ISBN 978-9941-26-654-6

ეკონომიკური დიპლომატია

ევგენი ბარათაშვილი
მურმან პაპაშვილი
გელა ჩადუნელი
ზურაბ კოზმავა
თეონა ბაგრატიონი



ეკონომიკური დიპლომატია

ევგენი ბარათაშვილი
გელა ჩადუნელი
მურმან ხაბაშვილი
ზურაბ კოზმავა
თეონა ბაგრატიონი

ეკონომიკური დიპლომატია

დამტკიცებულია სახელმძღვანელოდ საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტის სახწავლო და სამეცნიერო ლიტერატურის სარედაქციო-საგამომცემლო საბჭოს მიერ

გამომცემლობა „უნივერსალი"
თბილისი 2020

გლობალიზაციის პროცესის სწაფმა განვითარებამ ეკონომიკური დიპლომატია ისეთი მნიშვნელობის ბერკეტად აქცია, რომლის მეშვეობით შესაძლებელია ქვეყნის საერთაშორისო კონკურენტუნარიანობის განმტკიცება და ეროვნული ეკონომიკის უნივერსალურ სამყაროში ჩართვა. ამ მხრივ პრაქტიკამ დაამტკიცა, რომ ეკონომიკურ აქტორებს შორის ურთიერთობებში ოფიციალური დიპლომატია თავისებური კატალიზატორის როლს ასრულებს.

სახელმძღვანელოში თანმიმდევრულად განხილულია ეკონომიკური დიპლომატიის ჩამოყალიბებისა და ტრანსფორმაციის უმნიშვნელოვანესი ისტორიული ეტაპები XX საუკუნის განმავლობაში და XXI საუკუნის დასაწყისში. ძირითადი ყურადღება გამახვილებულია მსოფლიო ეკონომიკის კავშირებზე, მის წიაღში აღმოცენებულ ორი დონის ეკონომიკურ დიპლომატიაზე, სახელმწიფოთაშორისო დიპლომატიური ურთიერთობის მნიშვნელობაზე, საგარეო პოლიტიკური მიზნების მისაღწევად ეკონომიკური ბერკეტების გამოყენებაზე და ა.შ.

სახელმძღვანელო განკუთვნილია ეკონომიკისა და საერთაშორისო ურთიერთობების სპეციალობის მაგისტრებისა და დოქტორანტებისათვის. იგი დიდ დახმარებას გაუწევს ეკონომიკური დიპლომატიისა და საერთაშორისო ურთიერთობების საკითხებით დაინტერესებულ ყველა მკითხველს.

სამეცნიერო რედაქტორები: თსუ-ის პროფესორი **რევაზ გველესიანი**
სტუ-ის პროფესორი **გურამ ჯოლია**
აკადემიური დოქტორი, საქართველოს საგანგებო და სრულუფლებიანი ელჩი შვეიცარიის კონფედერაციაში **დავით ჯალადანია**

რეცენზენტები: კავკასიის საერთაშორისო უნივერსიტეტის
პროფესორი **ვახტანგ მაისაია**
ბათუმის ნავიგაციის სასწავლო უნივერსიტეტის
პროფესორი **გელა გვარიშვილი**
კავკასიის საერთაშორისო უნივერსიტეტის
ასოცირებული პროფესორი **ვახტანგ სვანაძე**

კომპიუტერული მომსახურება:

ყველა უფლება დაცულია. ამ წიგნის არცერთი ნაწილი არანაირი ფორმით და საშუალებით არ შეიძლება გამოყენებულ იქნას გამომცემლის წერილობითი ნებართვის გარეშე. საავტორო უფლებების დარღვევა ისჯება კანონით.

© ე. ბარათაშვილი, მ. პაპაშვილი, თ. ბაგრატიონი, გ. ჩადუნელი, ზ. ჯოზმავა, 2020

გამომცემლობა „უნივერსალი"

თბილისი, 0186, ა. პოლიტკოვსკაიას №4, ☎: 5(99) 33 52 02, 5(99) 17 22 30
E-mail: universal505@ymail.com; gamomcemlobauniversali@gmail.com
ISBN 978-9941-26-654-6

Evgeni Baratashvili **Gela Chaduneli**
Murman Papashvili **Zurab Kozmava**
Teona Bagrationi

Economic Diplomacy

Alleged as textbook by the GTU Editing-Publishing Council

Publishing House **"UNIVERSAL"**

Tbilisi 2020

Economic diplomacy is a comparatively new field in the practice of modern international economics. Open economic relations, international work distribution and correspondingly the union of economics and politics gave a brand new meaning to economic diplomacy. Rapid Globalization proceedings made it a lever of international significance that involves a certain state and its economics into an international competition and the universal world of global economics. The practice proved that official diplomacy is the most efficient catalyst of among all factors or economic relations.

The textbook consistently discusses the most important historical milestones in the development and transformation of Economic Diplomacy during the XX and early XXI centuries. Mostly attention is drawn to the international economic relations, economic diplomacy of two levels, significance of international diplomacy and the use of international economic levers for political means and etc.

The textbook is destined for the masters and doctors of the economics and international relations. It will also be a great helpful for readers interested in economic diplomacy and in international relations.

Scientific Editor: TSU Professor **Revaz Gvelesiani**
GTU Professor **Guram Jolia**
Academic Doctor, Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary at the Embassy of Georgia to the Swiss Confederation **David Jalagania**

Reviewers: Professor at Caucasus International University
Vakhtang Maisaia
Professor at Batumi Navigation Teaching University
Gela Gvarishvili
Associate Professor at Caucasus International University
Vakhtang Svanadze

Computer maintenance:

© E. Baratashvili, M. Papashvili, T. Bagrationi, G. Chaduneli, Z. Kozmava, 2020

Publishing House "UNIVERSAL"
4,A. Politkovskaia st., 0186, Tbilisi,Georgia ☎: 5(99) 33 52 02, 5(99) 17 22 30
E-mail: universal505@ymail.com; gamomcemlobauniversali@gmail.com

ISBN 978-9941-26-654-6

შესავალი

თანამედროვე საერთაშორისო ცხოვრების ერთ-ერთ საფუძვლად მიჩნეულია ეკონომიკური დიპლომატია, რომელიც თავისთავად „ეკონომიკისა და პოლიტიკის შენადნობს" წარმოადგენს და საერთაშორისო ურთიერთობების დინამიკას მნიშვნელოვანწილად განსაზღვრავს. ამასთანავე ჩვენი ეპოქის უმწვავეს საკითხად ითვლება ის, თუ რა როლს დაიკავებს დიპლომატია ეკონომიკის, ბიზნესის, ვაჭრობის, ფინანსებისა და ახალი ტექნოლოგიების პრობლემათა გადაწყვეტის დროს. საყოველთაოდ ცნობილია, რომ დიპლომატიის ჩასახვისთანავე ვაჭრობა მასში ძირითად როლს ასრულებდა. თვით დიპლომატია ვაჭრობიდან წარმოიშვა. ბერძნული მითოლოგიის მრავალი სპეციალისტის თანახმად, ვაჭრობისა და ვაჭრების ღმერთი ***ჰერმესი*** ერთდროულად იყო ელჩების მფარველი და ელჩობების დამცველი. სწორედ ჰერმესი უბოძებდა წარგზავნილებს ხელშეუხებლობას, რაც თანამედროვე დიპლომატიურ ენაზე იმუნიტეტს ნიშნავს. ამგვარად, დიპლომატია და ვაჭრობა ერთმანეთთან მჭიდროდ იყო დაკავშირებული და სავაჭრო-ეკონომიკური საკითხები დიპლომატის ყურადღების ობიექტს წარმოადგენდა. საერთაშორისო არენაზე პოლიტიკა და ეკონომიკა ერთმანეთს ავსებდა.

აღნიშნულის ნათელსაყოფად შემდეგი ფაქტები მეტყველებენ: როგორც ბრიტანელები მიიჩნევენ, ინგლისის დიპლომატია საკონსულო სამსახურიდან იღებს სათავეს, ხოლო მას საფუძველი 1303 წელს ***სავაჭრო ქარტიამ ჩაუყარა***. ინგლისსა და რუსეთს შორის დიპლომატიური ურთიერთობები დაიწყო მას შემდეგ (1554 წ.), როცა ამ ორ ქვეყანას შორის სავაჭრო კავშირები დამყარდა.[1] თავის დროზე ინგლისის (1600 წ.) და საფრანგეთის (1604 წ.) ოსტ-ინდოეთის კომპანიების დაარსებას ირანში წინ უძღოდა ამ ქვეყანაში საკონსულოების გახსნა, რომელიც ძირითადად სავაჭრო საქმიანობას ეწეოდა. საფრანგეთთან სავაჭრო ურთიერთობის დამყარება და განვითარება სა-

[1] Попов И. И., Современная дипломатия: Теория и практика, М., 2003, გვ. 112.

ფუძვლად დაედო ***თბილისში*** ამ ქვეყნის საკონსულოს გახსნის მცდელობას, რომლის მიღწევაზე ამაოდ დაშვრა ვერსალში დიდი ***სულხან-საბა ორბელიანი***. მოგვიანებით, ასი წლის მანძილზე (1821-1921 წწ.) თბილისში არსებობდა საფრანგეთის სამეფოს საკონსულო, რომელიც არა მარტო საქართველოში, არამედ აღმოსავლეთის ქვეყნებში საფრანგეთის ვაჭრობის გაფართოებით იყო დაკავებული. სამწუხაროდ, ეს რუსეთის იმპერიის ინტერესებს ემსახურებოდა, ხოლო დამოუკიდებლობა დაკარგული საქართველოსათვის სოციალლური თავგადასავლის ისტორიას წარმოადგენდა.

დიპლომატიის ეპოქაში, როცა მას მხოლოდ პოლიტიკური ხასიათი ჰქონდა, დიპლომატები უარს ამბობდნენ, რომ მათი საქმიანობა კომერციასთან დაეკავშირებინათ. უფრო მეტიც, ისინი მიიჩნევდნენ, ეს მათ მოღვაწეობას „აკნინებდა“. ამ თვალსაზრისის დამცველთა მიხედვით, საელჩო სახელმწიფოს წარმოადგენდა და არა ცალკეულ მრეწველებს. ამ შეხედულებას საფუძვლად დაედო ის, რომ ვაჭართა საქმიანობა ერთმანეთს შორის კონკურენცია იყო, ხოლო საელჩო მრეწველთა ერთ ჯგუფს მეორის წინააღმდეგ მხარს ვერ დაუჭერდა. ძნელი არ არის იმის მიხვედრა, რომ დიპლომატია ამგვარი ტექნიკური საკითხების გადაწყვეტაში უმწეობას ავლენდა[2].

აღნიშნული ვითარება XIX საუკუნის შუა ხანებიდან შეიცვალა. ზოგიერთი ქვეყნის საელჩოში ვაჭრობის საკითხების მოგვარება დიდ როლს ასრულებდა, თუმცა დიპლომატები ამ პროცესს შეუპოვარ და ხანგრძლივ წინააღმდეგობას უწევდნენ. გერმანიის მომავალმა კანცლერმა ოტო ფონ ბისმარკმა (1815-1898 წწ.), რომელიც თავად ოცნებობდა დიპლომატობაზე, კატეგორიულად ურჩია ელჩებს, რომ თავიდანვე ერთ-ერთ გერმანულ სამრეწველო კომპანიაში გაევლოთ სამსახური[3]. ეს იმას ნიშნავდა, რომ ისინი ჯერ უნდა ჩაწვდომოდნენ ეკონომიკურ მეცნიერებას და ასე მომზადებულიყვნენ დიპლომატიური საქმიანობისათვის. თავისთავად ეს ფაქტი ნათელყოფს, რომ

[2] Никольсон. Г. Дипломатическое искусство, М., 1962, გვ. 96.

[3] Мусский И. А., Сто великих дипломатов, М., 2001, გვ. 385.

ბისმარკს კარგად ჰქონდა გაცნობიერებული ეკონომიკური ფაქტორის უპირატესობა დიპლომატიაში.

XIX საუკუნის 70-იანი წლებისათვის ევროპის პოლიტიკური საზღვრები მთლიანად დაემთხვა ეკონომიკურ საზღვრებს. საგარეო ეკონომიკური ურთიერთობის დარგისულ უფრო და უფრო სახელმწიფოს ხელში იყრიდა თავს. დიპლომატიური სამსახურის წინაშე ახალი ამოცანები დადგა. სავაჭრო და საფინანსო პოლიტიკა ნელნელა პროფესიული დიპლომატიის განუყოფელი ნაწილი გახდა. ამას მკაფიოდ ასახავს დიდი ბრიტანეთის საგარეო საქმეთა მინისტრის ლორდი პალმერსტონის (1784-1865 წწ.) სიტყვები: „ინგლისის საგარეო პოლიტიკამ უნდა უზრუნველყოს კომერსანტების ხმის უფლება საგარეო პოლიტიკაში“[4] მას კვერს უკრავდა ბელგიის საგარეო საქმეთა მინისტრი: „ბელგიის დიპლომატიამ იმ დროს, როცა ქვეყნის მრეწველობა საქონლის გასაღების ბაზარს ეძებს, მთელი ძალისხმევა იქითკენ უნდა მიმართოს, რომ ვაჭრობის განვითარებისათვის გზები მოძებნოს“.[5] მიუხედავად ამისა, როგორც ინგლისელი ისტორიკოსი და დიპლომატი კ. პამილტონი წერს „1914 წლამდე კომერციული დიპლომატია ჯერ კიდევ ეჯვის ქვეშ იდგა“.[6]

მცნება „***ეკონომიკური დიპლომატია***“ XX საუკუნის მეორე ნახევარში დამკვიდრდა. მისი სფერო და მიმართულება მკაფიოდ მხოლოდ ამ დროს გამოჩნდა. იმთავითვე ეკონომიკური დიპლომატიის ლიდერი ამერიკის შეერთებული შტატები გახდა, რომელიც დღემდე ასეთად რჩება. ეს ობიექტური ფაქტორებით იყო განპირობებული. როგორც ცნობილია, მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ აშშ-ს მოწინააღმდეგეები – გერმანია, იაპონია, იტალია და ძირითადი მოკავშირეები – საეჭვრო კონკურენტები ინგლისი და საფრანგეთი ომიდან დასუსტებულნი გამოვიდნენ. აშშ, პირიქით, ეკონომიკურად მნიშვნელოვნად განმტკიცდა. ასე, მა-

[4] Кузмин Э. Л., Дипломатическое и делевое общение: правила игры. – М., 2005, გვ. 44.

[5] Hamilton K., Langhorne R., The Practice of Diplomacy. Its Evolution, Theory and Admiistration, - London - New York, 1995, , გვ. 116.

[6] იქვე, გვ. 119.

გალითად, თუ 1937 წელს აშშ-ს ხვედრი წონა მსოფლიო სამრეწველო პროდუქციის წარმოებაში 45%-ს შეადგენდა, ის 1947 წელს 62%-მდე გაიზარდა. ამავე პერიოდში მისი ექსპორტის წილმა კაპიტალისტურ ქვეყნებში 14,1-დან 32,5%-ს მიაღწია.[7]

დროის მოთხოვნით გამოწვეულმა აუცილებლობამ ამერიკის საგარეო პოლიტიკასა და დიპლომატიაში დღის წესრიგში აშშ-ს ეკონომიკური ექსპანსიის ძირითადი მიმართულებების შემუშავება დააყენა. ამერიკის ხელმძღვანელობამ ყველაზე უკეთ გაიგო, რომ ეკონომიკური პრობლემების გადაწყვეტის, კაპიტალისა და საქონლის გატანის დროს, შესაძლებელი სარგებლობის თუ მოგების მისაღებად, საჭიროა დიპლომატიის როლის გაძლიერება. აშშ-ს ეკონომიკური დიპლომატიის სტრატეგიული მიზანი აშკარად გამოჩნდა სახელმწიფო მდივნის ***ჯორჯ მარშალის გეგმაში***, რომელიც ამერიკის საგარეო პოლიტიკის განვითარების ისტორიულ ეტაპს წარმოადგენდა. შემდგომში „მარშალის გეგმამ" ეკონომიკური დახმარების სხვა პროგრამებში ჰპოვა თავისი გაგრძელება, რომლის მექანიზმი დღემდე გამოიყენება. შემთხვევითი როდია, რომ თანამედროვე ეტაპზე ეკონომიკური დახმარების მრავალ პროგრამას ხშირად „მარშალის ახალ გეგმას" უწოდებენ. ერთი სიტყვით, აშშ-ს საგარეო-პოლიტიკურ პროგრამებთან ეკონომიკური ინტერესების მჭიდრო ურთიერთკავშირი აქსიომას წარმოადგენს. ამასთან კავშირში ეკონომიკური დიპლომატია საგარეო-პოლიტიკური მიზნების მისაღწევად ეკონომიკურ ბერკეტებს იყენებს. დრომ დაამტკიცა, რომ ეკონომიკური გავლენა უფრო მყარი და საიმედო აღმოჩნდა, ვიდრე პოლიტიკური და სამხედრო. ამაზე თავისთავად ფაქტები მეტყველებენ: ზოგიერთი შეფასების თანახმად, 1946-1954 წლებში ვაშინგტონმა ეკონომიკური და სამხედრო დახმარების პროგრამების განსახორციელებლად 46,8 მლრდ დოლარი (ეკონომიკური – 34,6; სამხედრო – 12,2) დახარჯა,[8] ხოლო 1945 წლიდან ამ მიზნით ამერიკის ადმინისტრაციის დანახარჯები 300 მლრდ

[7] Попов В.И. დასახ. ნაშრ., გვ. 116.

[8] Balley T. A. Diplomatic History of American People, New Jersy, 1980.

დოლარს შეადგენდა.[9] შთამბეჭდავი იყო ამერიკის ეკონომიკური დიპლომატიის მიღწევები 1955 წელს, როცა მისი ექსპორტი 10,3 მლრდ დოლარიდან 15,3 მლრდ დოლარამდე გაიზარდა.[10] მოკლედ რომ ვთქვათ, აშშ-ს საგარეო პოლიტიკის ერთ-ერთ ძირითად ინსტრუმენტს ეკონომიკური დიპლომატია წარმოადგენს, რომელიც თავისთავად ახალი საერთაშორისო ურთიერთობების სისტემის შექმნას განაპირობებს.[11] აქვე უადგილო არ იქნება იმის აღნიშვნა, რომ გავლენიანი საერთაშორისო ეკონომიკური ორგანიზაციების (საერთაშორისო სავალუტო ფონდი – IMF – International Monetary Fund; გენერალური შეთანხმება ტარიფსა და ვაჭრობაზე – GATT – General Agreement on Tariffs and Trade; მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია – WTO – World Trade Organization; რეკონსტრუქციისა და განვითარების საერთაშორისო ბანკი – IBRD – International Bank for Reconstruction and Development) სისტემა ამერიკის ეკონომიკური დიპლომატიის საფუძვლად ითვლება.

ამერიკის შეერთებული შტატების კვალდაკვალ „საგაჭრო დიპლომატიაზე" კურსი აიღეს გერმანიამ, ინგლისმა და იაპონიამ. მთელ რიგ ქვეყნებში დიპლომატიის ეკონომიკურ ექსპანსიაზე გადაყვანა მარტივად არ მიდიოდა. უპირველეს ყოვლისა, საჭირო გახდა თვით დიპლომატიური სამსახურის გარდაქმნა. ამასთან დაკავშირებით 1964 წელს დიდ ბრიტანეთში ჩატარებული რეფორმის შესახებ მოხსენებაში ნათქვამი იყო, რომ უცხოეთში ინგლისის დიპლომატიურმა წარმომადგენლებმა დიდი ყურადღება უნდა დაუთმონ ბრიტანული საქონლის ექსპორტს.[12] რეფორმის გატარება ადვილი არ აღმოჩნდა, რადგან სახელმწიფოებს შორის თვით ეკონომიკური კავშირები იმდენად გაფართოვდა და გართულდა, რომ ეს დიპლომატებისაგან

[9] Contemporary U.S. Foreing Policy. Documents and Commentary/ Ed.by Plischke E. Greenwood Press, 1991, გვ. 575.

[10] Попов В. И. დასახ. ნაშრ., გვ. 117.

[11] Economics and World Power. An Assessment of American Diplomacy since 1789/Ed. by Becker H., Welles S. F. New York: Columbia University Press, 1984, გვ. 336.

[12] Hamilton K., Langhorne P. დასახ. ნაშრ., გვ. 237.

დიდ დროს მოითხოვდა. კიდევ მეტი, რიგ შემთხვევაში მეგობარ სახელმწიფოებს შორის ეკონომიკური ინტერესები და კონკურენცია იმდენად მწვავე ხასიათს იღებს, რომ სადაო საკითხების გადასაწყვეტად არა მხოლოდ დიპლომატები, არამედ სახელმწიფოს მეთაურები გამოდიან.[13]

XX საუკუნის მეორე ნახევარში „ეკონომიკური დიპლომატიის“ ცნება გარკვევით და საგნობრივად ჩამოყალიბდა. საყოველთაო აზრის თანახმად, ეკონომიკური დიპლომატია წარმოადგენს პოლიტიკურ-ეკონომიკური ურთიერთობის ფორმას, რომელიც სახელმწიფოს ეროვნული ინტერესების განხორციელებისკენ არის მიმართული.[14] ეს ახალი მოვლენა, უწინარეს ყოვლისა, საკმაოდ რთული სახელმწიფოთაშორისო და საერთაშორისო პროცესებით არის განპირობებული. დღეს საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების განვითარების წამყვან ფაქტორად გლობალიზაცია გამოდის, რომელიც, თავის მხრივ, თანამედროვე ეკონომიკური დიპლომატიის განვითარებაზე განმსაზღვრელ გავლენას ახდენს. როგორც ცნობილია, მსოფლიო სამეურნეო კავშირების ფორმად კაპიტალი იქცა, ხოლო ტრანსნაციონალური კორპორაციების ზრდამ და გაძლიერებამ მსოფლიო ეკონომიკური პროცესების მართვაში სახელმწიფოს მონაწილეობის ხასიათი შეცვალა. თითოეული ქვეყნის ეკონომიკის შემადგენელი საგარეო ეკონომიკური, უპირველეს ყოვლისა, საგარეო ვაჭრობის დარგი მსოფლიო მეურნეობის ყველაზე უფრო დინამიური ნაწილი გახდა. ასეთ პირობებში სახელმწიფოებრივი ზრუნვის ობიექტად საზღვარგარეთ სამამულო ბიზნესისა და მისი სავაჭრო-ეკონომიკური ოპერაციების მიმართ მხარდაჭერა იქცა. ამის აუცილებლობას სახელმწიფოს საზღვრებს გარეთ უცხოელი ინვესტორების, კრედიტორებისა და ვაჭართა მხრიდან „ხელყოფა“ განაპირობებდა, რომლებიც თავისთვის გარკვეული, ხშირად გაუმართლებელი შეღავათების მოპოვებას ცდილობდნენ.

საერთაშორისო სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობების სფეროში, თვით მეგობარ სახელმწიფოებს შორისაც, სამეურნეობათაშორისო კონტაქტებისა და კავშირების გაფართოებამ და გართულებამ, მწვავე წინააღმდეგობებმა და კონკურენციამ, დიპლომატების მაქსიმალური ძალისხმევა მოითხოვა. ეს გარკვეით დაფიქსირდა ბრეტონ-ვუდსის (1944 წლის), საერთაშორისო სავალუტო ფონდის (IMF), რეკონსტრუქციისა და განვითარების საერთაშორისო ბანკის (IBRD), ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციის (OECD – Oraganization of Economic Cooperation and Development), მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის (WTO), საერთაშორისო ფინანსური კორპორაციის (IFC – Interational Dinance Corporation), რეგიონნული ბანკებისა და მრავალ სხვა საერთაშორისო ორგანიზაციების დასკვნით შეთანხმებებში. თანდათანობით მრავალ ორმხრივი შეთანხმებებისა და მოლაპარაკებების ცენტრში სავაჭრო-ეკონომიკური პრობლემა დადგა, რაც შესაბამისი სახელმწიფოების კანონმდებლობაში ცვლილებებს მოითხოვდა. მთელი მსოფლიოსათვის ისეთი აქტუალური პრობლემებისა და ინტერესების გადაკვეთამ, როგორიცაა: ენერგორესურსები, სურსათი, ეკოლოგია, თევზჭერა, ურთიერთდამოკიდებულების ზრდა და გაღრმავება, სხვადასხვა დონეზე ინტეგრაციული პროცესების გაფართოება, სამეცნიერო-ტექნიკური და საინფორმაციო პროგრესი, გლობალიზაცია და სხვა შესაბამისმა საკითხებმა ობიექტურად გამოიწვია რეგულირების განსაკუთრებული მეთოდების გამოყენება. ყოველივე ამან დღის წესრიგში საგარეო-პოლიტიკური დაწესებულებების თანამშრომელთა სპეციალური მომზადების საკითხი დააყენა, რაც დიპლომატიის შესახებ ტრადიციულ წარმოდგენებს მუდმივად ცვლიდა. მაგალითად, ბრიტანელ დიპლომატებს ევალებათ, რომ მენეჯმენტის კურსები გაიარონ. ახალგაზრდა გერმანელი დიპლომატები ოთხი კვირის მანძილზე საერთაშორისო ვაჭრობისა და ფინანსების პრობლემებზე მომზადებას გადიან. ამას ემატება ორკვირიანი სემინარი, რომლის დროსაც უცხოეთში ეროვნული ბიზნესის ტიპიური მოდელე-

[13] Попов В. И. დასახ. ნაშრ., გვ. 117.

[14] Guy Carron De La Carrière. Diplomatie economique. Le diplomatie et le marchè. Paris. 1998, გვ. 7; Щетинин В. Д. Экономическая дипломатия: Учебное пособие – М; Межд. Отношения, 2001, გვ. 280; Гришин И. В. Экономическая демократия: Шведский казус//Мировая экономика и международные отношения, 2006, №5, გვ. 43.

ბის ლობირებაზე მადალი კლასის მენეჯერებისა და გერმანული ფირმების მონაწილეობით ეწყობა მეცადინეობები. ასევე, დიპლომატები სამკვირიან სტაჟირებას გადიან გერმანულ კომპანიებში.[15]

ამრიგად, პოლიტიკური მოღვაწეობის სახეობამ – დიპლომატიამ XX ს-ის მიწურულს საკუთარ თავზე გამოსცადა საგარეო ეკონომიკური ურთიერთობებისა და ვაჭრობის ყოვლისმომცველი ძალა. მრავალმხრივი ხელშეკრულებების, ვაჭრობისა და ფინანსური ურთიერთობების სამყაროში დიპლომატია სათანადო ადგილის დამკვიდრებას ცდილობს. ეკონომიკური დიპლომატია საქმიანობის ისეთი სფერო გახდა, რომელიც დიპლომატებისაგან განსაკუთრებულ ყურადღებას მოითხოვს და იმავე დროს მათი საქმიანობა პროფესიული დიპლომატიური სამსახურის ჩარჩოებს დიდად გასცდა. სწორედ ამიტომ არის, რომ საგარეო საქმეთა მინისტრები თავიანთ ელჩებს მუდმივად ურჩევენ, რომ ექსპორტისა და კაპიტალდაბანდებების საკითხებს განსაკუთრებული ყურადღება მიაქციონ. სახელმწიფოებისა და მთავრობის მეთაურები ძალიან ხშირად ამა თუ იმ შეთანხმების დადებაში დახმარებისათვის თავიანთ უცხოელ კოლეგებს მიმართავენ. საზღვარგარეთ ვიზიტების დროს მათ თან ახლავთ ათეულობით საწარმოს დირექტორი. ამის ძირითად შედეგად ისინი მიიჩნევენ იმ საერთო თანხას, რომლისთვისაც დაიდო გარიგებები მათი თანმხლები მეწარმეების მიერ.

სხვადასხვა წამყვან სახელმწიფოთა მეთაურები (მაგ.: ბილ კლინტონი და ჟაკ შირაკი) გულმოდგინედ ზრუნავდნენ იმაზე, რომ ბიზნესის უნარ-ჩვევების მქონე პრეზიდენტების სახელი დაემკვიდრებინათ. ეს ბუნებრივად ჩანს იმის ფონზე, რომ დღეს ***კომერციული ომის, კომერციული შეტევებისა*** და ***ბაზრების*** დაპყრობის შესახებ საუბრებმა ჩვეულებრივი ხასიათი მიიღო. ამაში უნდა ვეძებოთ ამა თუ იმ ქვეყნის საბრძოლო განწყობის ახსნაც. ისინი კი გულგრილნი არ არიან საყოველთაოდ მიღებული აზრის მიმართ, რადგან ვაჭრობა, ფინანსები, საქონელგაცვლა, საწარმოთა საქმიანობა, ერთი სიტყვით ეკონომიკა, განუწყვეტლივ გაფართოების პროცესში მყოფი საერთაშორისო ურთიერთობების საფუძველს წარმოადგენს.

[15] Попов В. И. დასახ. ნაშრ., გვ. 271.

ზოგადად რომ ვთქვათ, ვაჭრობა, ფინანსები, საქონელგაცვლა, საწარმოთა საქმიანობა საგარეო ურთიერთობების მაცოცხლებელი არტერიაა, რომელიც უწყვეტად იცვლება და ფართოვდება. თუ უწინ სახელმწიფოებს შორის კავშირები ძირითადად რელიგიურ ერთობას ან მმართველი დინასტიების ნათესაობას ემყარებოდა, არც თუ ისე შორეულ პერიოდში კი – სამხედრო ან პოლიტიკურ წონასწორობასა და ტერიტორიულ მთლიანობას, ახლა პირველ ადგილზე მკვეთრად გამოდის ეკონომიკური პრობლემები, საქონელგაცვლის გაფართოება და მსოფლიო ბაზარზე გასვლა. უდავოა, რომ ბიზნესმენები, ბანკირები და აგრობიზნესის მსხვილი წარმომადგენლები მუდამ დიდ როლს ასრულებდნენ ამა თუ იმ ქვეყნის საერთაშორისო აღიარებაში. ამ მხრივ თავისი წვლილი შეიტანა კულტურამ და მისთვის დამახასიათებელმა ცივილიზაციის იდეალებმა. ამასთან ერთად, მძლავრი ეკონომიკა სამხედრო ძლიერებასა და პოლიტიკოსთა შორსმჭვრეტელობას ემყარება. თუ რამე შეიცვალა მეოცე საუკუნის მიწურულს, მხოლოდ ის, რომ სამეურნეო სუბიექტების საქმიანობა საერთაშორისო ცხოვრების მკვებავი წყარო და მაორგანიზებელი ძალა გახდა. შეიცვალა სამხედრო ძალების ფუნქციაც. დასავლეთის დიდი ქვეყნების შეიარაღებული ძალები თითქმის მთლიანად ჰუმანიტარული დახმარებით არიან დაკავებულნი. სამეურნეო სუბიექტები ამა თუ იმ რეგიონში ფუძნდებიან, მტკიცდებიან და მას საქონელგაცვლის, იერარქიებისა და საკომუნიკაციო საშუალებების ქსელში რთავენ. თუ ადრე ადამ სმითმა, ბლეზ პასკალმა, ვიქტორ ჰიუგომ ან, თუნდაც, ადამიანის უფლებათა დეკლარაციამ წარუშლელი კვალი დატოვა მსოფლიო ისტორიაში, ახლა მენეჯმენტის უნივერსალური კონცეფციის შექმნის, კულტურული ფასეულობების გავრცელების, თავისუფალი მეწარმეობის პრაქტიკული განხორციელების უფლება ისეთ კომპანიებს აქვთ, როგორიცაა მაიქროსოფთი, ბოინგი, თაიმ უორნერი, ბრიტიშ ეარვეიზი და ბეჩტელი და სხვ.

ეს ცვლილებები სრულიად სამართლიანად აიტაცეს დიპლომატებმა და დღეისათვის მათ საქმიანობაში ძირი-

თადი ადგილი არა მხოლოდ ეკონომიკური თანამშრომლობის საკითხებს, არამედ მთელ ეკონომიკას უკავია. იმ დროს, როცა სახელმწიფოებმა დიპლომატებს ეკონომიკური ურთიერთობებისათვის განსაკუთრებული ყურადღების მიქცევა დაავალეს, აღმოჩნდა, რომ მათთვის საქმიანობის ამ სახეობის არსი შეიძლება გაუგებარი ყოფილიყო, რადგან ეკონომიკამ სხვა დანარჩენი სფერო შეავიწროვა. ეს იმიტომ, რომ კაცობრიობის ისტორიაში ბაზრები ასე წარმატებით, ასე თავისუფლად და სწრაფად არასოდეს ფუნქციონირებდნენ. ეს გამოიწვია „თავბრუდამხვევმა“, ყოვლისმომცველმა ტექნოლოგიურმა პროგრესმა, უპირველეს ყოვლისა, საინფორმაციო ტექნოლოგიებისა და ტელეკომუნიკაციის შერწყმამ, რომელსაც ზოგადად მესამე სამრეწველო რევოლუციას უწოდებენ. ამან დაანაწევრა და დააშორიშორა საწარმოო პროცესები, მწვერვალზე აიყვანა მომსახურებათა გაცვლა, გაარღვია საზღვრები, შეკვეცა ბარიერები, შეარყია მსხვილ სახელმწიფო საწარმოთა მონოპოლიური ძალაუფლება და სახელმწიფოსაც შეუკვეცა პრივილეგიები. კონკურენტების ზეწოლამ, რომელთაც მანძილიც კი ვერ აკავებთ, მსოფლიო მასშტაბები შეიძინა. საწარმოები მთავრობისაგან სულ უფრო და უფრო ნაკლებად იღებენ მითითებებს. აქედან გამომდინარე, ვერცერთი ხელისუფლება ვერ იღებს საკუთარ თავზე პასუხისმგებლობას დიპლომატიური პოლიტიკის შესახებ“.[16]

გარდა იმისა, რომ დიპლომატია უკვე ეკონომიკის გარეშე არ არსებობს, თითოეულ დღეს დიპლომატებისათვის ეკონომიკაზე პოლიტიკური ბერკეტების გავლენის არასაიმედოობის სამწუხარო დასტური მოაქვს. იმის დაჯერება, რომ აქტიური ეკონომიკური დიპლომატია პოლიტიკურ ასპარეზზე სასურველ ნაყოფს გამოიღებს ისევე ძნელია, როგორც ეკონომიკური მეგობრობის დივიდენდებისა დიპლომატიურ სარბიელზე.

პირველი წანამძღვრის სასარგებლოდ მეტყველებს უახლესი პერიოდის ისეთი მაგალითები, როგორიცაა რუსეთისა და მისი ყოფილი სატელიტების ეკონომიკის აყვავება, მშვიდობის აღდგენა ახლო აღმოსავლეთში, ომი

[16] Carron De La Carrière. დასახ. ნაშრ., გვ. 7-8.

სპარსეთის ყურეში და დამოუკიდებელი სახელმწიფოების ჩამოყალიბება ყოფილი იუგოსლავიის ტერიტორიაზე. მიუხედავად იმისა, რომ ამ უკანასკნელს ევროპის ქვეყნებმა მნიშვნელოვანი ფინანსური და ტექნიკური დახმარება გაუწიეს, ასევე დიდი თანხა გაიღეს საომარი მოქმედებებისაგან მიყენებული ზარალის ასანაზღაურებლად, მათ მაინც ვერ მიიღეს მოსალოდნელი პოლიტიკური უპირატესობები. მართალია, ევროპამ მოლაპარაკებების მაგიდასთან თავისი გარკვეული უფლებების აღიარებას მიაღწია, მაგრამ უპირატესი გავლენა და ყველაფერზე მოთავეობა აშშ-ს ხვდა წილად.

მეორე წინაპირობის სამართლიანობას მოწმობს მშვენიერი პოლიტიკური ურთიერთობების გამოცდილება, რომელსაც, ერთი მხრივ, ძლიერი ეკონომიკური და, მეორე მხრივ, მჭიდრო საქმიანი, მტკიცე მეგობრული კავშირები არ მოპყოლია. მხედველობაში გვაქვს შემდეგი ისტორიული ფაქტი. XIX საუკუნის ბოლოს რუსეთსა და საფრანგეთს შორის სუკეთესო პოლიტიკური ურთიერთობა დამყარდა. ეს უკანასკნელი მეფის იმპერიას აფინანსებდა და მის მრეწველობაში გულუხვად აბანდებდა თავის კაპიტალს. მიუხედავად ამისა, რუსული საქონელი საფრანგეთში იმაზე მეტი არ შედიოდა, ვიდრე ინგლისში – იმ დროს ეკონომიკურად უძლიერეს სახელმწიფოში, გერმანიაში – უდიდეს მეზობელ ქვეყანაში, რომელიც სამრეწველო აღმავლობის პერიოდს გადიოდა, აშშ-ში, ავსტრია-უნგრეთსა და ჩინეთშიც კი. ისტორიამ უცვლელად დაადასტურა, რომ სსრკ-თან დაახლოებისა და კავშირების დამყარების პოლიტიკამ, რომლის სულისჩამდგმელი გენერალი დე გოლი იყო, ხელი ვერ შეუშალა გერმანიის ფედერაციულ რესპუბლიკას, რომ 60-80-იან წლებში საბჭოთა კავშირთან უფრო ნაყოფიერი ურთიერთობები დაემყარებინა, ვიდრე საფრანგეთთან, რადგან ბიზნესი ბიზნესად რჩება. მოკლედ რომ ვთქვათ, კარგი კონკურენტუნარიანობა უფრო ეფექტიანად მოქმედებს, ვიდრე მეგობრული გრძნობების გაუთავებელი გამოხატვა. ზუსტად ასევე, ახლო აღმოსავლეთში პარიზის კეთილგანწყობა არაბული ქვეყნების მიმართ ღირსეულად არ დაფასდა მაშინ, როცა

აშშ-ს ერთი წუთითაც არ უნანია, რომ ისრაელის დაცვა იკისრა.

ეკონომიკისა და პოლიტიკის ასეთი შედარებითი განცალკევება გასაკვირი არ არის. იგი მთელ მსოფლიოში შეინიშნება. აქედან ცხადია, რომ ორმხრივი სავაჭრო ურთიერთობები ზუსტად არ ასახავს პოლიტიკურ დამოკიდებულებებს. აშშ-ს გავლენა საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობებზე გაცილებით უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე ამას სტატისტიკა ცხადყოფს. მას სავაჭრო მოცულობის მიხედვით კვალდაკვალ მისდევს ევროკავშირი, მაგრამ ეს უკანასკნელი აშშ-ს ეკონომიკური პოტენციალით ჩამორჩება. მსოფლიო ტაბელი რანგზე იაპონიისათვის მიჩენილი ადგილი მსოფლიოს მეორე თუ მესამე ეკონომიკური სახელმწიფოს მის ნამდვილ მდგომარეობას არ შეესაბამება. „ასეთი შეუთანხმებლობა იმით აიხსნება, რომ სახელმწიფოს პოლიტიკური ძლიერება მხოლოდ მის ეკონომიკურ მაჩვენებლებზე არ არის დამოკიდებული. იგი სხვადასხვა დარგებიდან მიღებული შედეგებისა და კომპეტენტურობის ბრძნული შერწყმით იქმნება, სადაც ეკონომიკური აქტიურობა კულტურის განვითარებას, მეცნიერულ გამოგონებებს, შეიარაღებული ჩარევის უნარს, საერთაშორისო ეკონომიკური აქტიურობისადმი ყურადღებას, ქვეყნის შიგნით სოციალურ დარაზმულობას გვერდით უდგას“[17]. ყველა ამ კომპონენტის წარმატებით შერწყმაზე არის დამოკიდებული სახელმწიფოს პოლიტიკური და ეკონომიკური დიპლომატიის ძლიერება.

ამ კონტექსტში ეკონომიკური დიპლომატიის შინაარსი შეიძლება ასე ჩამოვაყალიბოთ. ეკონომიკური დიპლომატია წარმოადგენს სახელმწიფოსა და ბიზნესის ერთობლივ საქმიანობას მსოფლიო მეურნეობის სისტემაში ეროვნული ეკონომიკური ინტერესების რეალიზაციისათვის. ამ მიზნის მისაღწევად იგი ტრადიციული და თანამედროვე დიპლომატიის ინსტრუმენტებს, ქვეყნის საგარეო-ეკონომიკური ინსტიტუტების კომპლექსს, რეგიონულ და მრავალმხრივ სტრუქტურებს იყენებს, რათა სახელმწიფოს საერთაშორისო კონკურენტუნარიანობა აამაღლოს. ამ

[17] Carron De La Carrière. დასახ. ნაშრ., გვ. 9.

თვალსაზრისით თანამედროვე ეკონომიკური დიპლომატია გამოირჩევა დინამიზმით, შემტევი ხასიათით, მნიშვნელოვანი გახსნილობით, გამოყენებული ინსტრუმენტების გაუვართოებითა და გართულებებით, მრავალვარიანტულობითა და სივრცითი კონფიგურაციის მაღალი მოძრაობის უნარით. ეკონომიკური დიპლომატიის სხვადასხვა დონეები – მრავალმხრივი, ილურილატერალური (რეგიონული და რეგიონთაშორისი, ინტეგრაციული) და ორმხრივი – სულ უფრო მჭიდროდ ურთიერთზემოქმედებს, ერთმანეთს ავსებს და გლობალიზაციის პირობებში ხელსაყრელ შესაძლებლობებს ქმნის ეროვნული ინტერესების ეფექტიანად უზრუნველყოფისათვის.

აღნიშნულთან დაკავშირებით უნდა ითქვას შემდეგიც. გლობალიზაციის განვითარების შედეგად საგარეო-ეკონომიკური კავშირის მასშტაბები და მათში უშუალო მონაწილეთა რიცხვი სწრაფად იზრდება. ამას თან ახლავს კავშირის ფორმების განახლება და გართულებები. საბაზრო სტიქიისა და გამწვავებული საერთაშორისო კონკურენციის პირობებში ხშირად წარმოიშვება საერთო პრობლემები თუ კონფლიქტები, რომელიც ერთობლივი გადაწყვეტილებების ძიებას მოითხოვს. სწორედ ასეთ დროს საერთაშორისო ორგანიზაციებისა და ფორუმის მონაწილეებს მხოლოდ ეკონომიკური დიპლომატიის დახმარებით ძალუძთ მთავრობებს ან მსოფლიოს თანასაზოგადოების წევრთა უმრავლესობას შორის კომპრომისულ გადაწყვეტილებებს მიაღწიონ. ასეთ ვითარებაში ეკონომიკური დიპლომატიისათვის, ერთი მხრივ, დამახასიათებელია კომერციული პრაქტიკის (წინასწარი ციფრობრივი გაანგარიშებები და შეფასებები, ეკონომეტრული მოდელების აგება, რათა კომპლექსურად შეაფასოს განსახილველი ზომების შედეგები) და, მეორე მხრივ, ტრადიციული დიპლომატიის თვისებები, რომლის ეფექტიანობა ბევრად არის დამოკიდებული მოლაპარაკებების დროს გამოჩენილ აქტიურ პოზიციასა და მოქნილობაზე. აქ კიდევ ერთხელ დასტურდება, რომ *თუ დიპლომატია – შესაძლებლის ხელოვნებაა, მაშინ ეკონომიკური დიპლომატია – საერთაშორისო ეკონომიკური თანამშრომლობისაგან მინიმალური დათმობების ხარჯზე მაქსიმალური სარგებლობის მიღების ხელოვნებაა.*

დაბოლოს, წინამდებარე სახელმძღვანელო ცარიელ ნიადაგზე არ შექმნილა. მას საფუძვლად დაედო ცნობილი ფრანგი ეკონომისტის, დიპლომატისა და მკვლევრის კარონ დე ლა კარერის მონოგრაფია – „Guy Carron De La Carrière. La diplomatie economique. Le diplomatie et le marchè. Paris. 1998, 275 გვ.“. ავტორი ქრონოლოგიური თანმიმდევრობით განიხილავს ეკონომიკური დიპლომატიის ჩამოყალიბების მნიშვნელოვან ეტაპებს და მის ტრანსფორმაციას მთელი XX საუკუნის მანძილზე. ეს მდიდარი მასალისა და ორიგინალური შეხედულებების შემცველი მონოგრაფია საყოველთაო აღიარებით სარგებლობს სპეციალისტებს შორის მთელ დასავლურ სამყაროში. იგი 2003 წელს ითარგმნა და გამოიცა რუსულ ენაზე [Ги Каррон де ла Каррьер. Экономическая дипломатия: дипломат и рынок. Пер. с франц. О. И. Пичугина, Москва, 2003, 295 გვ.].

წინამდებარე სახელმძღვანელოს შექმნისას ჩვენ ხელთ გვქონდა კარონ კარერის მონოგრაფია ფრანგულ ენაზე და ასევე მისი რუსული თარგმანი. ამან ბევრ შემთხვევაში გაგვიადვილა დედნიდან რთული სინტაქსური აგებულების წინადადებების სწორად გაგება და თარგმნა. სახელმძღვანელო, მართალია, მისდევს კარონ დე ლა კარერის მონოგრაფიის სტრუქტურას, მაგრამ ეს სულაც არ ნიშნავს იმას, რომ ჩვენ ის მხოლოდ პირდაპირ ვთარგმნეთ და სახელმძღვანელოს ფორმა მივეცით. მრავალი სპეციალური ლიტერატურისა (Hamilton K., Langhorne R; Badie B; Jusselin D; Maresca A; Melissen J; Balley T.A; Barston R; Попов В. И; Иванов И. А; Щетинин В. Д; Гришин И. В; Зонова Т. В. და ა.შ.) და ინტერნეტ-რესურსების საფუძველზე დასახელებული მონოგრაფიისაგან განსხვავებით, სახელმძღვანელოში ასახვა ჰპოვა სხვა თემებმა და შესაძლებლობის მიხედვით განსხვავებულმა დასკვნებმაც. რამდენადაც ქართულ ენაზე მსგავსი სახელმძღვანელო პირველად შეიქმნა, იგი არ იქნება ხარვეზებისაგან დაზღვეული. ავტორები სამართლიან და საფუძვლიან შენიშვნებს სიამოვნებით მიიღებენ, რათა შემდგომ მუშაობაში გაითვალისწინონ.

წინამდებარე ნაშრომში გამოყენებული უცხო სიტყვების ლექსიკონი შეადგინა სრულმა პროფესორმა გურამ ჯოლიამ, რისთვისაც მას მადლობას მოვახსენებთ.

თავი I
ეკონომიკური დიპლომატიის რეტროსპექტივა

§ 1 ეკონომიკური ფაქტორის როლი დიპლომატიის ისტორიაში

აწმყოს უკეთესად გაგების მიზნით, ზოგადად განვიხილავთ ეკონომიკური დიპლომატიის წარსულ გაკვეთილებს. ერთი მხრივ, ეს საშუალებას მოგვცემს კარგად დავინახოთ, თუ რა ცვლილებები განიცადა დიპლომატიის ამ სფერომ და, მეორე მხრივ, მოტანილი მასალა გამოვიცდით იმის გასააზრებლად, თუ როგორ ვიმოქმედოთ მომავალში ყველაზე საუკეთესოდ.

დიპლომატიის ისტორიაში საყოველთაოდ აღიარებულია, რომ საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების სფეროში დიპლომატია საკმაოდ დიდ როლს ასრულებდა. დიპლომატიური ურთიერთობების გარეშე კომერციული კავშირები ვერ მყარდებოდა და ვერ ვითარდებოდა. ვაჭრობის აყვავებისათვის საერთაშორისო ტრაქტატებში აუცილებელი იყო ვაჭართა უფლებებისა და ვალდებულებების განმტკიცება. იმისათვის, რომ მთავარ სატრანსპორტო მაგისტრალებზე ვაჭრებს თავისუფალი გადაადგილება შესძლებოდათ, სახელმწიფოებს ვაჭრობის დაცვის შესახებ შეთანხმებებზე უნდა მოეწერათ ხელი. ნორმალურ ვაჭრობას მხოლოდ მსგავსი შეთანხმებების არსებობის დროს ექნება ადგილი. ამ თვალსაზრისით ეკონომიკური დიპლომატიის, როგორც ასეთის, არსებობაში პრინციპულად ახალი არაფერია. ახლახან მეცნიერებმა დაადგინეს, რომ ძვ. წ. აღ. 1750 წელს ასურელი ვაჭრების საქმიანობას ქ. ტელ-ლეილანში ფინანსური და სამართლებრივი ნორმები არეგულირებდა, რომელიც თავისი დროის საერთაშორისო ვაჭრობას განსაზღვრავდა. უფრო მეტიც, ომის შემთხვევაშიც კი, თუ ვაჭრები მეომარ სახელმწიფოთა ტერიტორიაზე იმყოფებოდნენ, ისინი იმუნიტეტით სარგებლობდნენ.

მიუხედავად ამისა, ჩვენ სრული წარმოდგენა არ გვექნება თანამედროვე ეკონომიკური დიპლომატიის შესახებ,

თუ უძველესი დროის, ანტიკურობის ან შუა საუკუნეების განხილვით შემოვიფარგლებით. კარგად არის ცნობილი, რომ თანამედროვე დიპლომატიური სისტემა აღორძინების ეპოქაში აღმოცენდა, როცა ახალი ტიპის სახელმწიფოების ჩამოყალიბების პროცესი მიმდინარეობდა. ამ დროიდან ეკონომიკურ ინტერესებზე ზრუნვა სახელმწიფოებისა და მათი მთავრობების საგარეო პოლიტიკური უწყებებისა და მუდმივი ელჩი-რეზიდენტების სამუშაოს შემადგენელ ნაწილად იქცა. ამაში ძირითადად იგულისხმება სავაჭრო ურთიერთობა. ამიტომ ეკონომიკური დიპლომატიის ყველაზე გავრცელებული ფორმა საქონელბრუნვის გაფართოება იყო.

ამრიგად, ძველ დროში თანამედროვე გაგების ეკონომიკური დიპლომატია უბრალოდ სავაჭრო დიპლომატიას წარმოადგენდა. ამაში გასაკვირი არაფერია, რადგან უახლეს პერიოდამდე საქონლით ვაჭრობა საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობათა ძირითად შინაარსს შეადგენდა. არც ისაა საკვირველი, რომ ასეთი ვითარება უმთავრესად ისეთ სახელმწიფოებში სუფევდა, რომლებიც ვაჭრობასა და ზღვაოსნობაზე იყვნენ დამოკიდებულნი. მაშინ მსგავსი სახელმწიფოების საგარეო პოლიტიკის მიზანი, უპირველეს ყოვლისა, კომერციული შედეგი – კომუნიკაციების საიმედოობა და უსაფრთხოება, ბაზრების ხელმისაწვდომობა და გარიგებათა თავისუფალი დადება იყო. ბუნებრივია, ეს ეხებოდა ვენეციასა და გენუას, რომლებიც ყველაზე მეტად ხმელთაშუა ზღვის აღმოსავლეთ ნაწილში ნაოსნობის თავისუფლებაზე ოცნებობდნენ. მსგავსი ინტერესები ჰქონდა გენუასა და პიზას, რომლებიც განუწყვეტლივ ადევნებდნენ თვალს საფრანგეთისა და ესპანეთის ვაჭრობას ხმელთაშუა ზღვაზე; ამგვარი მიზანი ამოძრავებდა ჰანზის კავშირს (Hanse – ჩრდილოეთ გერმანიის ქალაქების სავაჭრო კავშირი XIV-XVI სს-ში), რომელიც XIV-XV საუკუნეებში ნიდერლანდებს, დანიასა და ინგლისს (შეიარაღებულ შეტაკებამდეც კი) ჩრდილოეთ ევროპის სავაჭრო გზებზე გაბატონების გამო მტრობდა. რაც შეეხება ნიდერლანდების, საფრანგეთისა და ინგლისის დაპირისპირებას, ის ოთხი ომის მიზეზად იქცა,

რომელიც XVII საუკუნის მეორე ნახევარში არაერთ შეთანხმებაზე ხელმოწერით დასრულდა.

ასეთი რამ შეიძლება არ მოსვლოდათ მაშინდელ ცეცხლზე ძლიერ სახელმწიფოებს, თუ მათი მისწრაფებები მხოლოდ ვაჭრობით არ ამოიწურებოდა. მოხარჯთა შემართებლური აზრი საგარეო საქმეებზე სრულად გამოხატავდა მაღალ პოლიტიკას, რომელიც წარსულ ხელშეკრულებებს, სავაჭრო შეთანხმებებსა და დიპლომატიურად მოხერხებულ მიდგომებს ემყარებოდა. ამგვარი მეთოდები დიდ სახელმწიფოებს იმის საშუალებას აძლევდა, რომ თავისთვის პრივილეგირებული ეკონომიკური ზონები ან ეკონომიკური ბერკეტები მოეპოვებინათ და შემდეგში ამის საფუძველზე პოლიტიკური მიზნები განეხორციელებინათ. ამდენად, დიდ პოლიტიკაში დიპლომატიური და ეკონომიკური ხასიათის მრავალრიცხოვანი, მრავალფეროვანი და რთული ურთიერთობების გვერდით ვაჭრობა ძალზე დამაჯერებლად არის წარმოდგენილი. ამასთან დაკავშირებით კარონ კარერი სამ ასპექტს ასახელებს:

პირველი, ნებისმიერი თავმომწონე სახელმწიფო ცდილობს, რომ საზღვარგარეთ საკუთარი მოქალაქეები და თავისი საწარმოების კანონიერი ინტერესები დაიცვას. შესაბამისად სავაჭრო საქმიანობის დაცვა დიპლომატების ერთ-ერთ უპირველეს მოვალეობას წარმოადგენს.

მეორე, დიდი პოლიტიკა ურთიერთქმედების საშუალებებს ეყრდნობა, რომელიც სახელმწიფოს ძლიერებით განისაზღვრება. ეს უკანასკნელი როგორც ქვეყნის შიგნით, ასევე – გარეთ, დაინტერესებულია ეკონომიკის აყვავებით. განსაკუთრებით აქ იყენებს სახელმწიფო მოწინავე პოზიციებს და მისი დიპლომატია მხოლოდ სამამულო ეკონომიკის დაცვით არ კმაყოფილდება, არამედ იგი მას ემსახურება.

მესამე, რადგან ეკონომიკაში არსებული ძალთა თანაფარდობა განსაზღვრავს პოლიტიკურ წონასწორობას, სახელმწიფოს მეთაურები არ თაკილობენ, რომ თავიანთი კომერციული ხერხები დიპლომატიური მისიების მეშვეობით ას საკუთარი უფლებამოსილების გამოყენების გზით გამოქმედონ, რათა მათი ზეგავლენა საჭირო კალაპოტში ჩაეყენონ. ასეთ დროს ეკონომიკური ურთიერთობები უკვე

საშუალებად ან იარაღად იქცევა და ეს დიპლომატიისა და ეკონომიკის შეხების კიდევ ერთ მომენტს გვიჩვენებს.

სავსებით ცხადია, რომ ამ მრავალფეროვანი ბერკეტების სხვადასხვა პრინციპებით გამოყენებამ მიმდინარე მოვლენების გამო მნიშვნელოვანი ცვლილებები განიცადა. მიუხედავად ამისა, სავაჭრო დიპლომატიის ეს სამი ასპექტი დღემდე არსებობს და კარგად მოერგო პოლიტიკურ ცვლილებებს[18]. მოვლენებში უკეთ გარკვევის მიზნით საჭიროა არსებული ისტორიული ეტაპების შეჯამება და იმაში გარკვევა, თუ რა შეიცვალა და რა – არა ეკონომიკურ დიპლომატიაში, რამ გამოიღო ნაყოფი და რა გახდა უსარგებლო, რა არის გამოსადეგი ჩვენს საუკუნეში.

ისტორიული პროცესი გრძელდებოდა. ხალხთა შორის სავაჭრო ურთიერთობები ფართოვდებოდა და ამას პირობითად შეიძლება თავისებური „ეკონომიკური გლობალიზაცია" (ante litteram) ვუწოდოთ. 1683 წელს იტალიელი პროფესორი, მატემატიკოსი, ჯემინიანო მონტანარი (1633-1687 წწ.) თავის ცნობილ ნაშრომში „ფულის ბუნების შესახებ" („Trattato mercantile dale monete" – 1680 წ.) წერდა: „მთელ სამყაროში ხალხთა შორის ურთიერთობა იმდენად გაფართოვდა, რომ შეიძლება ვთქვათ, მთელი მსოფლიო ერთ დიდ ქალაქად იქცა, სადაც ყველა სახის საქონლით განუწყვეტლივ ვაჭრობენ. აქ სახლში მყოფ თითოეულ ადამიანს ფულის საშუალებით შეუძლია დატკბეს იმ ყველაფრით, რაც დედამიწაზე იწარმოება. საოცარი გამოგონებაა".

საფრანგეთში სავაჭრო დიპლომატიამ მნიშვნელოვანი როლი ლუი XIV დროს შეასრულა. ხშირი ომების შედეგად დაცარიელებული სამეფო ხაზინა მუდმივ შევსებას საჭიროებდა. მეფის ფინანსისტმა და მრჩეველმა ჟანბატისტ-კოლბერმა ენერგიულად განავითარა კომერციული დიპლომატია. ამ ასპარეზზე მან არანაკლებ წარმატებას მიაღწია და ამით ქვეყანას თავიდან აცილება დამუშრებული საშიშროებაXVIII საუკუნის შუა ხანებში, განმანათლებლობის ეპოქაში, ფრანგ მოაზროვნეებს შორის გავრცელდა იმის რწმენა, რომ სახელმწიფოს მიერ კომერციული და სავაჭრო კავშირებიდან მიღებული სარგებლობა

[18] Carron De La Carrière. დასახ. ნაშრ., გვ. 14.

საერთაშორისო კონფლიქტების შეწყვეტის ეფექტიანი საშუალება გახდებოდა. მაგალითად, შარლ მონტესკიე (1689-1755 წწ.) ამტკიცებდა, რომ მშვიდობა კომერციის ბუნებრივი შედეგია. ამიტომ ერთობლივი ბიზნესით დაკავებული ორი სახელმწიფო იმდენად არიან ერთმანეთზე დამოკიდებულნი, რომ მშვიდობას ომს არ ამჯობინებენ. საფრანგეთის დიდი რევოლუციის წინა პერიოდის ფრანგი რეფორმატორებმა გამოაცხადეს: „მოვიდა ვაჭრობის დრო, რომელმაც ომის ეპოქა უნდა შეცვალოს". ფიზიოკრატები მხურვალედ იყვნენ დარწმუნებული იმაში, რომ თავისუფალი ვაჭრობა კონფლიქტების დაძლევის ბუნებრივი საშუალება გახდებოდა, რომელიც ევროპას დიდი ხნის მანძილზე აწუხებდა. მათი აზრით, ამას თან მოჰყვებოდა იდეებისა და ადამიანების თავისუფალი გადაადგილება. ეს კი სახელმწიფოებსა და მთელ საზოგადოებას უფრო მეტად შეაკავშირებდა, ვიდრე რომელიმე ზეეროვნული ინსტიტუტები.

საერთაშორისო ურთიერთობებში ეკონომიკურ ფაქტორზე დაყრდნობა იმას ნიშნავდა, რომ ფიზიოკრატები საფრანგეთში, უტოპისტები და რადიკალები ინგლისში ერთსაირი უნდობლობით ეკიდებოდნენ პრაქტიკაში პოლიტიკური დიპლომატიის ინსტიტუტებს. მათი აზრით, ევროპაში სამი საუკუნის წინათ აღმოცენებული ძალთა წონასწორობის დიპლომატიური სისტემა უკეთეს შემთხვევაში საწყენი დაბრკოლება იყო, უარეს შემთხვევაში – მშვიდობას დამუქრებული საფრთხე. ისინი საერთოდ სვამდნენ კითხვას, არის თუ არა საჭირო დიპლომატია, თუკი სახელმწიფოებს შორის ურთიერთობებს ჭეშმარიტი ვაჭრობა და ეკონომიკური კავშირები შეადგენენ?

მათ შორის დავის არგუმენტად იქცა ვენეცია. ამასთან დაკავშირებით ვენეციის აყვავებას იმით ხსნიდნენ, რომ იგი პოლიტიკურ ალიანსებში არ მონაწილეობდა, ხოლო საერთაშორისო ურთიერთობებში გავლენა ძირითადად ვაჭრობით იყო განპირობებული[19] (ჩვენი აზრით, ეს დაუსაბუთებელი მტკიცებაა, რადგან ვენეციის რესპუბლიკა აქტიურად მონაწილეობდა ევროპის ძალთა წონასწო-

[19] Hamilton K., Langhorn R. დასახ. ნაშრ., გვ. 68.

რობის სისტემაში და მას სანიმუშო დიპლომატიური სამსახური გააჩნდა). აქედან გამომდინარეობდა დასკვნა, რომ მომავალ სახელმწიფოებს შეეძლოთ პოლიტიკური შეთანხმებებისათვის გვერდი აევლოთ. სამყარო, რომელიც ბუნებრივი კანონების თანახმად ვითარდებოდა, მხოლოდ სავაჭრო შეთანხმებებს საჭიროებდა.

თანამედროვე ინგლისელი მეცნიერის ანდერსონის მიხედვით, განმანათლებლობის ეპოქის მრავალი ინგლისელი მკვლევარი ისტორიული ფაქტების საწინააღმდეგოდ ამტკიცებდა, რომ თითქოს ძალთა წონასწორობის სისტემა წარმოშვა ვაჭრობამ და მისი არსებობის ხანგრძლივობა საგარეო ვაჭრობის წარმატებით იყო განსაზღვრული. რა თქმა უნდა, ეს უკიდურესი თვალსაზრისი გახლავთ. ევროპასა და ჩრდილოეთ ამერიკაში სამრეწველო რევოლუციამ, თანამედროვე საბანკო სისტემის განვითარებამ, საბაზრო კონკურენციამ, ნედლეულით ვაჭრობამ, საინვესტიციო ნაკადებმა XIX საუკუნის სახელმწიფოების ეკონომიკურ პრობლემებს განსაკუთრებული სიმწვავე შესძინეს.

თეორიულ მსჯელობებს თავი რომ დავანებოთ, ისედაც ნათლად ჩანს, რომ დიპლომატია ეკონომიკის სადარაჯოზე იდგა. იგი იცავდა იმათ, ვინც საზღვარგარეთ, არც თუ ისე უსაფრთხო, სტუმართმოყვარე ან ცივილიზებულ მხარეში აღმოჩნდნენ. აქ, რა თქმა უნდა, მარტო კომერსანტები არ იყვნენ. ხანგრძლივი დროის განმავლობაში უცხო მხარეში სახლდებოდნენ მღვდელმსახურები თუ მისიონერები, რომლებიც ასევე შევიწროებასა და თავდასხმებსაც კი განიცდიდნენ. საკუთრივ, ვაჭრებს ორმაგი საფრთხე ემუქრებოდათ: ერთი მხრივ, იმიტომ, რომ ისინი მატერიალურ ინტერესებს განასახიერებდნენ და მათი როლი ამ საქმეში ძალიან დიდი იყო, მეორე მხრივ, იმიტომ, რომ მათი ქონება – შრომის იარაღები, გემები, საწყობები და საქონელი შეიძლება ადვილად დაქვემდებარებოდა კონფისკაციას ან მათ გამოყენებას ხელოვნური დაბრკოლებები შექმნოდა. ბუნებრივია, იმ არეულ დროში საზღვარგარეთ საკუთარი მოქალაქეებისა და, მნიშვნელოვანწილად კომერსანტების დაცვა საგანგებო ზრუნვის საგანს წარმოადგენდა.

აღნიშნულთან დაკავშირებით ისტორიული ექსკურსი ასეთ სურათს გვაძლევს: XV-XVI საუკუნეებში ბარბაროსი მეკობრეებისაგან თავდაცვის მიზნით აუცილებელი გახდა მოგზაურებისა და ვაჭრების დამცავი მექანიზმის შექმნა. მართალია, ამ საქმეში ძირითადად სამხედრო ძალას იყენებდნენ, მაგრამ ამოცანა იმდენად ძალისმიერი მეთოდების გამოყენებაში კი არ მდგომარეობდა, არამედ იმაში, რომ დიპლომატებისათვის უფრო შედეგების მომცემი მოლაპარაკებებისკენ ებიძგათ, რათა სატრანზიტო პორტებში საკონსულოების დაარსებისათვის მიეღწიათ. მართლაც, საკონსულო სამსახურის ინსტიტუტი სწორედ კონკრეტული სავაჭრო ინტერესების დასაცავად შემოიღეს. თავიდან კონსული სხვა არაფერი იყო, თუ არა ვაჭარი, თავისი წოდების წარმომადგენელი და მონარქის მიერ დამტკიცებული უფლებამოსილი პირი, რომელსაც მალე დაეკისრა დიპლომატიური ფუნქციები.

ამის საილუსტრაციოდ ისევ ისტორიულ ფაქტებს მივმართავთ. საზღვაო ძარცვას მხოლოდ ჩრდილოაფრიკელი ბარბაროსები არ მისდევდნენ – ინგლისელებიც, ესპანელებიც, ფრანგებიც და მალტელი რაინდებიც არანაკლები მონდომებით ყაჩაღობდნენ, მაგრამ უსაფრთხოების საკითხებმა ყველაზე დიდი სიმწვავე ჩრდილოეთ აფრიკის რეგენტობის წარმოშობის დროს შეიძინა. ხმელთაშუა ზღვის ისტორია სავსეა შემთხვევებით, როცა პორტში ელჩების მშვიდობიან გაცვლასა და საკონსულოების დაარსებას თან ახლდა საბრძოლო ხომალდებით დაცვა. ასეთ მაგალითებს მიეკუთვნება 1664 წელს ჯიჯელის დროებითი ოკუპაცია, დიუკენის მიერ სამხედრო ძლიერების დემონსტრაცია ზღვაზე ქალაქ ალჟირის რეიდზე 1682-1683 წლებში, საბრძოლო ხომალდების გაგზავნა სალონიკთან 1687 წელს. შეიარაღებული ლაშქრობების უწყვეტ რიგში ეს აშკარა ეპიზოდები ადასტურებს იმას, რომ ხარბაზნების ცეცხლით აიძულებდნენ ალჟირს, ტუნისს, ტრიპოლს, ბუჯსა და სხვა ქალაქებს წაყენებული მოთხოვნები შეესრულებინათ, რათა ჩრდილოეთ აფრიკის ცხელური რაზმების „თავხედური გამოხტომები“ აღეკვეთათ. ჯერ ესწავლებინათ მათთვის და დაედოთ ხელშეკრულებები, რომლებითაც რაღაც პერიოდის განმავლო-

ბაში დაცულნი იქნებოდნენ. ეს პრობლემები 150 წლის შემდეგაც ვერ გადაიჭრა. ახლა მეკობრეთა მხრიდან დამუქრებულ საშიშროებას თან დაერთო დიპლომატიური შეურაცხყოფაც. აქვე გაჩნდა ახალი საზრუნავიც. მაგალითად, საფრანგეთის ინტერვენცია ალჟირში ხელს გაუხსნიდა მარსელის საქმიანი წრეების ეკონომიკური ინტერესების დაცვას და ხმელთაშუა ზღვის სტრატეგიის შემუშავებას.

ყველა ეს შეთანხმება, რომელიც დაუსრულებელი მოლაპარაკებების საგნად იქცა, პირველხარისხოვანი მნიშვნელობის პირობების მიღწევას ისახავდა მიზნად, როგორიცაა: გადაადგილებისა და სავაჭრო (თანაბრად რელიგიური) საქმიანობის თავისუფლება, საკონსულოების ან საელჩოების დააარსება, თანამემამულეების დაქვემდებარება საკონსულოს სასამართლოზე და ადგილობრივ იურისდიქციაზე უარის თქმა. ამგვარი სახის ყველაზე ცნობილი შეთანხმებები იყო განთქმული კაპიტულაციები ქრისტიანთა უფლებების შესახებ, რომელიც თურქეთის სულთანმა სულეიმან I-მა (1520-1566 წწ.) დადო. საყოველთაოდ ცნობილია, რომ კაპიტულაციები ჯერ კიდევ საფრანგეთის მეფის ფრანცისკ I-ის დროს (1515-1547 წწ.) შემოიღეს, მაგრამ პირველ შეთანხმებას ხელი მხოლოდ ეგვიპტის სულთანმა მოაწერა და მისი მოქმედება ალექსანდრიის პორტით შემოიფარგლებოდა. საფრანგეთის მეფის შარლ IX-ის (1560-1574 წწ.) დროს ქრისტიანი ვაჭრების უფლებები ოტომანთა იმპერიის მთელ სივრცეზე 1569 წელს სულთანმა სელიმ II-მ აღიარა. კაპიტულაციების მოქმედების ვადების ხელახლა განახლების დროს საფრანგეთი ოსმალეთისაგან კომერციული ხასიათის დამატებით დათმობებს იღებდა: 1673 წელს – საქონლის შემოტანის საერთო ბაჟის შემცირება მოხდა, 1740 წელს კაპიტულაციებს დაემატა მუხლი პარიტეტის ანუ ერის შესახებ, რომელიც უკეთესი ხელშეწყობის რეჟიმს ემყარებოდა. ასევე გაუქმდა გადასახადი, რომელიც კონსტანტინოპოლში ყველა უცხოელ ვაჭარს ეკისრებოდა. ამიერიდან საფრანგეთმა ოსმალეთის იმპერიის ტერიტორიაზე „სამუდამოდ“ მიიღო სავაჭრო შეღავათები და პრივილეგიები, ხოლო კაპიტულაციები (ლათ. Capitulo – ნიშნავს ხელშეკრულების მუხ-

ლების გამომუშავებას) ხელშეკრულებით ვალდებულებად იქცა.[20] მოგვიანებით ასეთივე შეღავათები მიიღეს ავსტრიელებმა, გენუელებმა, ინგლისელებმა, ესპანელებმა, ტოსკანელებმა და ავსტრიელებმა. ეს „წყალობანი“ საკმაოდ დიდხანს მოქმედებდა და მხოლოდ 1923 წელს გაუქმდა.

აღნიშნულთან დაკავშირებით ზოგადად გვინდა აღვნიშნოთ შემდეგიც. XVIII საუკუნის I მეოთხედში საქართველოს ორიენტაცია საფრანგეთზე სწორედ ლუი XIV-ის მიერ ირანთან დადებულ (1708 წელს) და ოსმალეთთან განახლებულ (1714 წელს) კაპიტულაციების რეჟიმის მიზანს ემყარებოდა. კერძოდ, ქართველი პოლიტიკოსები კარგად ხედავდნენ, რომ აღნიშნული კაპიტულაციებით ამ ორივე ქვეყანაში საფრანგეთს ეკონომიკური უპირატესობები ეხსნებოდა. ამიტომ ცდილობდნენ, რომ საქართველო, როგორც აღმოსავლეთსა და დასავლეთს შორის დამაკავშირებელი ხიდი, სავაჭრო-სატრანზიტო გზად ექცია და ამასთანავე საფრანგეთი მოკავშირედ გაეხადათ ირან-თურქეთის წინააღმდეგ დამოუკიდებლობისათვის ბრძოლაში.

ცოველივე ზემოთქმულთან დაკავშირებით დავასკვნით: ისტორიულად საკონსულოები სავაჭრო ინტერესების დაცვისაყოფად შეიქმნა. შუა საუკუნეებში კონსულები ძირითადად ვაჭრები იყვნენ. უცხოეთში მათ მონარქები იმისათვის აგზავნიდნენ, რომ ევაჭრათ. ჯვაროსნული ლაშქრობების ეპოქაში შუა აღმოსავლეთში ჯვაროსანთა მიერ დაპყრობილ ტერიტორიაზე კონსულს, როგორც ევროპის კოლონიის არჩეულ მეთაურს, ადმინისტრაციული და სასამართლო ფუნქციებიც დაეკისრა.

იმ დროს ხელშეკრულების ტექსტში აუცილებლად ჩართული იყო პუნქტი, რომელიც კომერსანტებისა და მისიონერების თავისუფალ მოქმედებას ეხებოდა. მასში ასევე გათვალისწინებული იყო ექსტერიტორიულობის პრინციპი, რომელიც ადგილობრივი სასამართლოს მიერ ცოველთა დაუსჯელობას გულისხმობდა. ამ უკანას-

[20] Archives du Ministere des Affaires Etrangeres. Paris. `Turquie~, t. 39, ფურც. 84-87.

კნელთა საქმეები საკონსულო სასამართლოს იურისდიქციაში შედიოდა. XVII საუკუნის დასაწყისიდან ევროპის სახელმწიფოები კონსულებს სახელმწიფო მსახურებად მიიჩნევდნენ.

დაბოლოს, შემოიღეს მუდმივი დიპლომატიური წარმომადგენლობა, რაც ადრე დაუშვებლად ითვლებოდა. ამიერიდან ის, რაც შეიარაღებული ძალის გამოყენებით წყდებოდა, დიპლომატების საქმედ იქცა და ასეთად დარჩა მანამ, სანამ ე.წ. „არათანასწორუფლებიანმა ხელშეკრულებებმა“ პოლიტიკური ქარიშხალი არ გამოიწვია.

§ 2. დიპლომატია კოლონიების ხანაში

ასწლეულების მანძილზე დიპლომატია ეკონომიკას სრულიად განსხვავებული მეთოდებით ემსახურებოდა. თავიდან იგი უზრუნველყოფდა სავაჭრო გზების თავისუფლების გარანტიას, შემდეგ – გასაღების ბაზრების გახსნას, კოლონიებისა და გავლენის ზონების მოპოვებას, სავაჭრო ხელშეკრულებების მომზადებას და სავაჭრო ფირმების საქმიანობისადმი აქტიურ მხარდაჭერას.

სავაჭრო გზებისა და საქონელგაცვლის არხების დაუბრკოლებლად სარგებლობა მრავალი სახელმწიფოს საგარეო პოლიტიკის მნიშვნელოვან ფაქტორს წარმოადგენდა. ინგლისისთვის ინდოეთისაკენ მიმავალი გზების მნიშვნელობა ანდა რუსეთის დაჟინებული ლტოლვა ზღვებზე გასასვლელის მოსაპოვებლად, მარტოოდენ სტრატეგიული ან იმპერიული მისწრაფებებით არ განისაზღვრებოდა. ცნობილია ის როლი, რომელიც წარსულში ვაჭრობის განვითარების საქმეში გზებმა შეასრულეს. 1841 წელს ინგლისის საგარეო საქმეთა მინისტრმა ჰენრი ჯონ პალმერსტონმა ეს ვითარება შემდეგნაირად ჩამოაყალიბა: „ინგლისის საგარეო პოლიტიკამ გზა უნდა გაუხსნას ვაჭრობას და უზრუნველყოს ვაჭრებისათვის მისი უსაფრთხოება“[22] როგორც წესი, ზღვის სანაპიროებზე დაარსებული ფაქტორიების დაცვა კოლონიური პოლიტიკის ამოსავალი წერტილი გახდა. იგი დიდი ხნის მანძილზე საჭირო კომპანიების ზეწოლით ხორციელდებოდა. მთელი XVII საუკუნის მანძილზე მრავალი კომპანია შეიქმნა, რომელთაც მონარქის ბრძანებით ჯარის გამოყენების უფლებებიც მიენიჭათ და ვაჭრობაზე მონოპოლიაც მიიღეს. ძლიერი ქვეყნები დასავლეთ და აღმოსავლეთ ინდოეთში, მოსკოვის რუსეთში, დასავლეთ, აღმოსავლეთ და ჩრდილოეთ აფრიკაში, ახლო აღმოსავლეთში, ნიგერიაში, ჩინეთსა და სხვა მხარეებში სხვადასხვა კომპანიებისათვის შეღავათების მინიჭებიდან ეკონომიკური გავლენის სფეროების შექმნაზე გადავიდნენ. ამას თან მოჰყვა განსაკუთრებული უფლებები და პრეფერენციები, ხოლო შემდეგ ამაში მთავრობებიც ჩაერივნენ და თანდათან ყველაფერი ხელთ იგდეს. მთელი XIX საუკუნის მეორე ნახევარში ეს აკრძალული ზონები, კონცესიები და წიაღისეული, რომელიც განსაკუთრებულ სარგებლობაში იყო გადაცემული, აყვავებას განიცდიდა. პირველმა მსოფლიო ომმა ბოლო მოუღო მათ კეთილდღეობას, მეორემ კი – სრულ კრახამდე მიიყვანა.

ამგვარად, დაცული სავაჭრო გზებისა და საიმედო გასაღების ბაზრების ძიებაში, *კოლონიზაცია* პირველ ნაბიჯად იქცა.

კოლონიზაციის წამქეზებლურ მოტივებს შორის ერთმანეთს გადაეჯაჭვა თავგადასავლების წყურვილი, სწავლულთა ცნობისმოყვარეობა, კულტურის დანრეგვის მისწრაფება, ჰუმანისტური ფასეულობები, მისიონერთა გულმოდგინება და ამგვარად სტრატეგიული მიზნები სავაჭრო ინტერესებს დაუახლოვდა. ეს უკანასკნელი ყოველთვის არ ჭარბობდა, მაგრამ იგი იმთავითვე არსებობდა, ვინაიდან სანელებლების შემოსატანი ახალი გზებისა და ოქროს ძიება, ამ ორი საგნის ის არსი გახდა, რომლის წაქლობითაც დაფინანსდა გამოჩენილ მეზღვაურთა პირველი მოგზაურობები შორეულ ქვეყნებში. მხოლოდ და მხოლოდ სიმდიდრის ხელში ჩასაგდები მიმოსვლის საშუალებების კონტროლის მოთხოვნილებამ, რომელიც უცხოური სიმდიდრის ხელში ჩაგდების გარანტიას იძლეოდა, მრავალრიცხოვან საომარ ლაშქრობებს დაუდო სათავე. როგორც აშშ-ს პრეზიდენტმა პოლკ ჯეიმს ნოქსმა (1845-

[22] Carron De La Carrière. დასახ. ნაშრ., გვ. 17.

1849 წწ.) 1848 წელს აღნიშნა, „მთელი ისტორიის მანძილზე დიდი ბრიტანეთის უცვლელი პოლიტიკა იმაში მდგომარეობდა, რომ ხელში ჩაეგდო ვაჭრობისთვის გამოსადეგი ნებისმიერი მიწა“.[23] გარდა ამისა, კოლონიზაციის ერთერთ ბურჯს, ერთ-ერთ მექანიზმს, რომლის წყალობითაც იგი არსებობდა და ჰყვაოდა და რომლის გამოც მის გამართლებასაც კი ახერხებდნენ, კაბალური ხელშეკრულება წარმოადგენდა.

XVI საუკუნის ქმნილება მერკანტილიზმი სახელმწიფოსა და კომპანიებს შორის კავშირისათვის იბრძოდა, რათა მონოპოლიის საფარველით საქონლის გატანის შესაძლებლობა ჰქონოდა და რაც შეიძლება ბევრი ოქრო და სხვა ძვირფასეულობა სკივრებში ჩაელაგებინა. კოლონიური სისტემა დაიწყო ვაჭრობაზე მონოპოლიის შემოღებით ჯერ კიდევ XVII საუკუნეში და, განსაკუთრებით, XIX საუკუნეში ჩაკეტილ ეკონომიკურ წრედ გადაიქცა. მეტროპოლიებში მხოლოდ კოლონიებს შეეძლოთ ყიდვა-გაყიდვა. მათი ერთადერთი როლი ნედლეულის მიწოდებაში მდგომარეობდა და მარტო მეტროპოლიებს ჰქონდათ სამრეწველო გადამუშავების უპირატესი უფლება. ამ ეკონომიკურმა სისტემამ, რომელსაც სამართლიანად „განსაკუთრებული უფლება“ ეწოდა, ნათლად აჩვენა დაბრკოლებათა არსი, რასაც კარლ მარქსი ამხელდა და რომლის მიმართ მკაცრად ილაშქრებდა მოჰანდას განდი. ეს სისტემა იმდენად მტკიცედ ჩამოყალიბდა, რომ გაუქმების (1822-1825 წლებში დიდ ბრიტანეთში და 1861 წელს საფრანგეთში) შემდეგაც დარჩა მისი ნაშთი. უფრო მეტიც, კოლონიებთან საზღვაო კავშირებზე მონოპოლიის გაუქმების (1849 წელს გაერთიანებულ სამეფოში, ხოლო საფრანგეთში 1864 წელს), ბრიტანეთის კოლონიებისათვის საბაჟო დამოუკიდებლობის (1864 წელს) და კოლონიების მიერ თავისუფლების მოპოვების შემდეგაც აღნიშნული ნაშთები კიდევ დიდხანს შემორჩა. დიდი ბრიტანეთისათვის იმპერიული პრეფერენციები (შეღავათები) და სტერლინგის ზონა, საფრანგეთისთვის ფრანკის ზონის მექანიზმი, სრულიად განსხვავებულ პირობებში, მაგრამ უფრო თანასწორუფლებიან და ძველებურად ასიმეტრიულ საფუძველზე გაჩნდა. ამგვარად, არაფერია გასაკვირი იმაში, რომ კოლონიურ ეპოქაში დიპლომატებმა, რომელთაც, ბუნებრივია, სხვა ამოცანებიც ჰქონდათ, თვითონვე გამიჯნეს მათზე დაკისრებული ვალდებულებების ზღვრები საწარმოებისა და ვაჭრების დაცვის საქმეში და თავიანთი საქმიანობა საზღვარგარეთ გაბედულად გადაიტანეს.

[23] Carron De La Carrière. დასახ. ნაშრ., გვ. 17.

აქვე უნდა შევნიშნოთ, რომ კოლონიური ლაშქრობები შემთხვევათა ნებითა და ყოველთვის განსაკუთრებული ყაიდის თავგადასავალთა მაძიებლების, მეზღვაურების, მისიონერების, ვაჭრებისა და ყველა ჯურის თავხედა პიროვნებების მიერ ეწყობოდა და არამცდაარამც დიპლომატების ინიციატივით ან უცხო ქვეყნებთან ურთიერთობის რაიმე საერთო პოლიტიკის შედეგად. თავიდან საელჩო სამსახურებს მხოლოდ ბრძოლით მოპოვებული შედეგების ხელშეკრულებების ენაზე გაფორმება ევალებოდათ და ისიც მხოლოდ იმ შემთხვევებში, როცა ყველაფერი აუცილებელი ფორმით უნდა შესრულებულიყო. ასეთი ხელშეკრულებების შინაარსს, სტიქიური საწარმოების ნაყოფს, იარაღის ძალა და ახალმოშენეთა შეუპოვრობა ემატებოდა. სამართლიანობა მოითხოვს ითქვას, რომ აბორიგენ ბელადთა მიერ ხელმოწერილი ხელშეკრულებების ტექსტი ნაკლებად დიპლომატიური იყო, თუმცა დროთა განმავლობაში მათში დახვეწილი გამოთქმების გამოყენება დაიწყეს, მაგალითად, პრინც მაკოკოსა და სავორნიან ბრაზაელს შორის ხელშეკრულება, რომელიც დიდი ბრიტანეთის დეპუტატთა პალატამ საგანგებო ვითარებაში დაამტკიცა.

დიდ სახელმწიფოებს შორის ნამდვილი მოლაპარაკებები მხოლოდ მაშინ დაიწყო, როცა ისინი ერთმანეთს შორის გავლენის ზონების გაყოფაზე, სიტუაციის სტაბილიზაციასა და დაპყრობილი ადგილების დაკანონებაზე შეთანხმდნენ. ასეთი სახის ყველაზე ადრეული და ცნობილი ხელშეკრულება დაიდო ტორდესილასში (ჩრდ-დას. ესპანეთი) 1494 წლის 7 ივნისს ესპანეთსა და პორტუგალიას შორის. მასში გადაწყდა იმ მიწების ბედიც, რომელიც ჯერ კიდევ აღმოსაჩენი იყო. ხელშეკრულებების დადებამდე კი რომის პაპმა ალექსანდრე VI-მ 1493 წლის 4.

მარტს გამოსცა ბულა „Inter Caeteras“, რომლითაც პორტუგალიასა და ესპანეთს განსაკუთრებული უფლებები მიანიჭა დაპყრობილ ტერიტორიებზე. ამ უკანასკნელის მაღალი სასულიერო მფარველობა 1506 წელს პაპ იულიუს II-მ დაამტკიცა. ეს კიდევ ერთი შეთანხმება იყო, რომელიც ახალი მიწების ხელში ჩაგდების შესაბამისად დაიდო. უფრო ადრე ყველაზე მნიშვნელოვანი იყო ატლანტის ოკეანის კუნძულების შესახებ ალკასოვასში დადებული ხელშეკრულება, რომელსაც ხელი მოეწერა 1479 წელს ესპანეთსა და პორტუგალიას შორის, ანუ ჯერ კიდევ ქრისტეფორე კოლუმბის მოგზაურობამდე. ამას მოჰყვა უამრავი ხელშეკრულება, რომლითაც ავად თუ კარგად ფორმდებოდა დამპყრობელთა მიერ შეძენილი ტერიტორიები უცხო მხარეში. მათ რიცხვს მიეკუთვნება სარაგოსას ხელშეკრულება (1529 წლის 22 აპრილი) იმავე ესპანეთსა და პორტუგალიას შორის. ამ ხელშეკრულებით, რომელსაც წინ გააფთრებული დიპლომატიური და სამხედრო ბრძოლები უძღოდა, დადგინდა წყნარ ოკეანეში აღნიშნული სახელმწიფოების საზღვრები. მსგავსი ხელშეკრულებები სამხრეთ ამერიკის მატერიკზე სადემარკაციო საზღვრების შესახებ პორტუგალიასა და ესპანეთს შორის შემდეგში დაიდო ლისაბონში (1681 წ., 1701 წ.), მადრიდში (1750 წ.), ფონტენბლოში (1762 წ.), სან-ილდეფონსოში (1777 წ.). ასეთი სახის იყო, მაგალითად, 1891 წელს ინსულინდში დადებული ხელშეკრულება ჰოლანდიელებსა და ინგლისელებს შორის კუნძულ ბორნეოს გაყოფის შესახებ.

აღნიშნული თვალსაზრისით, XVIII საუკუნემ სხვა სიახლე მოიტანა. სწორედ ამ საუკუნეში გაჩნდა თანამედროვე მოლაპარაკებების მსგავს საფუძველზე დამყარებული შეთანხმებები. კოლონიები ფართომასშტაბიანი დიპლომატიური ვაჭრობის საგნად იქცა, თუმცა ეს დავების გადაწყვეტის დროს მხოლოდ დამატებით სახეს იღებდა. ასე მაგალითად, უტრეხტის (ქალაქი, ნავსადგური ნიდერლანდებში) ხელშეკრულებით (1713 წ.) კოლონიები პირველად აღმოჩნდა ჩართული დიდ სახელმწიფოებს შორის ძალთა თანაფარდობაში. საქმე ისაა, რომ ესპანეთის სამეფო ტახტზე საფრანგეთის მეფის ლუი XIV-ის შვილი

შვილის ფილიპე V-ის აყვანას ევროპის კონტინენტზე და კოლონიებში დიდი ტერიტორიული დათმობები მოჰყვა. ამერიკაში საფრანგეთის კოლონიური სამფლობელოების რღვევა დაიწყო. ინგლისმა მიიღო აკადია, ჰუდსონის ყურესთან მიწები, „შაქრის კუნძული“ – სენტ-კრისტოფერი. საფრანგეთი თავის სავაჭრო პოლიტიკას დაუბრუნდა, რომელსაც 1664 წლიდან ატარებდა. მისი ბაზარი გაიხსნა ინგლისური საქონლისათვის, ხოლო ინგლისელებმა ფრანგებს თავისი ბაზარი დაუხურეს. ამდენად, ინგლისის საერთაშორისო მდგომარეობა ძალზე განმტკიცდა. სავაჭრო ინტერესების გადანაწილებაში ყველაზე მნიშვნელოვანი იყო პარიზის 1763 წლის ხელშეკრულება, რომელმაც შვიდწლიან ომს (1756-1763 წწ.) დაუსვა წერტილი. საფრანგეთმა ამ ხელშეკრულებით მის მტერს, ინგლისს ჩრდილოეთ ამერიკაში დაუთმო კანადა, აღმოსავლეთი ლუიზიანა; ვესტ-ინდოეთში – კუნძულები: დომინი, სენტ-ვინსენტი, გრენადა და ტობაგი; აფრიკაში – მთელი სენეგალი; ინდოეთში – საფრანგეთის ყველა სამფლობელო ხუთი ქალაქის გამოკლებით. მართალია, საფრანგეთმა ლუიზიანას დასავლეთი ნაწილი შეინარჩუნა, მაგრამ ისიც სულ ცოტა ხნით, ვიდრე იგი 1803 წელს აშშ-ს არ მიჰყიდა. ვოლტერის მსჯელობა რამდენიმე საჭენი ნამქერის შესახებ, რომელზეც უარის თქმა მან უბრალო დანაკარგად ჩათვალა, ასევე საფრანგეთის სახელმწიფო მდივნის ედიენ ფრანსუა შუაზელის (1758-1770 წწ.) მიერ 1753 წელს გაკეთებული ბოღმიანი შენიშვნა, რომ ნიდერლანდების ერთი კვადრატული ვერსი მთელ კანადაზე უფრო ძვირია, უჩვენებენ, თუ რა დიპლომატიური მნიშვნელობა ენიჭებოდა იმ დროს კოლონიებს, ყოველ შემთხვევაში, საფრანგეთში მაინც.

ამიერიდან, ყველა გახმაურებული დიპლომატიური დავა უცხოურ სამფლობელოებსაც ეხებოდა. მაგალითად, ასე მოხდა 1815 წელს ვენის კონგრესზე, სადაც სახელმწიფოთა დიდ ნაწილს მხოლოდ თავად ევროპაში მიმდინარე გადანაწილება აღელვებდა. ნიდერლანდებმა თავისი კოლონიების დათმობის აუცილებლობა საკმაოდ ცივად მიიღეს. მხოლოდ დიდმა ბრიტანეთმა, რომელსაც სხვებზე უკეთ ესმოდა ვითარების ჭეშმარიტი არსი, ამ გულგრი-

ლობით ისარგებლა და მთელ მსოფლიოში გაფანტული თავისი სამფლობელოების დამრგვალება დაიწყო. მან ტერიტორიული სისრულის მიღწევის მიზნით ხელში ჩაიგდო ტობაგო და სენტ ლუისიუ ანტილიზე, ილ-დე-ფრანსი, როდრიგესი და სეიშელი ინდოეთის ოკეანეში, კაპის პროვინცია და ჩრდილო-დასავლეთი გვიანა. ამასთან ერთად, ვენის კონგრესმა მონებით ვაჭრობა დაგმო, რაც თავისი არსით ეკონომიკური კოლონიური სისტემის დასასრულს ნიშნავდა. საერთოდ კი, კოლონიები უწინდებურად დიდი სახელმწიფოებისათვის მეორეხარისხოვანი ზრუნვის საგნად დარჩა.

როგორც ითქვა, კოლონიური დაპყრობები დიპლომატიის მთავარ თემად მხოლოდ XIX საუკუნის მეორე ნახევარში იქცა. თანდათანობით სავაჭრო და საფინანსო პოლიტიკა პროფესიული დიპლომატიის განუყოფელი ნაწილი გახდა. სამთავრობო დიპლომატია მოწოდებული იყო, რომ სავაჭრო გზების, კოლონიების დაპყრობისა და დაკავების, გავლენის სფეროების დაწესების, სავაჭრო შეთანხმებების დადების, საკუთარი მეწარმეების მხარდაჭერის პოლიტიკა უზრუნველეყო. დიპლომატების დახმარებით მრავალრიცხოვანი სავაჭრო კომპანიები იქმნებოდა. მათი შემწეობით განისაზღვრებოდა გავლენის სფეროები, რომლებიც ძირითადად ხელშეკრულებებით მტკიცდებოდა. ამის ნათელსაყოფად მივმართოთ ისტორიულ ფაქტებს. საფრანგეთის პროტექტორატი ტუნისზე, რომლის შესახებაც ფიქრი დაახლოებით 1878 წელს დაიწყეს, ხოლო 1881-1882 წლებში ბარდოს (ტუნისი) ხელშეკრულებისა და დე ლა მარსის კონვენციის (1883 წ.) საფუძველზე შემოიღეს, საფრანგეთის, დიდი ბრიტანეთის, გერმანიისა და იტალიის საყვარელი გარიგებების საგანი გახდა. იმ დროისათვის საფრანგეთმა გული გაიმაგრა და ეგვიპტიდან გავიდა, ინგლისს კი, რომელიც კვიპროსის ხელში ჩაგდებას ფიქრობდა, არ სურდა, რომ სიცილიის სრუტის ორივე ნაპირი ერთი რომელიმე სახელმწიფოს ხელში ყოფილიყო. გერმანიასთან ელზას-ლოტარინგიის შეერთებამდე ბისმარკი რომელიმე კოლონიური შენაძენით დაკმაყოფილების ნუგეშს ეძებდა. ამაზე საფრანგეთის დუმილით თანხმობა იტალიის უკმაყოფილებას იწვევდა. ტუ-

ნისის საქმემ, რომელიც თავიდან ბოლომდე დიპლომატიური საშუალებებით გადაწყდა, მოლაპარაკებებში სრულ სიმარტოვეში დარჩენილი იტალია გერმანიას ჩაუგდო ხელში. ასე წარმოიქმნა სამთა კავშირი. საფრანგეთშიც საქმე დიპლომატების ძალისხმევით წყდებოდა, რადგან იურიდიული თვალსაზრისით ტუნისი დამოუკიდებელ სახელმწიფოდ რჩებოდა. საფრანგეთის ერთ-ერთი უცხოური სამფლობელოს შექმნაზე პასუხისმგებლობა კი პირველად კე დ'ორსეს მოხელეებს დაეკისრა.

მდინარე კონგოს აუზისა და ცენტრალური აფრიკის განაწილება საბოლოოდ დიპლომატიური მოლაპარაკებების შედეგად გადაწყდა. ეს სრულიად ახალი მოვლენა იდგილზე პირდაპირ სამოქალაქო ლიდერების მონაწილეობით წარმოებდა იმ დროს, როცა სხვა ტერიტორიების კოლონიზაცია სამხედრო პირების ან საქმიანი ადამიანების მიერ საჭიროების შემთხვევაში სამხედრო ნაწილების დახმარებით მიმდინარეობდა. ამის მაგალითად მოვიტანთ შემდეგს: თანამედროვე კონგოს (სახელმწიფო ცენტრალურ აფრიკაში) ტერიტორიაზე 1852 წელს ინგლისელმა მისიონერმა, ექიმმა და მკვლევარმა დევიდ ლივინგსტონმა (1813-1873 წწ.) დაადგა ფეხი. მან გადასერა აფრიკა ატლანტის ოკეანიდან ინდოეთის ოკეანემდე და პირველმა აცნობა ევროპას ვიქტორიას ჩანჩქერის შესახებ. ინგლისის მთავრობის დავალებით მან 1858-1864 წლებში გამოიკვლია ცენტრალური აფრიკა. ბოლო მოგზაურობის დროს (1866-1873 წწ.) მდ. ნილოსის სათავის ძებნაში კონტინენტის სიღრმეში შეაღწია. 1871 წელს უჯიჯში ის შეხვდა „ნიუ-იორკ ჰერალდ ტრიბუნის“ ჟურნალისტსა და მკვლევარს ჰენრი მორტონ სტენლის. მან გამოიკვლია უგანდა და კონგო. ყოველივე ამან 1876 წელს ბელგიის მეფე ლეოპოლდ II-ს (1865-1909 წწ.) უბიძგა, რომ ბრიუსელში გეოგრაფებისა და სწავლულების თათბირი მოეწვია, რათა აფრიკის ამ ნაწილში შეთანხმებულად წარემართა სხვადასხვა სახის გამოკვლევები, განესაზღვრა მათი მიზნები და დაეფუძნებინა საერთაშორისო აფრიკული ასოციაცია, რომელსაც ამ პროგრამის განხორციელება დაეკისრებოდა. მის შექმნაში მონაწილეობდა სტენლიც. ასოციაცია წმინდა სამეცნიერო საკითხებზე დიდ-

ხანს არ ეწეოდა მუშაობას, რადგან მატერიკის სიღრმეში აღმოჩენილი რაიონების სიმდიდრეების გამო სულ უფრო ხმამაღლა გაისმა ტერიტორიული მოთხოვნები. ინგლისელებმა, გერმანელებმა, ფრანგებმა და თვით მეფე ლეოპოლდ II-მაც კი, როგორც კერძო პირმა, განაცხადეს თავიანთი უფლებების შესახებ. 1884-1885 წლების ბერლინის საერთაშორისო კონფერენციამ, რომელზეც თოთხმეტი სახელმწიფო მონაწილეობდა (წარმოდგენილი იყო მაშინდელი ყველა ძლიერი ქვეყნის დიპლომატი) ოტო ფონ ბისმარკს იმის შესაძლებლობა მისცა, რომ მოსამართლის როლი აეღო და თვალყური ედევნებინა, რათა გერმანიას, რომელსაც განსაკუთრებული უფლებები აფრიკის განაწილების დროს არ გააჩნდა, თავისი წილი მიეღო. მიუხედავად ამისა, კონფერენციაზე არსებითად არ განსაზღვრულა თითოეული მონაწილის წილი. აქ მხოლოდ დაკავებული ტერიტორიის მფლობელობაში გადასვლის წესები დადგინდა. მიღებული ჯენტლმენური შეთანხმების მიხედვით, კონფერენციაში მონაწილე ქვეყნებმა ივალდებულეს, რომ შეტყობინების გარეშე ახალი მიწების ოკუპაციაზე თავს შეიკავებდნენ. გარდა ამისა, ისინი ღია კარის რეჟიმისა და მდინარე კონგოს ტრადიციული აუზის ერთობლივი სარგებლობის – თავისუფალი ვაჭრობის, საქონლის უბაჟო შემოტანისა და მომხმარებელთა თანასწორუფლებიანობის შესახებ შეთანხმდნენ. სადაც ეს ჯერ კიდევ შესაძლებელი იყო, თითოეულმა ქვეყანამ, ზოგმა კონფერენცის გვერდის ავლით, ზოგმა კი უკანა რიცხვით – ყველაზე თავისი დროშა აღმართა. ლეოპოლდ II „კონგოს თავისუფალი სახელმწიფოს“ მეთაურად აღიარეს. ახლა მან ჩათვალა, რომ კატანგას შეერთების უფლებაც ჰქონდა. გერმანია კამერუნში, ტოგოში, სამხრეთ-დასავლეთ აფრიკასა და ტანგანიკში დაფუძნდა, დიდი ბრიტანეთი – ნიგერის ქვედა დინებაში, უგანდასა და ზანზიბარში, იტალია – ასაბის ყურეში. საფრანგეთამდე იტალიამ თავისი მოთხოვნები კონგოს ტერიტორიის მიმართ წამოაყენა, რომელიც ბრაზას ექსპედიციამ გამოიკვლია და ჩადში, მდინარე ნიგერის დელტაში, უბანგი-შარიშში, ობოკასა და ჯიბუტში განმტკიცდა, მაგრამ ფაშოდის ინციდენტის (1898 წელს) გამო ბარა ელ ჰაზალი დაკარგა.

განაწილება მიმდინარეობდა ევროპული პოლიტიკის ფონზე. ბისმარკი ინგლისის თავის მხარეზე გადაბირებას ცდილობდა, ხოლო საფრანგეთს კი ინგლისთან ურთიერთობის მოგვარება სურდა, რადგან მოკავშირეები სჭირდებოდა, რათა გერმანიასთან ბრძოლაში დამარცხების გამო უხერხული მდგომარეობიდან თავი დაეძვრინა. ინგლისელებს კი არავითარი სურვილი არ ჰქონდათ, რომ ფრანგების ყველა მოთხოვნას დათანხმებოდნენ და აქცესებდნენ პორტუგალიას, რათა ანგოლასა და მოზამბიკზე მისი უფლებები ეღიარებინა. ამგვარად განაწილდა აფრიკა ეკონომიკური ინტერესებისა და დიპლომატიური მანევრების საფუძველზე.

მაროკოს საერთაშორისო კრიზისები (1905 წ. და 1911 წ.) საგარეო საქმეთა უწყებების მანევრების მესამე ნათელ მაგალითს წარმოადგენს. 1880 წელს მადრიდის კონფერენციამ (მონაწილეობდა 14 სახელმწიფო) ყველა მონაწილეს მაროკოში თანაბარი ვაჭრობის უფლებები მიანიჭა, რითაც საფრანგეთის ამბიციები შეიზღუდა. მიუხედავად ამისა, ამ უკანასკნელმა 1904 წელს ინგლისთან კონვენციის ფორმით დადებული შეთანხმებითა და ორი დეკლარაციით მოახერხა, რომ მისთვის ეგვიპტეში თავისუფალი მოქმედების უფლება მიეღიარებინათ. ამან ორ ქვეყანას შორის არსებული ყველა კოლონიური დავა მშვიდობიანი გზით დაარეგულირა და გულითად შეთანხმებასა და ესპანეთის განეიტრალებას ჩაუყარა საფუძველი. ამ უკანასკნელის გავლენის ზონად – რიო დელ ორო და რიფის ნაწილი აღიარეს. ცდილობდა რა იტალიის მეგობრული განწყობილების მოპოვებას, 1900 წელს საფრანგეთი მას დაჰპირდა, რომ თავის გავლენას არ გაავრცელებდა ტრიპოლიტანიაზე. იმისათვის, რომ იტალია თავისი მეგობარ ქვეყნათა წრეში შეენარჩუნებინა, 1906 წელს საფრანგეთმა მონაწილეობა მიიღო ეთიოპიაში გავლენის ზონების განაწილებაში, რათა ამ გზით საფრანგეთისა და დიდი ბრიტანეთის გვერდით იტალიისთვის ტერიტორია უზრუნველეყო. რჩებოდა გერმანია, რომელთანაც დაპირისპირება მოულოდნელად გამწვავდა და თავის ზენიტს გერმანიის იმპერატორ ვილჰელმ II-ის (1888-1918 წწ.) ტანჯერში თავისი იახტით გახმაურებული ჩასვლის დროს.

(1905 წ.) მიაღწია, როცა კაიზერმა მაროკოს სულთნის მხარდაჭერა განიზრახა. მართალია, გერმანიის ანგარიშები არ გამართლდა, ეს ლოკალური კონფლიქტი ომში არ გადაიზარდა, მაგრამ უხეშმა დიპლომატიურმა ზეწოლამ მწვავე საერთაშორისო კრიზისი გამოიწვია.

შექმნილ ვითარებაში დიპლომატიურმა მანევრებმა დიდი გაქანება მიიღო. გერმანია ცდილობდა, რომ საფრანგეთისათვის მაროკოში პრივილეგირებული მდგომარეობა ჩამოერთვა და ამ ქვეყნის საერთაშორისო სტატუსის დადასტურებას მოითხოვდა (1906 წლის ალხესირასის კონფერენცია) ანდა ორივე ქვეყნის მიერ მის გაყოფას (1909 წლის ხელშეკრულება). 1911 წელს საკმაოდ გახმაურებული ინციდენტი მოხდა, როცა ფრანგების მიერ ფესისა და აგადირის ოკუპაციის პასუხად გერმანიამ მაროკოში ქვემეხიანი ნავი „ავაზა“ კრეისერ „ბერლინის“ თანხლებით გაგზავნა. „ავაზას ნახტომმა“ მთელი მსოფლიო ააღელვა, მაგრამ გერმანიის ამ მცდელობამ უქმად ჩაიარა, რადგან საფრანგეთს მაროკოს სულთანთან მყარი პოლიტიკური პოზიციები ეკავა. კიდევ იმიტომ, რომ საფრანგეთის ახალი ბრიტანელი მეგობრები დროულად გაჩუმდნენ და გერმანიას საჯაროდ განუცხადეს, რომ ომის შემთხვევაში ინგლისს მის მხარეზე ვერ იხილავდნენ. სწორედ ამის წყალობით დიპლომატიური წონასწორობა საფრანგეთის სასარგებლოდ დამყარდა. საბოლოო ჯამში გერმანია იძულებული გახდა, რომ მაროკოზე საფრანგეთის პროტექტორატს შერიგებოდა და სანაცვლოდ, ესპანეთის გვინეის სამხრეთით მდებარე მიწის ზოლით დაკმაყოფილდა. ერთი სიტყვით, მაროკოს საკითხი მთლიანად დიპლომატიური საშუალებებით გადაწყდა (კონფერენციები, მოლაპარაკებები, შეთანხმებების დადება).

როგორც ვნახეთ, XIX საუკუნის მიწურულს კოლონიური საკითხები დიპლომატიის მნიშვნელოვანი თემა გახდა. ამ პროცესის ერთ მხარეს ეკონომიკური საკითხები წარმოადგენდა. საფრანგეთის მთავრობა ტუნისში ბეების მთავრობის კრედიტორებს იცავდა, ხოლო მაროკოში იგი შნეიდერის, პარიზისა და ნიდერლანდების ბანკების ინტერესების სასარგებლოდ მოქმედებდა. ტონკინში ჟან დიუპუისა და ლიონის აბრეშუმსაქსოვი ფაბრიკის მფლო-

ბელთა მიერ მათრახის გადაჭერით საქმიანმა წრეებმა მთავრობაზე გადამწყვეტი გავლენა მოახდინეს, რათა მისთვის მოქმედებისაკენ ებიძგათ. ეგვიპტის კრედიტორთა დაცვის აუცილებლობას ემყარებოდა დიდი ბრიტანეთი, როცა ამ ქვეყანაში თავისი ჯარი შეიყვანა. ლათინური ამერიკის ზოგიერთ ქვეყანაში საჭირო გახდა აშშ-ს დიპლომატიური და სამხედრო ჩარევა, რათა მათთვის ვალების წესიერად დაბრუნება ესწავლებინათ.

ამრიგად, XIX საუკუნის მეორე ნახევრიდან დიდი ფუსფუსითა და მონდომებით დაიწყო კოლონიური სამფლობელოების გაფართოება, რაც თანამემამულეებს ახალი ლაშქრობებისკენ უბიძგებდა. შესაძლებელი ჩანდა ჩინეთის, ოტომანთა იმპერიისა და სპარსეთის უზარმაზარი სიერცეების ათვისებაც. სუვერენული სახელმწიფოების არსებობა ნაკლებად ფასეული იყო, ვიდრე სამრეწველო წარმოებასა და სავაჭრო შეღავათებზე უფლებების მოპოვება.

ერთი სიტყვით, კოლონიები ***გავლენის ზონებმა*** შეცვალეს, ხოლო ეკონომიკურმა დიპლომატიამ ტერიტორიების იჯარით გაცემის, ტერიტორიული უპირატესობების მოპოვებისა და კონცესიის პრობლემების დამუშავებას მოკიდა ხელი. იგი თვალს ადევნებდა მეწარმეებს შორის კავშირის განხორციელების, სასარგებლო წიაღისეულზე უფლების მოპოვების, კომერციული შეღავათებისა და მსხვილი საზოგადოებრივი სამუშაოების (არხები, პორტები, რკინიგზები, კავშირგაბმულობა, გზატკეცილები) მიმდინარეობის საკითხებს. ეკონომიკურ-დიპლომატიური ხასიათის ინფორმაციებით აჭრელებულია იმ წლების საგაზეთო ქრონიკები სამდინარო არხების გაყვანის შესახებ. სუეცის არხის გაყვანის იდეა შორეულ წარსულს უკავშირდება. მასზე ჯერ კიდევ საფრანგეთის ფინანსთა მინისტრი ჟან-ბატისტ-კოლბერი (1665-1683 წწ.) ფიქრობდა, ხოლო დაახლოებით 1780 წელს საფრანგეთის ხელისუფლებამ, მიუხედავად იმისა, რომ მაშინ ევროპელებს მკაცრად ეკრძალებოდათ წითელ ზღვაზე გამოჩენა ისლამის წმინდა ადგილების სიახლოვის გამო, ფარულად გასცა განკარგულება არხის გაყვანის პროექტის შემუშავების შესახებ. საბოლოო ჯამში, 1854 წელს ფრანგმა დიპლომატ-.

მა და მეწარმემ ფერდინანდ დე ლესეფსმა ეგვიპტის ხელისუფლებისაგან აიღო კონცესია სუეცის არხის გასაყვანად („სუეცის არხის კომპანია"). საქმე კერძო პირთა ძალისხმევით გადაწყდა. თანაც ლესეფსმა თავისი მთავრობა საქმის კურსშიც კი არ ჩააყენა. რა თქმა უნდა, ამან დიპლომატიურ წრეებში დიდი ხმაური გამოიწვია. ამიტომ საფრანგეთის ხელისუფლებამ, რომელმაც უხერხულობა იგრძნო განაწყენებული ინგლისელების წინაშე, პროექტს მხარი ოფიციალურად მხოლოდ 1859 წელს დაუჭირა.

რაც შეეხება ატლანტისა და წყნარ ოკეანეებს შორის სამდინარო გზის გამართვას (პანამას არხი), ამერიკის მთავრობამ ძალიან სწრაფად იზრუნა არხის გაყვანის განსაკუთრებული უფლების მოპოვებისათვის. დაიდო ხელშეკრულება ახალ გრენადასთან (კოლუმბია) (1848 წ.), ნიკარაგუასთან (1849 წ.), შემდეგ – კლეიტონ-ბულვერის (1850 წ.) ხელშეკრულება. ამ დოკუმენტების საფუძველზე შერეული ინგლისურ-ამერიკული კომპანიის მიერ გათვალისწინებული იყო ოკეანეთაშორისო არხის გაყვანა.

იმავე წლებში სარკინიგზო საშუალებებით ახალი ტერიტორიების დაუცხრომელი ათვისება მიმდინარეობდა. ასეთი იყო ფრანგული კაპიტალის გამოყენებით აგებული სარკინიგზო ხაზი ჯიბუტსა და ადის-აბებას შორის, ასევე ტრანსსპარსული სარკინიგზო მაგისტრალი, რომლის პროექტი დიდმა ბრიტანეთმა 1904 წელს შეიმუშავა. ეს იყო ეპოქა, როცა ინგლისის კოლონიის პოლიტიკოსი და ბიზნესმენი, კაპის კოლონიის პრემიერ-მინისტრი სესილ როდსი (1890-1895 წწ.) დიდი ბრიტანეთის სამფლობელოების კეიპტაუნიდან კაირომდე რკინიგზით დაკავშირებაზე ოცნებობდა. დაბოლოს, უნდა აღინიშნოს XX საუკუნის დასაწყისში კონსტანტინოპოლ-ბაღდადის რკინიგზა (აკავშირებდა ბოსფორსა და სპარსეთის ყურეს), რომელიც ოტომანთა იმპერიის აღმოსავლეთის მონაკვეთზე გერმანიის იდუმალი ჩანაფიქრის განხორციელების საყრდენად უნდა ქცეულიყო. სხვათა შორის, ეს პროექტი, ყველა იმ ევროპული სახელმწიფოს ცდუნების წყაროს წარმოადგენდა, ვინც თურქეთს თავს დასტრიალებდა. რუსეთიც, საფრანგეთიც და ინგლისიც საკუთარ ტერიტორიაზე გა-

მავალ გზას სთავაზობდა. აქ ძირითადად საუბარი იყო იმ მომსახურე რაიონებში გაბატონობაზე, სადაც ეს გზები გაივლიდა. საკუთრივ, მრავალრიცხოვანი განშტოებების წყალობით, გეზნიშანს თურქეთის მდგომარეობის განმტკიცებაც შეეძლო ერთ-ერთი ამ სახელმწიფოს სასარგებლოდ, თანაც თითოეული მათგანი დანარჩენების განეიტრალებას იმედოვნებდა. როგორც მსგავსი შეთანხმების დიდი ნაწილი, „ბაღდადბანის" მშენებლობის ხელშეკრულებით გათვალისწინებული იყო, რომ ამ გზის მშენებელი კომპანია უფასოდ მიიღებდა არა მხოლოდ იმპერიის საკუთრებაში არსებულ ტერიტორიებს, არამედ საჭირო მოწყობილობის უბაჟო შეტანისა და იმ საბადოების დამუშავების უფლებასაც, რომელიც თხუთმეტ კილომეტრიან რადიუსში გზის ორივე მხარეს აღმოჩნდებოდა.

სარკინიგზო კონცესიის მისაღებად ჩინეთშიც სასტიკი ბრძოლა მიმდინარეობდა, მაგრამ ქვეყანა იმდენად დიდი იყო, რომ ყველას მის მიერ შერჩეულ ზონაში საკუთარი პროექტის განხორციელების საშუალება ჰქონდა ისე, რომ სხვა სახელმწიფოების გეგმებისთვის ხელი არ შეეშალა – საფრანგეთისათვის იუნანში, რუსეთისათვის – მანჯურიაში, გერმანიისათვის – ჩანდუნში. 1898 წლის ჩინეთ-გერმანიის ხელშეკრულებით გათვალისწინებული იყო წიაღისეული სიმდიდრეების დამუშავებაზე უფლების მინიჭება.

წიაღისეული სიმდიდრეების დანაწილების შესახებ ტყუილუბრალოდ როდი მზადდებოდა გეგმები. მათ შორის ნავთობს ბრწყინვალე დიპლომატიური მომავალი ელოდა. ასწლეულის მიწურულს იგი მხოლოდ ფეხს იკიდებდა სასარგებლო წიაღისეულის სახით, თუმცა არ შეიძლება იმის თქმა, რომ მის შესახებ არაფერი იცოდნენ. უძველესი დროიდან ზოგიერთ ადგილებში ცხიმოვანი სითხის ლაქებს ამჩნევდნენ, ხოლო 1859 წელს კი პოლკოვნიკმა ***ედვინ ლ. დრეიკმა*** ოილ კრიკთან (პენსილვანიის შტატი) პირველი ჭაბურღილი გათხარა, რითაც დასაბამი მიეცა ნავთობის სამრეწველო მოპოვებას. მომდევნო ორმოცდაათი წლის განმავლობაში მრეწველობის ამ დარგის უდიდესმა ფუძემდებლებმა ფართოდ გაშალეს საქმიანობა, რომელთა სახელებიც დღემდე ლეგენდადაა ქცეული –

ჯონ დევისონ როკფელერმა აშშ-ში, ჰენრი დეტერდინგმა ნიდერლანდების ინდოეთში, შვედმა ძმებმა ნობელებმა (ლუდვიგი, ალფრედი, რობერტი) კავკასიაში. მიუხედავად ამისა, ნავთობი მაინც ადგილობრივი მოხმარების პროდუქტად რჩებოდა და იგი, ძირითადად, განათებისთვის გამოიყენებოდა. გარდა ამისა, საჭირო ინფრასტრუქტურისა და მოწყობილობის უქონლობის გამო, ნავთობის მოპოვება ძალიან ძვირი ჯდებოდა. ამით აიხსნება ის გარემოება, რომ როკფელერიცა და დეტერდინგიც არა იმდენად სარეწების დაუფლებისაკენ მიისწრაფოდნენ, რამდენადაც მის გადამუშავებაზე და, რაც მთავარია, ნავთობის ტრანსპორტირებაზე. როკფელერი თავისი მიზნების მიღწევას რკინიგზის მფლობელებთან ხელშეკრულებების გაფორმებითა და ნავთობსადენების ხელში ჩაგდებით ცდილობდა, დეტერდინგი კი – თავის საქმეს შელლი-ს სატრანსპორტო კომპანიასთან ხელშეკრულებით აგვარებდა.

პირველი მსოფლიო ომის წინ ყველაფერი შეიცვალა, რადგან ამ დროს ნავთობის გამოყენების სხვადასხვა მეთოდები გაჩნდა: 1908 წელს მანქანათმშენებლობის პიონერმა, ამერიკელმა მრეწველმა ჰენრი ფორდმა (1863-1947 წწ.) კლასიკური მოდელის „Ford T“-ს წარმოება დაიწყო და თავისი კონვეიერული წარმოების მოდელი დანერგა. 1909 წელს ფრანგმა ლუი ბლერიომ (1872-1936 წწ.), ავიაციის ერთ-ერთმა პიონერმა, პირველმა გადაუფრინა ლა-მანშს აეროპლანით. სწორედ ამ დროს ბრიტანეთის ფლოტი დარწმუნდა, რომ გემის საწვავისათვის ქვანახშირთან შედარებით ნავთობს უპირატესობა ჰქონდა. ტექნიკის სპეციალისტების მიერ ამ უპირატესობის აღიარებით აიხსნება ის გარემოება, რომ ბრიტანეთის ადმირალიტეტმა გემების საწვავით მოსამარაგებლად მის წყაროებზე კონტროლის დაწესება გადაწყვიტა. ამ უკანასკნელმა განაპირობა სპარსეთის სარეწებისადმი ავსტრალიელი უილიამ ნოქს დ'არსის ინტერესი, რომელმაც 1901 წელს ნავთობის მოპოვების კონცესია შეიძინა. ლონდონი მას საჭირო კაპიტალის მოძიებაში დაეხმარა და ყველანაირი მხარდაჭერა აღმოუჩინა. ამის შედეგად 1910 წელს, სპარსეთის გავლენის ზონებად დაყოფის რუსეთ-ინგლისის ხელშეკრულების დადების (1907 წ.) შემდეგ, მასჯიდ-ი-

სოლეიმანეში ნავთობის პირველი მნიშვნელოვანი საბადო გაიხსნა და ინგლის-სპარსული კომპანია დაარსდა. აქვე უნდა გვიხსენოთ ისიც, რომ ინგლისის მთავრობამ უინსტონ ჩერჩილის ძლიერი ზეწოლის შედეგად ამ კომპანიის აქციების საკონტროლო პაკეტი შეიძინა. სამი მეოთხედი საუკუნის მანძილზე „ბრიტიშ პეტროლეუმ“-ში ლონდონი ნავთობზე თავის კაპიტალს დებდა.

ოტომანთა იმპერიის ტერიტორიის ახლოს აღმოჩენილი ნახშირწყალბადი ასევე სანუკვარ საგნად იქცა, რომელმაც სასტიკი დაპირისპირება გამოიწვია. 1912 წლის ხელშეკრულების თანახმად, რომელსაც „საგარეო საქმეთა სამინისტროების ხელშეკრულება“ ეწოდა, ერაყის ნავთობი გერმანიამ (დოიჩე ბანკი) და დიდმა ბრიტანეთმა (ინგლის-სპარსეთის ნავთობის კომპანია და შელლი) თურქეთის ნავთობის კომპანიის ჩარჩოებში გაინაწილეს.

მიჩნეულია, რომ აშშ-სგან განსხვავებით, დიდმა ბრიტანეთმა ჯერ კიდევ არაფერი იცოდა თავისი ნავთობის ფენების შესახებ კონტინენტალურ შელფზე და ამიტომ მის კომპანიებს ნავთობის ძებნა საზღვარგარეთ უწევდათ. იმ შემთხვევაში, ლონდონის დიპლომატია უფრო შორსმჭვრეტელი და დაჭინებული აღმოჩნდა და ახალ ტერიტორიებზე (ბირმა, ეგვიპტე, ტრინიდადი, სპარსეთი, ერაყი) დაფუძნებულ თავის მენავთობეებს დიდი მხარდაჭერა აღმოუჩინა. თუმცა, იმ დროის ძირითად ნავთობმომპოვებლებთან (აშშ, რუსეთი, მექსიკა და რუმინეთი) შედარებით პირველი მსოფლიო ომის მიჯნაზე ამ ქვეყნების წიაღიდან ამოღებული ნავთობის რაოდენობას აშკარად მეორეხარისხოვანი მნიშვნელობა ჰქონდა. ნავთობის მოპოვება ახლო აღმოსავლეთში ძირითადად მომავლის იმედებით იკვებებოდა ისევე, როგორც – ვენესუელაში, ხოლო ბრიტანელებისთვის ნავთობი ახლო აღმოსავლეთში ჯერ კიდევ არ იყო ინგლისის პოლიტიკის ძირითადი ნაწილი. მათ უფრო მეტად აშფოთებდათ ის ვაკუუმი, რომელიც შეიძლება ინდოეთის გზაზე ოტომანთა იმპერიის წარხოცვის შემდეგ წარმოქმნილიყო.

ახლა უკვე სახელმწიფოები საკონსულო იურისდიქციის საფარით თანამემამულეთა დაცვისა და მათთვის ექსტერიტორიულობის მინიჭებიდან ინფრასტრუქტურის

შესაქმნელად მსხვილმასშტაბიან საზოგადოებრივ სამუშაოებზე და დახურულ ზონებში ფართო უფლებების მიღებაზე კონცესიებიდან თანდათან ტერიტორიული პრივილეგიების შეძენაზე გადადიოდნენ (ტერიტორიების გადაცემა დროებითი სარგებლობისთვის და გავლენის ზონების შექმნა).

მიწის იჯარით გაცემას ყველაზე დიდი წარმატებით ჩინეთში იყენებდნენ. ეს უზარმაზარი ქვეყანა 1842 წლამდე უცხოელი ვაჭრებისთვის ჩაკეტილი რჩებოდა. მათთვის ხელმისაწვდომი ერთადერთი პორტი იყო და ისიც შეზღუდული პირობებით: არავითარი პირდაპირი კონტაქტები ჩინელებთან არ არსებობდა. ყველა საქმე ოფიციალური შუამავლების მეშვეობით წარმოებდა. შესაბამისად საჭირო იყო ბაზების შექმნა, რაც XIX საუკუნის მეორე ნახევარში განხორციელდა: ხუთი ღია პორტი, მომავალი ჰონკონგის გულის კუნძულ ვიქტორიასთან ერთად, 1842-1884 წლებში ინგლისის „სამუდამო მფლობელობაში“ გადავიდა (შესაბამისად, 1842 წელს დაიდო ნანკინის ხელშეკრულება). 1854 წელს ასევე ინგლისს კონცესიით შანჰაი, თერთმეტი ახლად აღმოჩენილი პორტი, ხოლო საფრანგეთს კუნძული კოულუნი გადაეცა, 1858-1860 წლებში მან ექსტერიტორიულობის უფლება მიიღო (1858 წლის ტიანძინის ხელშეკრულებით). ბრიტანელი მოქალაქეების მიმართ დამყარდა საკონსულო იურისდიქცია. ამასთან დაკავშირებით უნდა ითქვას შემდეგიც. ტიანძინის ხელშეკრულებით ორივე მხარემ მუდმივი დიპლომატიური წარმომადგენლობის გაცვლა ივალდებულა. საბოლოო ანგარიშით იჯარით გაცემული ტერიტორიების ირგვლივ თანდათან გავლენის ზონები შეიქმნა – რუსეთისა – მანჯურია პორტ-არტურთან ერთად, გერმანიისა – ჩანდუნი ცინტაოთი და კიაოჩეუთი, საფრანგეთისა – სამი სამხრეთი პროვინცია პორტ კუანჩეუვანით, ინგლისისა კი – იანძის ქვედა დინების ყელი და პორტი ვეიჰაივეი. ამას უნდა დაემატოს 99 წლის ვადით იჯარით გაცემული ახალი ტერიტორიები, რომლებმაც კოლონია ჰონკონგი შეავსეს. სწრაფად იზრდებოდა უცხოელი კომერსანტებისთვის გახსნილი ქალაქების რიცხვი და XX საუკუნის დასაწყისში მათ თითქმის ექვსი ათეული ე.წ. „პორტი“ (ყველა ეს ქალაქი

არ იმყოფებოდა ზღვის სანაპიროზე) მოიცვეს, ხოლო კონცესიების, ანუ იმ ქალაქების კვარტლების რიცხვმა, სადაც ჩინეთის იურისდიქცია ამიერიდან აღარ ვრცელდებოდა, თხუთმეტს მიაღწია. ეს კვარტლები ევროპის დიდმა სახელმწიფოებმა მიიღეს. ამ განაწილებისაგან მხოლოდ აშშ იდგა განზე, მაგრამ მომავალში მოქმედების თავისუფლებას ითხოვდა.

აშშ სხვადასხვა გარემოებების გამო თავად ამერიკაში რიო გრანდედან სამხრეთისაკენ არ ხსნიდა კარს, მაგრამ იმავე დროს, მონროს დოქტრინის თავისებური განმარტებით, გავლენის საკმაოდ დიდ ზონას ინარჩუნებდა. აშშ-ს მეხუთე პრეზიდენტის ჯეიმზ მონროს (1817-1825 წწ.) დოქტრინის თავდაპირველი ფორმულა (1823 წ.) დაუშვებლად მიიჩნევდა ევროპის სახელმწიფოების მიერ ამერიკის კონტინენტზე ახალი კოლონიების დაარსებას. სანაცვლოდ ამერიკა არ მიმართავდა ძალისმიერ მეთოდს ევროპის კოლონიების მიმართ, რომელთაც უკვე დამოუკიდებლობა გამოაცხადეს. ასევე აშშ-მ ივალდებულა, რომ ევროპის საქმეებში არ ჩაერეოდა. ევროპელების გაფრთხილება, რომ განზე გამდგარიყვნენ, 70 წლის შემდეგ ეკონომიკაზე გავრცელდა: 1903 წელს, ვენესუელაში მომხდარი მოვლენების დროს, აშშ წინ აღუდგა გერმანიისა და ინგლისის შეიარაღებულ შეჭრას, რომელთაც სურდათ, რომ ეს ქვეყანა აეძულებინათ, რათა მათი ვალების პროცენტები გადაეხადა. 1912 წელს კი აშშ-ს პრეზიდენტმა უილიამ ტაფტმა (1909-1913 წწ.) განაცხადა, რომ ევროპელმა კაპიტალისტებმა სამხრეთი და ცენტრალური ამერიკის სახელმწიფოებზე სესხების გაცემა უნდა შეწყვიტონ, იქნებოდა ეს სახელმწიფო სესხების სახით რკინიგზის გასაყვანად თუ რაიმე სხვა სამეურნეო საჭიროებისთვის. თუ ამ ქვეყნებს ასეთი საჭიროება შეექმნებოდათ, ამაზე აშშ-ს მთავრობა იზრუნებდა. დიდი ფიქრი არ სჭირდება იმას, რომ აქ ჩვენ საქმე გვაქვს მონროს დოქტრინის ეკონომიკურ და ფინანსურ ასპექტებთან, რომელიც არა მხოლოდ ასახავდა ყოფილი კოლონიების სოლიდარობას ყოფილი მეტროპოლიების მიმართ, არამედ აშშ-ს ინტერესების დაკმაყოფილების იარაღადაც იქცა. აქვე საჭიროდ მივიჩნევთ იმის ხაზგასმასაც, რომ ტაფტის

პრეზიდენტობის პერიოდში აშშ-მ საერთაშორისო ურთიერთობებში პირველად გამოიყენა „დოლარის დიპლომატია“ (dollar diplomacy).

ერთი სიტყვით, ჩრდილოეთ და სამხრეთ ამერიკაში ევროპელებისთვის კარის დახურვით, აქ აშშ-მ, როგორც დიდმა სახელმწიფომ, მოქმედების სრული თავისუფლება მიიღო. უფრო ადრე კი (1904 წ.), პრეზიდენტ თეოდორ რუზველტმა ვაშინგტონს იქ საერთაშორისო პოლიციური ფუნქციების შესრულების უფლებაც მიანიჭა. ამ მიზნის შედეგი გახლდათ 1898 წელს ესპანეთსა და აშშ-ს შორის დაწყებული ომი, როცა მათ გადაწყვიტეს, რომ კუბაში თავიანთი კაპიტალდაბანდებები ხელყოფისგან დაეცვათ. ასევე საგულისხმოა დიდ ბრიტანეთთან 1901 წელს დადებული ხელშეკრულება, რომლის თანახმად აშშ-ს ოკეანეთაშორისო არხის (აერთიანებდა ატლანტისა და წყნარ ოკეანეებს) გაყვანისა და მის გასწვრივ სამხედრო სიმაგრეების აგების უფლება მიენიჭა. დაბოლოს, ეს იყო 1913 წელს მექსიკაში შეჭრა, რომლის მყუდროება ნავთობის გამო ამერიკა-ინგლისის დაპირისპირების ფონზე შიდა კრიზისით დაირღვა. ყოველივე ეს ხელშეკრულების დადებით დასრულდა, რომლის თანახმად ლონდონმა მექსიკაში ჩრდილოამერიკული კომპანიების მეთაურობა აღიარა. 30-იანი წლების ბოლოს, როცა ვენესუელაში „როიალ დატჩ-შელლმა“ თავისი აქტივები „ჯერსი სტანდარდს“ მიჰყიდა, ლათინურ ამერიკაში ამერიკულმა კომპანიებმა სრულ გაბატონებას მიაღწიეს. ეს გრძელი ჩამონათვალი შეიძლება შევავსოთ მთელი რიგი ძალის დემონსტრაციების გამართლებით, რომელიც თითქოსდა ამერიკულ კაპიტალდაბანდებებს ემუქრებოდა: 1915 წელს ჯარის შეყვანა ჰაიტში, 1916 წელს – სანტ-დომინგოში, 1923 წელს – ჰონდურასში, 1911-1928 წლებში – ნიკარაგუაში. 1928 წელს აშშ-ს პრეზიდენტმა ჰერბერტ ჰუვერმა (1929-1933 წწ.) რუბენ კლარკის მემორანდუმით („მონროს დოქტრინის“ შესახებ) მონროს დოქტრინას უაღრესად თავდაცვითი არსი დაუბრუნა და გამოაცხადა, რომ ის არის „შეერთებული შტატების დეკლარაცია და მიმართულია ევროპისადმი და არა ლათინური ამერიკისადმი“. კეთილმეზობლური პოლიტიკისადმი უპირატესობის მინიჭება იმის შედეგი იყო,

რომ იმ წლებში აშშ-მ ლათინურ ამერიკაში ვაჭრობასა და კაპიტალდაბანდებაში თავისი ბატონობა საბოლოოდ დაამყარა, ხოლო აქ ევროპის გავლენა სავსებით მოშალა. გამონაკლისს მხოლოდ არგენტინა წარმოადგენდა, სადაც რამდენიმე წელი კიდევ არსებობდა ევროპის გავლენა. ამიერიდან, თავისი ეკონომიკური ძლიერების წყალობით, აშშ ჩრდილოეთ სამხრეთსა და კონტინენტის ცენტრში გაბატონებული სახელმწიფო გახდა.

რა თქმა უნდა, სახელმწიფოებს შორის ეკონომიკური ურთიერთობების მოგვარების საქმეში ყველაზე დიპლომატიურ ხერხად *სავაჭრო ხელშეკრულებები, ფინანსური შეთანხმებები და საგალუტო კონვენციები* ითვლება. ჩვენს მიერ განხილულ პერიოდში ეკონომიკური ხასიათის დიპლომატიურ შეთანხმებებს ხშირად ძალის გამოყენებით დებდნენ. გარკვეული მოსაზრებით, მათში ეკონომიკის მეშვეობით ისახებოდა სახელმწიფოების სამხედრო ძლიერების წონასწორობა. ეს ახალი არ იყო. ჯერ კიდევ XVI საუკუნეში იღებს სათავეს საერთაშორისო გაცვლის პოლიტიკაზე დაფუძნებული შეთანხმებები, რომლებიც მათი ხელმომწერი სახელმწიფოების ეკონომიკურ ძლიერებას წარმოაჩენდნენ.

საგულისხმოა ის ფაქტიც, რომ სწორედ XVI საუკუნეში გაჩნდა მუდმივი საელჩოები და საბაჟო უწყებები – თანამედროვე სახელმწიფოების ორი მთავარი ატრიბუტი. ომის დროს, საგანგებო აკრძალვების გარდა, შუა საუკუნეებში მხოლოდ ვაჭრობის ზოგადი თავისუფლება არსებობდა (რომელსაც იმ დროს „ერთობლივი სარგებლობა“ ეწოდებოდა). ახლა წარმოიშვა საბაჟო გადასახადი, რომელიც თავიდან მხოლოდ ჩვეულებრივი გადასახადის სახით არსებობდა, შემდეგ კი საქონელგაცვლის რეგულირების გონივრულ საშუალებად იქცა. ვინაიდან ეს გადასახადები წინააღმდეგობაში მოდიოდა ვაჭრებისათვის მინიჭებულ შეღავათებთან, სახელმწიფოები თავიანთი მუდმივი დიპლომატიური მისიების მეშვეობით დებდნენ შეთანხმებებს, რომელიც მოწოდებული იყო ცალმხრივი დათმობები შეეცვალათ. სავაჭრო ხელშეკრულებები უფრო გამრავლდა და ტექნიკურად დახვეწილი გახდა. როცა საბაჟო წესები ახალი კონფლიქტების წყაროდ იქცა, მათ

გაცილებით მნიშვნელოვანი ადგილი დაიკავეს დიპლომატიაში. მიუხედავად ამისა, რაღაც დროში სახელმწიფოთა შორის პოლიტიკური ურთიერთობების ხან გაცივება, ხან გამოცოცხლება და შეიარაღებული შეტაკებები საზღვრების გავლით საქონლის ნაკადზე თითქმის არ აისახებოდა. ასე მაგალითად, ესპანეთის ტახტის მემკვიდრეობისათვის ომის (1701-1714 წწ.) დროს მტრულად განწყობილ მხარეებს შორის ვაჭრობა არ შეწყვეტილა. საინტერესოა, საქონლის საზღვრის მეორე მხარეზე გადასატანად მხოლოდ სპეციალური საშვის აღება საკმარისი იყო. იმის მიხედვით, თუ როგორ მწიფდებოდა მცნება საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობები, გადასახადების ფისკალურმა ფუნქციებმა, ჯერ პოლიტიკურ, შემდეგ კი ეკონომიკურ მოსაზრებებს დაუთმეს ადგილი.

XVIII საუკუნის დასაწყისში კონკურენციისა და გასაღების ბაზრების გაფართოების სასიკეთო შედეგებმა პოლიტიკური ურთიერთობების გაუმჯობესების იმედები დაბადა. ამან საფრანგეთსა და ინგლისს შორის სავაჭრო ხელშეკრულებების პროექტის შექმნას დაუდო სათავე. მისი ხელმოწერა ლა-მანშის ორივე მხარის პოლიტიკურმა ცვალებადობამ და ცრურწმენამ შეაყოვნა. საფრანგეთის საგარეო საქმეთა მინისტრის შარლ ვერჟენისა და ინგლისის პრემიერ მინისტრის პიტი უმცროსის ურყევი ნება გახდა საჭირო, რათა ბოლოს და ბოლოს, 1786 წელს ამ ხელშეკრულებისათვის ხელი მოეწერათ. ამას შედეგად მოჰყვა საბაჟო ბარიერების შემცირება, რაც სწრაფად შემობრუნდა ინგლისის სასარგებლოდ. ხელშეკრულებამ ინგლისს მრეწველობაში დიდ წარმატებებთან ერთად საფრანგეთის ბაზარზე მტკიცედ დაფუძნების შესაძლებლობაც მისცა. ეს კი ფრანგული მხარის უკმაყოფილებას იწვევდა. მისი კვალი 1789 წლის საჩიერების წიგნს შემორჩა, სადაც აღნიშნულია, რომ საფრანგეთის საფეიქრო მრეწველობის დაცემა სწორედ აღნიშნულმა ხელშეკრულებამ გამოიწვია. ამ უკანასკნელმა მხოლოდ ექვსი წელი იარსება და 1792 წელს გაუქმდა.

საფრანგეთის რევოლუციის შემდგომმა ომებმა და კონტინენტურმა ბლოკადამ, რა თქმა უნდა, ახალი სავაჭრო ხელშეკრულებების დადება შეაფერხა. XIX საუკუნის

პირველ ნახევარში ამის შესახებ მოლაპარაკებები გაიმართა. პირველ ეტაპზე ტრადიციული ნიმუშის ორმხრივი ხელშეკრულებები დაიდო, რომელთა წყალობით დიდმა ბრიტანეთმა სავაჭრო პარტნიორებისაგან თავისი ექსპორტისათვის საკმაოდ სარფიანი ტარიფები მიიღო. ამის საინიმუშო მაგალითია 1810 წლის ხელშეკრულება პორტუგალიასთან (და ბრაზილიასთან) და 1838 წლის – თურქეთან. ამას დიდი მასშტაბის ხელშეკრულება მოჰყვა საბაჟო კავშირის შესახებ, ე.წ. *ცოლფერაინი.* (Zollverein – გერმანიის საბაჟო კავშირი – 1815-1848 წწ.). იგი 1818 წლიდან პრუსიის ეგიდით მზადდებოდა, 1834 წელს მას თითქმის ყველა გერმანულმა სახელმწიფომ მოაწერა ხელი, ხოლო 1852 წელს ჩრდილოეთ ევროპის სახელმწიფოების შეერთებით დაგვირგვინდა. აქვე უნდა აღინიშნოს ისიც, რომ მისი შექმნის პროცესში 130 ხელშეკრულება დაიდო. და საერთოდ, გერმანიის საბაჟო კავშირს ეკონომიკური ინტეგრაციის ფენომენის გამოსაკვლევად დღესაც არ დაუკარგავს თავისი მნიშვნელობა.[24] თავის მხრივ საფრანგეთმა და ბელგიამ 1842 წელს საბაჟო კავშირის პროექტი ჩაიფიქრეს, მაგრამ ამ გეგმას გადაჭრით წინ აღუდგა ოპოზიცია და ბრიტანეთის მინისტრთა კაბინეტი, რომელიც საკუთარი კომერციული ინტერესების გამო ფრთხილობდა და, გარდა ამისა, ეჭვობდა, რომ ცოლფერაინის მსგავსად, ამ ეკონომიკურ წყობას საში'ში პოლიტიკური სარჩული ჰქონდა.

ინგლისი ამ მომენტს გულხელდაკრეფილი როდი უყურებდა. იმ პერიოდში მისი ეკონომიკა ზენიტზე იდგა და დაინტერესებული იყო საბაჟო გადასახადების მნიშვნელოვანი შემცირებით, რაც მისი მზა ნაწარმის გაყიდვას და ქვეყანაში საქონლის შემოტანას ხელს უწყობდა. ინგლისის მთავრობამ კარგად გაიაზრა ის სარგებელი, რომელსაც საკუთარი საბაჟო ბარიერების შემცირებით მიიღებდა, რადგან ამ ყველაზე განვითარებულ სამრეწველო ქვეყანას, ისევე სჭირდებოდა გასაღების ბაზარი, როგორც იმპორტი.

[24] Kollmer-von Oheimb Loup G. Zollverein, St. Kathorinen, 1996, გვ. 230-234

ამგვარად, 1835 წლიდან დაწყებული, ცნობილი ინგლისელი პოლიტიკური მოღვაწის, ფრიტრედერთა ლიდერის, თავისუფალი ვაჭრობისა და შეუზღუდავი კონკურენციის სისტემის მიმდევრის *რიჩარდ კობდენის* (1804-1865 წწ.) ინიციატივით მიმდინარეობდა პაექრობები თავისუფალი საქონელგაცვლის შესახებ. ის თავის ნაშრომში – „ინგლისი, ირლანდია და ამერიკა“ (1835 წ.) ინგლისის მთავრობას აფრთხილებდა, რომ ახლო მომავალში ჩრდილო-ამერიკული შეერთებული შტატების ეკონომიკურ სიძლიერეს ბრიტანეთი ძნელად თუ გაუწევდა მეტოქეობას. უფრო მეტიც, მას სწამდა, რომ „ომის წინააღმდეგ საერთაშორისო ვაჭრობა ყველაზე საუკეთესო პროფილაქტიკა იყო“.[25] საბოლოოდ, ხანგრძლივი პაექრობის შემდეგ ინგლისის პარლამენტის კედლებში გადასახადების ცალმხრივი შემცირების იდეამ იზეიმა და ამ დროიდან მან უცვლელად განსაზღვრა ბრიტანელი დიპლომატების ქცევა კომერციის სფეროში. 1932 წელსა და მეორე მსოფლიო ომის შემდგომ პირველ წლებს შორის პერიოდში პროტექციონიზმისაკენ დაბრუნება თავისთავად კარგ საშუალებას წარმოადგენდა, რადგან ეს სასარგებლო იყო არა მხოლოდ მომხმარებლისათვის, არამედ მრეწველისთვისაც, რომელიც მიწოდებული ნედლეულის გადამუშავებას ეწეოდა. ზოგიერთი სხვა ქვეყნის შეხედულებისაგან განსხვავებით, ეს პრინციპი ბრიტანულ ცნობიერებაში მყარად დამკვიდრდა. საფრანგეთი კი რომელიმე პარტნიორისათვის საკუთარი ბაზრის გახსნას დათმობად მიიჩნევდა და ამიტომ იგი აღნიშნულ პრინციპს ურთიერთმეგობრობის საფუძველზე აყალიბებდა. ასეთი გამოჯვნა GATT-ის მოლაპარაკებების ყველა რაუნდის დროსაც იჩენდა თავს, როცა ერთნი მეორეს სათნოებაში ადანაშაულებდნენ, ხოლო სხვები მათ – საბაჟო ულღის ფარულად თავსმოხვევაზე. მარცვლეულზე საბაჟო გადასახადი გაუქმდა 1846 წელს (Corn Laws – კანონი მარცვლეულის შესახებ), ხო-

[25] Бастиа Фредерик Кобден и Лига. Джижение за свободу торговли в Англии//Пер. с франц. Ю. А. Шкаленко. – Челябинск. Социум, 2003. გვ. 275.

1849 წელს – დროშაზე და კოლონიური ვაჭრობის [illegible] (Navigation Act).

ევროპის სხვა ქვეყნებმა საკმაოდ მაღალი საბაჟო ბარიერი შემოიღეს და არც დიდმა ბრიტანეთმა გააუქმა ყველა გადასახადი. ამიტომ ჯერ კიდევ ბევრ რამეზე იყო შეთანხმება საჭირო. ფრანგული კლასიკური სკოლის ეკონომისტის, მრეწველ მიშელ შევალიეს (1806-1879 წწ.) გავლენით საფრანგეთის იმპერატორმა ნაპოლეონ III-მ (1852-1870 წწ.), რომელმაც ძალიან კარგად აუღო ალღო ეკონომიკური ცხოვრების ახალ ბიძგებს, 1860 წელს ახალი საბაჟო ხელშეკრულება დადო დიდ ბრიტანეთთან. ამ შეთანხმების შესასრულებლად საფრანგეთმა ნედლეულსა და სახმირზე, აგრეთვე მზა პროდუქციაზე (მათ შორის რელსებზე და ქსოვილზე) შემოსატანი საბაჟო გადასახადები შეამცირა. ეს როგორც ეკონომიკური, ასევე პოლიტიკური თვალსაზრისით ძალიან მნიშვნელოვანი აღმოჩნდა.

აღნიშნულთან დაკავშირებით, საჭიროდ მიგვაჩნია აქვე გავაკეთოთ წინასწარი დასკვნა. დროთა მსვლელობაში ნათელი გახდა, რომ თავისუფალმა ვაჭრობამ ბოლო ბერ მოუღო პოლიტიკურ უთანხოებებს. ამით ლიბერალთა ოცნებები მიუღწეველი აღმოჩნდა. გერმანიაში პროტექციონიზმის სასარგებლოდ ოტო ფონ ბისმარკის არჩევანმა მთელ ევროპაში ხელი შეუწყო პროტექციონისტული განწყობილების ზრდას. საფრანგეთში ნაპოლეონ III-ის ფრიტრედერული განწყობილება აშკარად არაპოპულარული გახდა, რამაც საბოლოო ანგარიშით მაღალი სატარიფო ბარიერები აღმართა. ამან კი ქვეყანა მკაცრი პროტექციონიზმის ნაკრძალად აქცია. ამავე გზით წავიდა რუსეთიც. XIX საუკუნის 70-იან წლებში ევროპაში პოლიტიკური საზღვრები მთლიანად დაემთხვა ეკონომიკურ საზღვრებს. საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების დარგი მეტწილად სახელმწიფოს ხელში აღმოჩნდა. დიპლომატიური სამსახურის წინაშე ახალი ამოცანები აღმოცენდა.

მიუხედავად ამისა, იმ პერიოდში საფრანგეთ-ინგლისის 1860 წლის ხელშეკრულებამ ეკონომიკის სფეროში თავისუფალი ვაჭრობის მქნევარა ბორბალი დაატრიალა. ხუთი წლის განმავლობაში ასეთი სახის ოთხმოცამდე

ხელშეკრულებას მოეწერა ხელი.[26] 1861 წელს საფრანგეთმა ბელგიასთან და თურქეთთან დადო ხელშეკრულებები, 1862 წელს – ცოლფერეინთან, 1863 წელს – იტალიასთან, 1865 წელს – შვეციასთან და ნიდერლანდებთან და ბოლოს, 1866 წელს – ავსტრიასთან. შეთანხმებების რიცხვი მთელ კონტინენტზე უკეთესი ხელშეწყობის რეჟიმის არსებობის წყალობით სწრაფად იზრდებოდა. ეს რეჟიმი, რომელიც XVII საუკუნეში „არადისკრიმინაციული პრინციპის“ სახელწოდებით მოევლინა მსოფლიოს, ასეთი ხასიათის ყველა სავაჭრო ხელშეკრულების უცვლელი მუხლი აღმოჩნდა. ასი წლის შემდეგ იგი GATT-ისა და WTO-ს ფუძემდებელი პრინციპი გახდა. დასაწყისში იგი ორმხრივ შეთანხმებებზე იყო აგებული. შემდეგში მან ხელშეკრულებებიდან გადაინაცვლა დოკუმენტებზე, რომელიც კონკურენციის დიდ თავისუფლებას ითვალისწინებდა. ამის გათვალისწინებით, ღია კარების რეჟიმის პუნქტი მრავალ შეთანხმებას შეიცავდა, რომელიც ბაზრებში შეღწევას ან გამოკვლეული თუ სადაო მიწების დაუფლების შესაძლებლობას იძლეოდა. 1856 წელს პარიზის კონგრესმა (დიდი ბრიტანეთი, საფრანგეთი, ავსტრია, რუსეთი, თურქეთი და სარდინია) ზღვების ნეიტრალიტეტის პრინციპი დააწესა და დუნაის აუზში თავისუფალი ნაოსნობა გამოაცხადა. 1885 წელს ბერლინის საერთაშორისო კონფერენციაში მონაწილე 14-მა სახელმწიფომ გამოაცხადა ვაჭრობის თავისუფლება მდ. კონგოს ტრადიციულ აუზში, ნიგერიდან კონგომდე – თავისუფალი ნაოსნობა, საქონლის უბაჟო შემოტანა და ამ რეგიონში საკუთარი საქმის მჭონე ყველა პირის უფლებათა თანასწორობა.

1888 წელს სუეცის არხმა კონსტანტინოპოლში დადებული კონვენციით საერთაშორისო სტატუსი მიიღო. მადრიდის (1880 წ.) და ალხესირასის (1906 წ.) კონფერენციებზე ადგილი ჰქონდა მაროკოს ბუნებრივი სიმდიდრეების საერთაშორისო დამუშავების მოწესრიგების მცდელობას. დაბოლოს, 1913 წელს, ჩინეთს უფულო მოვალეების კლასიკური ბედი ხვდა წილად: მის ფინანსებზე უც-

[26] Curzon D. Vultilateral commercial diplomacy. Londres: Michael Joseph, 1965, p. 81; Carron De La Carrière G. დასახ. ნაშრ., გვ. 33.

ხო სახელმწიფოების მეურვეობა დაწესდა და ეს საქმე საერთაშორისო საბანკო კონსორციუმს დაევალა, რაც მას ჩინეთის ბაზრიდან მრავალმხრივობის საფუძველზე კარგი ანაზღაურების საშუალებას აძლევდა. როგორც ვხედავთ, ეს წესი კიდევ არ არის სრული გახსნილობა, მაგრამ აღარც გაყვლების სფეროების განაწილების პოლიტიკას წარმოადგენს.

პოლიტიკური თვალსაზრისით ფრანგული დიპლომატიის ერთ-ერთი მიზანი, რომელსაც იგი ღიად მისდევდა, იმაში მდგომარეობდა, რომ დიდ ბრიტანეთთან მოქმედების საუკეთესო შეთანხმებისათვის მიეღწია იმ შემთხვევისათვის, თუ სავოიის (ჩრდ. დას. იტალიაში ყოფილი სამეფო) ანექსია სირთულეებს წააწყდებოდა, მაგრამ ამ ხელშეკრულების ერთ-ერთი არაპირდაპირი შედეგი ავსტრიისა და გერმანიის დამოკიდებულებაზე ზემოქმედება აღმოჩნდა. თავისთავად, იმ დროისათვის ცოლფერაინთან დადებულმა ხელშეკრულებამ განხეთქილება გაზარდა მის შემცირებულ საბაჟო გადასახადებსა და ავსტრიის ტარიფს შორის, რომელიც ისევ ძალიან მაღალი რჩებოდა. ამან შეიწირა ვენის მთავრობის განზრახვა, რომ ცოლფერაინში შესულიყო, რადგან იგი პრუსიის ზეწოლისგან საკუთარი უსაფრთხოების უზრუნველყოფას ვარაუდობდა. ამით ავსტრია ცდილობდა, რომ გერმანიის შემადგენლობაში პოლიტიკური ადგილი მოეპოვებინა და მისი გასაღების ბაზრების ათვისების შესაძლებლობა მიეღო. გამოსავლის ძებნაში ავსტრია უშედეგოდ ცდილობდა საშუალო გერმანული სახელმწიფოების დათანხმებას, რათა მათ ხელშეკრულების რატიფიკაციაზე უარი ეთქვათ. საბოლოოდ პრუსიასთან ბრძოლაში იგი დასუსტებული გამოვიდა, თუმცა ამ სახელმწიფოების ეკონომიკური კონსოლიდაცია პრუსიის ირგვლივ ჯერ კიდევ პოლიტიკური კავშირის დადებით არ დამთავრებულა, როგორც ეს 1864-1865 წლების კრიზისის დროს მოხდა, როცა ისინი პრუსიის წინააღმდეგ ამხედრდნენ. პრუსიის ეკონომიკური დიპლომატიის მოქმედების ხუთი წლის შემდეგ მიზნის მიღწევა შესაძლებელი გახდა და ბოლოს და ბოლოს, ბისმარკის პოლიტიკური მანევრები გერმანული სახელმწიფოების ფედერაციის შექმნით დაგვირგვინდა.

თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ ამ ხელშეკრულებებმა საუკუნის ბოლომდეც კი ვერ მიაღწიეს. 1877 წელს რუსეთში, ავსტრიასა და ესპანეთში საბაჟო ბარიერები აღსდგა. 1879 წელს, რუსული ხორბლის შეტანის შემცირების მიზნით, გერმანელი მიწათმფლობელები საბაჟო გადასახადების გაზრდას მოითხოვდნენ. რაღაც ამის მსგავსი ხდებოდა საფრანგეთშიც. პირველი ნიშნები ჯერ კიდევ 1881 და 1885 წლებში გამოჩნდა, შემდეგ უფრო გარკვეულად – 1892 წელს, როცა პრემიერ-მინისტრმა ***ჟიულ მელენმა*** მიაღწია კანონის მიღებას, რომელიც ყველა მოქმედი სავაჭრო ხელშეკრულების გაუქმებას, განსაკუთრებით სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციაზე, პროტექციონისტული ტარიფის შემოღებას ითვალისწინებდა. იგი ასევე საბაჟო გადასახადების როგორც მაქსიმალურ, ასევე მინიმალურ ზღვრებსაც (მხოლოდ იმ ქვეყნების საქონელზე, რომლებთანაც განსაკუთრებული შეთანხმებები იდებოდა) ადგენდა. ამიერიდან, გარდა დიდი ბრიტანეთისა, რომელმაც ცალმხრივი წესით შეინარჩუნა თავისუფალი ვაჭრობის პოლიტიკა (1932 წლამდე), ყოველდღიურ ლოზუნგად ყველგან პროტექციონიზმი იქცა. რა თქმა უნდა, იგი მრავალრიცხოვანი ორმხრივი შეთანხმებების მეშვეობით უფრო ზომიერი და შერბილებული გახდა, მაგრამ არც ერთ ამ შეთანხმებას XIX საუკუნის 60-იანი წლების ისტორიული როლის შესრულება არ ეწერა. ასე მაგალითად, 1881 წელს ინგლისმა გერმანიის იმპერიასთან მოაწერა ხელი შეთანხმებას, 1883 წელს – საფრანგეთთან, 1891 წელს გერმანიამ ავსტრიასთან ხელი მოაწერა შეთანხმებას, რომლითაც მან 30%-ით შეამცირა ბაჟი მარცვლეულის შემოტანაზე, სანაცვლოდ თავისი მზა პროდუქციის სასარგებლოდ დათმობები მოითხოვა. 1908 წელს 100-ზე მეტ სავაჭრო შეთანხმებას მოეწერა ხელი.

თავისთავად ამ პირველმა ხელშეკრულებებმა საკმაოდ ღრმა კვალი დატოვეს, რადგან პოლიტიკის პარალელურად ეკონომიკის დამოუკიდებლობის არსებობას დაუდო სათავე. ცხადია, ამ ხელშეკრულებების შემდგენლებს საგარეო პოლიტიკური მოსაზრებებიც ამოძრავებდათ და საერთაშორისო ურთიერთობებზე თავიანთი გავლენით მხოლოდ ვაჭრობის ჩარჩოებიდან გამოდიოდნენ, მაგრამ

ზოლაპარაკებებზე, სხვა ქვეყნების ინტერესების საპირისპიროდ, ძირითადად წამოწეული იყო ცალკეული ქვეყნების ეკონომიკური ინტერესები. ხელშეკრულების დანარჩენებიდან ისინი მის საფუძვლად გადაიქცა. ყველაზე ნათლად ეს ტენდენცია XX საუკუნის მეორე ნახევარში გამოვლინდა. მართლაც, სრულყოფილი სავაჭრო ხელშეკრულებების დადება მხოლოდ მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ დაიწყო.

ზემოხსენებულ წლებში სახელმწიფოთაშორისო ურთიერთობები ფინანსებისა და ფულადი მიმოქცევის დარგში ჯერ კიდევ ძალიან სუსტად იყო განვითარებული. სახელმწიფოები ფულს კაპიტალის ბაზარზე სესხულობდნენ, ხოლო თუ სესხისთვის უცხოურ ხაზინას მიმართავდნენ, იმ ქვეყნის ხელისუფალთა თანხმობა და კეთილგანწყობა კი რაღაც პოლიტიკური პირობების შესრულებაზე იყო დამოკიდებული.

ასეთივე ვითარება სუფევდა ფინანსურ სფეროშიც. რაიმე ფუძემდებელი ხელშეკრულების გარეშე, უსიტყვო თანხმობის საერთო პირობებში, საერთაშორისო სავალუტო სისტემა ძვირფასი ლითონების მარაგზე იგებოდა და ეს მარაგი პრაქტიკაში გავრცელებული სავალუტო ავუარებით, ძირითადად გირვანქა სტერლინგით, ივსებოდა. ეს აუცილებელი იყო მიმდინარე გარიგებების დასადებად, რაც თავისთავად ოქროს სტანდარტიდან (gold standard) ოქროვალუტის სტანდარტზე (gold exchange standard) გადასვლას იწვევდა. მსჯელობის თემად ორ ლითონზე (ოქრო და ვერცხლი) დაფუძნებულ სისტემას შორის არჩევანის ბაკეთება რჩებოდა. აგრეთვე, საჭირო იყო ფულადი ერთეულის განსაზღვრა, გაცვლის გამარტივება, ზოგიერთ შემთხვევაში, მონეტების მოჭრა, რომელიც ყველგან მიმოქცევაში იქნებოდა. ასე რომ, იმ პერიოდში არსებულ სავალუტო ზონებს მხოლოდ შეზღუდული მნიშვნელობა ჰქონდა, რადგან მათ არ გააჩნდათ ერთი ცენტრალური ბანკი ან ბანკების გაერთიანებული სისტემა და, მითუმეტეს, კრედიტების სფეროში – შეთანხმებული პოლიტიკა. ასევე, როგორც წესი, ერთიანი საპროცენტო განაკვეთები არ არსებობდა, რომლითაც სხვა საგადასახადო საშუალებე-

ბი განისაზღვრებოდა. ერთი სიტყვით, სხვადასხვა ქვეყანაში ეს სისტემა ერთმანეთისაგან დიდად განსხვავდებოდა.

პირველი სავალუტო კავშირი გერმანიაში ჩამოყალიბდა. მიმოქცევაში არსებული მონეტების სტანდარტიზაციის მიზნით 1838 წელს დრეზდენში კონვენციის დამტკიცების დროს გერმანულმა სახელმწიფოებმა (რასაც ცოლფერაინის ხელშეკრულება ითვალისწინებდა), არჩევანი გულდენზე და პრუსიულ ტალერზე შეაჩერეს. 1857 წელს გაფორმდა ავსტრია-გერმანიის კავშირი, რომელთა საერთო ფულადი ერთეული ვერცხლის მარკა გახდა, მაგრამ იგი საკმაოდ ხანმოკლე აღმოჩნდა, რადგან 1866 წლის ავსტრია-პრუსიის ომის შემდეგ კავშირი დაიშალა და 1871-1873 წლებში გერმანია ვერცხლიდან ოქროს სტანდარტზე გადაიყვანა.

1865 წელს მეორე ე.წ. ლათინური სავალუტო კავშირი შეიქმნა საფრანგეთისა და იმ ქვეყნების შემადგენლობით (ბელგია, შვეიცარია, იტალია, მოგვიანებით კი ავსტრია და საბერძნეთი), რომლებიც ბიმეტალურ (ოქროსა და ვერცხლისაგან მოჭრილი მონეტები) სტანდარტს იყენებდნენ. ამ გაერთიანების არსებობის დროს სამი კონფერენცია (1865 წ., 1867 წ., 1878 წ.) მოეწყო. მისი წევრები ცდილობდნენ, რომ ორივე სავალუტო სტანდარტის შეფარდებითი ღირებულება ემართათ, ასევე საერთო მიმოქცევის მონეტები გამოენახათ და საკუთარი ფულადი მექანიზმის ფუნქციონირებაში შესწორებები შეეტანათ, ვინაიდან ეს ქვეყნები თანდათან ბიმეტალურ სტანდარტზე უარს ამბობდნენ (1874 წელს – საფრანგეთი., 1892 წელს – ავსტრია-უნგრეთი და 1895 წელს – რუსეთი).

1873 წელს შეიქმნა სკანდინავიური სავალუტო კავშირი. ეს რიგით მესამე გაერთიანება იყო შვეციისა და დანიის შემადგენლობით, რომელთაც მოგვიანებით ნორვეგია შეუერთდა. ეს მონაწილე-ქვეყნები ოქროს მონეტებს ჭრიდნენ, რომლებიც სამივე სახელმწიფოში იყო მიმოქცევაში.

არ შეიძლება ეს კავშირები შევადაროთ მოგვიანებით, სრულიად სხვა პირობებში, შექმნილ სავალუტო კავშირებს, თუმცა მათ წინაშე არა მხოლოდ წმინდა ტექნიკური ხასიათის ამოცანები იდგა, არამედ ფუნდამენტური მნიშვნელობის საკითხებიც განიხილებოდა. მაგალითად, სტანდარტის შერჩევა. სწორედ ამის შესახებ მიმდინარეობდა საუბარი 1881 წლის თათბირზე, როცა აშშ, რომელმაც ჯერ კიდევ 1853 წელს შეაჩერა თავისი არჩევანი ოქროზე, მაგრამ საკუთარი ვერცხლის საბადოების გაზრდასთან ერთად მის შეცვლაზე ფიქრობდა, ლათინური კავშირის ქვეყნების თავის მხარეზე გადაბირებას ცდილობდა. დისკუსიები ცენტრალურ ბანკებს შორის მიმდინარეობდა, რომელიც დიპლომატიური განხილვის იქით მაინც ვერ გახდა. საერთაშორისო სავალუტო სისტემა მხოლოდ XX საუკუნის 30-იანი წლებიდან იქცა მაღალ დონეზე მოლაპარაკებების საგნად.

ჩვენ ვნახეთ, რომ XIX საუკუნის მეორე ნახევარში მსოფლიო ეკონომიკურად ისე იყო გაერთიანებული, როგორც – არასოდეს. ამ პერიოდს ამერიკელი ისტორიკოსები რ. პალმიერი და ჯ. კოლტონი ხატოვნად ახასიათებენ. ისინი წერენ, რომ „თითოეულ რეგიონს თავისი სპეციალიზაცია ჰქონდა და ნამდვილი მსოფლიო ბაზარი შეიქმნა. მიუხედავად საზღვრების არსებობისა, საქონელი, ფული, მომსახურება, კაპიტალი, ადამიანები ერთმანეთში აირია. საქონელი უნიფიცირებული მსოფლიო ფასის მიხედვით იყიდებოდა. ეს ნამდვილად არარეგულირებადი კაპიტალიზმის ტრიუმფი იყო“.[27] ასეთ პირობებში ეკონომიკურმა დიპლომატიამ გარკვეული მნიშვნელობა შეიძინა. *დიპლომატები*, რომლებიც მეწარმეებს *ეხმარებოდნენ* და ხელშეკრულებებსაც უჭერდნენ მხარს, იმ საქმეს აკეთებდნენ, რაც მათი პირდაპირი მოვალეობების ბუნებრივი გაგრძელება იყო. თანდათან ცხადი გახდა, რომ არ იყო საკმარისი მხოლოდ საფრთხეში ჩავარდნილი თანამემამულეების დაცვა და იმ გარანტიების მოპოვება, რომელიც დიპლომატებს მშვიდი მუშაობის საშუალებას მისცემდა. უფრო მეტიც, დიპლომატებს მეწარმეთა მხარდაჭერის, წახალისების, დაწინაურების შესწავლამ და შესაბამისად, დიპლომატიური სამსახურის მუშაობის გარდაქმნა მოუწიათ.

[27] Palmer R. R., Colton G. A history of the Modern World. New York: Alfred A Knopf. 1978, გვ. 221.

XVII საუკუნიდან ლევანტის ზღვისპირა ქალაქების კონსულები, რომლებიც უწინ კერძო პირები იყვნენ, ევროპის სახელმწიფოების ოფიციალურ მოხელეებად იქცნენ და მათ მშობლიური ვაჭრებისადმი დახმარება და ოტომანის ხელისუფლებასთან დაკავშირება დაევალათ. საკონსულოები თანდათან სხვა სახელმწიფოებშიც წარმოიშვა. მათ მთავრობის საჭიროებისათვის ვაჭრობის სფეროში ცნობების მისაღებად მიმართავდნენ. ეს კონსულებს აიძულებდათ, რომ ამ საქმისათვის ხელი მოეკიდათ და საქონელგაცვლის პრობლემებით დაინტერესებულიყვნენ. საფრანგეთში ეს ახალი ვალდებულება კონსულებს მას შემდეგ დაეკისრათ, როცა 1681 წელს სამეფო კარის ბრძანება გამოვიდა ზღვაოსნობის შესახებ. იგი 1781 წლის ბრძანებით კიდევ უფრო დაზუსტდა. ამასთან დაკავშირებით ისიც უნდა ითქვას, რომ კონსულები სამახსოვრო ჩანაწერების, დეპეშებისა და მოხსენებების შედგენის დროს განსაკუთრებულ გულმოდგინებას არ იჩენდნენ. იმავე დროს (1696 წ.) ინგლისში ვაჭრობისა და პლანტაციის (Board of Trade and Plantations) საკითხებზე დაარსდა სამმართველო, რათა საზღვარგარეთ ბრიტანეთის ვაჭრობა წინ წაეწიათ. ამავე მიზნით საფრანგეთში *სავაჭრო საბჭო* შეიქმნა. 1850 წელს სარდინიის სამეფოში საგარეო პოლიტიკური უწყების რეფორმები გატარდა. საგულისხმო ის იყო, რომ უწყების ჩარჩოებში კომერციისა და საკონსულო საქმეების სამმართველო დაარსდა. ექვსი წლის შემდეგ ცალკე ჩამოყალიბდა კომერციული და საკონსულო განყოფილება. მომავალში ეს სტრუქტურა დაედო საფუძვლად გაერთიანებული იტალიის საგარეო საქმეთა სამინისტროს. 1866 წელს ბრიტანეთის საგარეო საქმეთა სამინისტროში სავაჭრო განყოფილება შეიქმნა. 1872 წელს იგი ძირეულად გარდაიქმნა და ბრიტანეთის საელჩოში სავაჭრო ატაშე დანიშნეს. პირველი კომერციული ატაშე უკვე 1880 წელს ბრიტანეთის საელჩოში პარიზში გამოჩნდა, ხოლო შვიდი წლის შემდეგ (1887 წ.) – სანკტ-პეტერბურგში. მომდევნო წლებში ინგლისის საელჩოებში ეს პოსტი შემოიღეს ბერლინში, კონსტანტინოპოლში, პეკინსა და იოკოჰამში. XIX საუკუნის უკანასკნელ მესამედში ანალოგიური დეპარტამენტი შეიქმნა გერმანიის საგა-

ში საქმეთა სამინისტროში, საიდანაც უცხოეთში კომერციული ატაშეს აგზავნიდნენ. 1906 წელს საფრანგეთის კომერციულ ატაშეთა კორპუსი დააარსა. ერთი სიტყვით, ამ სპეციალური სამსახურის შექმნა მსოფლიო დიპლომატიაში უჩვეულო მოვლენა იყო. ამან დიპლომატიის ახალი ფორმები წარმოშვა.

ამრიგად, ყოველივე ზემოთქმულის საფუძველზე შეიძლება დავასკვნათ: მსოფლიო ბაზარზე საერთო „თამაშის წესები“ არ არსებობდა. ამის გამო კომპანიები იძულებულნი იყვნენ დასახმარებლად საკუთარი მთავრობისაკენ მიემართათ, რათა ამ უკანასკნელს დიპლომატიური აპარატის მეშვეობით საკუთარი მეწარმეებისათვის ბაზარი დაეჭირა. ყველაფერი ეს მოწმობდა სახელმწიფოს მზარდ ჩაღრმავებას საგარეო-პოლიტიკურ კავშირებზე, რაც თავის მხრივ დიპლომატიას, როგორც საგარეო პოლიტიკის განხორციელების მექანიზმს, მკვეთრად გამოხატულ ეკონომიკურ განზომილებას ანიჭებდა. საგარეო საქმეთა სამინისტრომ უცხოეთის ბაზრებისა და პროდუქციის შესახებ მთავრობისათვის ინფორმაციების მიწოდებას სერიოზულად მოჰკიდა ხელი, ხოლო მათი მოხელეები სესხებსა და ტარიფებზე მოლაპარაკებებს ეწეოდნენ. უკვე გაჩნდა იმის აუცილებლობა, რომ ეკონომიკური პოლიტიკის შესახებ სპეციალური დეპარტამენტები შექმნილიყო. უცხოეთის წარმომადგენლობებში ვაჭრობისა და კომერციის ატაშემ დაიდო ბინა. აღნიშნულთან დაკავშირებით ცეთანხმებით იმ მკვლევართა მოსაზრებას, რომ ამ პერიოდის აღსანიშნავად უნდა გამოვიყენოთ ტერმინი „*სავაჭრო დიპლომატია*“.

§ 3 ეკონომიკამ დიპლომატია თავის სამსახურში ჩააყენა

დიპლომატია ნიადაგ მიისწრაფვის, რომ ეკონომიკას ხელი შეუწყოს, ხოლო ეკონომიკა კი თავის მხრივ, საგარეო პოლიტიკას ეხმარება. ამგვარად შეხების მესამე წერტილი გაჩნდა და ამაში, იმ როლის გათვალისწინებით, რომელიც ეკონომიკას საზოგადოების ცხოვრების

ყველა სფეროში უკავია, სიახლე არაფერია, რადგან დიპლომატიამ ეკონომიკაში სამუშაო ინსტრუმენტი და იარაღი ძველთაგანვე შეიძინა.

დიპლომატიის ეკონომიკური ბერკეტები მრავალგვარია: ამა თუ იმ ქვეყანაში მშობლიური კომერსანტების საქმიანობა გავლენის ერთ-ერთ არხს წარმოადგენს. კრედიტორის მდგომარეობა ზეწოლის გამოყენების საშუალებებს ქმნის, ფინანსური ან ტექნიკური დათმობები იმის გათვლის საფუძველს იძლევა, რომ მოგისმენენ და შენ რჩევას ყურად იღებენ. მტკიცებას არ საჭიროებს, რომ სახელმწიფოთაშორისო ურთიერთობების სფეროში კაპიტალდაბანდებების მზარდი პოტენციალი ყველა იმ ბერკეტს ქმნის, რომელთა გამოყენება სახელმწიფოს თავისი მდგომარეობის განსამტკიცებლად შეუძლია. ისტორია სავსეა შემთხვევებით, როცა დიპლომატები სარგებელს იღებდნენ არსებული გარემოებებიდან, ზოგჯერ მათ მოხერხებულად იყენებდნენ, ზოგჯერ მათ თვითონ ქმნიდნენ, მაგრამ მეტწილად მოვლენათა მსვლელობას საჭირო მიმართულებით წარმართავდნენ, მაგრამ როცა საქმე თანამემამულეებს ეხებოდა, ნებისმიერი დიპლომატის თანდაყოლილი რეფლექსი მას ემორჩილებოდა.

საქმიანი ურთიერთობები ადამიანების დაახლოების მუდმივ საშუალებად ითვლებოდა. ასეთი იყო საფრანგეთისა და დიდი ბრიტანეთის (1786 წ., 1860 წ.) სავაჭრო ხელშეკრულებების არაპირდაპირი მიზანი. გარდა ამისა, გასულ საუკუნეში თავისუფალ ვაჭრობას მისი მქადაგებლები მშვიდობის ფაქტორად წარმოადგენდნენ. მაგალითად, ზემოხსენებული *რიჩარდ კობდენი* მიიჩნევდა, რომ არსებობს რაღაც „ბუნებრივი ჰარმონია“ ეკონომიკურ კანონებსა და საერთაშორისო ურთიერთობათა განვითარებას შორის. მისი აზრით, თავისუფალი საქონელგაცვლა სახელმწიფოთა რაღაც ურთიერთდამოკიდებულებას წარმოშობს, რომელიც საკმარისი იქნება იმისათვის, რომ გადაილახოს პოლიტიკური უთანხმოებები. კიდევ მეტი, იგი ბაზრების გასაფართოებლად უაზროს გახდის ტერიტორიების დაპყრობას და მთავრობებს „თავისი ხალხის ომში ჩათრევა“-ზე ხელს ააღებინებს. ყოველივე ამის გათვალისწინებით უცნაურად არ მოგვეჩვენება ფრანგი ეკო-

ნომისტის ფრედერიკ ბასტიას (1801-1850 წწ.) გადაწყვეტილება, რომ თავისუფალი ვაჭრობის საზოგადოებისათვის 1847 წელს *მშვიდობის მეგობართა საზოგადოება* წოდებინა. მაგალითად, მეფე ლუი ფილიპე I (1830-1848 წწ.) დაინტერესებული იყო იმით, რომ საფრანგეთში რკინიგზის მშენებლობაში ინგლისელები კაპიტალს დებდნენ. ამით იგი იმედოვნებდა, რომ ინვესტორები პოლიტიკური დაძაბულობის წარმოშობისას თავისი მთავრობის დამშვიდებას შეეცდებოდნენ.

საერთაშორისო ურთიერთობების ყოველდღიური განვითარება ეკონომიკური ბერკეტების გამოყენების მრავალ მაგალითს იძლევა. კერძოდ, კრედიტორის უპირატესი მდგომარეობის გამოყენებით ევროპის სახელმწიფოები საკმაოდ ხშირად ნაკლებად განვითარებულ ქვეყნებზე ზეწოლას აძლიერებდნენ. ყველაფერი კლასიკური სცენარის მიხედვით მიმდინარეობდა. ეს იმით იწყებოდა, რომ მარჯის ბანკირები ასეთ ქვეყნებს ფინანსურ შეღავათებს სთავაზობდნენ, რასაც საბოლოოდ წინდაუხედავ ვალებში ჩაგრდნა მოსდევდა. ამის შემდეგ ვალების გადაუხდელობის გამო გარდაუვალი ფინანსური სირთულეები იქმნებოდა, რაც დიპლომატიური არხების პროტესტებით, ფინანსური სანქციების მუქარითა და შეიარაღებული ძალის გამოყენებითაც კი მთავრდებოდა. ამ გზით მოვალე-სახელმწიფოს ფინანსებზე კერძოდ, საბაჟო ქცევებზე, შემოსავლებსა და გასავლებზე, ცენტრალურ ბანკებზე კონტროლი მყარდებოდა. მსგავსი სცენარის უმნიშვნელო განსხვავებებით განვითარდა მოვლენები 1876 წელს – ეგვიპტეში, 1881 და 1901 წლებში – თურქეთში, 1881 წელს – ტუნისში, 1898 წელს – საბერძნეთში, 1912 წელს – ჩინეთში.

აშშ-ს მთავრობა ყველა კონტინენტზე ე.წ. *„დოლარის დიპლომატიას“* იყენებდა. ეს იყო მტკიცე კრედიტორული პოზიციების თავის სასარგებლოდ გამოყენების გაუმჯობესებული ვარიანტი, ვინაიდან იგი სხვა სახელმწიფოების ვალებს აკონტროლებდა. აშშ-ს საფინანსო ბაზარს კი ყველა სესხის დაფარვა შეეძლო. გაკოტრებული მევალეებისგან კრედიტორების დაცვა არა მხოლოდ გავლენის სფეროების გაფართოებას უწყობდა ხელს, არამედ თავად ეს სფეროები ეკონომიკის ყველა დარგში კაპი-

ტალის დიდძალი დაბანდების წყალობით მნიშვნელოვნად ძლიერდებოდა: რკინიგზის მშენებლობა, ელექტროენერგიის წარმოება, სამთამადნო საქმე, ნავთობის სარეწები, ბანანების პლანტაცია, შაქრის ლერწამი, კაკაო და ა.შ. მექსიკამ, ცენტრალურმა ამერიკამ (კოლუმბია, ნიკარაგუა, ჰონდურასი) და კარიბის აუზის ქვეყნებმა (კუბა, სან-დომინგო და ჰაიტი) საკუთარ თავზე გამოსცადეს საქმიანი წრეების პრაქტიკული ინტერესებისა და პოლიტიკოსთა გეგმების ერთმანეთში მჭიდროდ გადახლართვის შედეგები.

ევროპის სახელმწიფოებს შორის ურთიერთობებში კრედიტორთა და ინვესტორთა აქტიურობა პოლიტიკური სარგებლიანობის მიხედვით მერყეობდა. ცნობილია, საფრანგეთის ბაზარზე რუსეთის სესხების მნიშვნელოვანი როლი, რომელსაც შემდეგ საფრანგეთის რესპუბლიკასა და რუსეთის იმპერიას შორის კავშირის განმტკიცება მოჰყვა. ასე მაგალითად, 1900 წლის სესხი ორი ქვეყნის სამხედრო გენერალურ შტაბებს შორის შეთანხმების დადებით დასრულდა. კიდევ მეტი, 1906 წელს რუსეთს 1,2 მლრდ ოქროს ფრანკის სესხი მას შემდეგ მისცეს, როცა რუსეთის დიპლომატიამ ალხესირასის კონფერენციაზე საფრანგეთს დაუჭირა მხარი. ცნობილია, რომ 1887 წლის საბაჟო კრიზისის პერიოდში იტალიისათვის საფრანგეთის ბაზარი დაიხურა. იგი ისევ მხოლოდ მას შემდეგ გაიხსნა, როცა 1902 წელს იტალიის მთავრობამ ინგლისსა და საფრანგეთს შორის ომის შემთხვევაში ნეიტრალიტეტის დაცვა იკისრა. გვაქვს საწინააღმდეგო მაგალითებიც: 1895 წელს მთავრობის წინადადებით საფრანგეთის ექვსმა ბანკმა დააფინანსა რუსულ-აზიური ბანკი. მას ჩინეთისათვის უნდა მიეცა თანხის ნაწილი, რათა იაპონიისათვის გადაეხადა კომპენსაცია სიმონოსეკის (იაპონია) ხელშეკრულების დადების შემდეგ. ამან შემდეგში რუსეთს საშუალება მისცა, აღმოსავლეთ ჩინეთის რკინიგზის კომპანია ანუ ტრანსმანჯურიის მაგისტრალი შეექმნა. საინტერესოა ასევე მსგავსი ზეწოლის სხვა მაგალითებიც. საფრანგეთის დიპლომატია ოტომანთა იმპერიაში აქტიურად ცდილობდა ინვესტიციების დაწინაურებას. ეგვიპტის კრედიტორებს უნარი შესწევდათ, რომ ბევრი კონტინენტური სახელმწიფოების დიპლომატიურ კურსზე ზეწოლა განეხორციელებინათ. კონსტანტინოპოლში საფრანგეთის ელჩი ცდილობდა, რომ თურქებისთვის თავზე მადალი პროცენტის სესხები მოეხვია. სწორედ ამის გამო საფრანგეთის ელჩს „23 პროცენტის მუსიე“ უწოდეს.

XX საუკუნის დასაწყისში ფორინ-ოფისი თურქეთში გერმანული ინვესტიციების პოლიტიკურ-სტრატეგიული შედეგების გამო უკიდურესად შეწუხებული იყო. ამიტომ იგი საფრანგეთთან თავისებური „სამრეწველო ანტანტის“ შექმნის შესახებ მოლაპარაკებებს ეწეოდა. მისი მიზანი რეგიონში გერმანიის წინსვლის შეჩერება იყო. ამის შედეგად ბრიტანელმა და ფრანგმა დიპლომატებმა ლონდონში, პარიზსა და კონსტანტინოპოლში ბიზნესმენთა და ბანკირთა კონსორციუმის შექმნა დაიწყეს, რათა მოცემულ რეგიონში აქტიურად ემოქმედათ.

სხვა შემთხვევაში მთავრობები შეეცადნენ, რომ ფული არ გამოეყოთ იმ პროექტებზე, რომლებიც მათ ინტერესებს ეწინააღმდეგებოდა. 1858 წელს, სუეცის კომპანიის დაფუძნების დროს, ინგლისის პრემიერ-მინისტრი ჰენრი ჯონ პალმერსტონი (1855-1865 წწ.) დაჟინებით ურჩევდა ბრიტანელ ინვესტორებს, რომ კაპიტალის დაბანდებებისაგან თავი შეეკავებინათ. მიუხედავად ამისა, კომპანია სხვა ფინანსურ ბაზრებზე შეგროვილი ფულით მაინც დაარსდა და 1859 წელს არხზე ნაოსნობა დაიწყო. ინგლისის მთავრობამ მდგომარეობა მას შემდეგ გამოასწორა, როცა 1875 წელს პრემიერ-მინისტრმა ბენჯამინ დიზრაელმა ჰედივეის აქციების შესყიდვა შესძლო და ამით კომპანიის ადმინისტრაციულ საბჭოში მესამედი ადგილი დაიკავა. მსგავსი მოსაზრებებით შეგულიანებულმა ბისმარკმა რუსეთს სესხების მისაღებად ფინანსური ბაზარი დაუხურა. მან ამით დაიწყო სოფლის მეურნეობის მრეწველებისათვის ხელის შეწყობა, რადგან იმედოვნებდა, რომ ეს რუსეთში რკინიგზის გაყვანას შეაფერხებდა. ეს კი რუსეთს გერმანიაში სოფლის მეურნეობის პროდუქციის შეტანას გაურთულებდა (სწორედ ამან უბიძგა რუსეთს, რომ სგსხებზე პარიზისათვის მიემართა). ამ ხერხს მიმართა ბრიტანეთის მთავრობამ, როცა ბაღდადის რკინიგზაზე ბრიტანული კაპიტალის ჩადებისაგან თავის შეკავების რჩევას იძლეოდა. აქ ითვალისწინებდნენ იმას, რომ აღნიშნული

რკინიგზა სპარსეთის ყურესთან ძალიან ახლოს აღმოჩნდა და ასევე კავკასიის მხარეზე გადიოდა, რომელიც რუსეთის უკმაყოფილებას იწვევდა. ვფიქრობთ, ამ ისტორიის გაკვეთილი დღესაც არ კარგავს უკვე სხვა განზომილებაში თავის აქტუალურობას.

ყოველივე აღნიშნულის მიზეზი ის იყო, რომ კაპიტალის მოძრაობა იმ წლებში სრულიად თავისუფლად ხორციელდებოდა. ფინანსური ბერკეტების გამოყენება იმას გულისხმობდა, რომ მთავრობებს, როგორც მთელ საქმიან წრეებს, ასევე კაპიტალის ცალკეულ დამბანდებლებს, პოზიციების განსაზღვრის საშუალება აძლევდა. დიდ ბრიტანეთში მთავრობას საჭირო სამართლებრივი შესაძლებლობები არ გააჩნდა, მაგრამ ფორინ-ოფისს, ხაზინასა და საფონდო ბირჟას შორის ნდობის ფაქტორი საკმაოდ მტკიცე იყო საიმისოდ, რომ მისი „რჩევა“ გაეთვალისწინებინათ. საფრანგეთში ფინანსთა და საგარეო საქმეთა მინისტრების აუცილებელი განმარტებების საფუძველზე ფასიანი ქაღალდების კოტირება, მათი ლიკვიდობის გარდაუვალი პირობა მთავრობისაგან თანხმობას საჭიროებდა. ამგვარად, ამა თუ იმ ოპერაციის დაბრკოლება ამ უწყებების ხელში იყო. მართალია, მთავრობას ვინმესთვის ხელსაყრელი პირობების შესაქმნელად იურიდიული საშუალებები არ გააჩნდა, მაგრამ ეს მას არასოდეს უშლიდა ხელს, რომ კერძო ოპერატორებზე ზეწოლა მოეხდინა. საფრანგეთის იმპერატორი ნაპოლეონ III საზღვარგარეთ სამრეწველო საწარმოებსა და რკინიგზების მშენებლობებში კაპიტალის დაბანდებას დაჟინებით აქეზებდა. იმპერატორი მიისწრაფოდა, რომ წარმოების საშუალებების ექსპორტისათვის გასაღების ბაზრები გაეხსნა და, ამავე დროს, ქვეყნის საგარეო პოლიტიკისათვის ეკონომიკური საფუძველი შეექმნა. ამ მიზნით საელჩოები იძლეოდნენ მხარდაჭერის გულუხვ მაგალითს, ხოლო მთავრობა კი – ფინანსური დახმარებისა. მაგალითად, 1868 წელს ფინანსური გარანტიები გამოეყო აღმოსავლეთის რკინიგზებს, როცა ისინი ორი ბელგიური სარკინიგზო კომპანიის გამოსყიდვას აპირებდნენ. ამგვარადვე, პარიზის მიერ სესხების გაცემა ხშირად ფრანგული მრეწველობისთვის ბაზრების გადაცემაზე იყო დამოკი-

დებული. ასეთი პრაქტიკა, მიუხედავად იმ შეშფოთებისა, რომელიც დროდადრო გამოიხატებოდა უცხოური კაპიტალდაბანდებებისა და ფულადი თანხების მნიშვნელოვანი ნაწილის დაკავშირებით, მეორე იმპერიის დაცემის შემდეგაც გაგრძელდა. ამის გამო ხშირად სიტყვიერი შეხლა-შემოხლაც იფეთქებდა, რომელიც ზოგჯერ უშედეგოდ მთავრდებოდა. სხვათა შორის, ერთ-ერთმა ასეთმა კამათმა 1913 წელს სათავე დაუდო რთულ დებატებს პარლამენტში საფრანგეთის ხაზინის საკმაოდ დიდი წილის „სხვა სახელმწიფოებისთვის უსასრულო სესხების გაცემის“ საზრიანობის თაობაზე, რამაც საქმე კინადამ გასტონ დუმერგის (1913-1914 წწ.) კაბინეტის გადადგომამდეც კი მიიყვანა. დავა იმით დასრულდა, რომ დეპუტატებმა მიიღეს დოკუმენტი, რომლის საფუძველზეც საფრანგეთის ფინანსთა მინისტრმა ჟოზეფ კაიომ ნებისმიერი უცხოური სესხის კოტირების სრული თავისუფლება მოიპოვა, თუ ეს სესხი საფრანგეთის „პოლიტიკურ ან ეკონომიკურ უპირატესობას“ უზრუნველყოფდა. ამით ცხადად ჩანს, პირველი ორმოცი წლის განმავლობაში თუ როგორ იყენებდა ეკონომიკურ ბერკეტებს მესამე რესპუბლიკის დიპლომატია.

ესა თუ ის მთავრობა საკუთარი მიზნების მიღწევას *დიპლომატიის ეკონომიკური იარაღის* გამოყენებით უზრუნველყოფს. ამ შემთხვევაში მას თავის განკარგულებაში ეკონომიკური ზეწოლის საშუალებები გააჩნია. იგი შეიძლება გამოიხატოს *დათმობის, ფინანსური დახმარების, საბაჟო შეღავათების, სანქციების* ან *საბაჟო ომის სახით, ემბარგოს შემოღებით* ან *ეკონომიკური ბლოკადით.*

იმთავითვე საბაჟო გადასახადები ზეწოლის საშუალებას წარმოადგენდა. 1664-1667 წლებში საფრანგეთის საშინაო და საგარეო პოლიტიკის ფაქტობრივმა ხელმძღვანელმა ჟან-ბატისტ-კოლბერმა დააწესა მაღალი საბაჟო გადასახადები, რომელიც მიმართული იყო ინგლისისა და ჰოლანდიის წინააღმდეგ. ამით იგი საფრანგეთის მრეწველობასა და ვაჭრობას უცხოეთის კონკურენციისგან იცავდა. კოლბერმა შემოიღო პროტექციონისტული საბაჟო ტარიფები. სწორედ ამის გამო დაიწყო ომი ჰოლანდიას-

თან,[28] ხოლო 1720-1723 წლებში ინგლისის პრემიერ-მინისტრის რობერტ უოლპოლის (1676-1745 წწ.) ტარიფი, შესაბამისად, მიმართული იყო საფრანგეთის წინააღმდეგ. მომდევნო პერიოდში (1890 წ.) საყურადღებოა გერმანიის კანცლერის ოტო ფონ ბისმარკის საბაჟო ომი რუსეთთან, რომელიც, თითქოსდა, გერმანიის სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის დასაცავად იქნა გაჩაღებული. ამ შემთხვევაში რეალური წამქეზებელი ეკონომიკური ხასიათის მიზეზი, რომელმაც მაინც ვერ შეასრულა გადამწყვეტი როლი, პოლიტიკურ მიზანს უკავშირდებოდა – სავაჭრო შეთანხმებით ავსტრია-გერმანიის კავშირის განმტკიცებას. ეს უკანასკნელი, რუსეთიდან მარცვლეულით მომარაგების საზიანოდ, თავის ბაზარს უნგრულ ხორბალს გაუჩსინდა. 1906 და 1911 წლებში საბაჟო ომს აწარმოებდა ავსტრია-უნგრეთი სერბიასთან, რათა ეს უკანასკნელი აეძულებინა, რომ უარი ეთქვა პარიზთან დაახლოებაზე და თავისი მზერა ისევ ვენისაკენ მიემართა. მართალია, ამით სერბეთმა სინამდვილეში პირუტყვით ავსტრიის გასაღების ბაზარი დაკარგა, მაგრამ მან სწრაფად მოაწესრიგა კონსერვების წარმოება და ამის წყალობით გასაღების სხვა ბაზარი იპოვა. ასე რომ, ავსტრიის ხრიკები წარუმატებელი აღმოჩნდა.

საბაჟო ომების სია სავსეა ემბარგოს შემოღების მაგალითებით. იგი უკიდურეს ზომას და სავაჭრო ურთიერთობათა გაწყვეტას ნიშნავს, მაგრამ XX საუკუნემდე პრაქტიკაში მხოლოდ ბლოკადის შემოღებას მიმართავდნენ: კონტინენტურ ბლოკადას ნაპოლეონ I ბონაპარტემ (1769-1821 წწ.) 1806 წელს ბრიტანეთის სამხედრო ფლოტის მიერ დადგენილი საზღვაო ბლოკადის პასუხად მიმართა. ასე უინტერესო არ იქნება სხვა ანალოგიური მაგალითები: 1884-1885 წლებში საფრანგეთმა მოაწყო ჩინეთის სანაპიროს ბლოკადა და ჩინეთთან ომის დროს კანტონიდან ტიანძინში ბრინჯის გადატანა აკრძალა; 1893 წელს იმავე საფრანგეთმა სიამის სანაპიროს ბლოკადა გამოაცხადა, რათა ეს ქვეყანა აეძულებინა, რომ ლაოსის ოკუპაცია ელიარებინა. ყველა ზემოთ ჩამოთვლილ შემთხვევაში

[28] Борисов, Ю. В. Дипломатия Людовика XIV, М., 2002, გვ. 106-122.

ბლოკადა სხვა არაფერი იყო, თუ არა საომარ მოქმედებათა ნაირსახეობა. ცხადია, ნაკლებად საშიში, ვიდრე საომარი მოქმედებები, მაგრამ უფრო დემონსტრაციული, ვიდრე ჯარების უბრალო გადაადგილება. იგი ეკონომიკურ ბერკეტს მხოლოდ თავისი შედეგების გამო იძენს და არ არის დიპლომატიურ ფორმებში მოქცეული, მაგრამ პოლიტიკური მიზნები გააჩნია. აქედან გამომდინარე, ნაპოლეონ I-ის ბლოკადის მიზანი არა იმდენად იმაში მდგომარეობდა, რომ ბრიტანეთის მრეწველობისათვის ზიანი მიეყენებინა და ირიბად სახელმწიფოს სამხედრო ძლიერება დაესუსტებინა, არამედ იმაში, რომ მუდმივი ზეწოლით ინგლისის წინააღმდეგობის უნარი დაეთრგუნა. მიუხედავად ამისა, თავდაპირველი მიზანი თანდათან უკანა რიგში გადავიდა, ხოლო პირველხარისხოვანი მნიშვნელობის ამოცანები საფრანგეთის ეკონომიკის საჭიროებისათვის მიზანმიმართულად ევროპულ მრეწველობაზე გადაეწყო, განსაკუთრებით 1809 წლიდან, როცა ევროპის ბაზარზე საქონლის ექსპორტსა და იმპორტზე ლიცენზიების შემოღებამ რეგულირება შესაძლებელი გახადა. ცნობილია, რომ 1935 წელს იტალია ეთიოპიაში შეიჭრა. სწორედ ამ დროს იტალიის წინააღმდეგ შემოიღეს სანქცია, რომელიც მასშტაბური ემბარგოს მაგალითს წარმოადგენს.

§ 4 ეკონომიკური დიპლომატიის სრულფასოვნობა XX საუკუნის დასაწყისში

გარკვეული გზის გავლისა და მნიშვნელოვანი ცვლილებების შემდეგ დიპლომატია და ეკონომიკა ერთ პოზიციაზე აღმოჩნდა: ეკონომიკური დიპლომატია იქმნებოდა და იცვლებოდა. მისი გამოყენების სფეროები იმდენად მრავალფეროვანი გახდა, რომ უნებლიეთ იბადება კითხვა: ხომ არ განდევნა მან სხვა დანარჩენი? ამიტომ აუცილებელია, რომ მის როლში უკეთ გავერკვეთ.

უპირველეს ყოვლისა, *ეკონომიკური დიპლომატია* იმის შესაბამისად მტკიცდებოდა, თუ ტრადიციული დიპლომატია რამდენად ახერხებდა სახელმწიფოთაშორისო დამოკიდებულებების მოსაგვარებლად შეიარაღებული და-

პირისპირების თავიდან აცილებას. XVIII საუკუნემდე დიპლომატების ხელოვნება იმაში მდგომარეობდა, რომ სამხედრო ძალის წინააპირობიდან გამომდინარე, ყველა შედეგისათვის მოხერხებულად შესაბამისი ფორმა მიეცა და ოსტატურად შედგენილი ხელშეკრულებების პუნქტებიდან მომავალში მაქსიმალური მოგება მიეღო. რა თქმა უნდა, აქ პოლიტიკური განჭვრეტის ნიჭი საგულისხმო როლს ასრულებდა. ამას მოწმობს დიდი მნიშვნელობის ვესტფალიის (1648 წ.) ორი სამშვიდობო ხელშეკრულება და ვენის კონგრესის (1814-1815 წწ.) საერთაშორისო საზავო კონფერენციის საბოლოო აქტი, რომელთა განმტკიცებას მაინც სამხედრო პოტენციალის თანაფარდობა განსაზღვრავდა. დიპლომატია დამოუკიდებლობას იმის შესაბამისად იძენდა, თუ რამდენად რთულდებოდა სხვადასხვა ძალთა ურთიერთმოქმედება და რამდენად ეძლეოდა მას სახელმწიფოთა შორის კავშირების შექმნის გამოყენების შესაძლებლობა.

ბუნებრივია, ამ ძალთა რიცხვში შედის ეკონომიკაც, ხოლო სახელმწიფოების საგარეო პოლიტიკა კი მისი წარმატების საიმედო სასინჯ ქვას წარმოადგენს. რა თქმა უნდა, ეკონომიკურ ინტერესებს ყველა დროში უწევდნენ ანგარიშს, მაგრამ ძალიან დიდხანს მას მეორეხარისხოვანი როლი ეკავა. მაგალითად, ცნობილია, რომ შუა საუკუნეებში ჯვაროსნული ლაშქრობები, მართალია, ვაჭრობასა (გზების შესწავლა აღმოსავლეთ ხმელთაშუაზღვისპირეთში) და დემოგრაფიას ხელსაყრელ ნიადაგს უქმნიდა, მაგრამ ეს ლაშქრობები რელიგიური მოსაზრებებით ეწყობოდა. ამას მოწმობს ჯვაროსანთა მიზანი – იერუსალიმის დაუფლება. დროთა განმავლობაში ეკონომიკურმა ინტერესებმა სულ უფრო დიდი მნიშვნელობა შეიძინეს. ასე რომ, ეკონომიკური დიპლომატიის ისტორია სახელმწიფოთაშორის ურთიერთობებში ეკონომიკის შეჭრისა და მისი როლის ზრდის ისტორიაა.

ამ კონტექსტში საინტერესოდ მიგვაჩნია ჩვენს ისტორიასთან დაკავშირებული ერთი კონკრეტული მოვლენის გახსენება. საყოველთაოდ ცნობილია ქართლის მეფის ვახტანგ VI-ის პეტრე I-თან სამხედრო-პოლიტიკური კავშირის მარცხის სავალალო შედეგები. არ ვეხებით რა

მოვლენების პოლიტიკურ შეფასებას, ჩვენი მიზნიდან გამომდინარე, აღვნიშნავთ შემდეგს: ინგლისის დიპლომატია კონსტანტინოპოლში შეშფოთებას არ მალავდა პეტრე I-ის კასპიისპირეთში ლაშქრობისა და ვახტანგ VI-ის რუსეთის მეფესთან ერთიანი სამხედრო-პოლიტიკური გეგმის გამო, რადგან წარმატების შემთხვევაში ლონდონი ინგლისელი ვაჭრების მოსალოდნელ ზარალს ხედავდა სპირნასა და ალეპოში. ამ მიზნით ინგლისის დიპლომატია ყველა ზომას იყენებდა კონსტანტინოპოლში, რომ სულთანს დაეპყრო აღმოსავლეთ საქართველო და კავკასიიდან გაეძევებინა რუსეთი. ინგლისის სტატს-მდივანი კარტერეტი მიიჩნევდა, რომ, თუ პეტრე I „განახორციელებდა თავის მიზნებს, მაშინ ის გამოიწვევდა ოსტ-ინდოეთისა და ლევანტის კომპანიის კრახს, რაზედაც დიდად იყო დამოკიდებული ინგლისელთა სიძლიერე და პარლამენტური წყობის უშიშროება“.[29] შედეგად, ინგლისისაგან წინასწარ და დიპლომატიურად ზურგმომაგრებულმა თურქეთმა მოკავშირისაგან მიტოვებული საქართველო დაიპყრო, რადგან იმ დროს ლონდონისათვის დამოუკიდებლობისათვის მებრძოლი საქართველო არ წარმოადგენდა ეკონომიკური დაინტერესების საგანს. ასე შეეწირა ჩვენი ქვეყნის დამოუკიდებლობის აღდგენა ინგლის-რუსეთ-თურქეთ-საფრანგეთის აღმოსავლური ეკონომიკური პოლიტიკის ინტერესებს.

სინამდვილეში, როცა ეკონომიკური ინტერესები უზენაესობაში მიიღეს, თავიდან მოლაპარაკებებში იგი დამხმარე საშუალების სახით გამოდიოდა ძალთა თანაფარდობის უფრო ზუსტი განსაზღვრისათვის. ასეთი მტკიცების სამართლიანობას მოწმობს მოლაპარაკებები სხვადასხვა საქმეთა უწყებებს შორის საფრანგეთის კოლონიების შესახებ. ფრანგული დიპლომატია XVIII საუკუნეში კოლონიურ საკითხებზე ნაკლებად ზრუნავდა. დროთა განმავლობაში კოლონიების ბედმა სულ უფრო და უფრო დიდი მნიშვნელობა შეიძინა. მთავარი ის იყო, რომ კო-

[29] მ. პაპაშვილი, ინგლისის დიპლომატია რუსეთ-თურქეთის ურთიერთობის გამწვავებაში და საქართველო (1722-1724 წწ.). – ჟურნ.: „საისტორიო ვერტიკალები“, 2009, №18, გვ. 104-115.

ლონიური საკითხები ხშირად განიხილებოდა როგორც თვითკმარი რამ, და არა როგორც უფრო მნიშვნელოვანი საქმეების დამატება. ამის დასტურს ტუნისის, კონგოსა და მაროკოს საკითხებზე დისკუსია წარმოადგენს. ჯერ კიდევ საუბარი წმინდა სახით არ ეხებოდა ეკონომიკურ დიპლომატიას, ვინაიდან საფრანგეთისთვის ეკონომიკურ საკითხებს შეზღუდული მნიშვნელობა ჰქონდა (1914 წელს კოლონიური სამფლობელოების წილად მეტროპოლიის სვაჭრო გაცვლის მხოლოდ 12% მოდიოდა). თითქმის ასეთივე მნიშვნელობა ჰქონდა სტრატეგიული, ზნეობრივი და ფსიქოლოგიური ხასიათის მოსაზრებებსაც. ფრანგი ნაციონალისტებისა და იმ ადამიანებისათვის, რომლებიც მტკივნეულად განიცდიდნენ 1871 წლის მარცხს პრუსიასთან, კოლონიები სულის მოსათქმელ ობიექტებად იქცნენ, რაც ბრწყინვალედ ესმოდა ბისმარკს. რა თქმა უნდა, ინგლისში საქმე სულ სხვაგვარად იყო.

ისტორიამ ეკონომიკური დიპლომატია პირველ ადგილზე წამოსწია და იმავდროულად მისი გამოყენების სფერო და საშუალებათა არსენალი შეცვალა. ასე რომ, XX საუკუნე მის საქმიანობაში სიმძიმის ცენტრის არევით აღინიშნა.

ჩრდილოეთ აფრიკის მეკობრეების, მუსლიმურ ქვეყნებში ქრისტიანთა ექსტერიტორიულობის დამადასტურებელი სიგელების გაცემისა და არათანაბარი ხელშეკრულების დადების დრო დასრულდა. თანამემამულეთა დაცვა ისევ დიპლომატების მთავარ ამოცანად დარჩა, მაგრამ ამას ისინი უკვე უფრო ცივილიზებული მეთოდებით აკეთებენ. იყო ერთეული გარემოებებიც და კრიზისებიც, მაგრამ ახლა ისინი ძალისა და მდომარეობის უპირატესობის გამოყენების გარეშე გვარდება. თუ პოლიტიკური გართულებების თავიდან ასაცილებლად არსებობდა ფინანსური, სადაზღვევო და დიპლომატიური შესაძლებლობები, ახლა ეს თავსატეხი არ არის.

ძველებურად ბაზრებში შეღწევა აუცილებელია, მაგრამ ახლა იგი იმდენად ნაოსნობის უსაფრთხოებაზე ან ამა თუ იმ ქვეყნის ბაზარზე უცხოური საქონლის მოხვედრაზე არ არის დამოკიდებული, რამდენადაც საქონელგაცვლის ჭეშმარიტი თავისუფლების უზრუნველყოფის

უნარზე (ბაზრებზე ადმინისტრაციული კონტროლი, კონკურენტული ბრძოლის წესების დაცვა და კონფლიქტების სამართლებრივი მოგვარება).

კოლონიების, იჯარით გაცემული ტერიტორიებისა და განსაკუთრებული ტერიტორიული უპირატესობების შესახებ ისტორიამ ბოლო ფურცელი გადაშალა. და მაინც; მიუხედავად იმისა, რომ ამჟამად მსოფლიო ეკონომიკა მრავალმხრივობასა და ღია ბაზრების პრინციპს ემყარება, რეგიონული კომპლექსები აყვავებას განიცდიან და გამორიცხული არ არის, რომ ისინი ნებაყოფლობით გაერთიანდნენ და გავლენის ზონების თანამედროვე სახესხვაობა წარმოქმნან. ზოგიერთი ეს რეგიონული გაერთიანება ჯერ კიდევ უჩვეულო ფორმას იღებს, რომელიც ასი წლის წინ წარმოუდგენელი იყო. კერძოდ, ეს ეხება ევროკავშირს.

მართალია, სავაჭრო შეთანხმებები უფრო ხშირად იდებოდა, მაგრამ მათი უმრავლესობა აღარ არის ორმხრივი. აქ მთავარი ის არის, რომ მათთან ერთად სულ უფრო მეტად საფინანსო და სავალუტო შეთანხმებები ვრცელდება, რომელიც გასულ საუკუნეში ჩანასახ მდგომარეობაში იყო.

ჯერ კიდევ არსებობს საკუთარი მეწარმეებისადმი მხარდაჭერის ტრადიცია, მაგრამ თანამედროვე მსოფლიოში, სადაც მეწარმეებმა სახელმწიფოსგან დამოუკიდებლობა მოიპოვეს, როცა დოკუმენტბრუნვა ყველა დასაშვებ საზღვარებს გასცდა, ადვილი შესამჩნევია, რომ ინფორმაციის, მხარდაჭერისა და გარკვეული მანიპულაციების ძველმა მეთოდებმა უკვე დრო მოჭამეს. თუმცა, ეს არ ნიშნავს იმას, რომ ადრინდელი მიზანი გაქრა. აუცილებელია მის მისაღწევად ახალი მეთოდების გამოყენება.

დაბოლოს, ეკონომიკური ბერკეტები და დიპლომატიის არსენალი იმდენად ჩვეულებრივი გახდა, რომ უნებურად ისმება კითხვა: საერთოდ შეუძლია თუ არა დიპლომატიას ეკონომიკასთან მჭიდრო კავშირის გარეშე არსებობა?

ახლა, როცა *ეკონომიკური დიპლომატია* სისხლსავსე სახით არსებობს, მისი არსის გაშლილი განმარტების ჩამოყალიბებაც შეიძლება. უფრო მეტიც, ამის გაკეთება

აუცილებელია, რათა იგი თვალთახედვის არედან არ დაგვეკარგოს იმ სამყაროში, სადაც ერთდროულად ყველაფერი ეკონომიკურ და ინტერნაციონალურ ხასიათს იღებს.

ჯერ ერთი, დიპლომატიას მხოლოდ ისეთ სახელმწიფოთაშორის ურთიერთობებში მიმართავენ, სადაც საუბარი არ არის ომზე. დიპლომატია არის სახელმწიფო ხელისუფლების მიერ საგარეო პოლიტიკის განხორციელება ხელსაყრელი ინფორმაციისა და მოლაპარაკებათა შედეგების გამოყენებით, რომელსაც ხელისუფლება საელჩოებზე დაყრდნობით აღწევს. ამგვარად, იგი ნებისმიერი კერძო ინიციატივისგან განსხვავდება (ე.წ. „საწარმოთა დიპლომატია"). ზუსტად ასევე, იგი არ შეიძლება სხვადასხვა სამსახურებს შორის ტექნიკურ გარიგებებში აგვერიოს (მაგალითად, ეს ერთობლივი ობიექტების დაფინანსებისათვის კომპანიებს შორის კრედიტების დაზღვევაზე ხდება), ადმინისტრაციული ალიანსების დადებაში (გადასახადების ან საბაჟო გადასახადის თავის არიდების აღმოჩენის მიზნით), მომსახურებათა გაცვლაში. ყველა ეს უტილიტარული ანუ გამოყენებითი ურთიერთობები ყოველდღიური ამოცანების წრეში შედის. მათი პოლიტიკური მნიშვნელობა ოდენ თანამედროვე მსოფლიოს მასშტაბების შეზღუდულობისა და იმ ფაქტის აღიარებაში მდგომარეობს, რომ ურთიერთობა ურთიერთსასარგებლო თანამშრომლობაზე უნდა აშენდეს.

მეორე, საერთაშორისო ურთიერთობებში ეკონომიკური დიპლომატია არ შეიძლება განვიხილოთ მარტოოდენ როგორც ეკონომიკური ბერკეტების გამოყენება. დათმობები ან სანქციები, უფრო სარფიანი ეკონომიკური პოზიციების გამოყენება სხვა არაფერია, თუ არა ზეწოლის საშუალებანი, რომელნიც სამხედრო ძლიერების დემონსტრირებისგან ნაკლებად როდი განსხვავდებიან განსაკუთრებით მაშინ, როცა მიზანი პოლიტიკური ხასიათისაა. სანქციების გამოყენების შემთხვევაში თითქმის ყოველთვის ასე ხდება. ამის მაგალითს წარმოადგენს იტალიის დასჯა ეთიოპიაზე თავდასხმისათვის, საბჭოთა კავშირისა – ავღანეთში შეჭრისათვის, ჩინეთისა – ადამიანთა უფლებების დარღვევისათვის.

ამრიგად, გამოვლინდა მესამე კრიტერიუმი – *ეკონომიკური სარგებელი. სწორედ ეკონომიკური მოგების მიღებისკენ სწრაფვა განასხვავებს და უჭვენებს ეკონომიკურ დიპლომატიას, თუ რა საშუალებები უნდა გამოიყენოს მან.*

ეს კრიტერიუმი თავისი სიმარტივით და საზრიანობით მიმზიდველია, მაგრამ მისი გამოყენება წარმოუდგენლად რთულია სინამდვილის გათვალისწინებით. მართლაც, არ შეიძლება ეკონომიკურ დიპლომატიაზე მსჯელობისას სტრატეგიული დიპლომატია გამოვრიცხოთ. ეს უკანასკნელი თავის წინაშე აყენებს ეკონომიკურ ამოცანებს და გზადაგზა პოლიტიკური შედეგების მიღწევას ითვალისწინებს. მსგავსი ანგარიშით მოქმედება წინააღმდეგობაში მოდის არსებულ პრაქტიკასთან, როცა ე.წ. „დოლარის დიპლომატიას" იყენებენ. გარდა ამისა, უნდა ვაღიაროთ, რომ მაღალი არჩევითობისა და მოწესრიგებულობის გამოყენების წყალობით ეკონომიკური ბერკეტები დიპლომატიური მუშაობის მოთხოვნილებებს ბრწყინვალედ შეესაბამება. ეს ეკონომიკურ დიპლომატიას აძლევს იმის საშუალებას, რომ წინადადებების, მოლაპარაკებების ფორმულირება ერთმანეთს შეანაცვლოს და ზუსტად შეიწყობული ზეწოლა გამოიყენოს. ასე რომ, კრიტერიუმს მოსდევს ძალზე თავისებური მეთოდების გამოყენება. გარდა ამისა, მრავალ შემთხვევაში პოლიტიკურ და ეკონომიკურ ამოცანებს შორის საზღვრის გავლება საკმაოდ რთულია. მიუხედავად იმისა, რომ დიპლომატიური საქმიანობა გულისხმობს რაღაც უმაღლესი პოლიტიკური მიზნის მიღწევას, მას შეიძლება წინ უსწრებდეს სასურველი და საკმაოდ მისაღები ისეთი ეკონომიკური ნაბიჯები, რომლებიც თავისთავად უკვე გარკვეული მიზნის მიღწევას უზრუნველყოფენ. ასე მაგალითად, ევროპის თანამეგობრობა წარმოადგენდა ეკონომიკურ წარმონაქმნს, რომელსაც საკუთარი ღირსებები გააჩნდა, მაგრამ მის წინაშეც საკმაოდ შორს მიმავალი პოლიტიკური მიზნები დაისახა (მშვიდობის განმტკიცება, გაერთიანებული ევროპის მშენებლობა), რომლის ძირითადი დეტალებიც ეკონომიკური რეალიების მომწიფებასთან ერთად უნდა გამოკვეთილიყო. ამიტომ რომელიმე ეკონომიკური სანქცია გა-

მოიყენებოდა არა მისი ეკონომიკური შედეგების გამო, არამედ მხოლოდ იმიტომ, რომ მის სიმძიმეს პირობის დამრღვევ სახელმწიფოსაგან დათმობაზე წასვლა გამოეწვია. გამოდის, რომ ეკონომიკური სანქცია სხვა არაფერია, თუ არა ზეწოლის ერთ-ერთი საშუალება. თუკი, პირიქით, ნავარაუდევია დიდხანს რომელიმე ქვეყნის ეკონომიკის ხანგრძლივი შესუსტება და მოწინააღმდეგეების ძალების გამოფიტვა, რათა მან თავი შეიკავოს შესაძლებელი მტრული მოქმედებისაგან, ასეთი სანქცია უკვე ეკონომიკური დიპლომატიის სფეროს მიეკუთვნება.

ამგვარად, ეკონომიკური მიზნების მქონე დიპლომატია არცთუ ისე შორეულ წარსულში წარმოიშვა და XX საუკუნის მეორე ნახევარში განმტკიცდა. ეს სიახლე საკმაოდ მაცდუნებელია და მასზე დაფიქრება შეიძლება სასარგებლო აღმოჩნდეს. ყოველივე ზემოთქმულის გათვალისწინებით შეიძლება დავასკვნათ, რომ ეკონომიკური დიპლომატია არის ეკონომიკური მიზნების მიღწევა დიპლომატიის საშუალებებით იმის მიუხედავად, იყენებს თუ არა იგი ეკონომიკურ ბერკეტებს ამ მიზნის მისაღწევად.

მართალია, ზოგიერთი უმარტივესი პრინციპიდან გამომდინარე, ეკონომიკურმა დიპლომატიამ შეიმუშავა საშუალებათა კომპლექსი, მაგრამ თანამედროვე არენაზე მას ინტელექტუალური რესურსები, ანუ პრობლემატიკა და პოლიტიკა სჭირდება. ამ მხრივ, პირველი რაციონალური მარცვალი შოტლანდიელმა ეკონომისტმა და ფილოსოფოსმა ადამ სმითმა (1723-1790 წწ.) ჩააგდო, მაგრამ მას შემდეგ ეკონომიკა მკვეთრად შეიცვალა.

იმისათვის, რომ ნათელი მოეფინოთ ეკონომიკური დიპლომატიის განვითარების ძირითად თავისებურებებს და მომავლისკენაც გავიხედოთ, საჭიროა ყურადღებით გავაანალიზოთ ეკონომიკური პოლიტიკის ის ნაირსახეობები, რომლითაც შთაგონებულნი იყვნენ დიპლომატები.

თავი II
ეკონომიკური დიპლომატიის საზრდოობის წყაროები და ძირითადი პრობლემები

დიპლომატია არ არის საგარეო პოლიტიკა, მაგრამ იგი მისი განუყოფელი ნაწილია და საგარეო ურთიერთობების განხორციელების საშუალებას წარმოადგენს. დიპლომატია არის ქცევის პრინციპებისა და კოდექსების ერთობლიობა, რომელიც ისტორიულ კულტურასა და დაკვირვებების უნარს ემყარება. ამაში იგულისხმება მოვლენის გააზრება, თანამოსაუბრის გაგება და იმის უნაკლო ფორმულირება, რისი შეტყობინება საკუთარი მთავრობისათვის აუცილებელია. ეს იძლევა იმის შესაძლებლობას, რომ ესა თუ ის პოლიტიკა ზუსტად იქნეს განსაზღვრული და მის აღსრულებას ხელისუფლებამ განუხრელად მისდიოს. მეთოდი და საშუალებები, რომელსაც დიპლომატია იყენებს, არ არსებობს დროისა და უჰაერო სივრცის გარეშე. ისინი თან ახლავს გარკვეულ პოლიტიკას და რადგან ეს ასეა, ვერ გავიგებთ ეკონომიკური დიპლომატიის განვითარებას, თუ მეტად მნიშვნელოვანი თემების არსში არ ჩავიხედავთ. ისტორიულად დიპლომატიას არა მხოლოდ საგარეო პოლიტიკის განხორციელება ევალება, არამედ – მის შემუშავებაში მონაწილეობა. ცხადია, ამ კონტექსტით არის გაჟღენთილი ეკონომიკური დიპლომატიაც.

აღნიშნული თვალსაზრისით მნიშვნელოვანი ეტაპი იყო *პირველი მსოფლიო ომი*. როგორც წინამდებარე სახელმძღვანელოს წინა თავში ვნახეთ, ამ ისტორიულ მონაკვეთამდე ეკონომიკურ დიპლომატიაში ვაჭრობის პრობლემები სჭარბობდა. ომის შემდეგ ეკონომიკამ მსოფლიო ეკონომიკურ ბატონობა შეიძინა, შორს გასწია პოლიტიკის საზღვრები და აიძულა დიპლომატები, რომ სრულად გამოეყენებინათ მათ ხელში არსებული საშუალებები. მიუხედავად ამისა, მხოლოდ 1945 წლის შემდეგ პოლიტიკოსებმა საბოლოოდ აითვისეს მომხდარი ცვლილებები და ეს თავიანთ საქმიანობაში დიპლომატებმა გაითვალისწინეს.

მოიყენებოდა არა მისი ეკონომიკური შედეგების გამო, არამედ მხოლოდ იმიტომ, რომ მის სიმძიმეს პირობის დამრღვევ სახელმწიფოსაგან დათმობაზე წასვლა გამოეწვია. გამოდის, რომ ეკონომიკური სანქცია სხვა არაფერია, თუ არა ზეწოლის ერთ-ერთი საშუალება. თუკი, პირიქით, ნავარაუდევია დიდხანს რომელიმე ქვეყნის ეკონომიკის ხანგრძლივი შესუსტება და მოწინააღმდეგეების ძალების გამოფიტვა, რათა მან თავი შეიკავოს შესაძლებელი მტრული მოქმედებისაგან, ასეთი სანქცია უკვე ეკონომიკური დიპლომატიის სფეროს მიეკუთვნება.

ამგვარად, ეკონომიკური მიზნების მქონე დიპლომატია არცთუ ისე შორეულ წარსულში წარმოიშვა და XX საუკუნის მეორე ნახევარში განმტკიცდა. ეს სიახლე საკმაოდ მაცდუნებელია და მასზე დაფიქრება შეიძლება სასარგებლო აღმოჩნდეს. ყოველივე ზემოთქმულის გათვალისწინებით შეიძლება დავასკვნათ, რომ ეკონომიკური დიპლომატია არის ეკონომიკური მიზნების მიღწევა დიპლომატიის საშუალებებით იმის მიუხედავად, იყენებს თუ არა იგი ეკონომიკურ ბერკეტებს ამ მიზნის მისაღწევად.

მართალია, ზოგიერთი უმარტივესი პრინციპიდან გამომდინარე, ეკონომიკურმა დიპლომატიამ შეიმუშავა საშუალებათა კომპლექსი, მაგრამ თანამედროვე არენაზე მას ინტელექტუალური რესურსები, ანუ პრობლემატიკა და პოლიტიკა სჭირდება. ამ მხრივ, პირველი რაციონალური მარცვალი შოტლანდიელმა ეკონომისტმა და ფილოსოფოსმა ადამ სმითმა (1723-1790 წწ.) ჩააგდო, მაგრამ მას შემდეგ ეკონომიკა მკვეთრად შეიცვალა.

იმისათვის, რომ ნათელი მოეფინოთ ეკონომიკური დიპლომატიის განვითარების ძირითად თავისებურებებს და მომავლისკენაც გავიხედოთ, საჭიროა ყურადღებით გავაანალიზოთ ეკონომიკური პოლიტიკის ის ნაირსახეობები, რომლითაც შთაგონებულნი იყვნენ დიპლომატები.

თავი II
ეკონომიკური დიპლომატიის საზრდოობის წყაროები და ძირითადი პრობლემები

დიპლომატია არ არის საგარეო პოლიტიკა, მაგრამ იგი მისი განუყოფელი ნაწილია და საგარეო ურთიერთობების განხორციელების საშუალებას წარმოადგენს. დიპლომატია არის ქცევის პრინციპებისა და კოდექსების ერთობლიობა, რომელიც ისტორიულ კულტურასა და დაკვირვებების უნარს ემყარება. ამაში იგულისხმება მოვლენის გააზრება, თანამოსაუბრის გაგება და იმის უნაკლო ფორმულირება, რისი შეტყობინება საკუთარი მთავრობისათვის აუცილებელია. ეს იძლევა იმის შესაძლებლობას, რომ ესა თუ ის პოლიტიკა ზუსტად იქნეს განსაზღვრული და მის აღსრულებას ხელისუფლებამ განუხრელად მისდიოს. მეთოდი და საშუალებები, რომელსაც დიპლომატია იყენებს, არ არსებობს დროისა და უჰაერო სივრცის გარეშე. ისინი თან ახლავს გარკვეულ პოლიტიკას და რადგან ეს ასეა, ვერ გავიგებთ ეკონომიკური დიპლომატიის განვითარებას, თუ მეტად მნიშვნელოვანი თემების არსში არ ჩავიხედავთ. ისტორიულად დიპლომატიას არა მხოლოდ საგარეო პოლიტიკის განხორციელება ევალება, არამედ – მის შემუშავებაში მონაწილეობა. ცხადია, ამ კონტექსტით არის გაჟღენთილი ეკონომიკური დიპლომატიაც.

აღნიშნული თვალსაზრისით მნიშვნელოვანი ეტაპი იყო *პირველი მსოფლიო ომი*. როგორც წინამდებარე სახელმძღვანელოს წინა თავში ვნახეთ, ამ ისტორიულ მონაკვეთამდე ეკონომიკურ დიპლომატიაში ვაჭრობის პრობლემები სჭარბობდა. ომის შემდეგ ეკონომიკამ მსოფლიო ძლიერადობა შეიძინა, შორს გასწია პოლიტიკის საზღვრები და აიძულა დიპლომატები, რომ სრულად გამოეყენებინათ მათ ხელში არსებული საშუალებები. მიუხედავად ამისა, მხოლოდ 1945 წლის შემდეგ პოლიტიკოსებმა საბოლოოდ აითვისეს მომხდარი ცვლილებები და ეს თავიანთ საქმიანობაში დიპლომატებმა გაითვალისწინეს.

§ 1 პროგრესი მრეწველობისა და ვაჭრობის მეშვეობით 1914 წლამდე

აღნიშნულ პერიოდამდე სახელმწიფოები პირველ რიგში ვაჭრობის საქმეებზე ზრუნავდნენ. ეს კი სხვადასხვა ხასიათის პოლიტიკური საქმიანობით წარმოებდა.

შუა საუკუნეების დასასრულიდან აღორძინების ეპოქამდე (XIV-XVI სს.) ვაჭრობაში დიდ როლს მსხვილი სავაჭრო ცენტრები ასრულებდნენ (ვენეცია, გენუა, ვენა, კიოლნი, დანციგი, რიგა). ისინი ვაჭრობის ხარჯზე ცხოვრობდნენ და საკუთარი მდგომარეობის განმტკიცებას გადასატვირთავ პუნქტებში ცდილობდნენ. ყველა საქონელი აქ იყრიდა თავს. უფრო დიდი სახელმწიფოების მიზანი სხვა იყო: როგორც კი საქონლით მომარაგების საკითხი საბოლოოდ აეწყობოდა, ისინი ფულს და განძს ძვირფასი ლითონების სახით აგროვებდნენ. გონებას მერკანტილიზმის სული ეუფლებოდა, რომელიც დოქტრინის ან თეორიის როლს როდი ასრულებდა. მერკანტილიზმს საფუძვლად ედო რწმენა, რომ ქვეყნის სიმდიდრე დამოკიდებულია ძვირფასი ლითონების – ოქროსა და ვერცხლის დაგროვებაზე.

იმისათვის, რომ ოქროსა და ვერცხლის მარაგი იზრდებოდეს, საჭიროა ისინი უცხო ქვეყნებიდან ამოიღო. ამისათვის საჭიროა საკუთარი ქვეყნიდან რაც შეიძლება მეტი საქონელი გაიტანო და მკაცრად განსაზღვრული რაოდენობა შემოიტანო. მთელი შემოსავალი კი შეინახო ოქროს და ვერცხლის სახით. მერკანტილიზმისათვის ერებს შორის საქონელგაცვლის ბალანსის შენარჩუნების ცნება უცხო იყო, ხოლო კონკურენცია ბოროტებად ითვლებოდა, ვინაიდან განძის დაგროვების ძიებაში მხოლოდ ერთი მხარე რჩებოდა მოგებული. ვაჭრობა აუცილებლად უნდა აყვავებულიყო და მატერიალურ ფასეულობამდე დასულიყო. მთავრობები იმგვარად მოქმედებდნენ, რომ საშინაო ვაჭრობასთან შედარებით საგარეო ვაჭრობას უპირატესობა მოეპოვებინა. იმანუელ ვალერსტაინის თანახმად, „სავაჭრო ბალანსის გარდა, მერკანტილისტთა იმ ეპოქის (XVI-XVII სს. – მ. პ.) ძირითად იდეას თავისუფალი

ვაჭრობის რეჟიმთან დაკავშირებით ქვეყნისა და მოსახლეობის დეგრადაციისაგან დაცვა წარმოადგენდა“[1]. ამიტომ ისინი ხელს უწყობდნენ ექსპორტს და არა – იმპორტს იმ მიზნით, რომ სახელმწიფო გამდიდრებულიყო. ასე რომ, მარეგულირებელი როლი სახელმწიფოს ეკუთვნოდა და აქედან გამომდინარე, მის მიერ გამოყენებული მეთოდები დიპლომატიის სფეროს არ მიეკუთვნებოდა და მით უფრო – ეკონომიკას. სახელმწიფო მეტწილად იძულების მეთოდს იყენებდა: იმპორტის აკრძალვა, ექსპორტის მონოპოლია, ყველა სახის გადასახადი, პერიოდული ომები და ახლად აღმოჩენილი უცხოური მიწების ძარცვა. ზუსტად ამ წესით ცხოვრობდა ესპანეთი, რის გამოც დაიღუპა.

მეორე *პერიოდის (XVII საუკუნე – 1750 წელი)* განმავლობაში სავაჭრო ბალანსის სალდოს მაქსიმალური აქტივით უზრუნველყოფის ამოცანა დადგა, მაგრამ ამისათვის მრეწველობის დარგების გაჩენით გამოყენებული საშუალებები შეიცვალა. სამეფო კარისაგან წახალისებული, მონოპოლიური უფლებებით აღჭურვილი, საბაჟო ბარიერებითა და უცხოელი კონკურენტებისაგან დაცული მეწარმეები საექსპორტო საქონელს აწარმოებდნენ. 1666 წელს ჟან-ბატისტ-კოლბერის წერილში, რომელიც როშფორის ციხესიმაგრის კომენდანტს გაუგზავნა, ნათქვამი იყო: „ვაჭრობა – ეს არის წყარო, რომელიც ფინანსებს კვებავს, ხოლო ფინანსები ომის არსი და ძარღვია“[2]. ინგლისელი ეკონომისტი ჯოშუა ჩაილდი 1681 წლის თხზულებაში „ტრაქტატი აღმოსავლეთ ინდოეთთან ვაჭრობის შესახებ“ საგარეო ვაჭრობის წინაშე პრაქტიკულ ამოცანებს აყენებდა: „საგარეო ვაჭრობა უზრუნველყოფს სიმდიდრეს, სიმდიდრე იძლევა ძლიერებას, ძლიერება იცავს ჩვენს კომერციას და რელიგიას“.[3] მოკლედ, საწარმოო პოლიტიკა მიმართული იყო ექსპორტის გაფართოებისკენ. კოლბერმა საფრანგეთში შემოიყვანა ფლამანდიელი და

---

[1] Wallerstein I. The Modern World-SyStem II. Mercantilism and the Consolidation of the European World – Economy. New York – London, 1980, გვ. 76.

[2] ციტ-ა: Carron De La Carrière G. დასახ. ნაშრ., 1998, გვ. 48.

[3] ციტ-ა: Carron De La Carrière G. დასახ. ნაშრ., 1998, გვ. 49.

ჰოლანდიელი ხელოსნები, მოაწყო ნაკეთობების ხარისხის შემოწმება, დაარსა გობელენების სახელოსნოების და სენგობენის კომპანიის მსგავსი მანუფაქტურები, ააგო ფლოტი, დააფუძნა მონოპოლიები, დაარსა ოსტ-ინდოეთის კომპანია, აფინანსებდა ექსპორტს და განსაკუთრებული უფლებების სისტემის შემოღების გზით ხელს უწყობდა კოლონიურ ვაჭრობას.[4]

მიუხედავად აღნიშნულისა, ყველა ქვეყნის საკუთარ მხარეზე გადმოსაბირებლად მრეწველობა საკმარისი არ აღმოჩნდა, რადგან ომებს (მაგალითად, ინგლისის ოთხი ომი ჰოლანდიასთან და ესპანეთთან XVII საუკუნეში), ხშირ ბოიკოტებსა და მეკობრეობას ისევ მიმართავდნენ. ამ ვითარებაში დიპლომატიამ დაიწყო იმის მტკიცება, რომ შეუძლია სარგებლობა მოუტანოს ბაზრების ფუნქციონირების საქმეს. ასე, მაგალითად, 1703 წლის 27 დეკემბერს ინგლისსა და პორტუგალიას შორის დაიდო ხელშეკრულება, რომელიც მეტუენის (ლორდი მეტუენი – ინგლისის დესპანი პორტუგალიაში) ხელშეკრულების სახელით არის ცნობილი. ეს ხელშეკრულება ინგლისელ ვაჭრებს იმის საშუალებას აძლევდა, რომ პორტუგალიის სამფლობელოებში – სამხრეთ ამერიკაში, აფრიკასა და აზიაში თავისუფლად შესულიყვნენ. სანაცვლოდ, პორტუგალიამ დიდ ბრიტანეთში თავისი ღვინოს შეღავათიან პირობებში შეტანის უფლება მიიღო. ასე რომ, აღნიშნული ხელშეკრულებით პორტუგალიის მთელი ვაჭრობა ინგლისის ხელში გადავიდა.

სამრეწველო რევოლუციამ ევროპაში დიდი ბიძგი მისცა გარე სამყაროს მიმართ უჩვეულო ექსპანსიას, რომელიც 130 წელი (1750-1880 წწ.) გაგრძელდა და სულ უფრო ვრცელი ბაზრების შეძენაში გამოიხატა. ამაზე მოთხოვნა ნაწილობრივ კოლონიებმა დააკმაყოფილეს, ხოლო საბაჟო ბარიერების გაუქმებამ საქონელგაცვლის საქმეს გვირგვინი დაადგა. თავისუფალი ვაჭრობის პრინციპის განხორციელების რეალური ნიშნები უკვე გამოჩნდა. საფრანგეთში ფიზიოკრატებმა საქონლის თავისუფალი მიმოქცევისათვის ბრძოლა დაიწყეს, რომელიც ბუნებრივ

[4] Борисов Ю. В. დასახ. ნაშრ., 2002, გვ. 110-120.

თავისუფლებას შეესაბამებოდა (კერძოდ, ფრანგი ეკონომისტები ფრანსუა კენე თავის სტატიებში, „ენციკლოპედია“-ში და „ეკონომიკურ სურათებში“, რობერ ჟაკ ტიურგო „ენციკლოპედია“-სა და „ფიქრები სიმდიდრის შექმნისა და განაწილების შესახებ“). ფიზიოკრატებმა ისეთი საზოგადოების იდეალი წამოაყენეს, რომელიც კერძო საკუთრებასა და დაქირავებულ შრომაზე იქნებოდა დაფუძნებული; ისინი ქადაგებდნენ სოფლის მეურნეობაში ფერმერული მეურნეობის დანერგვას. მხარს უჭერდნენ სამეწარმეო ინიციატივების თავისუფლებას და მთავრობისაგან მოითხოვდნენ ეკონომიკურ საქმიანობაში ჩაურევლობას. აქედან მომდინარეობს მათი ცნობილი ლოზუნგი: **„Laissez faire, laissez passar“**, ე.ი. ***„მოგვეცით მოქმედების თავისუფლება“***. პირველ რიგში ეს ფიზიოკრატებმა სოფლის მეურნეობის მიმართ იმიტომ გამოიყენეს, რომ მერკანტილისტური აზრის მატარებელი პოლიტიკოსები (განსაკუთრებული კონტროლის ქვეშ იყო მარცვლეულით ვაჭრობა, ექსპორტის დაჩქარება, იმპორტის მხარდაჭერა) მასზე მკაცრ დაკვირვებას აწარმოებდნენ. თუ ისინი, ერთი მხრივ, ურჩევდნენ შეზღუდვების გაუქმებას, მეორე მხრივ ხაზს უსვამდნენ ვაჭრობის მეშვეობით (რომელსაც ადრე ახშობდნენ) – სიმდიდრის დაგროვებას.

სამწუხაროდ, ასეთმა უჩვეულო აზრებმა საფრანგეთში ვერ ჰპოვეს ფართო მხარდაჭერა, მაგრამ მათი აზრები შეისმინეს დიდ ბრიტანეთში, სადაც საქონელგაცვლის თავისუფლებამ რამდენიმე წელიწადში დასრულებული თეორიული დასაბუთება ჰპოვა. პოლიტიკური ეკონომიის ინგლისური კლასიკური სკოლის დამაარსებელმა ადამ სმითმა (1723-1790 წწ.) ნაშრომში „გამოკვლევა ხალხთა სიმდიდრის ბუნებისა და მიზეზების შესახებ“ (1776 წ.) დაამტკიცა, რომ სახელმწიფო თუ არ ჩაერევა, საერთაშორისო ვაჭრობა სასარგებლო საქმიანობაა და მას ქცევანა რესურსების უკეთ გამოყენებისაკენ, ეკონომიკის ოპტიმალური სპეციალიზაციისკენ და საბოლოოდ წარმოების ზრდისკენ მიჰყავს. „სახელმწიფო მოღვაწე, რომელიც კერძო პირს მიუთითებს, თუ როგორ უნდა გამოიცნოს თავისი კაპიტალი, – წერდა სმითი, – საცსებით უსარგებლო შრომას ეწევა“. სმითის აზრით, სიმდიდრე

დამოკიდებულია არა მარტო დაგროვილ ოქროს ოდენობაზე, არამედ უფრო მეტად იმაზე, თუ რისი ყიდვა შეიძლება ამ ოქროთი.

ნახევარი საუკუნის შემდეგ, 1817 წელს ინგლისელმა ეკონომისტმა დევიდ რიკარდომ ცნობილ ნაშრომში „პოლიტიკური ეკონომიისა და დაბეგვრის საფუძვლები“ ჩამოაყალიბა შედარებითი უპირატესობის გაგება, რომელიც საფუძვლად დაედო საერთაშორისო ვაჭრობის კლასიკურ თეორიას. თვითრეგულირების საფუძველზე აუცილებელი მოქმედების პირობებში ის თავისუფლად ხორციელდება. თანასწორობა უკვე არ არის ზრუნვის საგანი, ზეაქტიური სალდო კი – მიზანი, რადგან საქონელგაცვლის წონასწორობაში მოყვანა ბუნებრივი გზით ფასების თვითრეგულაციის ან ფულადი ერთეულების პარიტეტით ხდება.

საგარეო ვაჭრობა სავაჭრო ბალანსს ამდიდრებს არა იმდენად აქტივებით, არამედ კონკურენციის ძალით და გაღვივებას ახდენს ეკონომიკის ეფექტიანობაზე. ეს სასარგებლოა ყველა იმ ქვეყნისათვის, რომლებიც დადებითი ბალანსით ვაჭრობენ. საერთოდ და მთლიანად, როგორც მერკანტილისტების, ასევე კლბერისტების დროს ვაჭრობა ნულოვანი შედეგის ოპერაცია იყო, ვინაიდან ერთის მოგება მეორესათვის ზარალი იყო. XVIII-XIX საუკუნეების მიჯნაზე ინგლისში ჩამოყალიბებული ახალი ფილოსოფიის მიმდევრებისათვის იგი დადებითი შედეგის მომტან ოპერაციად იქცა და მას ორივე მხარისათვის მოგება მოჰქონდა.

ამ დოქტრინის მთავარმა დებულებებმა რამდენიმე წლის შემდეგ დასრულებული სახე მიიღო. ამაში დიდი წვლილი მიუძღვის შოტლანდიელ ეკონომისტსა და ფილოსოფოსს ჯონ სტიუარტ მილს. მან ნაშრომში „პოლიტიკური ეკონომიის პრინციპები“ (1848 წ.) „ვაჭრობის პირობების“ გაგების ცნება შემოიტანა და მიუთითა იმაზე, რომ საიმპორტო და საექსპორტო საქონლის ფასები შეიძლება სხვადასხვანაირად მერყეობდეს და, აქედან გამომდინარე, ქვეყნების სპეციალიზაცია შეიძლება უკეთესი ან უარესი მხარისკენ იცვლებოდეს.

ინტელექტუალური აყვავების პერიოდში საერთაშორისო ვაჭრობის შესახებ პირველ სისტემურ კვლევებს

შეუდგნენ. დიპლომატიურმა მეთოდებმა კონფლიქტების გადაწყვეტის საშუალებების სახე მიიღო და ეკონომიკურმა საკითხებმა პოლიტიკურისაგან ავტონომია ნელ-ნელა მოიპოვა. სწორედ ამიტომ მიიჩნევდა ფრანგი ეკონომისტი, ადრეული ანარქიზმის თეორეტიკოსი პიერ ჟოზეფ პრუდონი (1809-1865 წწ.), რომ პოლიტიკის საუკუნე დამთავრდა და ეკონომიკის საუკუნე დაიწყო, რომელიც მოწოდებულია ეროვნულ მეტოქეობას და პოლიტიკურ კონფლიქტებს ბოლო მოუღოს. 1851 წელს ის წერდა: „ამიერიდან ამ სიტყვის პოლიტიკური მნიშვნელობით ეროვნულობა და სამშობლო არ არსებობს. პოლიტიკური ეკონომია ჩვენი დროის მმართველი და მეფე გახდა“.

ეკონომიკური დიპლომატიის აქტიური მსჯელობის საგანი გახდა ტარიფების პოლიტიკა და სავაჭრო შეთანხმებების მომზადება, რათა საზღვარგარეთ მოღვაწე თანამემამულეებისათვის შეღავათები და გარანტიები მოეპოვებინა. იმ შემთხვევაშიც კი, თუ საქონლის თავისუფალი გაცვლა თვითმიზანი არ იყო (ბრიტანელები მას აზროვნებაში თეორიის საშუალებით ნერგავდნენ და დიდი მონდომებით ამკვიდრებდნენ აზრს, რომ მსოფლიოში ყველაზე განვითარებულ ეკონომიკას ფლობდნენ), დიპლომატიას „ღია კარების“ პრინციპით უნდა უზრუნველეყო ბაზრებზე საქონლის თავისუფლად დაშვების პირობების შექმნა, რომელსაც მეტ-ნაკლები წარმატებით იყენებდნენ კონგოში, მაროკოში, შორეულ აღმოსავლეთში (იაპონია, ჩინეთი). ასევე დიპლომატიის საზრუნავს წარმოადგენდა საერთაშორისო წყლებში გემების მიმოსვლის (ნაოსნობა სუეცის და პანამის არხებში, დუნაის შესართავში და სხვ.) უზრუნველყოფა. ეს პერიოდი სამრეწველო რევოლუციით დამთავრდა. ამით სხვადასხვა ქვეყნების საგარეო ეკონომიკურმა პოლიტიკამ სარგებლობა ნახა. იგი ხან კოლონიური იმპერიალიზმის მეშვეობით, ხან ძალის გამოყენებით ხელს უწყობდა გასაღების უფრო და უფრო ფართო ბაზრების დაპყრობას, რომელიც მიზნად თავისუფალ საქონელგაცვლას ისახავდა. აქვე უნდა გვახსოვდეს, რომ ეს ის დრო იყო, როცა მყარ სავაჭრო გარიგებებსა და სავალუტო პარიტეტებს მაშინდელ მსოფლიოში

ოქროს სტანდარტი უზრუნველყოფდა. მოკლედ რომ ვთქვათ, ეს იყო ვაჭართა ეპოქა.

1870 წლიდან 1914 წლამდე უპირატესად ინვესტორების ეპოქა გრძელდებოდა, ე.ი. ბანკებს, საწარმოებს, მთავრობებსა და დიპლომატებს შორის ურთიერთქმედებები ხორციელდებოდა. როგორც ჩვენ დავრწმუნდით, ეს ის დიადი დრო იყო, როცა მიმდინარეობდა კონვენციების შეძენა, ტერიტორიების იჯარით გაცემა, მსხვილმასშტაბიანი სამუშაოების საწარმოებლად დიდი კონტრაქტების დადება და მათ დასაფინანსებლად საბანკო სესხების აღება. ეს ასევე იყო ის დრო, როცა სახელმწიფოები ვალებში იყვნენ ჩაფლულნი და დაუბრუნებელი კრედიტების ამოსაღებად ძალას მიმართავდნენ. ასეთ მდგომარეობაში დიპლომატებისაგან, ხანდახან სამხედროებისაგან დახმარების მიღებაზე გათვლა შესაძლებელი იყო. გარდა იმისა, რომ მინისტრები, საელჩოები, წარმომადგენლობები და საკონსულოებიც კი საერთო პირობებში ეწეოდნენ მოლაპარაკებებს, მაგრამ ისინი გაცხარებით ერეოდნენ მათ შესრულებაში და ხანდახან მკვეთრ ზეწოლასაც მიმართავდნენ. კერძოდ, მხარეს აიძულებდნენ მოლაპარაკებების დაწყებას, ხელშეკრულებების დადებას და აუცილებლობის შემთხვევაში, მას სახელმწიფოთაშორისო შეთანხმებებით განამტკიცებდნენ. რასაკვირველია, დრო და დრო ომები მიმდინარეობდა, მაგრამ მეტწილად – ზღვისიქითა ქვეყნებთან, რომლებიც ეკონომიკური მოსაზრებებით უარს ამბობდნენ საკუთარი ბაზრების გახსნაზე, რადგან დაბრკოლებების გარეშე სურდათ ევაჭრათ, ჩაედოთ კაპიტალი და საკუთარი საქმე ეწარმოებინათ. ასე დამთავრდა კოლონიური დაპყრობების დრო, პროტექტორატის ეპოქა დასასრულს უახლოვდებოდა, მსოფლიო თითქმის სრულად გამოკვლეული იყო, მისი საზღვრები წამყვანმა სახელმწიფოებმა მოხაზეს. თითქმის ყველგან თავისუფალი ვაჭრობა ხორციელდებოდა. ჩინოვნიკებისა და სამხედროების ადგილებზე დიპლომატები მოვიდნენ. ახლა უკვე ეკონომიკური დიპლომატია ემსახურებოდა არა მარტო ვაჭრობას, არამედ – მთლიანად საქმიანი აქტიურობის აყვავებას და მისგან მეტს არავინ მოითხოვდა.

§ 2 ეკონომიკური დიპლომატიის მარცხი ომთა შორის პერიოდში

კაცობრიობის ისტორიაში მანამდე არნახულმა ორმა მსოფლიო ომმა გასაოცარი ცვლილებები გამოიწვია. მისი მსვლელობის დროს ეკონომიკაზე სახელმწიფოს კონტროლი გაძლიერდა. მოკავშირე სახელმწიფოთა ერთობლივმა საქმიანობამ სამხედრო და ეკონომიკური თანამშრომლობის კოორდინაცია მოითხოვა. ამ თანამშრომლობაში სამინისტროებისა და უწყებების უმრავლესობა ჩაერთო. უცხოეთში მრავალრიცხოვანი მისიები იგზავნებოდა, რომლებიც საელჩოებთან ერთად თავიანთი საქმიანობის გასაშლელად ყოვლისშემძლე სააგენტოებს ქმნიდნენ. ისინი ეწეოდნენ იარაღის, აღჭურვილობისა და სურსათის შესყიდვას. მეომარ ქვეყნებში ნაირნაირი კომიტეტები და კომისიები შეიქმნა, რომელიც ამ სახეობის საგარეო აქტიურობის კოორდინაციას ეწეოდნენ.

მოკლედ რომ ვთქვათ, ომმა დიპლომატიურ სამსახურზე დიდი გავლენა მოახდინა. ცხადი გახდა, რომ ომის შემდგომ მსოფლიოში ეკონომიკური დიპლომატიის საკითხები განსაკუთრებულ მნიშვნელობას შეიძენდა. ფორინოფისის ერთ-ერთი დეპარტამენტის ხელმძღვანელმა შენიშნა, რომ მომავალში უწყება მისი ყოველდღიური საქმიანობიდან ვაჭრობისა და ფინანსების სფეროს ვერ გამორიცხავდა.

1919 წელს კი დ'ორსემ კომერციისა და ვაჭრობის სამმართველო შექმნა, რომლის წარმომადგენლები შესამჩნევ როლს ასრულებდნენ ომის შემდეგ ვალებისა და რეპარაციების საკითხებზე მოლაპარაკებების დროს. ამ პროცესში ბრიტანეთის საგარეო პოლიტიკური უწყების აქტიურ მონაწილეობას ხაზინა ეწინააღმდეგებოდა, რომელიც შემდეგში გარემომცველ სამყაროსთან ინგლისის ურთიერთობებზე დიდ გავლენას ახდენდა.

მართალია, პირველი მსოფლიო ომის დამთავრების შემდეგ მსოფლიო ძირფესვიანად შეიცვალა, მაგრამ მან მრავალი გადაუჭრელი პრობლემა დატოვა. ომმა ევროპის ზოგიერთი დიდი სახელმწიფოს (დიდი ბრიტანეთი, საფ-

რანგეთი და გერმანია) ილუზია, რომ ებატონათ კონტინენტზე და მსოფლიოში, ვერ გაანადგურა. 30-იანი წლების დასაწყისამდე მისმა აღორძინებამ რადიკალურად შეცვალა ევროპის პოლიტიკური რუკა. ამიტომ მორალური თვალსაზრისით ხალხი ძნელად ეგუებოდა ცვლილებებს, რომელშიც განმსაზღვრელ როლს აქამდე არნახული მასშტაბის ეკონომიკური ფაქტორები ასრულებდა. უპირველეს ყოვლისა, პოლიტიკური ხასიათის ცვლილებები მოხდა. პირველ მსოფლიო ომში დამარცხებულმა გერმანიამ ელზას-ლოტარინგია დაკარგა. მისი ხვედრის გამზიარებელი ავსტრია-უნგრეთისა და ოტომანთა იმპერიები დაიშალნენ. მათ ნამსხვრევებზე უამრავი მცირე ეთნიკური სახელმწიფოები შეიქმნა. რუსეთი, სადაც ბოლშევიკური რევოლუცია ბობოქრობდა, რაღაც დროის მანძილზე დიდი სახელმწიფოებისაგან განზე დარჩა, თუმცა, გარკვეულწილად მათ საგარეო პოლიტიკაზე გავლენას ახდენდა. რუსეთის საზღვრებთან ახლო მდებარე ტერიტორიების (პოლონეთი, ბალტიის ქვეყნები და სხვ.) ხელახლა გამოჭრის შედეგად გერმანიამდე არამყარი ზონები შეიქმნა, სადაც აბსოლუტური ქაოსი სუფევდა. ამ ცვლილებების ეკონომიკური შედეგები ომებს შორის პერიოდის საერთაშორისო ურთიერთობების მნიშვნელოვანი ფაქტორი გახდა. ომის გამო ვალების უზარმაზარი კორიანტელი დადგა: გერმანიისათვის რეპარაციების გადახდევინება, მოკავშირეთა ვალები და რუსეთის სესხები. სავალო ვალდებულებების ეს წარმოუდგენელი მანქანა მთელი ათეული წლის მანძილზე წამლავდა საერთაშორისო ურთიერთობებს. ცენტრალური ევროპის ახალი სახელმწიფოები ეროვნული ნიშნის მიხედვით იქმნებოდა, რაც სრულიად არ შეესაბამებოდა მათ ეკონომიკურ სიცოცხლისუნარიანობას. ამ ქვეყნების დიდი ნაწილის ეკონომიკური საფუძვლები ისე უხეიროდ იყო მოწყობილი, რომ მათ დამოუკიდებელი არსებობა ვერ შეძლეს. ზოგადად რომ ვთქვათ, ევროპის ურთიერთობა დანარჩენ სამყაროსთან ახალ საფუძველზე შენდებოდა და მნიშვნელოვანწილად აუფასურებდა იმას, რაც ეკონომიკური დიპლომატიის მოთმინებითა და გამჭრიახობით იყო მიღწეული. ომში საფრანგეთმა და დიდმა ბრიტანეთმა გაიმარჯვეს, მაგრამ

ეს აშშ-ს დამსახურება იყო, რომელსაც მათ პირველობა დაუთმეს. ომის შედეგად გამოფიტული ევროპა ახლა უკვე ზღვისიქითა ახალგაზრდა ეკონომიკის ქვეყნების კონკურენციას წინ უნდა აღდგომოდა. ეს ქვეყნები გარკვეული ხნის მანძილზე საქონლის ნაკადების დარღვევის გამო იძულებულნი გახდნენ საკუთარი ძალებით გამკლავებოდნენ წარმოქმნილ სიძნელეებს და თავიანთი მრეწველობა შეექმნათ. კოლონიებსა და მეტროპოლიებს შორის კავშირები შესუსტდა და გონებაში დამოუკიდებლობის იდეა მყარად ჩამოყალიბდა. ეს მითუმეტეს მაშინ, როცა ამ იდეას აშშ-ს პრეზიდენტი ტო-მას ვუდრო უილსონი კეთილგანწყობილად ეკიდებოდა, ხოლო მას ბოლშევიკური რუსეთი მხარს უჭერდა.[5] თანაც ახალ კოლონიებს პირი არ უჩანდა, ხოლო გერმანიისა და ოტომანთა სამფლობელოები ერთა ლიგის სამანდატო ტერიტორიებად განისაზღვრა. ზუსტად ასევე დასრულდა მუსლიმურ ქვეყნებში ქრისტიანული სახელმწიფოების ქვეშევრდომთა უფლებებზე კონვენციების (სევრის 1920 წლის ხელშეკრულება), ხოლო ჩინეთში – ე.წ. „არათანასწორუფლებიანი ხელშეკრულებების“ ეპოქა. ნელ-ნელა ჩინეთს კონცესიები დაუბრუნდა (ნანკინის ხელშეკრულება – 1927 წ.), ხოლო 1928 წელს ჩინეთმა საბაჟო დამოუკიდებლობა მოიპოვა.

სხვა კონტინენტებთან ურთიერთობაში ევროპის კიდევ ერთი მხარე – ნავთობით მომარაგების პრობლემა გამოვლინდა, რომელიც ომის წლებში დროდადრო მწვავდებოდა. ომის შემდეგ კი ნავთობის მნიშვნელობა კარგად იქნა გაცნობიერებული. ამ უკანასკნელს ევროპა დიდწილად იყო მოკლებული. არასტაბილურობისა და ბაზრების დეზორგანიზაციის გამო ნავთობზე ფასი ხან მატულობდა, ხან კი კლებულობდა. ამიტომ იგი სტრატეგიული საქონელი გახდა და შესაბამისად დიპლომატიის მნიშვნელოვან თემად იქცა. 30-იანი წლების დასაწყისში ეს ორი საარსებო პრობლემა, ერთი მხრივ, დავალიანება და ეკონომიკური წონასწორობა მსოფლიოში და, მეორე მხრივ, ნავთობით მომარაგების საიმედოობა ასე თუ ისე გადაწყდა. ორი ომის შუალედში დიდი ეკონომიკური კრიზისი

[5] დაწვრ. იხ.: Киссинджер Г. Дипломатия, М., 2002, გვ. 20:44.

დაიწყო, რომელიც დიპლომატების უუნარობის გამო (მათ ვერ შეძლეს რეალური საერთაშორისო ეკონომიკური თანამშრომლობა დაემყარებინათ) სოციალურ და მორალურ კრიზისში გადაიზარდა, რამაც თავის მხრივ კიდევ უფრო მკაცრი სახე მიიღო. ამასობაში ეკონომიკურმა დიპლომატიამ სამი ძირითადი თვისებით დაიწყო შემობრუნება. პირველ რიგში მან მსოფლიო ეკონომიკის პრობლემები გააცნობიერა, რომლის საერთო მნიშვნელი ვალებისა და რეპარაციების გადაუხდელობა გახდა, მაგრამ მისი გადაჭრა მან დამაკმაყოფილებლად ვერ შეძლო; მეორე – ნავთობის პრობლემებთან დაკავშირებით საზღვრები გააფართოვა და ბოლოს, მესამე, არ აღმოაჩნდა უნარი, რომ ძველ მეთოდებთან გაეწყვიტა კავშირი და 30-იანი წლების კრიზისის აღმოსაფხვრელად რეალური საერთაშორისო თანამშრომლობა დაემყარებინა.

ომის დამთავრების შემდეგ ***მსოფლიოს ეკონომიკური წონასწორობის*** პრობლემები მთელი სიმწვავით დადგა მთავრობებისა და ***დიპლომატიური კანცელარიების*** წინაშე, რომელთაც საერთაშორისო საკითხების გადასაჭრელად ასეთი მიდგომის გამოცდილება არ გააჩნდათ. ვერსალის სასახლეში წმინდა პოლიტიკური კატეგორიებით მსჯელობდნენ: გერმანიამ უნდა იწვნიოს თავისი დამარცხების შედეგები და აანაზღაუროს ზარალი, ხალხმა უნდა მიიღოს თვითგამორკვევის უფლება და აღიარებულ იქნას ეროვნული უფლებები. და, აი, 1919 წლის ნოემბერში გამოვიდა ინგლისელი ეკონომისტის ჯონ მეინარდ კეინზის (1883-1946 წწ.) წიგნი „ვერსალის საზავო ხელშეკრულების ეკონომიკური შედეგები“, რომელშიც მან სავსებით განსხვავებული მიდგომა წამოაყენა. კერძოდ, საერთაშორისო ურთიერთობებში პირველ ადგილზე დააყენა ეკონომიკური პრობლემები. აქამდე დიდი პოლიტიკური პრობლემებით დაკავებული კეინზი, რომელმაც უარი თქვა პარიზის სამშვიდობო კონფერენციის დროს ბრიტანეთის დელეგაციაში თანამდებობაზე (წარმოადგენდა ფინანსთა სამინისტროს), არ დაეთანხმა მოკავშირეების პოზიციას მოლაპარაკებების დროს და თავის ნაშრომში დაამტკიცა, რომ გერმანიის ეკონომიკური აღორძინება ევროპის ეკონომიკის აღდგენისათვის აუცილებელი იყო.

მოკლედ რომ ვთქვათ, კეინზმა საერთაშორისო ეკონომიკაზე დამარცხებული გერმანიისაგან მძარცველური რეპარაციის მოთხოვნის ნეგატიური გავლენა აჩვენა.

მისი გამოთვლით რეპარაციების თანხა (საბოლოოდ სარეპარაციო კომისიამ დაადგინა 1921 წ.) გერმანიაში ეროვნული პროდუქტიდან 43%-მდე გაზრდიდა გადასახადებს, რაც ქვეყნის ეკონომიკას კატასტროფის წინაშე დააყენებდა. პრობლემა ასე იდგა: ან ფასები და ხელფასები უზრუნველეყოთ მოძრაობის უნარით და ექსპორტისაგან მოგების ნაწილი შეიძლებოდა კრედიტორი-ქვეყნების გადასახადზე მიემართათ, მაგრამ ასეთი საშუალების მოცემა შეეძლო მხოლოდ მსოფლიო ბაზარზე ფასების დაკლებას. ეს ექსპორტის გადიდებას მოითხოვდა, რაც, ალბათ, ფიზიკურად შეუძლებელი იქნებოდა, ან მსგავსი მოძრაობა იდეალური არ აღმოჩნდებოდა. ამ შემთხვევაში ექსპორტი ვერ უზრუნველყოფდა საკმარის საშუალებებს და მაშინ მათი დამატებითი რაოდენობის მისაღებად, გერმანიაში შიგა მოთხოვნილების შემცირებაზე უნდა წასულიყვნენ. ეს კი თავის მხრივ გამოიწვევდა შემოსავლების შემცირებას და შესაბამისად რეპარაციის გადასახადს კიდევ მეტად დაბლა დასწევდა, რითაც სათავეს დაუდებდა დამღუპველ ჯაჭვურ რეაქციას. ამ წლებში მსგავსი მსჯელობა და საკითხისადმი ასეთი მიდგომა დიდი მოულოდნელობა იყო. კეინზის წიგნი, ამ სიტყვის სრული მნიშვნელობით, სავაჭრო დიპლომატიიდან ეკონომიკურ დიპლომატიაზე გადასვლას მიანიშნებდა.

მიუხედავად იმისა, რომ დასახელებულ წიგნს ხმაურიანი წარმატებები მოჰყვა ატლანტიკის ორივე მხარეს, რეპარაციის მთავარმა მიმღებმა დიდმა ბრიტანეთმა და, განსაკუთრებით საფრანგეთმა, კეინზის აზრს ყური არ უგდეს. ავტორის მოსაზრებებით, ისინი კი უნდა დაინტერესებულიყვნენ, რადგან მისი გამოყენებით აშშ-სადმი ვალების გასტუმრება შეეძლოთ. ორივე მხარის თანხა კი შთამბეჭდავი, მაგრამ შეუდარებელი იყო: 1921 წელს 25 მლრდ დოლარი რეპარაცის ანგარიშზე, 11 მლრდ (პროცენტებით) მოკავშირეთა ვალები, მაგრამ თაყისთავად ამა თუ იმ რგოლს შორის დამაკავშირებელი იდეა იბადებოდა. რადგანაც აშშ-მ უარი თქვა დიდი ბრიტანეთის ვა-

ლების ანულირების საკითხში ართურ ჯეიმზ ბალფურის თხოვნაზე, ინგლისელებს არაფერი დარჩათ, გარდა იმისა, რომ აეძულებინათ გერმანია ვალები გადაეხადა, თუნდაც იმ თანხის მინიმუმი, რომელიც ამერიკელებისათვის ჰქონდათ გადასახდელი. საფრანგეთი კი დაჟინებით მოითხოვდა თავის წილს, რადგან არ უნდოდა გამარჯვებით მოპოვებული მოგების დაკარგვა, თანაც ეს ფული ძალიან ესაჭიროებოდა, ვინაიდან მისი ბიუჯეტი მძიმე მდგომარეობაში იყო.

ამგვარად, გერმანია იძულებული გახდა ვალი გადაეხადა და როდესაც მან 1923 წელს დეფოლტი გამოაცხადა, საფრანგეთის და ბელგიის მთავრობებმა უყოყმანოდ გირაოდ აიღეს რურის მადნის საბადოები და საწარმოების ის პოტენციალი, რის უფლებასაც მათ პარიზის საზავო შეთანხმებები აძლევდა. 1925 წელს მათ ის დააბრუნეს, სანაცვლოდ შემოსავლების ნაწილი მოითხოვეს, კერძოდ რკინიგზისაგან მოსაკრებელი და ამგვარად, ძველ კეთილ მეთოდებს დაუბრუნდნენ, რომელმაც წინა საუკუნეში საუკეთესო მხარეები აჩვენა. ვინაიდან ბრიტანეთის ეკონომიკის მდგომარეობა ასევე არასახარბიელო იყო, გერმანია კი ღრმა კრიზისს განიცდიდა, ხოლო აშშ, რომლის ეკონომიკა ყვაოდა და ვაჭრობას აქტიური საგადასახდელო ბალანსი ჰქონდა, დაჟინებით ითხოვდა თავისი წილის დაბრუნებას, ვინაიდან თვლიდა, ვალის გადახდა აუცილებელი იყო. მდგომარეობა თითქმის გამოუვალი ჩანდა და გადაწყვეტილებაც არც თუ ისე წარმატებული აღმოჩნდა. აშშ-მ 1923 წელს დიდ ბრიტანეთთან და 1926 წელს საფრანგეთთან (შეთანხმება მელლონ-ბელანჟე, რომლის რატიფიკაციაა 1929 წელს მოხდა) ხელი მოაწერა შეთანხმებას, რომელშიც დათქმული იყო, რომ ვალებზე ფულადი გადასახადების განვადება მოხდებოდა 62 წლით, მაგრამ ხელუხლებელი დარჩებოდა ვალებთან ან რეპარაციებთან დაკავშირებული გადასახდელის ჩამოწერა. მოლაპარაკებებში აქტიურად ჩართული ამერიკელები ცდილობდნენ, რომ რეპარაციის პრობლემა გადაეწყვიტათ და აი, 1924 წელს გამოჩნდა „დაუესის გეგმა“ (ჩარლზ დაუესი – აშშ-ს ვიცე-პრეზიდენტი 1925-1929 წწ.), რომელმაც სარეპარაციო გადასახდელის ახალი წესი დაადგინა.

კერძოდ, ის ვაიმარის რესპუბლიკის ეკონომიკურ შესაძლებლობებს შეესაბამებოდა. „დაუესის გეგმის“ მიხედვით, გერმანიას ერთდროულად საერთაშორისო სესხი ეძლეოდა, რაც აშშ-ს გერმანიის ეკონომიკაში თავისი მექანიზმის ამუშავების საშუალებას აძლევდა. ცხადია, ეს გეგმა გერმანიის ეკონომიკის აღდგენას უზრუნველყოფდა და ამის წყალობით იგი რეპარაციის გადახდის უნარს იძენდა. ამით გამარჯვებულმა სახელმწიფოებმა შეძლეს, რომ ამერიკისათვის სამხედრო კრედიტები დაებრუნებინათ. ომის შემდგომი გერმანიის საგარეო პოლიტიკაში კი „დაუესის გეგმა“ ერთ-ერთი წარმატება იყო, რადგან მან აშშ-სა და ევროპის ქვეყნებთან ურთიერთობებს ახალი იმპულსი შესძინა. ამრიგად, აღნიშნული გეგმით გათვალისწინებული იყო რეპარაციის თანხის შემცირება და მარკის კურსის გამყარება. ამ გეგმაში დიდი საშიშროება იმალებოდა, რადგან უცხოური სესხის მექანიზმი მხოლოდ ამერიკულზე არსებობდა. სესხის ნაკადი კი გერმანიაში ამ უკანასკნელს იმის საშუალებას აძლევდა, რომ ჯერ დაუბრუნებელი ვალები დაეფარა. ფულის ნაკადი რომ შემწყდარიყო, ყველაფერი დაიმსხვრეოდა, რაც, კერძოდ, 1930 წელს მოხდა, როდესაც ნდობის ფაქტორი გაქრა. ერთი სიტყვით, „დაუესის გეგმა“ ეკონომიკის გაჯანსაღების მოკლევადიანი პროცესი აღმოჩნდა და 1929 წლის დასაწყისში მისი მოქმედება დასრულდა.

1929 წელს ამერიკელმა იურისტმა და ფინანსისტმა ოუენ დ. იანგმა გადასახდელების ახალი სქემა იმგვარად შეადგინა, რომ გერმანიის გადასახდელები მოკავშირეთაშორისი ვალების დაფარვის ვადებს დამთხვეოდა, მაგრამ ეს კავშირი მყარი არ აღმოჩნდა, რადგან ხსენებული გადასახდელები მთელ რიგ პირობებზე იყო დამოკიდებული. გერმანიას შეეძლო ის მარკის კურსის ვარდნისას შეეწყვიტა, მაგრამ არ იყო მუხლი, რომელიც ყოფილ მოკავშირეებს ვალის გადახდის დროს რაიმე გასაძრომს დაუტოვებდა. ყველაფერთან ერთად, გეგმის შესაბამისად მოწონებულ იქნა გერმანიის ვალდებულებების გადასინჯვა ვალების შემცირების შესახებ, მაგრამ იმავე დროს სამხედრო ვალები იმავე პროპორციით არ მცირდებოდა და მთავარი პრობლემა გადაუწყვეტელი რჩებოდა.

საბოლოოდ, აზრთა სხვადასხვაობას ბოლო მოუღო 1931 წლის 21 ივნისის კრიზისმა: აშშ-ს პრეზიდენტმა ჰერბერტ ჰუვერმა ყველა სამთავრობათაშორისო ვალებზე ერთწლიანი მორატორიუმი გამოაცხადა. იგი ვრცელდებოდა როგორც მოკავშირეთაშორისი ვალებზე, ასევე რეპარაციებზეც. საფრანგეთი იძულებული გახდა ამას დათანხმებოდა და საბოლოოდ, 1932 წელს, ლოზანას კონფერენციაზე რეპარაციები გაუქმდა. რაც შეეხება მოკავშირეთაშორისი ვალებს, მისი თანხა 1929 წლიდან არ დაწეულა და მათ უცებ აზრი დაკარგეს: 1932 წლიდან საფრანგეთი ვალებს არ იხდიდა. 1934 წლიდან ასევე მოიქცა დიდი ბრიტანეთი.

დასრულდა ისტორიის ეს ოცწლიანი მონაკვეთი ისე, რომ დამარცხებული გერმანია ის ცენტრი იყო, რომლის გარშემო გამარჯვებული ქვეყნები ერთმანეთს შორის ეკონომიკურ ურთიერთობებს აგვარებდნენ. შედეგების მიხედვით, მომხდარი ფაქტი ეკონომიკურ დიპლომატიაზე მაღლა დადგა. მთავრობები უუნარონი აღმოჩნდნენ, რომ თვისებრივად შეეფასებინათ ახალი პრობლემები. გონებაში ჯერ კიდევ ვერ მომწიფდა იმის შეგნება, რომ მსოფლიო ეკონომიკის მოსაწყობად აუცილებელი იყო სახელმწიფოთა შორის თანამშრომლობა. უჩვეულო მოვლენების ძნელად გაცნობიერებამ მომდევნო ათწლეულში კიდევ უფრო მეტი ზიანი მოიტანა.

რუსეთი კი, პირიქით, 1921-1924 წლებში საკმაოდ ადვილად ჩაება მსოფლიო ვაჭრობაში. მართალია, ჩვეულებრივ სავაჭრო ხელშეკრულებებს მოეწერა ხელი, რომელსაც თან დაერთო უმეტესი ხელშეწყობის რეჟიმის მუხლები, მაგრამ წარმოების ნაციონალიზაციასთან დაკავშირებული დანაკარგების ანაზღაურებისა და ვალების გადახდის პრობლემები ამ პროცესს გამოეყო, რასაც საბჭოთა სისტემის დაშლამდე გადაწყვეტა არ ელირსა.

დაახლოებით ამავე დროს აღმოცენდა ეგრეთ წოდებული *„ნავთობის დიპლომატია“* და ეკონომიკურმა დიპლომატიამ თავისი კომპეტენცია ისეთი დარგის საქონელზე განავრცო, რომელიც განსაკუთრებული მოთხოვნით სარგებლობდა. მართლაც, ომმა ახალი გაგება მოიტანა. სასიცოცხლოდ აუცილებელი ნედლეულის მარაგს – ნავთობს ევროპა მეტწილად მოკლებული იყო, მაგრამ მშვიდობის დამყარებისთანავე ნედლეულის მომარაგების საკითხმა სიმწვავე დაკარგა. ამის საპირისპიროდ ფასების პრობლემებმა ახალი საშიშროების წყარო შექმნა. ომის შემდგომ წლებში ქაოსი ეკონომიკასა და ფულად მექანიზმში მოთხოვნილებისა და მიწოდების მერყეობას აღრმავებდა. ეს თავისთავად ფასების დონის მკვეთრ რყევას იწვევდა. მისი თავიდან აცილებით უკლებლივ ყველა იყო დაინტერესებული როგორც მთავრობები, ასევე მწარმოებლები და მათი კლიენტებიც. ამასთან ერთად, მთავრობები უკანა პლანზე იწევდნენ და საბაზრო მექანიზმების რეგულირებისათვის ზომებს იღებდნენ. ეს ზომები სხვადასხვა საქონელს ეხებოდა: კაუჩუკი (*სტივენსონის შეთანხმება*, რომლის მიხედვით გათვალისწინებული იყო მისი წარმოების შემცირება ბრიტანეთის კოლონიებში 1922 წელს), ყავა (ბრაზილის ცალმხრივი ზომები 1923 წელს), შაქარი (ზომები, რომელიც მიიღო კუბამ 1926 წელს) და თაფლი იმავე წელს (კერძო კარტელის დაარსება), მარცვლეული (ბუფერული მარაგების შექმნა კანადაში 1928 წელს) და ქალა (ბუფერული მარაგების შექმნა, რომელსაც მწარმოებელი ქვეყნების მთავრობები აფინანსებდა 1934 წელს). რაც შეეხება ნავთობს, 1928 წელს ინგლის-ირანულ კომპანიებს „ეხნაკარ კასტლსა“ და „შელლს“ და „ჯერსი სტანდარდს“ შორის დაიდო ხელშეკრულება, რომლითაც ამ დარგში კონკურენციისა და ფასების მექანიზმი მოწესრიგდა. მოგვიანებით ხელშეკრულებას სხვა ოთხი მსხვილი ამერიკული კომპანია შეუერთდა. ასე შეიქმნა შვიდი „დის“ გაერთიანება – *ოლიგოპოლია*., რომელიც ყველამ მიიღო და აღიარა. ინგლისისა და ამერიკის მთავრობების მხარდაჭერით მან სხვა კომპანიებს თავისი პირობები მოახვია თავს. მთავრობები ნავთობის კომპანიების აქციონერთა სახით გამოდიოდნენ და ზოგიერთმა მათგანმა საკონტროლო პაკეტი მიიღო. ოტომანთა დაშლილი იმპერიის ახლო აღმოსავლეთის ნავთობსარეწების დიდი ნაწილი ინგლისელებმა და ფრანგებმა დაიკავეს. ამერიკელებმა განჭვრიტეს რა ნედლეულის შესაძლო დეფიციტი, განაახლეს „ღია კარების“ დოქტრინა, რომელიც

თავდაპირველად ჩინეთისა და იაპონიის ბაზრების გახსნას ითვალისწინებდა.

ამრიგად, ნავთობი იყო ისეთი პროდუქტი, რომელიც პოლიტიკოსების განუწყვეტელ ყურადღებას იპყრობდა. ამის შესაბამისად „ნავთობის დიპლომატიაზე“ საუბარმა განსაკუთრებული შინაარსი შეიძინა. ადრე დიპლომატები ყველაზე მეტად გასაღების ბაზრებზე ზრუნავდნენ, რაც შეეხება ნავთობს, ისევე როგორც სხვა ნედლეულს, ჯერ მათ შემოტანაზე უნდა ეფიქრათ, ხოლო შემდეგ ფასების კონტროლის მექანიზმი უნდა გამოეხახათ. ნავთობის სტრატეგიული ფასი ომის დროს გამომჟღავნდა. ახალი ტექნიკა, (ტანკები, თვითმფრინავები, გემები) მას სულ უფრო მზარდი რაოდენობით მოიხმარდნენ. 1917 წელს ვუდრო უილსონისადმი მიწერილ წერილში საფრანგეთის პრემიერ-მინისტრი ჟორჟ კლემანსო წერდა: „ნავთობის ყოველ წვეთს სისხლის ფასი აქვს“. ეს შემდეგში ფრთიანი ფრაზა გახდა.

მშვიდობის დამყარების შემდეგ ნავთობის გეოსტრატეგიული დანიშნულება კიდევ უფრო გაიზარდა და იგი დიპლომატიის შეუნელებელი ყურადღების საგანი გახდა. ამას სამი მთავარი მიზეზი ჰქონდა:

პირველი, აშშ-ს გარდა, მრავალი მაღალგანვითარებული ქვეყანა, რომელთაც საკუთარი ნავთობის მარაგი არ ჰქონდათ, მისი ნეტო-იმპორტიორები მხოლოდ 1948 წელს გახდნენ. რუსეთი ნავთობის ექსპორტიორ ქვეყანას წარმოადგენდა. ამათ რიცხვში შედიოდა ჩრდილოეთის ზღვის ქვეყნები, რომელთაც მაშინ არ იცოდნენ იმ სიმდიდრის შესახებ, რომელიც მათი ზღვის ფსკერქვეშ იმალებოდა.

მეორე, ნავთობმომპოვებელი კომპანიების შექმნა დამოკიდებული იყო მათი მიმღები ქვეყნების მთავრობებთან დადებულ ხელშეკრულებებზე, რაც, ბუნებრივია, პოლიტიკის სფეროში ყოველი მოლაპარაკებისა და ნებისმიერი კონფლიქტის არევ-დარევას იწვევდა.

მესამე, ნავთობის მსხვილი კონცერნები მთავრობებთან ერთსულოვნად ან იმიტომ მოქმედებდნენ, რომ ეს უკანასკნელნი მათი აქციონერები იყვნენ, ან უბრალოდ იმიტომ, რომ აუცილებელი კაპიტალდაბანდებები მათ უფრო მსხვილი საწარმოების სათავეში აყენებდა.

ყოველივე ეს ადვილად გვიხსნის იმ გარემოებას, რომ ნავთობი დიპლომატიის განსაკუთრებული ზრუნვის საგანი გახდა. როგორც ზემოთ ვნახეთ, ომის დამთავრების დროს ნავთობს არ ეჭირა ის ადგილი მსოფლიო ეკონომიკაში, რომელიც მან ათეული წლის შემდეგ დაიკავა. 1919 წლიდან მეორე მსოფლიო ომის დაწყებამდე საერთო ამოცანა იმაში მდგომარეობდა, რომ დაზვერილ და ტექნიკურად ხელმისაწვდომ საბადოებზე მისადგომი მიეღოთ, რომელიც ჯერ კიდევ არ იყო გაცემული კონცესიით. ეს ეხებოდა შუა აღმოსავლეთის საბადოებს, რომელიც ჯერ არ იყო ვარგისი დამუშავებისათვის (ირანში ცოტა ნავთობს იღებდნენ, არაბეთში – სულ არაფერს, ერაყში ნავთობის პირველი შადრევანი 1927 წლის ოქტომბერში აივსო მხოლოდ ბაბა-გურგურის ჭაბურღილიდან, მაგრამ მისმა მოპოვებამ შედარებით მნიშვნელოვან დონეს 1934 წელს მიაღწია, როდესაც მწყობრში ჩადგა ხმელთაშუა ზღვის მიმართულების ნავთობსადენი). ამ დროს ირანში ინგლისელები უკვე ადგილზე იყვნენ განუყოფლად და აქციების საკონტროლო პაკეტებს ფლობდნენ ერაყში, სადაც ომის დროს „დოიჩე-ბანკის“ წილი დაყადაღებული იყო. ჯერ კიდევ ხელცარიელი ფრანგები საკუთარი ადგილისათვის იბრძოდნენ და დაჟინებით ითხოვდნენ, რომ დიდ ბრიტანეთს, 1916 წლის საიქს-პიკოს ხელშეკრულების თანახმად, ოტომანთა იმპერიის მსხვრევის მოლოდინში ბეირუთიდან ევფრატამდე გავლენის სფეროების განაწილების გეგმა მიეღო. ამ საიდუმლო შეთანხმებებით სირიის, ლიბანის, კილიკიის სანაპიროებზე და მოსულის რაიონზე კონტროლი საფრანგეთის ხელში გადავიდა. ეს უკანასკნელი ცნობილი იყო თავისი ნავთობის საბადოებით. საომარი მოქმედებების დამთავრების ორი კვირის შემდეგ დიდი ბრიტანეთის პრემიერ-მინისტრმა ლოიდ ჯორჯმა ყოველ-გვარი წილადობილას გარეშე 1918 წლის ნოემბერში მოსულის რაიონი დაიკავა. შემდეგ ლოიდ ჯორჯმა 1920 წელს სან-რემოს კონფერენციაზე მიაღწია იმას, რომ სირიას მოსულის რაიონი ერაყისათვის გადაეცა, რომელიც უკვე ბრიტანეთის გავლენის ზონაში იმყოფებოდა. საფრანგეთმა თავისი მმართველობა დაამყარა მთელ სირიასა და ლიბანზე, ასევე, მიიღო გერ-.

მანული აქციები „თურქიშ პეტროლეუმ“-ზე, რომელიც 1929 წელს „ერაყ პეტროლეუმ“ კომპანიად გადაკეთდა. მისი შენარჩუნებისათვის 1924 წელს დაარსდა ***ფრანგული ნავთობის კომპანია*** (ამჟამად „ტოტალი“). ამ საყურადღებო მოვლენაში დიდი როლი მთავრობამ შეასრულა. ეს უკანასკნელი იდგა კომპანიის შექმნის სათავეში, ნიშნავდა მის პრეზიდენტს, ფლობდა მისი კაპიტალის მნიშვნელოვან წილს და კომპანიის სხვადასხვა სფეროების მოქმედებების მეურვეობაზე ფართო უფლებები მოიპოვა. როგორც ინგლის-ირანის კომპანიაში ათი წლის წინათ, აქაც ნათლად გამოჩნდა ნავთობისა და საგარეო პოლიტიკის კავშირი. ფრანგულმა ნავთობის კომპანიამ ეს კარგად გააცნობიერა და დიდი ხნის განმავლობაში უფრო მეტად დიპლომატიის სფეროში მოქმედებდა, ვიდრე ნავთობის მოპოვების დარგში. 1950 წლამდე, როგორც ერაყში, ასევე მის საზღვრებს გარეთ (ხელშეკრულების საფუძველზე, რომელსაც „შეთანხმებები წითელ ეშმაკზე“ ეწოდა, „ერაყ-პეტროლეუმ“ კომპანიის აქციონერები შეთანხმდნენ, რომ შუა აღმოსავლეთში მხოლოდ შეთანხმებულად ემოქმედათ) ის რჩებოდა ფარულ პარტნიორად და იფარგლებოდა თავისი კომპანიების ინვესტიციებით.

მაშინ ამერიკელები შეშფოთდნენ. ისინი მიხვდნენ, რომ მათ ჯერ კიდევ არ გააჩნდათ ბრიტანელების ნაკრძალ ტერიტორიასთან, ოტომანთა ყოფილი იმპერიის ნავთობის სიმდიდრეებთან მისადგომი ადგილი. ასევე გაჩნდა ეჭვი, რომ მომავალში მათ დამოუკიდებლად მოუწევდათ ნავთობზე თავიანთი მოთხოვნილების დაკმაყოფილება. სწორედ მაშინ ნავთობის კომპანიებმა მობილიზება გაუკეთეს ამერიკის სახელმწიფო დეპარტამენტს, რომელმაც ამასთან დაკავშირებით ყბადაღებული „ღია კარების დოქტრინა“ წამოაყენა. ამ ნაბიჯმა, როგორც ჩვენ ეს ზემოთ ვნახეთ, ჩინეთსა და იაპონიაში თავისი სარგებლიანობა დაამტკიცა. ზეწოლის შედეგად ლონდონის მთავრობამ დათმო და თანხმობაზე წავიდა. ამ გზით ლონდონი იმედოვნებდა, რომ სახელმწიფო დეპარტამენტს შეაგულიანებდა, რათა მას მხარი არ დაეჭირა თურქეთისათვის ვიღაცეთ მოსულის მოთხოვნაზე. დახურულ განხილვათა სერიების შემდეგ კომპანიები „სტანდარდ“ (ნიუ-ჯერსი) და

„სოკონ მობილი“ 1923 წელს საბოლოოდ შეიდნენ კომპანია „ერაყ პეტროლეუმ“ კომპანიის შემადგენლობაში. ისინი შეუერთდნენ ინგლის-ირანის და შელლის ფრანგული ნავთობის კომპანიების მოლაპარაკებებს, რომელსაც ამ საქმეში გაწაფული ნავთობის მაგნატი და მეცენატი გალუსტ გულბენკიანი (1869-1955 წწ.) ხელმძღვანელობდა. იგივე დიპლომატიური მანევრები განმეორდა ქუვეითში, სადაც მთავრობის მხარდაჭერით შეუპოვარმა ამერიკელმა ნავთობმრეწველებმა დიდი ბრიტანეთი, რომლის პროტექტორატის ქვეშ ქუვეითი 1899 წლიდან იყო, აიძულეს დათანხმებულიყო იმაზე, რომ „ინგლის-ირანის“ კომპანიას და კომპანია „გალფ-ოილს“ ადგილობრივი ნავთობის მარაგები ერთობლივად დაემუშავებინათ.

იმავე სცენარით კომპანია „სტანდარდ ოფ კალიფორნია“ დამკვიდრდა ბაჰრეინში. სამაგიეროდ, საუდის არაბეთში, სადაც ამერიკული კომპანიები მოგვიანებით დაფუძნდნენ, 1934 წელს მხოლოდ წინამორბედმა „არამკო კომპანია კალიფორნიენ არაბიენ სტანდარდ ოილმა“ მიიღო კონცესია. ეს მთავრობის მხრიდან განსაკუთრებული წუხის გარეშე მოხდა. 1939 წელს, როდესაც ნავთობის მოპოვება დაიწყო, საუდის არაბეთში აკრედიტაცია მიიღო პირველმა ამერიკელმა დიპლომატმა, რომელიც მხოლოდ ეგვიპტეში იყო დესპანად. სხვა პოლიტიკურ კავშირებზე ფიქრის დროს, ეს ფაქტი განსაცვიფრებელია, რომელიც ახსნას ნაკლებად ექვემდებარება. საუდის არაბეთის მეფის ნავთობის ზღაპრულ სიმდიდრეზე სრული ინფორმაციის მქონე ამერიკისაგან უცნაურად ჩანს მთავრობის ასეთი უხალისობა. ეს მაშინ, როცა შუა აღმოსავლეთში დიპლომატების ძალისხმევით, განსაკუთრებით ბრიტანელების მიერ, აქტიურად მიმდინარეობდა ნავთობის სარეწების გადანაწილება.

მსოფლიოს სხვა ნაწილებში ნავთობკომპანიები უკვე განმტკიცდნენ და მთავრობები შეუნელებელი ყურადღებით ადევნებდნენ თვალს მათ საქმიანობას, მიღწეულ წარმატებებს და, რაც ძალზე მნიშვნელოვანია, მასში პირდაპირ ჩარევას თავს არიდებდნენ. რა თქმა უნდა, ისინი წნეხს იყენებდნენ, მაგრამ ძალიან ფრთხილად მოქმედებდნენ, რათა საქმე ღია კონფლიქტამდე არ მიეყვანათ.

ამიტომ იყო, რომ მრავალი დელიკატური საკითხი დაშინებისა და ძალის გამოყენების გარეშე წყდებოდა.

1917 და 1938 წლებს შორის მექსიკა მთელმა რიგმა კონფლიქტმა მოიცვა, რომელსაც „შელლ“ და „ჯერსის“ საბურღი დანადგარების ექსპროპრიაცია მოჰყვა. ბუნებრივია, დიდმა ბრიტანეთმა, მექსიკასთან დიპლომატიური ურთიერთობა გაწყვიტა, მაგრამ აშშ-მ, მიღებული წესის თანახმად, პროტესტი განაცხადა და კომპენსაციის გადახდის პირობით სცნო მექსიკის უფლება ნაციონალიზაციაზე, რასაც 1943 წელს მიაღწია. 1937 წელს ასეთივე პოზიცია დაიკავა ამერიკის სახელმწიფო დეპარტამენტმა, როდესაც ბოლივიამ კომპანია „ჯერსის“ საკუთრების ექსპროპრიაცია მოახდინა. 1934 წელს სახელმწიფო დეპარტამენტმა მკაცრ ზომებს მიმართა, როცა იაპონიის მთავრობამ მანჯურიაში მისთვის ხელსაყრელი ნავთობის მონოპოლია შეიყვანა. ასეთი მშვიდობიანი მოქმედებისაგან განსხვავებით, რაზეც, რა თქმა უნდა, ზეგავლენა აშშ-ის პრეზიდენტის ფრანკლინ რუზველტის პირადმა პოზიციამ მოახდინა, რომელიც კომპანიების ლობირებას უხალისოდ ეწეოდა, ბრიტანელები დაუფიქრებლად მიმართავდნენ ძალისმიერ წნეხს. ამ მხრივ გამონაკლისი იყო 1932 წელს ინგლის-ირანის კომპანიის კონცესიის თაობაზე მოლაპარაკებების დროს ირანის ნაპირებთან ინგლისის საზღვაო ძალების დემონსტრირება. ბოლოს საქმე დიპლომატების კომპეტენციას დაუბრუნდა და ერთა ლიგის სხდომებზე განიხილეს.

ეკონომიკური დიპლომატია უძლური აღმოჩნდა, რომ საერთაშორისო თანამშრომლობისათვის ისეთი რეალური საფუძველი დაედო, რომელიც მსოფლიო კრიზისის თავიდან აცილებას შეძლებდა.

ორი მსოფლიო ომის პერიოდში საგარეო პოლიტიკა და დიპლომატია პირველად დაეჯახა ნამდვილად ძნელ ეკონომიკურ ამოცანას – კონფლიქტის შედეგად დაშლილი მსოფლიო ეკონომიკური კავშირების აღდგენას. მისი მოწყობისათვის საჭირო იყო სპეციალური ცოდნა, პოლიტიკური ნება და საერთო თანხმობა იმაზე, თუ როგორი უნდა იყოს საერთაშორისო წესრიგი.

პირველი მსოფლიო ომის დასასრულს მსოფლიო ეკონომიკა მთლიანად დანგრეული იყო: ჰიპერინფლაცია გერმანიაში, საგადასახდელო ბალანსების დეფიციტი საფრანგეთში, დიდ ბრიტანეთსა და იაპონიაში. აშშ-ს გამოკლებით ყველგან უდიდესი დავალიანება სუფევდა. ეკონომიკურ უთანხმოებას სავალუტო სისტემის მდგომარეობა ართულებდა. ვალუტის უმეტესი ნაწილი, კერძოდ, ფრანგული ფრანკი და გირვანქა სტერლინგი, მოწყდა ომამდელ ოქროს პარიტეტს. ასე რომ, საერთაშორისო სავალუტო მექანიზმის აღდგენა მოითხოვდა არა მარტო წესრიგის დამყარებას ყველა სახელმწიფოში სტაბილურობის მისაღწევად, არამედ გულისხმობდა ისეთი ცენტრის შექმნას, რომელიც შეძლებდა ლიკვიდური რესურსებით ქვეყნების უზრუნველყოფას, ან უკიდურეს შემთხვევაში, ცენტრალურ ბანკებს სესხებს მისცემდა, როგორც ამას აქამდე დიდი ბრიტანეთი აკეთებდა. ეს უკანასკნელი დასუსტებული იყო და იძულებული გახდა, რომ თავისი აქტივების ნაწილი საზღვარგარეთ გაეყიდა. დიდი ბრიტანეთის როლი ახლა ბუნებრივად აშშ-ს ხელში გადავიდა, რომელიც დანარჩენი მსოფლიოსათვის მთავარ კრედიტორად (იმ დროს, როცა, 1914 წლამდე აშშ მსხვილ მოვალედ ითვლებოდა), ერთადერთ აქტივებით მდიდარ ქვეყნად, მსოფლიოს ეკონომიკურ ცენტრად იქცა. ნებისმიერი პრობლემა აშშ-ს აქტიური მონაწილეობით უნდა გადაწყვეტილიყო.

ახლო მომავალში მთავარი იყო იმაზე თანხმობის მიღწევა, თუ როგორი იქნებოდა ახალი სავალუტო სისტემა. ინფლაციით და მასთან დაკავშირებული სპეკულაციით ვალუტების მერყევი კურსების მიმართ ნდობა იმდენად სუსტი აღმოჩნდა, რომ ყველა ერთ აზრზე შეთანხმდა: ფულადი ერთეულები ისევ მიებათ ოქროზე და მათ შორის პარიტეტი დაედგინათ. აი, ამიტომ სავალუტო სისტემა. ინფლაციით და მასთან დაკავშირებული სპეკულაციით ვალუტების მერყევი კურსების მიმართ ნდობა იმდენად სუსტი აღმოჩნდა, რომ ყველა ერთ აზრზე შეთანხმდა: ფულადი ერთეულები ისევ მიებათ ოქროზე და მათ შორის პარიტეტი დაედგინათ. აი, ამიტომ საერთაშორისო ფინანსურ კონფერენციებზე (ბრიუსელში 1920 წელს, კანასა და გენუაში – 1922 წელს) ეს საყოველთაო აზრი დაფიქსირდა და გადაწყვეტეს, რომ რეკომენდებული იქნას ოქრო-ვალუტის სტანდარტი. ასეთი სისტემის დროს უცხოურ ვალუტას შეუძლია ოქროსთან ერთად უნივერსალური საგადასახდელო ფუნქცია შეასრულოს. ამის აუ-

ცილებლობაში დარწმუნებული იყო ყველა ქვეყანა, ვინაიდან ოქროს მოპოვება აშკარად არ იყო საკმარისი იმისათვის, რომ სწრაფად განვითარებადი ეკონომიკის ქვეყნები ლიკვიდური სახსრებით დაეკმაყოფილებინა. თავისი მხრიდან, დიდმა ბრიტანეთმა ეს კურსი 1923 წლის იმპერიულ კონფერენციაზე დაამტკიცა, რომლის დროსაც დომინიონებმა (რომელთაც გირვანქა სტერლინგის მარაგი ჰქონდათ) ძალზე მკვეთრი აზრი გამოთქვეს.

პარიტეტების დადგენის დროს სიძნელეები წარმოიშვა. გერმანიამ ეს 1924 წელს გააკეთა, დიდმა ბრიტანეთმა – 1925 წელს, საფრანგეთმა კი 1926 წელს დე ფაქტო ფრანკის კურსის დევალვაციის ხარჯზე სტაბილიზაცია მოახდინა, რომლის დროსაც მან დაკარგა ოთხი მეხუთედი ომამდელი ფასი ოქროზე, ვინაიდან მისი კანონიერი სტაბილიზაცია მხოლოდ 1928 წლის დეკემბერში მოხდა. ამასობაში აღმოჩნდა, რომ ოქროზე მიბმა ომამდელი სავალუტო სისტემის სიმტკიცის უზრუნველსაყოფად არაეფექტიანი იყო და მსოფლიო ეკონომიკური გარდაქმნა ხმაურით მიმდინარეობდა.

ფინანსური ნაკადის მერყეობის დროს კაპიტალის გატანის დაჩქარება, კერძოდ, აშშ-დან ევროპაში, განსაკუთრებით გერმანიაში, ვალების დაგროვება როგორც კერძო პირების, ასევე სახელმწიფოების მიერ, ევროპის ძველი საწარმოების კონკურენცია მსოფლიოს დანარჩენ ახალგაზრდა ქვეყნებთან, მკაცრი რეგლამენტაცია, რომელიც თითქმის ყველგან დამყარდა და ხელს უშლიდა ფასებისა და ხელფასების გადასინჯვას – ყოველივე ეს 1929 წელს დიდი კრიზისით დასრულდა.

წინანდელთან შედარებით, კაპიტალის გატანა უფრო გადამდები აღმოჩნდა და მთელ მსოფლიოში სწრაფად გავრცელდა. მის მიერ საზღვრების სწრაფი გადალახვის ამომწურავი ახსნა ისაა, რომ სხვადასხვა ქვეყნის ეკონომიკას შორის მოქმედი კავშირები გაძლიერდა, კაპიტალის მოძრაობას დიდი თავისუფლება მიეცა, მაგრამ ამასთან ერთად ეროვნული ვალუტის რეზერვები შემცირდა. საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობის სისტემაში ამან სავალუტო სფერო სრულ დისბალანსამდე მიიყვანა და საქონელგაცვლა საოცრად შეამცირა (1931 წლი-

დან 1933 წლის ჩათვლით ფიზიკურად ექსპორტის მოცულობა წლიურად საშუალოდ 27%-ით შემცირდა). საქმის ასეთი მდგომარეობის დროს ორი საშუალებიდან ერთერთის გამოყენება შეიძლებოდა: საერთაშორისო თანამშრომლობის დიდწილად გაფართოვება ან თავისუფალი საქონელგაცვლის საფუძველზე ეროვნული პოლიტიკისადმი მიბრუნება, რათა საგარეო ზემოქმედების წინაშე ზღუდე აღემართათ. ერთდროულად ორივე ტაქტიკა ეხებოდა როგორც სავალუტო სფეროს, ასევე ვაჭრობას, მრეწველობასა და სოფლის მეურნეობას. მიუხედავად ეკონომიკური დიპლომატიის ძალისხმევისა, პირველი ზომის განსახორციელებლად მხოლოდ გაუბედავ ცდებს მიმართავდნენ. ამ ზომას რეკომენდაცია გენუის კონფერენციამ მისცა. მისმა მონაწილეებმა ჩათვალეს, რომ ოქროვალუტის სტანდარტის ნორმალური ფუნქციონირებისათვის აუცილებელი იყო ცენტრალურ ბანკებთან თანამშრომლობა. ასე რომ, 30-იან წლებში მეორე ზომამ გაიმარჯვა.

იზოლაცია თავის საზღვრებში არა მხოლოდ ბუნებრივი რეაქცია იყო, არამედ – წინა გამოცდილების გაკვეთილი, როდესაც სამი საერთაშორისო ფორუმი ჩაიშალა: 1927 წლის მსოფლიო საერთაშორისო ეკონომიკური კონფერენცია, 1930-1931 წლებში – ერთა ლიგის ეგიდით ჩატარებული კონფერენცია შეთანხმებულ ეკონომიკურ ზომებზე, 1932 წლის ლოზანას კონფერენცია. გარდა ამისა, იზოლაცია შეესაბამებოდა იმ ეპოქის შეხედულებებს, რომელზეც გავლენას კეინზის ბრწყინვალე პიროვნება ახდენდა. ამ უკანასკნელის რჩევით, სახელმწიფოს, მის ხელთ არსებული რეგულირების საშუალებებით, მოთხოვნაზე გავლენა უნდა მოეხდინა. ის ასევე აანალიზებდა ეკონომიკას შიგა შემოსავლის თვალსაზრისით და არსებითად ადგილს არ უტოვებდა გარე სამყაროსთან ურთიერთობებს. უფრო სწორად, ღებულობდა მათ როგორც რაღაც შექმნილს. თავისი „ახალი საზღვრების“ პოლიტიკაში ფრანკლინ რუზველტიც ამ აზრზე იდგა და ყურადღებას მიაპყრობდა ამერიკის ეკონომიკის პრობლემებს. ნაცისტური გერმანია და ფაშისტური იტალია სულ სხვა ვითარებაში ქადაგებდნენ ნაციონალიზმს და სახელ-

მწიფოს კულტს და საერთაშორისო თანამშრომლობაზე უარს ამბობდნენ.

1930 წელს აშშ სამამულო ბაზრის დაცვის პოლიტიკას დაუბრუნდა და სმუტ-ჰოლის სატარიფო აქტით (Smooth Hawley Tariff Act) საბაჟო გადასახადები მკვეთრად გაზარდა. საფრანგეთმა ჯერ კიდევ გასული საუკუნის ბოლოს უარი განაცხადა თავისუფალ ვაჭრობაზე და 1931 წელს კონტინგენტირების შემოღებით საკუთარი სოფლის მეურნეობის პროდუქციის დაცვა განამტკიცა. 1932 წელს ასევე მოიქცა დიდი ბრიტანეთი, როცა მთლიანი საბაჟო გადასახადი შემოიღო და იმავე წელს ოტავის კონფერენციაზე იმპერიული პრეფერენციების რეჟიმის შემოტანის ინიციატორი გახდა. ამის საფუძველზე ორმხრივი შეთანხმების მეშვეობით ბრიტანული თანამეგობრობის ქვეყნებს შორის პრეფერენციული ვაჭრობის ზონა შეიქმნა. ამის კვალდაკვალ უფრო ფართო პროტექციული ზომები დაინერგა: საბაჟო გადასახადები გაიზარდა, უკეთესი ხელშეწყობის რეჟიმი ან ირღვეოდა, ან საერთოდ უქმდებოდა, გამოიყენებოდა კონტინგენტირება და, უკიდურეს შემთხვევაში, ბარტერული ან კლირინგული შეთანხმებები იდებოდა. ამ პრაქტიკას ყველაზე ხშირად გერმანელები მიმართავდნენ. ყველაზე რთული სიტუაცია ავსტრიასა და ახლადწარმოქმნილ ქვეყნებში სუფევდა. მათ მთელი მსოფლიოსათვის უნდა დაემტკიცებინათ თავიანთი დამოუკიდებლობა, მაგრამ ამის გაკეთება შესაძლებელი იყო მხოლოდ მკაცრი პროტექციონისტული პოლიტიკის დახმარებით. კონკრეტულად რომ ვთქვათ, უპირატესობა ეძლეოდა ზომებს, რომელიც ეკონომიკის უფრო მკაცრი კონტროლის საშუალებას იძლეოდა: საბაჟო გადასახადებთან შედარებით კონტინგენტირებამ უპირატესობა მიიღო, სახელმწიფოს აქტიური ჩარევით სავაჭრო დისკრიმინაციის ეფექტიანობას ამართლებდნენ, დაბოლოს, ბარტერი განიხილებოდა, როგორც დისბალანსის თავიდან აცილების საშუალება.

1931 წელს სავალუტო მექანიზმი გირვანქა სტერლინგის დევალვაციის გამო მოიშალა, რომელიც არათუ გაიაფდა, არამედ მისმა კურსმა რყევა დაიწყო. მიუხედავად სტაბილიზაციის ფონდის ჩამოყალიბებისა, რომელიც

იძლეოდა საშუალებას, რომ შეენელებინა მისი რყევა და მხარი დაეჭირა პარიტეტისათვის, მდგომარეობა უცვლელი დარჩა. იმავე წელს დევალვაცია კიდევ სამმა სკანდინავიურმა სახელმწიფომ განახორციელა. კრიზისის ზრდის პირობებში შეეცადნენ, რომ მსოფლიო ეკონომიკური კონფერენციის მოწვევით საერთაშორისო თანამშრომლობა აღედგინათ, რომელშიც აშშ-ს მონაწილეობაც იყო გათვალისწინებული (თავის იზოლაციონისტურ კურსთან დაკავშირებით წინა კონფერენციებში ამერიკას მონაწილეობა არ მიუღია). კონფერენციის დღის წესრიგში ყველა მნიშვნელოვანი საკითხი იქნა შეტანილი: ვაჭრობის თავისუფლება და ბაზრის დაცვა საბაჟო გადასახადებით; პოლიტიკა ვალუტის სფეროში და გაცვლითი კურსების სტაბილიზაცია. არ შეიძლებოდა მთლიანად მიეჩქმალათ საერთაშორისო დავალიანებები და სამხედრო ვალები, იმ შემთხვევაშიც კი, თუ ეს აშშ-ს არ მოეწონებოდა. გულმოდგინედ მომზადებული კონფერენცია 1933 წლის ივნის-ივლისში ლონდონში ჩატარდა. მასში მონაწილეობას მაღალი პოლიტიკური დონის ქვეყნის 65 დელეგატი იღებდა; წინასწარ შეთანხმდნენ, რომ დელეგაციაში მხოლოდ ფინანსისტები არ იქნებოდნენ. რაც მთავარია, კონფერენციაში მონაწილეობდნენ საფრანგეთის პრემიერ-მინისტრი ედუარდ დალადიე, ინგლისის პრემიერ-მინისტრი ჯეიმზ რამზი მაკდონალდი და აშშ-ს სახელმწიფო მდივანი კორდელ ჰალლი. სამი კვირის შემდეგ მოწმენდილ ცაზე უეცრად გამოჩნდა ფრანკლინ რუზველტის წერილი, რომელშიც იგი აცხადებდა, რომ მისი უშუალო ამოცანაა ამერიკის ეკონომიკის აღდგენა და მხოლოდ შემდეგ შეიძლებოდა საერთაშორისო ეკონომიკისათვის ხელი მოეკიდათ. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, საშინაო საქმეები, რომელთაც გასაგები მიზეზების გამო უპირატესობა ეძლეოდა, მთლიანად გამოეყო საერთაშორისო საქმეებს და როგორც განსაკუთრებული მუხლი ისე განიხილებოდა. აქედან გამომდინარეობს დასკვნა, რომ უკეთეს შემთხვევაში საერთაშორისო თანამშრომლობა საშინაო სიძნელეების გადასაწყვეტად არ იყო საჭირო და გონიერულიც, უარეს შემთხვევაში კი, შეიძლება დამაბრკოლებელიც გამხდარიყო. ეს დასკვნა საკმარისი იყო კონფერენციის

ჩასაშლელად. დელეგატები საბოლოო გადაწყვეტილების მიღების გარეშე დაიშალნენ. ლოიდ ჯორჯმა სიმწრით თქვა: „არც ერთი ბაჟი არც ერთი პენით არ შემცირებულა, არც ეკლიანი მავთულის ღობეები დაწეულა ძირს“.

ყოველივე ამას დიდი გულგატეხილობა მოჰყვა. ამით ეკონომიკურმა დიპლომატიამ უსუსურობა აჩვენა. მისი გათვითცნობიერება შესაძლებელი იყო, რადგან კონფერენციის მონაწილეები შექმნილ მდგომარეობას განსხვავებულად აფასებდნენ და სთავაზობდნენ არსებული ვითარების გამოსწორების სხვადასხვა ხერხებს. მაგალითად, საფრანგეთში ვარაუდობდნენ, რომ კრიზისი გაჩნდა ფულადი ერთეულების არამდგრადობის გამო და ამიტომ უფრო მისი სტაბილურობის აღდგენაზე ზრუნავდნენ. საფრანგეთის მთავრობა მხარს უჭერდა ფიქსირებული გაცვლის კურსს, ოქროს სტანდარტზე დაბრუნებას (რომელსაც ფაქტობრივად 1928 წლიდან მისდევდა) და ვალუტის კონტროლზე უარს ამბობდა, როგორც ეს იყო გერმანიასა და ცენტრალური ევროპის ქვეყნებში. გარდა ამისა, ფინანსური და კომერციული პრობლემების თავიდან აცილების მიზნით, საფრანგეთი ვაჭრობის დაცვის საკითხზე უარს არ ამბობდა. მის გარშემო თავი მოიყარა ოქროს სტანდარტის ქვეყნების ბლოკმა, რომელშიც შევიდნენ იტალია, შვეიცარია, ბელგია, ნიდერლანდები და პოლონეთი. რაც შეეხება დიდ ბრიტანეთს, მას სულ სხვა პოზიცია ეკავა. ლონდონი მიიჩნევდა, რომ კრიზისს შემოღებულ დეფლაციაში ჰქონდა ფესვი გადგმული და აქცენტს ეკონომიკურ აღმავლობაზე აკეთებდა. შესაბამისად, ვალუტის ბაზრების გაართოებისა და იაფიანი კრედიტისათვის იბრძოდა. დაბოლოს, საბაჟო გადასახადებისა და გირვანქა სტერლინგის მიმართ მოქმედების თავისუფლების მომხრედ გამოდიოდა. ოტავაში (1932 წ.) დადებული ხელშეკრულებებით ინგლისი მხოლოდ იმ იმედით დაუახლოედა საფრანგეთს, რომ კონფერენცია გახდებოდა რეპარაციების და ვალების პრობლემების საბოლოოდ გადაწყვეტის ადგილი.

აშშ-ს კონსტრუქციული პოზიცია რომ დაეკავებინა, ამ მიდგომებში განსხვავებების დაძლევა ალბათ შეიძლებოდა, მაგრამ ეს არ მოხდა. საქმის არსი იყო შემდეგში.

1933 წლის ივლისში ვაშინგტონში შეიკრიბა 66 ქვეყნის წარმომადგენელთა კონფერენცია ეკონომიკურ და ფინანსურ საკითხებზე. ამ ფორუმზე ამერიკის დელეგაციას ხელმძღვანელობდა სახელმწიფო მდივანი კორდელ ჰალლი (1893-1955 წწ.). თვით პრეზიდენტი რუზველტი შვებულებაში გავიდა და ამერიკიდან ადევნებდა თვალს კონფერენციის მსვლელობას. 3 ივლისს რუზველტმა რადიოთი მიმართა ჰალლის და მიანიშნა, რომ აშშ არ იყო დაინტერესებული დოლარის სტაბილიზაციით. ეს გახდა იმის ნიშანი, რომ ამერიკის დელეგაციას უარი ეთქვა კონფერენციის გაგრძელებაში მონაწილეობაზე. ვაშინგტონში პრეზიდენტ რუზველტის მრჩევლები ვარაუდობდნენ, რომ კრიზისიდან გამოსვლა ეკონომიკური აღმავლობის ექსპანსიურ პოლიტიკას შეუძლია და მას მხოლოდ ეროვნულ ნიადაგზე ელოდა წარმატება. ამრიგად, კრიზისის ერთიანი ძალებით გადალახვის მცდელობა ჩაიშალა.

პრეზიდენტი რუზველტი მრჩეველთა აზრს დაეთანხმა. თუ როგორ პოზიციას დაიკავებდა ის, აღნიშნულ კონფერენციამდე ორთვენახევრის წინ გაცხადდა, როდესაც მან დოლარი ოქროს მოწყვიტა და მის კურსს მერყეობის სრული თავისუფლება მიანიჭა. ეს მშვიდად მიღებული გადაწყვეტილება არ იყო ნაკარნახევი უკიდურესი აუცილებლობით, საგარეო ვაჭრობის დეფიციტითა ან ვალუტის რეზერვების შემცირებით. მასში აისახა შეგნებული არჩევანი ქვეყნის შიგნით ფასების ზრდისა და ეკონომიკური აღმავლობის პოლიტიკის სასარგებლოდ. ამ გზით რუზველტი სავსებით ლოგიკურად აპირებდა ეროვნული ვალუტის გაუფასურებიდან სარგებლობის მიღებას და ამით მან თავისი პოლიტიკის განხორციელებისათვის თავისუფალი მოქმედების საშუალება დაიტოვა. სამართლიანობისათვის უნდა ითქვას, რომ უკეთესად არც დიდი ბრიტანეთი იქცეოდა. რა თქმა უნდა, ინგლისი კეთილგანწყობილ დამოკიდებულებას აელენდა ვალუტის სფეროში საერთაშორისო თანამშრომლობისადმი, მაგრამ – მოწესრიგებული დევალვაციის პირობებში. ყოველ შემთხვევაში, დიდი ბრიტანეთი გადაჭრით ეწინააღმდეგებოდა, რომ მისი ეკონომიკური და ფინანსური პოლიტიკა საერთაშორისო განხილვების საგანი ყოფილიყო. ასეთ ვითარებაში

კი საუბარი არ იყო იმაზე, რომ აშშ თავის თავზე აიღებდა ეკონომიკის წამყვანის როლს და გაატარებდა საკრედიტო პოლიტიკას, რომლის დროსაც იგი კრედიტორის საბოლოო ინსტანცია იქნებოდა.

ამ მომენტიდან საერთაშორისო თანამშრომლობის ორგანიზების იმედი გაქრა, თუმცა, 1933 წლის 25 სექტემბერს აშშ, დიდ ბრიტანეთსა და საფრანგეთს შორის ხელი მოეწერა საკმაოდ უღიმღამო სამმხრივ შეთანხმებას, რომელიც მხოლოდ ეროვნული დეკლარაციების შეთანხმებულ ერთობლიობას წარმოადგენდა. მასში ხელმომწერთა კეთილი სურვილი აისახა, რომ მსოფლიო ბაზრებზე ფუნქციონირების დარღვევებთან ებრძოლათ და საერთაშორისო ვაჭრობის პირობების გაუმჯობესებისათვის ხელი შეეწყოთ.

1934 წლის 31 იანვარს დოლარის სტაბილიზაცია მოხდა და მისი კურსი 35 დოლარის დონის სამი ოქროს უნციაზე გამაგრდა. ამ დონეზე იგი 37 წელი იდგა. საბოლოოდ ყველა სახელმწიფომ ოქროსთან მიმართებაში თავისი ფულადი ერთეულის ან მყარი ან მერყევი კურსის შემოტანით მოახდინა დევალვაცია: 1934 წელს – იენის, 1935 წელს – ბელგიური ფრანკის, 1936 წელს – ფრანგული ფრანკის, მათ მალე მოჰყვა შვეიცარიის ფრანკი, გულდენი და ლირა, რაც ნიშნავდა ოქროს სტანდარტის ქვეყნების ბლოკის დაშლას. შექმნილი ვითარების სიახლე იმაში მდგომარეობდა, რომ ფრანკის დევალვაციის კვალდაკვალ ქვეყნების თანამშრომლობის საფუძველზე ხელი მოეწერა სამმხრივ შეთანხმებას (აშშ, დიდი ბრიტანეთი და საფრანგეთი) პარიტეტების სტაბილიზაციის შესახებ. ეს უკვე იმას ნიშნავდა, რომ ხელმოწერილ შეთანხმებაზე დაყრდნობით ქვეყნებმა საერთო პასუხისმგებლობის მიმართულებით პირველი ნაბიჯები გადადგეს. ეს მიჩნეულია იმის ნიშნად, რომ პარიტეტების პრობლემებთან დაკავშირებით შეთანხმებული მიდგომის შემუშავება დაიწყო, რადგან არასტაბილურობისა და დევალვაციის დახმარებით კონკრეტული ბრძოლის თავიდან ასაცილებლად მოკლევადიან კრედიტების გაცემაზე შეთანხმება დაიდო. აქ კიდევ ერთხელ ხაზს გაუსვამთ იმას, რომ ყოველივე ამან ადრე, ვიდრე მას მოელოდნენ,

დამღუპველი შედეგები გამოავლინა. აუცილებელია იმის აღნიშვნაც, რომ ხსენებული შეთანხმება დაიდო აშშ, დიდი ბრიტანეთის და საფრანგეთის ფინანსურ უწყებებს შორის (და არა ჩამოყალიბებული ტრადიციის მიხედვით ცენტრალურ ბანკებს შორის), რაც მიუთითებდა იმაზე, რომ რაღაც ცვლილებები იყო მოსალოდნელი.

რუზველტმა ვაჭრობის დარგში მიიღო უფლებები, რომ კონგრესის დამტკიცების გარეშე ურთიერთსაბაჟო დათმობებზე ეწარმოებინა მოლაპარაკებები (1934 წლის აქტი სატარიფო ურთიერთდათმობებზე). 1934 და 1939 წლებს შორის ამას მოჰყვა 21 შეთანხმება, კერძოდ, დიდ ბრიტანეთთან (1938). რაც შეეხება გერმანიას, მან 1932 წელს ბარტერზე და ფინანსურ კლირინგზე აიღო კურსი. ერთი სიტყვით, 1938 წლის ასეთმა შეთანხმებებმა აშშ-ს საგარეო ვაჭრობის მოცულობის ნახევარზე მეტი უზრუნველყო.

აქვე მიზანშეწონილად გვეჩვენება, გავაკეთოთ შემდეგი დასკვნა: ომთაშუა პერიოდში ევროპაში მრავალმხრივი დიპლომატიის როლი გაიზარდა. ერთა ლიგის ეგიდით ჩატარებულ ეკონომიკურ კონფერენციებში ევროპის მთავრობებმა ორმხრივი სავაჭრო შეთანხმებები მრავალმხრივად აქციეს. დღემდე არსებულმა ძალზე ელიტარულმა საერთაშორისო ანგარიშების ბანკმა ხელი მოკიდა ცხოვრებაში იუნგის გეგმის გატარებას. მუშაობაში საერთაშორისო ინსტიტუტების მონაწილეობა წარმატებული დიპლომატიის აუცილებელი პირობა გახდა.

მრავალმხრივობის მეშვეობით ეკონომიკურმა დიპლომატიამ მეორე სიცოცხლე შეიძინა. იურიდიულმა ნორმებმა, რომელიც საერთაშორისო შეთანხმებებში დაფიქსირდა, ეკონომიკურ დიპლომატიას სოლიდური ფუნდამენტი შეუქმნა.

§ 3 ეკონომიკური დიპლომატია XX საუკუნის II ნახევარში

მეორე მსოფლიო ომმა არსებული ეკონომიკური წესრიგი გაანადგურა. 1945 წლის შემდეგ განსაკუთრებუ-

ლი სიმწვავით დადგა მსოფლიო ეკონომიკის აღდგენის პრობლემა. რაც შეეხება ეკონომიკურ დიპლომატიას, მან ომებს შორის პერიოდში დიდი გამოცდილება შეიძინა. როგორც ყოველმა მოვლენამ, მანაც თავისი ძირითადი ეტაპები განვლო. თითოეული ამ ეტაპის უცვლელ ნიშანს ეკონომიკური და ფინანსური გაცვლის ლიბერალიზაციისაკენ უდრეკი მისწრაფება წარმოადგენდა, რომელიც 80-იან წლებში შეზღუდვების გაუქმების საერთო პოლიტიკით განმტკიცდა. ამ მიმართულებით ზომებს თითოეული ქვეყანა საკუთარი ტრადიციებით მისდევდა, მაგრამ მისი შედეგები ყველაზე აისახა, რაც მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაციის უტყუარ ნიშანზე მიუთითებდა. აქედან დაწყებული დღემდე სწორედ ეს გახლავთ ეკონომიკური დიპლომატიის ძირითადი მიმართულება. გარკვეული გარემოებების მიერ წარმოქმნილი პრობლემების თვალსაზრისით, ეკონომიკური დიპლომატიის იდეოლოგიასა და საქმიანობაზე განსაკუთრებული გავლენა სამმა ფაქტორმა მოახდინა. ესენია: ***საერთაშორისო სავალუტო სისტემა, ეკონომიკური ჩამორჩენილობა და ნავთობით უზრუნველყოფა.***

1945 წლის შემდეგაც ***მსოფლიო ომთაშორის პერიოდის გაკვეთილები*** დავიწყებას არ მისცემია. ყველაზე მეტად დამკვიდრდა საერთო აზრი, რომ ქვეყნებს შორის საერთაშორისო თანამშრომლობის გაძლიერება აუცილებელი იყო. განსხვავებული ეკონომიკის ქვეყნების არსებობამ რელიეფურად წარმოაჩინა, რომ მათ შორის ურთიერთდამოკიდებულების ზრდის პირობებში საჭიროა სოლიდარობის გამოჩენა. გლობალურ ეკონომიკურ განვითარებაზე ფიქრმა ადგილი დაუთმო ისეთ მაკროეკონომიკურ ტერმინებს, როგორიცაა: კონკურენტუნარიანობა, დასაქმება ან ერთიანი ეროვნული პროდუქტი, რომელიც ეროვნული ანგარიშების მონაცემებს ეყრდნობოდა; დარგებს შორის გაცვლისა და სტრუქტურული ფაქტორების მნიშვნელობის შესწავლა. ამასთან ერთად მწიფდებოდა აზრი, რომ ეკონომიკური დიპლომატია მსოფლიო მასშტაბით უნდა მოქმედებდეს, რომ მისი საგანია მთელ მსოფლიოში მხოლოდ ეკონომიკური წონასწორობის უზრუნველყოფა, რომელსაც ის არა მარტო სავაჭრო დათმობებით, არამედ

მართვადი ეკონომიკური განვითარების ორგანიზაციით განახორციელებს. გასაგები გახდა, რომ ასეთი ამოცანის გადაჭრას ვერცერთი ქვეყანა მარტო ვერ მოახერხებდა. ამ თვალსაზრისით, პირველი მნიშვნელოვანი მოვლენა იყო აშშ-ს მიერ წამოყენებული პირობა, რომელიც ცხოვრებაში „მარშალის გეგმის“ განხორციელებას ისახავდა მიზნად. მისი ორგანიზებისა და რეალიზაციისათვის ევროპის ქვეყნებს ეროვნული პროგრამების კოორდინირება უნდა დაეწყოთ, ასევე გამოერჩიათ მნიშვნელოვანი პროექტები და გაენაწილებინათ სახსრები. ყველაფერი ეს საწყისად დაედო ევროპის ეკონომიკური თანამშრომლობის ორგანიზაციის შექმნას (OEEC – Organization for European Economic Cooperation), რომელიც 1961 წელს ეკონომიკური თანამშრომლობის და განვითარების ორგანიზაციად (OECD) იქცა.

ეკონომიკური დიპლომატიისათვის 30-იანი წლები მეორე წარუმატებელ გაკვეთილად იქცა. ამის მიზეზები ძნელად დასადგენი არ არის. აქედან ძირითადი იყო: პროტექციული ბარიერების გამანადგურებელი ზეგავლენა, კერძოდ, რაოდენობრივ შეზღუდვებს უკვალოდ არ ჩაუვლია. ამ პერიოდში საზღვრებზე მრავალრიცხოვანი შეზღუდვების შემოღებამ გამოიწვია საქონელგაცვლის შემცირება, ფასების ზრდა, ეკონომიკის მეტისმეტი რეგლამენტაცია, რამაც იგი სხვადასხვა ნეგატიური საგარეო შოკისაგან ვერ დაიცვა. პროტექციონიზმმა არა მხოლოდ გააღრმავა დეპრესია, არამედ სახელმწიფოებს შორის დამანგრეველი წინააღმდეგობები წარმოშვა. ყოველ შემთხვევაში იგი ვერ იქცა ეკონომიკური ზრდის მამოძრავებელ ძალად. აქედან გამომდინარე, ომის შემდგომი ეკონომიკური სიტუაციისათვის ის არ იყო გამოსადეგი. თავისუფალ ვაჭრობაზე არჩევანს თან ახლდა ორმხრივ ურთიერთობებზე უარის თქმა, რომელიც, როგორც აღმოჩნდა, ხელს არ უწყობდა ეკონომიკური თანამშრომლობის განვითარებას, ვინაიდან სასაზღვრო ბარიერების აღმართვას განაპირობებდა. დისკრიმინაციაზე ხელის აღებამ ბუნებრივად დაასრულა უკეთესი ხელშეწყობის რეჟიმის დაბრუნება, რომელიც საფუძვლად დაედო ტარიფებსა და ვაჭრობის შესახებ გენერალურ შეთანხმებას (GATT).

აღნიშნული თვალსაზრისით, ეკონომიკურმა დიპლომატიამ მესამე გაკვეთილი სავალუტო სისტემის ფუნქციონირების გამოცდილებიდან მიიღო. ვითარება ასეთი გახლდათ. 1945 წელს სხვადასხვა ვალუტის კურსის მერყეობა წარუმატებელ ფაქტორად ჩაითვალა, ხოლო ფიქსირებული გაცვლითი კურსები საბოლოო ინსტანციაში კრედიტორების არყოფნის გამო არასაიმედო გამოსავლად მიიჩნიეს. ბრეტონ-ვუდსის (კურორტი ამერიკაში) სისტემის (ფულადი ურთიერთობებისა და სავაჭრო ანგარიშგების საერთაშორისო სისტემა, რომელიც 1944 წელს დაადგინა ბრეტონ-ვუდსის კონფერენციამ) შემქმნელებს არ ავიწყდებოდათ წარსული გაკვეთილები და ამიტომ დაიწყეს სავალუტო კურსის შექმნა პარიტეტებზე, რომელიც ოქროსთან და დოლართან მიმართებაში მყარი თანაფარდობით განისაზღვრებოდა. ერთი სიტყვით, დოლარი ოქროსთან ერთად მსოფლიო ფული გახდა. საერთაშორისო სავალუტო ფონდს (IMF – შეიქმნა 1947 წელს, როგორც ბრეტონ-ვუდსის სისტემის ნაწილი) იმ დროს უწევდა საერთაშორისო ლიკვიდობის შესრულება, როდესაც მსოფლიოში გაბატონებული აშშ-ს ეკონომიკა ოქროზე მიბმის სიმტკიცეს უზრუნველყოფდა და ამით თავისი ვალუტის ოქროდ გადაქცევის გარანტიას უყრიდა საფუძველს.

ამგვარად, ოქროს სტანდარტის (Gold Standard) მდგრადობისა და მტკიცედ დადგენილი წესის გამოყენების საშუალება გაჩნდა. ამასთან ერთად, ნებისმიერ ვითარებაში მისი ბრმად გამოყენების თავიდან აცილება შესაძლებელი იყო. ეს დეფლაციურ მოვლენებს წარმოშობდა, რომელიც, როგორც მიიჩნევენ, ომთაშორის წლებში უმუშევრობით დაწყებული და საგარეო ვაჭრობის სისტემატური კონტროლით დამთავრებული, საფუძვლად ედო აღნიშნულ სიძნელეებს. ასეთმა სისტემამ აშშ-ს უპირატესობა განამტკიცა, რომლის ძლიერება ომის წლებში გაიზარდა (მსოფლიო ეკონომიკის ორ მესამედამდე). აქვე ისიც უნდა აღინიშნოს, რომ 25 წლის წინანდელი ვითარებისაგან განსხვავებით, აშშ ახლა ნათლად გრძნობდა თავის პასუხისმგებლობას. თავიდან ყველაფერი რთულად იმიტომ დაიწყო, რომ დოლარის მწვავე უკმარისობის გამო ლიკვიდობასთან დაკავშირებული პრობლემები გაჩნდა,

ხოლო მრავალი ვალუტის არაკონვერტირება ასევე ხელს უშლიდა ბრეტონ-ვუდსში შექმნილი მექანიზმის გამართულ მუშაობას. 1958 წლის შემდეგ ეს სიძნელეები დაიძლია და მსოფლიო ეკონომიკა სიმშვიდის ხანაში შევიდა, რომელიც 13 წელი გაგრძელდა.

მეოთხე გაკვეთილი დაკავშირებული იყო ომის შემდგომი წლების ფინანსურ მოთხოვნილებებთან, კერძოდ, აღდგენისა და განვითარების საჭიროებებთან. შეიქმნა ისეთი მდგომარეობა, რომელიც საგანგებო ზომებს მოითხოვდა. მოკავშირე ქვეყნების ურთიერთდავალიანებების სიძნელეები ოდენ ლენდ-ლიზის (1939-1945 წლებში აშშ-ს მიერ ანტიჰიტლერული კოალიციის მონაწილე ქვეყნებისათვის იარაღის, სამხედრო მასალის, სტრატეგიული ნედლეულის, სურსათის და სხვ. სესხად ან იჯარით გაცემის სისტემა. კანონი ლენდ-ლიზის ირგვლივ ამერიკის კონგრესმა 1941 წლის 11 მარტს მიიღო) ხელშეკრულების გამო არ გაჩენილა. ვინაიდან, ევროპაში ამერიკის ჯარების ყოფნის ხარჯებმა ამერიკული კრედიტების მნიშვნელოვანი ნაწილი (ამერიკის 50 მლრდ დოლარი) დაფარა. ევროპის აღდგენის საჭიროებისათვის, „მარშალის გეგმის“ შესაბამისად, აშშ-მ ხელგაშლილი ფინანსური დახმარება გასწია, რომელიც ითვალისწინებდა მნიშვნელოვან უსასყიდლო სესხებს. ამ პროცესს აგრეთვე ხელს უწყობდა რეკონსტრუქციისა და განვითარების საერთაშორისო ბანკი (IBRD – შეიქმნა 1945 წელს ბრესტონ-ვუდსის სისტემაში), რომელსაც ხშირად საერთაშორისო ბანკს უწოდებდნენ. ეს იყო საერთაშორისო ეკონომიკური ინსტიტუტების კომპლექსი, რომელშიც მოგვიანებით შევიდა GATT-ი სამდივნოთი, გაერთიანებული ერების ვაჭრობის და განვითარების კონფერენცია (UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development შეიქმნა 1964 წელს და არ წარმოადგენს საერთაშორისო სავაჭრო ორგანიზაციას), მაგრამ ვერ მოხერხდა მუდმივი დაწესებულების შექმნა, რომელიც მსოფლიო ეკონომიკის სისტემის ბირთვი იქნებოდა, თუმცა არსებობდა საერთაშორისო ანგარიშების ბანკი (BIS – Bank for International Settlements შეიქმნა 1930 წელს ხუთი სახელმწიფოს – ბელგია, დიდი ბრიტანეთი, გერმანია, იტალია, საფრანგეთი – ცენტრა-

ლური ბანკების შეთანხმებით), რომელიც უფრო მეტად ტექნიკურ დაწესებულებას წარმოადგენდა. იგი მოწოდებული იყო, რომ კაპიტალის რეპარაციებზე გადაყვანა პოლიტიკური შეფერილობისაგან დაეცვა (რეპარაციების შეწყვეტის დიდი ხნის შემდეგაც ეს ორგანიზაცია დღეს-საც უცვლელად ამტკიცებს თავის სარგებლიანობას, რადგან ემისიურ ბანკებს შორის ურთიერთობაში სადისპეტჩერო როლს ასრულებს).

მეხუთე გაკვეთილის არსი იმაში მდგომარეობდა, რომ მეორე მსოფლიო ომში დამარცხებული ქვეყნები ეკონომიკურად უნდა აღდგენილიყვნენ. გერმანია სწრაფად ჩაეროო ევროპის თანამეგობრობაში. ამას ხელი შეუწყო „ცივი ომის“ გამო დასავლეთის სამყაროს დარაზმულობამ და იგი გახდა ერთ-ერთი ქვეყანა, რომელმაც მარშალის გეგმიდან ყველაზე მეტი სარგებლობა ნახა. ევროპის ქვანახშირისა და ფოლადის გაერთიანების შეთანხმებაზე ხელმოწერით დამარცხებული გერმანია ექვსი წლის შემდეგ გაერთიანებული ევროპის ერთ-ერთი დამფუძნებელი გახდა. იაპონიის ეკონომიკის აღორძინება მის მიერ აზიაში გასაღების ბაზრების დაკარგვის გამო უფრო ნელა მიმდინარეობდა, მაგრამ გამარჯვებულებმა ახლა დახმარება მასაც გაუწიეს. 1949 წლის დასაწყისში აშშ ამ დახმარებაზე დღეში მილიონ დოლარზე მეტს ხარჯავდა.

ყოველივე ამის შემდეგ 30-იანი წლების კრიზისის შეცდომები მოგონებებად იქცა. ჩვენი მიზნიდან გამომდინარე, მათი ჩამოთვლა აუცილებელი არ არის. გონებას შემორჩა მხოლოდ სახელმწიფოების არასწორი ჩარევა ანტიციკლურ ზომებში შემოსავლების გადანაწილებისას ეკონომიკის მოთხოვნის რეგულირების მეშვეობით, ანუ კეინზის იდეების საშუალებით. ეს განავითარეს და დააზახინჯეს მისმა მოწაფეებმა, რადგან კეინზის თეორიულ ნაშრომებს ეფუძნებოდა ომის შემდგომი პირველი ათწლეულების ეკონომიკური პოლიტიკა. მიუხედავად ამისა, ოცდაათი წლის შემდეგ საპირისპირო დოქტრინამ იზეიმა და ამიერიდან ეკონომიკური დიპლომატია მკაცრად განსაზღვრულ ჩარჩოებში ფხიზლად ზღუდავდა სახელმწიფოს ჩარევას, რათა უზრუნველეყო ბაზრების შეუწყვეტე-

ლი ფუნქციონირება, რომლის უპირველესი ამოსავალი პირობაა საქონელგაცვლა და კაპიტალის მოძრაობა.

მართლაც, ***საქონლის და კაპიტალის მოძრაობის ლიბერალიზაცია*** ომის შემდგომი წლების საერთაშორისო ეკონომიკური პოლიტიკის მკვეთრად გამოხატული ტენდენცია გახდა და ის ცხოვრებაში დაჟინებით ხორციელდებოდა. ეკონომიკური კონიუნქტურისა და პოლიტიკის უკუღმართობის მიუხედავად, იგი განუხრელად მკვიდრდებოდა ცხოვრებაში, მტკიცედ იკრებდა ძალას და აქედან გამომდინარე, ეკონომიკური დიპლომატიის საშუალებების არსენალის მნიშვნელოვანი ნაწილის მობილიზაციას ახდენდა.

ლიბერალიზაციის პირველ ბერკეტად ***ევროპის ეკონომიკური თანამშრომლობის ორგანიზაცია*** იქცა. მან ეტაპობრივად მოკიდა ხელი რაოდენობრივი შეზღუდვების, საქონლით ვაჭრობის და მომსახურების დამაბრკოლებელი მიზეზების თავიდან მოცილებას. პირველი რიგის აუცილებლობას კონტინგენტირების გაუქმება წარმოადგენდა, რომელსაც 12 წელი დასჭირდა. ეს დრო დაიხარჯა კოდექსებისა და ვალდებულებების შემუშავებაზე, მათ დანერგვაზე, მიზნებისა და ვადების განსაზღვრაზე. 1961 წელს, როცა ევროპის ეკონომიკური თანამშრომლობის ორგანიზაცია (OEEC) ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციად (OECD) გადაიქცა, მხოლოდ საქონლის (უპირატესად სოფლის მეურნეობის) 5% ექვემდებარებოდა კონტინგენტირებას.

1950 წელს ვალუტის გაცვლის სფეროში აღნიშნულმა ორგანიზაციამ მრავალმხრივი გადასახადების სისტემა (ევროპის საგადასახადო კავშირი) და შემდგომ – ფულადი ერთეულების კონვერტირება შემოიტანა, რომლის გამოყენება იმავე წლიდან მიმდინარე ოპერაციების შესრულების დროს დაიწყო და თავისი ეფექტიანობა ათწლეულის შემდეგ დაამტკიცა (1958 წელს – ფრანკთან მიმართებაში, 1964 წელს – იენთან ოპერაციების დროს). 1961 წელს ფინანსური ოპერაციების კოდექსმა და ფარულ ოპერაციებზე შეზღუდვების მოხსნამ ეს პროცესი განამტკიცა და კაპიტალის მოძრაობაზე ჯერ კიდევ შენარჩუ-

ნებული კონტროლის და რეზიდენტების ოპერაციებზე კონვერტირების შემოტანის ხერხები დასახა.

1984 წელს ფირმების დაფუძნების უფლებების მთავარ ასპექტებზე კოდექსი შემოიღეს. ყველა ქვეყანამ ამ კოდექსების ძალაში შესვლის თავისი ვადები განსაზღვრა. ევროპის თანამეგობრობის ჩარჩოებში მყარი ვადები დადგინდა. 1990 წლის 1 ივლისს, როგორც კავშირის შიგნით, ასევე გარეთ, კაპიტალის მოძრაობის სრული თავისუფლება შემოიღეს. 1987-1988 წლებში საფრანგეთმა ქვეყნის შიგნით ვალუტის კონტროლი გააუქმა.

ვაჭრობის დარგში ჯერ კიდევ ბევრი რამ იყო გასაკეთებელი, თუმცა ამათგან ძირითადის რეალიზება ტარიფსა და ვაჭრობაზე გენერალური შეთანხმების (GATT) ეგიდით მოხდა, ვინაიდან ეკონომიკის გლობალიზაციასთან დაკავშირებით 1948 წელს OECD-ს წევრებმა ივალდებულეს საბაჟო გადასახადებზე მოლაპარაკებების გამართვა სწორედ იმიტომ, რომ ოპერატორებს საყოველთაოდ მიღებული წესებით ეხელმძღვანელათ. საბოლოო ჯამში საერთაშორისო ორგანიზაციების მიერ თავისუფალ საქონელგაცვლაზე არჩევანის გაკეთება სადაო არ გამხდარა. წლიდან წლამდე, მოლაპარაკებების ერთი რაუნდიდან მეორემდე, საერთაშორისო საქონელგაცვლის თავისუფლებისა და გამჭვირვალობის ტენდენცია იკვეთებოდა.

ამა თუ იმ ქვეყანაში (მაგალითად, აშშ და საფრანგეთი) საქონლის თავისუფალი მიმოქცევის მიმართ უარყოფითად იყვნენ განწყობილნი. მიუხედავად ამისა, მთავრობების დამოკიდებულება საკითხის მიმართ არ შეცვლილა. მათ განწყობაზე გავლენა ვერ მოახდინა ზოგიერთი ავტორის შრომებში გამოთქმულმა განსხვავებულმა აზრმა (ჯეიმზ გოლდსმიტი, რალფ ნეიდერი, ტიმი ლანგი და კოლინ ჰაინზი), რომლებიც პროტექციონისტული დაცვის ზოგიერთი მეთოდის დაბრუნებას უჭერდნენ მხარს.

სინამდვილეში ეკონომიკის ინტერნაციონალიზაციის ცნობილ დონეზე საბაჟო ბარიერები უსარგებლო იყო. შიგა ბაზრის დაცვამ არ გაამართლა, რადგან მასზე საწარმოების ბრუნვის უმნიშვნელო ნაწილი მოდიოდა, ხოლო მესამე ბაზრებზე თავისუფალი კონკურენცია მიმდინარეობდა. დაცულ ბაზრებზე მიმაგრებული საწარმოები

მოგებულნი რჩებოდნენ, ხოლო უფრო კონკურენტუნარიანი უცხოელი მოწინააღმდეგეები (რომელთა ბაზრებზე დაუშვებლობა უკვე არ შეიძლებოდა) სოლიდურ მოგებას იღებდნენ. საერთაშორისო დონის ხანგრძლივი საქმიანობის მანძილზე საწარმოების რიცხვი იზრდებოდა და მათი გასვლა მსოფლიო არენაზე ეკონომიკური ზრდის ერთერთი ფაქტორი გახდა. ამ პროცესის განუყოფელ ნაწილს საქონელგაცვლის თავისუფლება წარმოადგენდა, რომლის სწორი ორიენტირება ეკონომიკური დიპლომატიის საქმიანობის შემადგენელი ნაწილი გახდა.

1947-1994 წლებში GATT-ის ჩარჩოებში სავაჭრო მოლაპარაკებების რვა რაუნდი ჩატარდა. ყოველმა მათგანმა საქონელგაცვლაზე შეზღუდვები მოხსნა, რამაც ეს საქმე წინ წასწია. პირველ ხანებში ტარიფების მნიშვნელოვან დაწევაზე შეთანხმდნენ, შემდეგ ყველგან ისეთი არასატარიფო ბარიერების, როგორიც არის სტანდარტები ან სანიტარული ნორმები, აღმოფხვრას შეუდგნენ. ასევე ქცევის სფეროში შემოიღეს კოდექსები, რომლებიც, მაგალითად, თავისუფალ საქონელგაცვლას, კონკურენტული ბრძოლის თავისუფალ გამოვლინებებს, დემპინგს, დამცავი შესწორებებით ან სუბსიდირებით ვერ დააზიანებდნენ. ამავე რაუნდებზე განსაკუთრებული სახის საქმიანობის განხორციელების წესები დაადგინეს. ასეთი იყო, მაგალითად, სახელმწიფო შესყიდვები ან თვითმფრინავების გაყიდვა. მოლაპარაკების სფეროში ჩართეს საქმიანობის ისეთი დარგები, რომლებიც აქამდე გვერდზე იყო გაწეული. მაგალითად, სოფლის მეურნეობა, მომსახურეობა ან კაპიტალდაბანდებები. ამით დაკავდნენ მხოლოდ მოლაპარაკებების ბოლო, ე.წ. ურუგვაის რაუნდზე. ყველა თემის განხილვა და გადაწყვეტილების მიღება ვერ ხერხდებოდა. ამიტომ აუცილებელი იყო ისეთი თემებისადმი ყურადღების მიქცევა, როგორიცაა: კონკურენციის სფეროში სხვადასხვა ქვეყნების პოლიტიკის საერთო მნიშვნელამდე დაყვანა, კონკურენციის მიზნებში დევალვაციის ან სოციალური დემპინგის გამოყენება, რადგან ხშირად თავს იჩენდა პროტექციონისტული დაცვის სულ ახალი სახეები. ძნელი არ არის იმის მიხვედრა, რომ GATT-მა, რომელიც 1994 წელს შეცვალა WTO-მ, ეს თემები ვერ ამოწურა.

ყოველივე ამის მიღწევა მოხერხდა, გადაწყვეტილებები ერთსულოვნად მიიღეს და როგორც ეს საერთაშორისო სავალუტო ფონდსა (IMF) ან მსოფლიო ბანკში კეთდება, მსოფლიო საქონელგაცვლაში შედარებით სხვადასხვა მნიშვნელობის ქვეყნებს შეღავათები არ გაეწია. ეს მოწმობს, როგორც მოლაპარაკების პროცესის მოწესრიგებულობას, ასევე საქონელგაცვლაზე შეზღუდვების მოხსნის ძალას და ამავე დროს ამართლებს მის წამყვან როლს საგარეო პოლიტიკასა და დიპლომატიურ გამოვლინებებში. თუ მხედველობაში არ მივიღებთ ზოგჯერ წარსულისკენ მიბრუნებასა და მოლაპარაკების დროს გადახრებს, მიღებულ წესებს მთლიანად იცავდნენ. წარსულში დაბრუნებას, ე.ი. კონტროლის აღდგენას სულ ოთხჯერ ჰქონდა ადგილი. საფრანგეთში – 1956-1969 წლებში, კანადაში – 1962 წელს და დიდ ბრიტანეთში – 1964-1966 წლებში. კონტროლის შემოღებამ დისკუსიები გამოიწვია. ამას თან ახლდა სესხების მოკლევადიანობის გარანტიის თაობაზე უთანხმოებები იმ მიზნით, რომ თავიდან აეცილებინათ საპასუხო ზომები. 1971 წელს პირველად აშშ-მ, ხოლო შემდეგ დიდმა ბრიტანეთმა და კანადამ ყველა იმპორტულ მზა საქონელზე დამატებითი 10%-იანი გადასახადი შემოიღეს. კიდევ მეტი, 1975 წელს დიდმა ბრიტანეთმა იმპორტულ საქონელზე (ქსოვილები და ტანსაცმელი ესპანეთიდან და პორტუგალიიდან, ფეხსაცმელი აღმოსავლეთ ევროპიდან) შერჩევითი შეზღუდვები დააწესა. 1976 წლის შემდეგ საქონელგაცვლის თავისუფლების საკითხი მეტად არ დასმულა.

შემოღებული რეჟიმის დარღვევები ძირითადად 70-80-იან წლებში ხდებოდა და ეს მხოლოდ იმ დარგებს ეხებოდა, რომლებიც სიძნელეებს განიცდიდნენ, კერძოდ, ფოლადის წარმოებას და გემთმშენებლობას. ამასთან დაკავშირებით შემდეგ მაგალითს მოვიტანთ. აშშ-მ ფოლადის მომმარაგებლებს წაუყენა მთელი რიგი მოთხოვნები, რომელიც რიგრიგობით ხან კონტინგენტირებას, ხან საბაჟო გადასახადების გაზრდას, ხან მინიმალურ ფასებს, ხან ექსპორტის ნებაყოფლობითი შეზღუდვის ხელშეკრულებებს, ან სუბსიდირებასა და არაკეთილსინდისიერ კონკურენციას, ან 301-ე მუხლის საფუძველზე ცალმხრივი

სანქციების საშიშროებას, ან ამავე კანონზე დაყრდნობით დამატებით ვაჭრობას ეხებოდა. ევროპის თანამეგობრობაც ამის მიღწევას ცდილობდა. იაპონია საგადასახადო რეჟიმის შესაძლებლობებს იყენებდა, რაც ხშირად GATT-ის წესების დარღვევასთან ახლოს იდგა. უკან მიბრუნება და დარღვევები კრიტიკული გარემოებებით იყო გამოწვეული, მაგრამ პირველი დროში შეიზღუდა, ხოლო მეორე – ეკონომიკის გარკვეული სექტორებით.

80-იანი წლების დასაწყისიდან ***დერეგულირების რეჟიმი*** საქონელგაცვლის თავისუფლებას უჭერდა მხარს და მის გაფართოებას უწყობდა ხელს. ორივე ამ ტენდენციას საერთო მიმართულება ჰქონდა, ვინაიდან ეკონომიკური ოპერაციების შესრულებას დიდ თავისუფლებას ანიჭებდა და ბაზრის განუწყვეტელი ფუნქციონირების დაბრკოლებები მინიმუმამდე დაჰყავდა (რეკლამის წესები, გარიგებების საჯაროობა და პატიოსნება, მონოპოლიებზე კონტროლი, საზოგადო ინტერესების პატივისცემა). ორივე შემთხვევაში მიზანი იყო დაბრკოლებების თავიდან აცილება და კონკურენციის კანონების სრული ამოქმედება. ამაში შეიმჩნევა პოლიტიკურ მოღვაწეთა გავლენა. მათ სათავეში იდგნენ ინგლისის პრემიერ-მინისტრი მარგარეტ ტეტჩერი, რომელიც ხელისუფლების სათავეში 1979 წელს მოვიდა და ამერიკის პრეზიდენტი რონალდ რეიგანი, რომელიც მომდევნო წელს აირჩიეს აშშ-ს პრეზიდენტად, აგრეთვე, ეკონომისტებიც, რომლებიც ავანსცენაზე კეინზის შემდეგ გამოვიდნენ. ასე რომ, მათ მდგომარეობის რეგულირების პოლიტიკის ნაცვლად ბრძოლა დაიწყეს მოთხოვნის პოლიტიკის რეგულირებისათვის. მისი მიზანი იყო არასაგადასახადო სისტემის გამოყენებით, არამედ კონკურენციის დახმარებით ეკონომიკური აღმაველობის, მსხვილმასშტაბიანი საზოგადოებრივი სამუშაოებისა და შემოსავლების გადანაწილებისათვის დაეჭირათ მხარი. ამავე მიზნით ამოქმედებული დერეგულირების პოლიტიკა მჭიდროდ გადაება საბაჟო ბარიერებისა და საზღვრებზე სხვადასხვა სახის შემოწმებების აღკვეთას. სინამდვილეში კონკურენციამ და ფულის მომოქცევის თავისუფლებამ გამოუსადეგარი გახადა რეგლამენტაცია, რომელმაც შეზღუდვები მხოლოდ ზოგიერთ ქვეყანას შეუქმნა. ის, ვინც

მას არ მიიღებდა, თავს იზოლაციისათვის სწირავდა, რადგან მათ გვერდს აუვლიდნენ ოპერატორები, რომლებიც სხვა ადგილას მოიკალათებდნენ, რათა ემუშავათ, კაპიტალი ჩაედოთ და მოკავშირეები მოეძებნათ. ამგვარად, როგორც კი რომელიმე ქვეყანა შეზღუდვას მოხსნის, დერეგულირება ხელისუფლების მამოძრავებელი ძალა გახდება და უკეთესია მას წინააღმდეგობა არ გაუწიო, თუკი გზის პირზე დარჩენა არ გსურს. გარდა ამისა, დერეგულირება სწრაფად ვრცელდება და თითოეულ ქვეყანაზე ძლიერ ზემოქმედებას ახდენს. ეს ქვეყანას აიძულებს, რომ საყოველთაოდ აღიარებულ ნორმებს მიემხროს, ვინაიდან სახელმწიფოებს შორის ინსტიტუციურ საფუძველზეც მიმდინარეობს კონკურენცია. შეიძლება ვივარაუდოთ, რომ ამ წესებს მხოლოდ ის სფეროები აარიდებენ თავს, რომელთაც დიდი ხნით მისჯილი აქვთ უპირატესად ეროვნულ ნიადაგზე დარჩენა. ასეთებია: შრომის კანონმდებლობა ანდა სახელმწიფო მომსახურეობებზე კონცესიების მიცემის დროს საზოგადოებრივი ინტერესების უზრუნველყოფის აუცილებლობა. ამ სფეროებში ერთგვარი თავისებურებები გარკვეულ ფარგლებში შეიძლება რაღაც დროში იქნეს შენარჩუნებული.

უპირველეს ყოვლისა, ეს კითხვის ქვეშ აყენებს ამ სფეროებში დაკავებული შუამავლების სტატუსს. თუ რეგლამენტაცია გარე კავშირებზე გაუქმდა (მაგალითად, ვალუტის კონტროლის მოხსნა უცხოურ კაპიტალდაბანდებებზე) და ეს მალე შეეხო მდგომარეობას, რომელიც არასოდეს განეკუთვნებოდა შიგა სფეროს, ხოლო ახლა საერთაშორისო შედეგი აქვს. ეს მოსალოდნელია იმიტომ, რომ კონკურენტუნარიანობაზე აისახა (ეს ეხებოდა გადასახადებს, სოციალური დაცვის დაფინანსებას და ფასების რეგლამენტაციას), ან ისინი შეუთავსებელია მსოფლიოში ყველგან ბაზრების გახსნის და თავისუფალი კონკურენციის უკვე დამკვიდრებულ პრინციპებთან (მაგალითად, სახელმწიფო მონოპოლიები და სახელმწიფო საწარმოები კონკურენტულ სექტორში), ან ასევე იმასთან დაკავშირებით, რომ ბოლო დროს საწარმოებმა საერთაშორისო მასშტაბში გამოყენება ჰპოვეს. ამას ექნება ადგილი, კერძოდ, საჰაერო და ასევე მიწისზედა გადაზიდვებში, ელექ-

ტროენერგიის გადაცემაში, ტელეკომუნიკაციებში, ბევრ ფინანსურ ოპერაციაში. საერთაშორისო საქმიანობის ასპექტების ხელუხლებლად, ეს არც თუ ისე სრული ჩამონათვალი გვიჩვენებს, რომ მოღვაწეობის მხოლოდ ძალიან მცირე სფეროების რეგლამენტირება არის შესაძლებელი. დღეს უკვე აუცილებელია კომპანიების საგადასახადო პოლიტიკის შესაბამისობა მოიძებნოს არა მარტო საწარმოების გადამხდელუნარიანობასთან, რომლისგანაც ამჟამად გადასახადები იკრიბება, არამედ – უცხოურ სტრუქტურებთან. ამ უკანასკნელებთან მიმართებაში გვმართებს გავარკვიოთ, თუ მათ რამდენად ძლიერი ან სუსტი მხარეები გააჩნიათ. ამის მიხედვით შეიძლება ცალკეული კომპანიების განლაგება მოვახდინოთ უძრავი ქონების (რომელიც დანაწევრებას არ ექვემდებარება) და პირების (რომელიც მას ნაკლებად ექვემდებარება) დაბეგვრის დროსაც კი. არ შეიძლება არად მივიჩნიოთ დასკვნები, რომლისგანაც უცხოური კაპიტალის მეანაბრეები იღებენ გადაწყვეტილებას, თუ თავიანთი მომავალი პროექტები სად განათავსონ.

რეგლამენტაციების გაუქმების ასეთი ეროვნული პოლიტიკა ეთავსება არა მხოლოდ საყოველთაო ლიბერალიზაციას, არამედ – იმ პრინციპებს, რომლსაც ყველგან უფუძემდებლური წესების სახით GATT და მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია (WTO) ნერგავდა. ამ წესების მიხედვით, უარყოფილია დისკრიმინაცია და ეროვნული პრინციპის გამოყენება. ეს კი საერთაშორისო კონკურენციისათვის ბაზრების დღემდე არნახულ გახსნას იწვევს. ამ მიმართულებით მოძრაობა ზოგჯერ წახალისდება ან მისი ორგანიზება სახელმწიფოთაშორის დონეზე ხდება. კერძოდ, ასეთი რამ კონკურენციის წესების დაცვისა და შიგა ბაზრის გაერთიანებისათვის ევროკავშირში ეწყობა. სხვა შემთხვევებში მასზე დიპლომატიურ წეზოლას ახდენენ. მაგალითად, ამ ხერხით, აშშ-მ საჰაერო გადაზიდვების სფეროში მიაღწია ე.წ. „ღია ცის“ ხელშეკრულების დადებას, რის სანაცვლოდ იგი კავშირის ქვეყნების ტერიტორიაზე თვითმფრინავების ფრენის უფლებას სთავაზობდა. ეს არის უმაღლესი ხელისუფლების პრეროგატივა, რომელიც ოკეანისგაღმელ პარტნიორებთან („ლუფტჰანზას“ –

„იუნაიტედთან“, „ბრიტიშ ეირვეიზს“ – „კონტინენტალ ერლაინზთან“, „ერ ფრანს“ – „დელტასთან“ და „კონტინენტალთან“) თანამშრომლობის გაუმჯობესებისათვის ევროპის საჰაერო კომპანიებს სჭირდებათ. ასევე, ტელეკომუნიკაციების დარგში მხარეებმა მოიწონეს პარტნიორული ალიანსები, რომელიც უცხოელ ოპერატორებს აშშ-ს ტერიტორიაზე გამოჩენის უფლებას აძლევდა. ეს დამოკიდებული იყო ასევე ამერიკული ფირმებისადმი ევროკავშირის ქვეყნების კეთილმოსურნე დამოკიდებულებაზე. დაბოლოს, ზოგიერთ შემთხვევაში ეს ტენდენცია ბუნებრივად განიცდის ტექნიკური პროგრესის გავლენას: ელექტრონული ბირჟების დანერგვით ეროვნული ბირჟები ქრება. თანამგზავრების გამოყენებამ სულ უფრო უსარგებლოდ აქცია ეროვნული რეგლამენტაციები ტელეკომუნიკაციის დარგში, ოპერატორები – ტელევიზიასა და რეკლამები – მასმედიაში. მოვიხმოთ ასეთი მაგალითი. უცხოური ბანკები ბრიტანეთის ფინანსების ტაძარში შეიჭრნენ. ამის შედეგად მაკლერები და ე.წ. ორმაგი მოთამაშეები ან გაქრნენ ან უცხოეთის კონტროლქვეშ მოექცნენ, როგორც ეს დაემართათ სახელგანთქმულ ბანკებს („ბერინგს“, „მორგან გრენფელლს“). ლონდონმა, როგორც მსოფლიო ფინანსების ცენტრმა, მხოლოდ თავისი მდგომარეობა განიმტკიცა.

დერეგულირება, რომელიც ეკონომიკური ძალების განთავისუფლების გამო ნებისმიერ წესებზე უარის თქმას ნიშნავს, არ უნდა აგვერიოს დერეგლამენტაციასთან, რომელზეც ახლა გვქონდა საუბარი და რომელიც სახელმწიფოთა კანონებისა და რეგლამენტების შესუსტებას ნიშნავს. ამასთან დაკავშირებით უადგილო არ იქნება აღვნიშნოთ შემდეგიც: დერეგულირების პოლიტიკაზე 80-იანი წლებიდან დიდი გავლენა მოახდინა ნეოლიბერალიზმის დოქტრინამ, რომელიც ბაზრებზე სახელმწიფოს ჩარევას ზღუდავდა. მის ყალიბში, რომელშიც ყველა ქვეყანას თავისი ეროვნული თვისებები აქვს, შეეცადნენ, რომ მთელი ძალისხმევა ფინანსურ ნაკადთა ლიბერალიზაციისაკენ მიემართათ (ფრანგი დიპლომატი და ეკონომისტი კარონ კარერი ფრანგულ deregulation-ს და ინგლისურ deregulation-ს შორის განსხვავებას ხედავს. პირველი მას

ესმის როგორც პროტექციონიზმის საფარი, რომელიც ზღანსად კონკურენციას აღადგენს და ეკონომიკურ ზრდას ხელს უწყობს, ხოლო მეორე – როგორც სტიქიური ეკონომიკური ძალების შეუზღუდავი თავისუფლების სასარგებლოდ ყველა წესების გაუქმება). აქ უნდა დავიმახსოვროთ, რომ სრული და უსიტყვო დერეგულირების თავგამოდებული მიმდევრები ძალიან ცოტანი არიან: სამყაროში, სადაც სივრცე დაპატარავდა, თავისუფლების შესანარჩუნებლად საზოგადოების ცხოვრება საყოველთაო წესების გარეშე წარმოუდგენელია. მაგალითად, აუცილებლად უნდა არსებობდეს ბაზრების ნამდვილი გახსნილობის გარანტია, პატიოსანი გარიგებები, რეკლამების კეთილსინდისიერად გამოცხადება. დერეგულირება მთელი სიმკაცრით შეიძლება გამოვიყენოთ მხოლოდ გადამეტებული წესების მიმართ, რომელიც უსარგებლო სიძნელეებს ქმნის ანდა იმპორტის საბაჟო დაბრკოლებების შენარჩუნებას უწყობს ხელს. სახელმწიფოები ყველა სასარგებლო წესებს როდი ადგენენ. ეს უკანასკნელნი დერეგლამენტაციას ემსახურებიან და ამიტომ ისინი ან ზემოთ, ე.ი. საერთაშორისო ორგანიზაციებს გადაეცემა (მაგ.: WTO-ს), ან კონტინენტური დონის პოლიტიკურ ხელისუფლებას (ნიმუშად შეიძლება მოვიტანოთ ევროკავშირი), ან ქვემოთ მდგომ დამოუკიდებელ სააგენტოებს (რომელთა რიცხვში შედის საბირჟო დაწესებულებების უმრავლესობა), ან სახელმწიფოებრივი და რეგიონული მასშტაბის დეცენტრალიზებულ საზოგადოებრივ წარმონაქმნებს. ყველა ამ შემთხვევაში რჩება ისეთი რაღაცეები, რასაც ხელი უნდა მოჰკიდოს ეკონომიკურმა დიპლომატიამ: სწორედ ზედა საფეხურზე ის უწყობს ხელს საერთაშორისო წესების დამუშავებას, ხოლო ქვემო საფეხურზე მისი ამოცანა იმაში მდგომარეობს, რომ საერთაშორისო ვალდებულებები ორგანიზაციების მიერ რეგულირების ანდა მმართველობის შესახებ გამოცხადებულ დებულებებთან შეათავსოს. ამის შესახებ პასუხისმგებლობა ეკონომიკურ დიპლომატიას ეკისრება.

ზემოთქმულთან დაკავშირებით შეიძლება გაკეთდეს შემდეგი დასკვნა: დერეგულირების პოლიტიკამ მსოფლიო ეკონომიკაზე დიდი გავლენა მოახდინა და ეკონომიკური

დიპლომატიის ძირითადი განმსაზღვრელი ფაქტორი გახდა. გაცნობიერდა, რომ ეკონომიკურმა დიპლომატიამ ხელი უნდა მოჰკიდოს გლობალურ პრობლემებს და მის მიზანს მყარი ეკონომიკური ზრდის ორგანიზაცია წარმოადგენს, რაც ერთი ქვეყნის პოლიტიკის ჩარჩოებიდან გადის. ამიერიდან ეკონომიკურ დიპლომატიას არ შეუძლია საშინაო და საგარეო პოლიტიკის მჭიდრო ურთიერთკავშირების იგნორირება. ეს იმიტომ, რომ დღეს ორმაგი დაბეგვრის თავიდან აცილების, კორუფციის წინააღმდეგ ბრძოლის ორგანიზაციის, ინტელექტუალური საკუთრებისა და ინვესტიციის დაცვის საკითხები საერთაშორისო კონვენციების დადების საგანი გახდა.

ბრეტონ-ვუდსში შექმნილმა ***საერთაშორისო სავალუტო სისტემამ,*** მხოლოდ ოცი წლის შემდეგ გამოავლინა თავისი სისუსტეები. ეს რელიეფურად მაშინ გამოჩნდა, როცა აშშ-ს უპირატესობა ნაკლებად აშკარა იყო და მას უკვე არ შეეძლო და სურვილიც არ ჰქონდა, რომ სისტემის ბირთვი გამხდარიყო. 60-იანი წლების შუა ხანებში აღმოჩნდა, რომ ამერიკის კონკურენტუნარიანობა დაკნინდა. მისი საგადასახადო ბალანსის დეფიციტი (მისი პირველი ნიშნები ჯერ კიდევ 1951 წელს გამოჩნდა) გაიზარდა და საზღვარგარეთული დოლარების ავუარების გაბერვა დაიწყო. ამის შედეგად, ამერიკული ვალუტის მიმართ უნდობლობამ იმატა, რომელსაც თან ახლდა აშშ-ს ოქროს მარაგის მკვეთრი შემცირება. ამავე დროს დოლარის როლი სადაო გახდა. მაგალითად, ფრანგმა ეკონომისტმა, ჟაკ რიუეფმა (1896-1978 წწ.), რომელიც მხარს უჭერდა საერთაშორისო ვაჭრობაში ოქროს როლის გაძლიერებას, ყურადღება მიაქცია აშშ-ს უპირატესობის შედეგს. რიუეფისა და მისი მომხრეების აზრით, აშშ-მ უპირატესობა იმიტომ მოიპოვა, რომ დოლარის, როგორც სარეზერვო ვალუტის, სტატუსის წაყლობით მათი ვალები მსოფლიოს სხვა ქვეყნების წინაშე ამ უკანასკნელთა ცენტრალური ბანკების მიერ განიხილება ნაღდი ფულის უფლებით და ამგვარად შეიძლება უსასრულოდ გაიზარდოს დაბრუნების მოთხოვნის გარეშე. რამდენადაც ეს ნაღდი ფული წარმოადგენს გასანაღდებელ დეპოზიტებს, მას მოქმედებაში მოჰყავს ინფლაციის მექანიზმი, ვინაიდან

მათი საგარეო ანგარიშსწორების დეფიციტის გაჩენის დროს აშშ-ზე სანქციებს არ ითვალისწინებს. ეს მექანიზმი უცილობლად იწვევდა ამერიკული ვალუტის ფასის მიმართ ნდობის აკარგვას, მიუხედავად იმისა, რომ მას ხელოვნურად მხარს უჭერდნენ დასავლეთის ქვეყნები, რომელთაც 1961 წელს დააარსეს ოქროს ქვაბი (London Gold Pool – ლონდონის „ოქროს ქვაბი" – აშშ-ს 8 ცენტრალური ბანკისა და ევროპის შვიდი ქვეყნის ოქროს მარაგის გაერთიანება). საბოლოოდ, სისტემა დაიშალა. ამის შედეგად, კაპიტალის მოძრაობის თავისუფლების ხარისხი შეუთავსებელი აღმოჩნდა ფიქსირებული გაცვლის კურსის სისტემასთან, რომელიც ეკონომიკური პოლიტიკის წამყვანი ქვეყნების ნამდვილი კოორდინაციით არ იყო გამაგრებული.

ამრიგად, XX საუკუნის 60-70-იანი წლების მიჯნაზე ომის შემდგომი საუცხოო სტრუქტურა დაიშალა. 1968 წელს ვაშინგტონის კონფერენციაზე დოლარის ორმაგი კურსი შემოიღეს და ცენტრალური ბანკებისათვის მისი ოქროში კონვერტირება შეიზღუდა. 1971 წლის 15 აგვისტოს აშშ-ს პრეზიდენტმა რიჩარდ ნიქსონმა (1969-1974 წწ.) რიგი ზომები გაატარა: პირველი, გააუქმა დოლარის ოქროში კონვერტირება; მეორე, დაადგინა აშშ-ს იმპორტზე 10%-იანი დამატებითი გადასახადი. ამ ზომების გამოყენებით აშშ-ს მიზანი იყო არ შეეცვალა დოლარის კურსი (ეს ვალუტა დღემდე ოქროს ექვივალენტად განიხილება) და სხვა ძლიერი ვალუტები, კერძოდ, გერმანული მარკა და იენი იმისთვის გაეუფასურებინა, რომ ამერიკის კონკურენტუნარიანობა აღედგინა. 10%-იანი ზეგადასახადი კი აშშ-ს ბაზარს საგარეო კონკურენციისაგან იცავდა. 1976 წელს იამაიკის კონფერენციის მონაწილეებმა საერთაშორისო სავალუტო სისტემის მოწყობის შესახებ ახალი შეთანხმება მიიღეს. ხაზი გაესვა ფიქსირებული პარიტეტებიდან გადახვევას და ყველა ფულადი ერთეულისათვის მოქნილი კურსის შემოღებას. სანაცვლოდ არაფერი იყო შემოთავაზებული და ოცდაათი წლის განმავლობაში პლაზაში („პლაზა" – სასტუმრო აშშ-ში) ხელშეკრულების ხელმოწერამდე (1985 წ.), ვალუტების უკონტროლო მერყეული კურსი შენარჩუნდა. ამასთანავე, აშშ საკუთარი

ვალუტის კურსის მიმართ არ იჩენდა დაინტერესებას და ბაზარს მიანდო პარიტეტების დადგენა. იმ დროს არსებული საშიშროების მიუხედავად, როცა ვალუტები წესრიგის უქონლობის ჩარჩოებში არსებობდნენ, ეჭვის ქვეშ არ დამდგარა ფინანსური ნაკადის ლიბერალიზაციისაკენ მიმართული ტენდენცია. მისი საიმედოობა 1974 წელს ევროვალუტის შექმნით დამტკიცდა, რამაც მას ახალი სიცოცხლე შესძინა. ყველაფრის მიუხედავად, მან ვერ დააზიანა ვერც სავაჭრო და ვერც საფინანსო გარიგებები, რადგან ამ სფეროში მოგვიანებით უჩვეულო გამოცოცხლება მოხდა.

ვალუტის გადაცვლის სფეროში თავისი ღირსებების გამო მცურავი ფულადი ერთეულების კურსი მოწონებით თუ არა, მოთმინებით მაინც მიიღეს, რადგან ეს მოვლენა დროის ახალ სულისკვეთებას პასუხობდა: ბაზრებისათვის პარიტეტების დადგენის დამყარებაზე ზრუნვის დაკისრება სრულად შეესაბამებოდა ეკონომიკური ფაქტორების თავისუფალი თამაშის იდეას, რომელიც XX საუკუნის ბოლოს ყველგან გავრცელდა. ამდენად, საუბარიც არ შეიძლებოდა ფიქსირებული გაცვლითი კურსისკენ დაბრუნებაზე, მაგრამ აუცილებელი იყო დაფიქრება იმაზე, თუ მერყეობის ნაკლოვანებისაგან თავი როგორ დაეღწიათ. აქედან ძირითადი სულ მალე გამოჩნდა: ზოგიერთი ფულადი ერთეულის გადაფასება მათი წონასწორობის კურსთან მიმართებაში, რომელსაც რაიმე შესაბამისი დონის ძალაუფლების არარსებობის გამო ხელს ვერაფერი შეუშლიდა. მაგალითად, ეს მოუვიდა დოლარს, როცა 80-იანი წლების დასაწყისში მან მეტისმეტად დაწეული შეფასება მიიღო (1982 წლის ბოლოს იგი 5 ფრანგულ ფრანკზე ნაკლები ღირდა), ხოლო შემდეგ კი – აწეული (1985 წლის თებერვალში 10 ფრანკზე მეტი), რის შემდეგ ის ისევ დაწეულ კურსს დაუბრუნდა.

არსებული ვითარება ევროპაში ნაწილობრივ 1979 წელს ევროპის საავალუტო სისტემის (EMS) შექმნითა (ფიქსირებული პარიტეტების მექანიზმის იმ ქვეყნებში გამოყენებით, რომლის ეკონომიკაც რაღაც ერთი ნიშნით ვითარდებოდა) და მსოფლიო მასშტაბის პრაგმატული თანამშრომლობის დახმარებით იქნა ლიკვიდირებული.

მერყეევი კურსების ზღვაში ეს სისტემა დიდი შვიდეულის (აშშ, გერმანია, იაპონია, დიდი ბრიტანეთი, საფრანგეთი, იტალია და კანადა) ან სახელმწიფოს მეთაურებისა და მთავრობის, ან ფინანსთა მინისტრებს შორის მაღალი დონის ემპირიული თანამშრომლობის საფუძველზე იდგა. უფრო დაბალ, მაგრამ უცვლელ ოპერატიულ დონეზე, ტრადიციულ სტილში თანამშრომლობდნენ ემისიური დაწესებულებები. 1975 წლიდან მათმა თანამშრომლობამ ტექნიკური ასპექტი შეიძინა, ვინაიდან მასში ბაზელის კომიტეტი (ასეთი სახელწოდება იმიტომ მიიღო, რომ იგი სხდომებს ატარებდა საერთაშორისო ანგარიშსწორების ბანკის შენობაში, რომელიც ქალაქ ბაზელში მდებარეობს) ჩაერთო, რომელმაც პროფესიული ეტიკეტის კოდექსების, შემრიგებლური შეთანხმებების, იურიდიული ასპექტების, კონტროლის წესების, საინფორმაციო სისტემების, საბანკო საქმიანობის საერთო ზედამხედველობის ორგანიზაციების შექმნას მოჰკიდა ხელი. შეთანხმებების ამ ინსტანციამ, რომლის მუშაობაშიც მონაწილეობდნენ ცენტრალური ბანკების მმართველები (პირველად დიდი ათეულის ქვეყნების) და ეროვნული მაკონტროლებელი ორგანიზაციების ხელმძღვანელები, 1975 წელს შექმნა ბაზელის კონკორდატი. ეს უკანასკნელი შეიცავდა შემდეგ დებულებებს: საბანკო დაწესებულებების საქმიანობაზე ზედამხედველობა წარმომშობი და ადგილსამყოფელი სახელმწიფო ორგანოების ერთობლივ კომპეტენციაში შედის; არცერთმა საბანკო დაწესებულებამ თავი არ უნდა აარიდოს ზედამხედველობას; ლიკვიდობაზე ზედამხედველობა ადგილსამყოფელი სახელმწიფოების ორგანოების სფეროს განეკუთვნება; გადახდისუნარიანობაზე ზედამხედველობა წარმომშობი სახელმწიფოების ორგანოთა კომპეტენციაში შედის, როდესაც ქვეყანაში უცხოური ბანკის ფილიალი ფუნქციონირებს, ხოლო ადგილსამყოფელი სახელმწიფოების ორგანოების სფეროში შვილობილ ბანკზე ზედამხედველობა შედის; სახელმწიფო ორგანოებს შორის მუდმივად წარმოებს შესაბამისი ინფორმაციების გაცვლა და ინსპექტირება. კონკორდატს 1985 წელს დაემატა კიდევ ერთი პუნქტი – კონსოლიდირებული ზედამხედველობა საბანკო ჰოლდინგების საქმიანობაზე.

1988 წელს მინიმალური კაპიტალის წესები დამყარდა, რომელმაც კუკის (კუკის კუნძულები – წყნარი ოკეანის სამხრეთ ნაწილში) პროპორციის სახელი მიიღო. ამით განისაზღვრა აუცილებელი შეფარდება საკუთარ და სარისკო კაპიტალს შორის. ასე რომ, ეკონომიკურმა დიპლომატიამ თავისი პრაქტიკული საქმიანობით საერთაშორისო თანამშრომლობის ახალი ორგანიზაციები შექმნა.

ომის შემდგომ *განვითარების პრობლემები* საგარეო ეკონომიკური პოლიტიკის ერთ-ერთ უცვლელ თემად დარჩა. ერთი ქვეყნის ეკონომიკის მეორე ქვეყნის ეკონომიკისაგან მოწყვეტა, როცა დასაწყისში ერთს განუვითარებელ ქვეყანას, ხოლო შემდეგ განვითარების გზაზე დამდგარს – განვითარებადს უწოდებდნენ (სხვადასხვა ტერმინებში ასახული ეს სასიამოვნო ცვლილებები მათ შესამჩნევ მდგომარეობას არ ასახავდა), სინამდვილეში დიდი იყო და მუდმივად იზრდებოდა. მართალია, ცვლილებები ნამდვილად დიდი იყო, მაგრამ ხეირიანად არავინ იცოდა, თუ ქვეყნებს შორის განვითარების უთანაბრობა როგორ დაეძლიათ. მაღალგანვითარებული მრეწველობის მქონე დასავლეთ ევროპის ქვეყნებს არ შორდებოდათ იმის გრძნობა, რომ მათ რაღაც უნდა ელონათ. იმ დროს, როცა მსოფლიო ეკონომიკის მწვერვალზე ყალიბდებოდა მაღალგანვითარებული მრეწველობის ქვეყნების ტრიადა (აშშ, იაპონია, ევროპა), რომელთაც საერთაშორისო კაპიტალდაბანდების, ვაჭრობის, ტექნიკური ცოდნის, სიმდიდრისა და ძლიერების დიდი ნაწილი ხელთ ეპყრათ, კაცთმოყვარეობის (უკიდურესი სიღარიბისა და შიმშილისაგან თავის დაღწევა), პოლიტიკური მოსაზრებებისა (ექსტრემისტებისათვის ხელი არ შეეწყოთ) და ეკონომიკური ანგარიშიანობის გადაუდებელი ზომები ისევ გამომწვევად იგრძნობოდა. ასეთი კონტრასტული გეოგრაფია აფეთქებით იმუქრებოდა.

მესამე სამყაროს ქვეყნების განვითარებისა და კეთილდღეობისათვის საქმიანობამ ოთხი ერთმანეთის შემცველი ფორმა მიიღო. თითოეული მათგანი თავის დროზე ეკონომიკური დიპლომატის საგანი გახდა.

პირველ რიგში, საუბარი დახმარების სახეებზე მიმდინარეობდა. სახელმწიფო თუ კერძო არხების მეშვეობით, ეს იქნებოდა ფინანსური დახმარება, თუ ტექნიკური თანამშრომლობა სესხების, საჩუქრების, ან კაპიტალდაბანდებების სახით. აქ მხედველობაში არ მიუღიათ არის თუ არა ეს დახმარება დაკავშირებული ერთობლივად არჩეულ ოპერაციებთან, რომელსაც განსაზღვრულ გარემოებებში დონორი-ქვეყნების საქმიანი დაწესებულებები ასრულებენ და იწვევს თუ არა ის მეორე მხარის საშუალებების გამოყენებას. ამა თუ იმ გადაწყვეტილების ღირებულებამ დავა გამოიწვია და ისინი უკლებლივ ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციის (OECD) დახმარების კომიტეტზე მოსინჯეს, რომელიც დახმარებებზე ფულის გამღები ქვეყნების გონებრივ ცენტრად იქცა. მისი ძალისხმევით ტარდებოდა კვლევები, მოსახლეობის აღწერა, პროგრამების ღირებულების შეფასება და ბოლოს განისაზღვრებოდა მიზნები.

ამ სამუშაოში ვაჭრობისა და განვითარების საკითხებზე გაერთიანებული ერების კონფერენციამ (UNCTAD) თავისი წვლილი შეიტანა. მან მესამე სამყაროს ქვეყნების აზრს უპირატესობა მიანიჭა. დახმარება მნიშვნელოვანწილად ორმხრივი იყო, მაგრამ იყო მრავალმხრივიც. ამას ძირითადად ახორციელებდნენ საერთაშორისო ბანკის ჯგუფების მონაწილეები (რეკონსტრუქციისა და განვითარების საერთაშორისო ბანკის გარდა ჩართული იყო განვითარების დახმარების ასოციაცია და საერთაშორისო საფინანსო კომისია). ამაევე ნიმუშით შექმნილი განვითარების რეგიონული ბანკები (როგორც მაგალითად, ამერიკათშორის განვითარების ბანკი), ევროკავშირის დაწესებულებები, რომელთა განკარგულებაშია დახმარების სხვადასხვა ხერხები და ლომეს (ლომე – ტოგოს დედაქალაქი) კონვენციის მთელი არსენალი.

მეორე რიგში, საუბარი ეხებოდა ვაჭრობას. 60-იან წლებში ჩაისახა იდეა, რომ ნაკლებად განვითარებული ქვეყნები გაიუმჯობესებდნენ თავიანთ მდგომარეობას, თუკი ისინი მეტს გააკეთებდნენ, უკეთ ისწავლიდნენ საკუთარი საქონლის ექსპორტირებას. ეს უმთავრესად ეხებოდა მსუბუქი მრეწველობის ნაწარმს (ქსოვილები, ფეხსაცმელი), რომელთაც განვითარებული ბაზრები კონკურენციის საშიშროების გამო ძალიან ძუნწად იღებდნენ.

ამის შედეგები შესაბამისი ეროვნული დარგებისათვის შეიძლება კატასტროფული გამხდარიყო; ეს, უპირველეს ყოვლისა, ეხებოდა ნედლეულ საქონელს, რომელიც მუდმივი ფასდაკლებისას (რეალურ გამოხატვაში) და უფრო მეტად მათი არასტაბილურობის გამო ზარალს განიცდიდა. ის აზრი, რომ ამ ქვეყნებისათვის უკეთესი იყო მთელი სიმძლავრით გამოიყენებინათ საკუთარი საექსპორტო პოტენციალი, ვიდრე პასიური დახმარება მიეღოთ, იმ დროს წარმოადგენდა გონივრულ გადაწყვეტილებას, რომელიც გამოიხატა ფორმულით: „ვაჭრობა და არა დახმარება“. ეს ხშირად ისმოდა საერთაშორისო ფორუმებზე, რომელიც UNCTAFD-ის შექმნის დროს ერთ-ერთი ძირითადი პრინციპი გახდა. არსებითად, საუბარი იმდენად იმაზე არ მიდიოდა, რომ დახმარების ერთი ფორმა მეორეთი შეცვლილიყო, არამედ იმაზე, რომ ამ ორ სფეროში განვითარებულ ქვეყნებს არ გაეტარებინათ საპირისპირო პოლიტიკა და შეძლებისამებრ სამხრეთსა და ჩრდილოეთს შორის ნაკლებად არათანასწორი და განმანათლებლური ურთიერთობები დაემყარებინათ. ამ გზას ისინი სიფრთხილით დაადგნენ.

ბაზრებზე შეღწევის გასაადვილებლად UNCTAD-მა 1967 წელს პრეფერენციის საერთო სისტემა (GSP – Generalized System of Preferences) წამოაყენა, რომელიც სატარიფო შეღავათების ერთობლიობას წარმოადგენდა და ზოგიერთ ქვეყანას გარკვეულ საქონელზე ეძლეოდა. 1971 წელს GATT-მა მიიღო სისტემა და საბოლოოდ 1979 წელს დამტკიცდა. პრეფერენციის სისტემა ACP-ის ქვეყნებთან (ACP – African, Caribbean and Pacific Countries, European Union – აფრიკის ქვეყნები, კარიბისა და წყნარი ოკეანის რეგიონები) ერთდროულად ევროპის ეკონომიკური გაერთიანების ასოციაციის ხელშეკრულებაში ჩართეს. 1963 წელს პირველი კონვენცია იაუნდში (იაუნდი – კამერუნის დედაქალაქი) დადეს. ბოლოს იყო მცდელობა, რომ კონტინგენტირება ექსპორტის თვითშეზღუდვის შესახებ „ნებაყოფლობითი“ ხელშეკრულებებით შეეცვალათ, ხოლო შემდეგ ისინი ჩაერთოთ ხელშეკრულებებებში, რომლითაც განსაზღვრული დროის მანძილზე შეზღუდვების შემცირება გათვალისწინებული იქნებოდა, როგორც ეს არაერთხელ გა-

ქეთებულა საფეიქრო საქონლით ვაჭრობაზე შეთანხმების გასაგრძელებლად. კეთილისმყოფლობისა და საჭიროების მიუხედავად, ეს ხელშეკრულებები არადისკრიმინაციული პრინციპების დაცვის თვალსაზრისით, მაინც არასრულყოფილია. 1997 წელს GATT-სა და WTO-ში ეჭვის ქვეშ დადგა ბანანების იმპორტის ევროპული რეჟიმი, ხოლო ურუგვაის რაუნდის მონაწილეებმა კი გაითვალისწინეს საფეიქრო საქონელზე შეთანხმების გაუქმების პროგრამა.

ისე ჩანდა, რომ გადაწყვეტილება, რომელიც განამტკიცებდა და გაზრდიდა კიდეც ნედლეულის გაყიდვიდან შემოსავლებს, სასაქონლო შეთანხმებების დადებას საფუძველს დაუდებდა. ამ მიმართულებით საფრანგეთმა ყოველი ღონე იხმარა, მაგრამ არსებითად ცოტა რამის გაკეთება შეძლო. ერთი მხრივ იმიტომ, რომ კონიუნქტურის სწრაფი მოძრაობისა და დაცემის პირობებში ძალიან ძნელი აღმოჩნდა შეთანხმება მწარმოებლებსა და მომხმარებლებს შორის, მეორე მხრივ იმიტომ, რომ მიზნის მიმართ აზრთა ერთიანობა არ არსებობდა. მომხმარებელი ქვეყნები, ძირითადად განვითარებულნი, მხოლოდ სტაბილიზაციის მექანიზმის შემუშავებაზე იმ დროს შეთანხმდნენ, როცა მესამე სამყაროს მწარმოებელი ქვეყნები უფრო იქითკენ იხრებოდნენ, რომ ფასების სისტემატური გადახედვისათვის მიეღწიათ. ეს იმიტომ მოხდა, რომ მწარმოებლებმა ვერ შეძლეს ერთიანი ფრონტის შექმნა, რათა ბაზარზე საკმარისი ზეწოლა მოეხდინათ, რადგან ნიადაგ აღმოჩნდნენ ან განდგომილები, ან საქონელშემცვლელები, რაც მათ პოზიციებს ძირს უთხრიდა. იმის გამო, რომ ყველა მხარეს შორის ხელშეკრულება არ არსებობდა, UNCTAD-ის მუშაობა დროში გაიწელა. 1972-1976 წლებში ნედლეულზე ინტეგრირებული პროგრამის დამუშავება დასრულდა და მხოლოდ 1979 წელს გახდა შესაძლებელი, რომ ნედლეულზე ფასების სტაბილიზაციის საერთო ფონდის შესახებ შეთანხმებულიყვნენ, რომელიც მხოლოდ ათი წლის შემდეგ (1989 წ.) დაფუძნდა. არც ახლა აღმოჩნდა საკმარისი საშუალება, რათა მას ეფექტიანად დაეწყო ფუნქციონირება. აქედან გამომდინარე, შეიძლება ითქვას, რომ არსებითად იდეის რეალიზება ვერ მოხერხ-

და, თუ არ ჩავთვლით, ერთი მხრივ, საერთაშორისო სავალუტო ფონდის (IMF) მიერ 1963 წელს საექსპორტო შემოსავლების მერყეობის დაფინანსების საკომპენსაციო და 1969 წელს – ბუფერული მარაგების დაფინანსების მექანიზმების და მეორე მხრივ, STABEX-ის (ექსპორტის ამონაგების სტაბილიზაციის სისტემა) მცენარეული წარმოშობის პროდუქციისათვის და SYSMIN-ის (სამთო მრეწველობის საექსპორტო პროდუქციის სტაბილიზაციის სისტემა) შექმნას, რომელიც ევროპის გაერთიანებამ მოქმედებაში 1975 და 1981 წლებში შემოიღო. საერთო ამ მექანიზმებისათვის ის იყო, რომ ისინი ფასებზე ზეგავლენას არ ახდენდნენ, მაგრამ წინა რიცხვით ანაზღაურებდნენ საექსპორტო შემოსავლების ნაკლებობას. ეს სინამდვილეში საგადასახდელო ბალანსს უჭერდა მხარს, იშვიათად აისახებოდა მწარმოებლებზე და ყოველ შემთხვევაში ფასების ვარდნის მიზეზებზე ზემოქმედებისათვის უვარგისი იყო. რამდენიმე სავაჭრო შეთანხმებამ ან შეწყვიტა არსებობა, ან „გადაყვანილ იქნა ცარიელ ბრუნვაზე“, ან მხოლოდ სტატისტიკური სია შეავსო. ჯერ კიდევ ფეხზე დგას კაუჩუკისა და ყავის ძალიან დაბალ ფასებზე შეთანხმება, რაც მწარმოებელთა კარტელურ შეთანხმებას გვაგონებს. პრობლემამ ყოველნაირი საერთაშორისო აქტუალობა დაკარგა.

მესამე, შეიქმნა აზრი, რომ განვითარებადი ქვეყნების დავალიანების პრობლემასთან დაკავშირებით საჭიროა ისეთი გადაწყვეტილების პოვნა, რომ ეკონომიკის დაცემას წინააღმდეგობა გაეწიოს და საერთაშორისო საქონელგაცვლა ბლოკადაში არ მოექცეს. ეს პრობლემები მუდმივად თავს იმიტომ იჩენდა, რომ ამ ქვეყნების განვითარების პროგრამები უკიდურესად უშველებელი და, მით უმეტეს, ძვირი აღმოჩნდა. როგორც წესი, ქვეყნები ორიენტირებულნი იყვნენ მძიმე მრეწველობის დარგების შექმნაზე, რაც თანხების გარედან შემოტანას საჭიროებდა, ზოგჯერ დახმარების ფონდებიდან, მაშასადამე, მომგებიან პირობებში, ასევე – საექსპერტო კრედიტებს და საბანკო სესხებს, გაცილებით ნაკლებად სარფიან პირობებში. მეორე მხრივ, იმის გამო, რომ 1973 წლიდან ნავთობის ფასების დაცემამ მესამე სამყაროს ქვეყნების

მდგომარეობა გააუარესა. ისინი მეტ სესხს იღებდნენ, რაც მარტივი გასაკეთებელი იყო და ბრუნვაში ნავთობდოლარის გაჩენამ ნაღდი ფულის მასა გაზარდა, ხოლო ბაზრებზე კი ფული გულუხვად გაიცემოდა. განვითარებული ქვეყნები ნავთობის კრიზისის დასაძლევად ამცირებდნენ თავიანთ ხარჯებს, მეტადრე ისეთებს, რომლებიც განვითარების დახმარებასთან იყო დაკავშირებული.

კრიზისი განსაკუთრებული სიმძიმით ლათინური ამერიკის ქვეყნებს დაატყდა თავს. იგი 1982 წელს დაიწყო, როდესაც მექსიკამ ფასების ვარდნის გამო თავისი ვალების გადახდა შეაჩერა, რომელიც ნავთობის მეორე რყევების დროს მოხდა და 80-იანი წლების ბოლომდე გაგრძელდა. პირველი ორი წლის მანძილზე ფიქრობდნენ, რომ ეს უბრალოდ ლიკვიდობის ხანმოკლე კრიზისია, რომელსაც ჩვეულებრივი ხერხებით, ანუ ვალების ნაწილ-ნაწილ ფულადი გადახდების დახმარებით (ვადების შუალედების გადიდება, სასწრაფო გადახდების სხვანაირი გრაფიკი და ა.შ.) მოევლებოდა. შემდეგ ამაში დაინახეს გადახდისუუნარობის კრიზისი, რომელიც ვალების დაბრუნების შელავათიან პირობებში დაიძლეოდა, ამჯერად, პროცენტების გადახდის თვალსაზრისით და მათი სიდიდის ერთდროული მოვალე-ქვეყნების ეკონომიკის შიდა რეგულირების ზომებით, ასევე ახალი ფულის შედინებით (ეს ზომა გათვალისწინებული იყო ბეიკერის 1983 წლის გეგმით). 1987 წლის თებერვალში ბრაზილიის მიერ მორატორიუმის გამოცხადების შემდეგ ნათელი გახდა, რომ გაჩნდა ზედავალიანების პრობლემა და საჭიროა ახალი სტრატეგია, კერძოდ, მესამე სამყაროს ქვეყნების ვალის შემცირება. ზუსტად ეს იყო შემოთავაზებული 1989 წელს ამერიკის ფინანსთა მინისტრის ნიკოლას ბრეიდის გეგმით. მის მიხედვით, ვალის შემცირების გარანტია მხოლოდ იმ ქვეყნებს ეძლეოდათ, რომლებიც თანახმა იყვნენ, რომ სახელმწიფო საკუთრების შემცირება და ეკონომიკის გახსნილობის გაზრდა მოეხდინათ. ამის წყალობით სტიქიურად აღმოცენდა ვალების ვალდებულებების მეორადი ბაზარი, რომელზეც ისინი კოტირებაზე დაბლა იყიდებოდა. ამის შესახებ ხელშეკრულებებს ხელი მოეწერა მექსიკასთან და ვენესუელასთან 1990 წელს, ხოლო –

ბრაზილიასთან 1994 წელს, ლათინური ამერიკისაგან განსხვავებით (აქ კრიზისი მკაცრი იყო. ის გრძელდებოდა არა უმეტეს ათეული წლისა და ვალები უმთავრესად კერძო სექტორში იყო თავმოყრილი), აფრიკაში საჰარიდან სამხრეთით სახელმწიფოთაშორისო დავალიანებების გამო მდგომარეობა უბრალოდ კატასტროფული იყო. აქედან გამოსვლა მხოლოდ ვალების საგრძნობი შემცირებითა და დამატებითი დახმარებებით შეიძლებოდა. ამასთანავე იძულებული გახდნენ ეგვიპტის, რუსეთის, პოლონეთისა და საბჭოთა კავშირის ყოფილი სატელიტებისა და სხვათა საქმეებით დაკავებულიყვნენ. ამ კრიზისმა 80-იან წლებში ისეთი სიმწვავე შეიძინა, რომ საშიშროების წინაშე აღმოჩნდა მრავალი ბანკის სტაბილურობა და იძულებული გახდნენ საერთაშორისო სავალუტო ფონდის (IMF) რეგულირების პროგრამებისათვის, საერთაშორისო ორგანიზაციების ფონდებისათვის, ორმხრივი შეთანხმებებისათვის მიემართათ. სწორედ ამით იყო დაკავებული ეკონომიკური დიპლომატია, რომელმაც წარმოუდგენელი სირთულეები დაძლია. ამ სამუშაოების შესასრულებლად საჭირო იყო ყველა კრედიტორის წინასწარი დათანხმება (ყოველ შემთხვევაში ძირითადების მაინც). საჭირო გახდა ორი არაფორმალური სტრუქტურის გამოყენება, რომელიც ადრე ნაცადი გზით შეიქმნა, რათა მსგავს გარემოებებში სხვადასხვა შეხედულებების შეჯერების შესაძლებლობა და საერთო მოწონების გადაწყვეტილებები მიეღოთ. ეს გადაწყვეტილებები კრედიტორებსა და მოვალეებს შორის (სახელმწიფო კრედიტორებისათვის პარიზის კლუბი, პირველი სხდომა ჩატარდა 1956 წელს) და კერძო კრედიტორებისათვის ლონდონის კლუბი (პირველი სხდომა ჩატარდა 1976 წელს) შეიძლება ორმხრივი შეთანხმებების საფუძველი გამხდარიყო. პარიზის კლუბმა თავი მოუყარა მთავრობათა წარმომადგენლებს და ის UNCTAD-ის, GATT-ისა და WTO-ს მსგავსად ეკონომიკური დიპლომატიის ერთ-ერთი ახალი ფორმა გახდა.

საკითხში უკეთ გარკვევის მიზნით, მოკლედ შევჩერდეთ პარიზისა და ლონდონის კლუბების არსზე. პარიზის კლუბს მკაცრად ჩამოყალიბებული სტატუსი არა აქვს. ის არის არაფორმალური ორგანიზაცია და მისი

საქმიანობა გარკვეულ წესებსა და პრინციპებს ემყარება. ლონდონის კლუბისაგან განსხვავებით, ის ეწევა კრედიტორი ქვეყნების წინაშე მსესხებელი-ქვეყნების სახელმწიფო ვალების რეგულირებას. რაც შეეხება ლონდონის კლუბს, მისი საქმიანობის მიზანი პარიზის კლუბის მსგავსია. მათ შორის განსხვავება იმაში მდგომარეობს, რომ პარიზის კლუბი აერთიანებს კრედიტორ-სახელმწიფოებს ცენტრალური ბანკების წარმომადგენლებისა და ფინანსთა მინისტრების სახით, ხოლო ლონდონის კლუბი – კერძო ბანკებს. ეს უკანასკნელი დღეისათვის სხვადასხვა ქვეყნების დაახლოებით 1000 ბანკს აერთიანებს.

ამასთანავე, გამოჩნდა მეოთხე გზა, რომელიც დაკავშირებულია მოულოდნელად შექმნილ საერთაშორისო ბაზართან. იმ დროს, როდესაც განვითარებად ქვეყანათა დიდი ნაწილი და განვითარების საკითხებით დაკავებული ზოგიერთი ეკონომისტი (მაგ.: რაულ პრებიში (1901-1986 წწ.) – მაღალი რანგის მოხელე არგენტინის ცენტრალურ ბანკში და ფინანსთა მინისტრის ყოფილი მოადგილე, ვაჭრობისა და განვითარების გაერთიანებული ერების კონფერენციის (UNCTAD) პირველი გენერალური მდივანი, რომელიც თავის დროზე მის შექმნას ქადაგებდა, თვლიდა, რომ განვითარების გზა მრეწველობაზე და უპირატესად მძიმე მრეწველობაზე გადის, რომელიც ყველა სხვა დანარჩენის მეთაურია და ამისათვის საჭიროა მკაფიო დაგეგმვა, მთელი ეკონომიკის ძლიერი მმართველობა, საერთაშორისო ბაზრებისაგან საზღვრებზე კონტროლის მეშვეობით რაღაც გამიჯვნა და თვითუზრუნველყოფაზე დაყრდნობით კაპიტალდაბანდებებზე კურსის აღება. სხვა ქვეყნებმა, პირიქით, განვითარება აირჩიეს, რომელიც მსოფლიო ბანკებზე იყო ორიენტირებული და სოლიდური დოზით შეიცავდა სახელმწიფოს მონაწილეობას იმპორტის კონტროლზე, ყოველ შემთხვევაში, პირველ ხანებში მაინც. ზუსტად ასე მოიქცნენ განთქმული აზიელი „დრაკონები“ – სამხრეთ კორეა, ტაივანი, სინგაპური და ჰონკონგი, თუმცა ისინი პირველები არ იყვნენ, რადგან იგივე გააკეთა იაპონიამაც. ასეთი გადაწყვეტილება, როდესაც სახელმწიფო ორიენტირებულია ბაზარზე, გონივრული აღმოჩნდა. ნელ-ნელა ამ ქვეყნებმა ბოლო მოუღეს თავი-

ანთ განუვითარებლობას. მათ მიჰყვნენ სხვები და მათთან ერთად შექმნეს ე.წ. *ახალი ინდუსტრიული ქვეყნების თანამეგობრობა* (NIC – Newly Industrialized Countries). აქ პირველ რიგზე გამოვიდნენ „ვეფხვები“ (მალაიზია, ტაილანდი, ინდონეზია და ფილიპინები). მათ ლათინური ამერიკის „იაგუარები“ (ჩილე, კოლუმბია, მექსიკა) მიჰყვნენ, შემდეგ ნელ-ნელა – განვითარებადი ქვეყნები, როგორიცაა: ბრაზილია, ინდოეთი და ჩინეთი.

ამრიგად, განვითარებადი ქვეყნების ჯგუფი დაიყო ქვეჯგუფებად და ამით ნაწილობრივ გაქრა ერთგვაროვნება. ამ ქვეყნების წინაშე, თუ მხედველობაში არ მივიღებთ იმათ, რომელთაც ვერ მოახერხეს მსოფლიო ეკონომიკაში ჩართვა, დგას უკვე არა განვითარების, არამედ მსოფლიო ეკონომიკის მიმართ გადაწყვეტილებების მიღებაში მონაწილეობის პრობლემა. დიდი შეიდეული (ან დიდი რვიანი) ნაკლებად ეფექტიანი იქნებოდა, თუკი მისი წევრების რიცხვი გაიზრდებოდა, მაგრამ როდემდე შეიძლება დარჩეს მსოფლიო ეკონომიკაზე პასუხისმგებელი ქვეყნების ვიწრო წრე?

1945 წლის შემდეგ ნავთობმა საელჩოების კაბინეტების გავლით გეოსტრატეგიული ნედლეულის სახით გააგრძელა თავისი ძლევამოსილი სვლა. მის მიმართ გამძაფრებულმა ყურადღებამ იგი მოლაპარაკებების საგნად აქცია. აქედან გამომდინარე, ნავთობის საკითხი მრავალი წლის მანძილზე ეკონომიკური დიპლომატიის ყოველდღიური ზრუნვის საგანი გახდა.

ნავთობის გეოსტრატეგიული მნიშვნელობის ზრდა რამდენიმე მიზეზით აიხსნება:

პირველი, ნავთობმა მსოფლიოს ენერგიის წყაროდან ნახშირი განდევნა და გაზთან ერთად სამრეწველო საზოგადოების ერთ-ერთი ქვაკუთხედი გახდა: 1990 წელს ნახშირწყალბადი მსოფლიოში მოხმარებული პირველადი ენერგიის თითქმის 2/3 აკმაყოფილებდა.

მეორე, ნავთობის მნიშვნელოვანი მარაგები დედამიწის მცირე ტერიტორიაზე არსებობს. იმ დროს, როცა მსხვილი მომხმარებლები, ანუ განვითარებული ქვეყნები გაცილებით ღარიბები არიან ნახშირწყალბადით, დაბალი თვითღირებულების უფრო მდიდარი საბადოები თავმოყ-

რილია შუა აღმოსავლეთში (ნახევარზე მეტი მოძიებული ნავთობის მარაგი, თითქმის ბუნებრივი გაზის მესამედი გეოლოგიური ანომალიების რაიონებშია, რომელსაც საუდის არაბეთი წარმოადგენს). აშშ-მაც კი, სადაც ნავთობი ბევრი მოიპოვება, მაგრამ ბევრიც იხარჯება, 1948 წლიდან ნავთობით მომარაგებაში დამოუკიდებლობის დაკარგვა დაიწყო. იგი ცდილობს, რომ ყაირათიანად ხარჯოს თავისი ბუნებრივი მარაგები (რომელიც მსოფლიოში დაზვერილი მარაგის 6%-ს შეადგენს) და შესაბამისად ნავთობის სახლვარგარეთ შეძენა დაიწყო. ბაზრებსა და მოპოვებას შორის ასეთმა შეუსაბამობამ, ნავთობი მსოფლიოში ყველაზე დიდი გარიგების საგნად აქცია. აქვე იმასაც აღვნიშნავთ, რომ ბუნებრივი აირის მოხმარების ზრდამ დამატებითი სიროულეები შექმნა, რადგან ის მომწოდებლებთან მნიშვნელოვანი კაპიტალდაბანდებების მოცულობის გამო ხანგრძლივი კავშირების შენარჩუნებასთან არის დაკავშირებული, რაც აუცილებელია მოხმარების ადგილებზე აირის მიწოდებისათვის. მიწოდების გზებისაგან დამოუკიდებლად – დიდი მანძილის გაზსადენები ან მისი გამათხევადებელი დანადგარები და სპეციალურად მოწყობილი ტანკერები – მიმწოდებლებს ვერ შეცვლიდნენ, თუ წინასწარ საჭირო ინფრასტრუქტურა არ იქნებოდა შექმნილი. ამით აიხსნება აშშ-ს უკმაყოფილება, როდესაც 70-80-იან წლებში ევროპამ გაზარდა საბჭოთა ბუნებრივი გაზის შესყიდვები და შესაბამისად დააფინანსა გაზსადენის აშენება, რომლითაც ის უნდა გადაექაჩათ დასავლეთ ევროპაში. საერთაშორისო არენაზე ამგვარ ურთიერთდამოკიდებულებას უნდა დაემატოს ორმაგი დამოკიდებულება იმ ქვეყნებისა, რომლებიც თავისი წიაღიდან იღებენ ნახშირწყალბადს. ერთი მხრივ, ეს ის ნედლეულია, რომლის გაყიდვას ყველაზე დიდი შემოსავალი იმ ქვეყნებისათვის მოაქვს, სადაც ის მოიპოვება. ამის წყალობით ეს ქვეყნები უზრუნველ ცხოვრებას მიეჩვივნენ და ახლა თვითონ საჭიროებენ სახსრებს, რათა ხარჯები დაფარონ. სპარსეთის ყურეში ომამდე ნავთობი ერაყის შემოსავლების 99,4%-ს და ქუვეითის 94,8%-ს უზრუნველყოფდა (ჩილე, რომელიც სპილენძის მსხვილი მწარმოებელია, მისგან იღებს თავისი შემოსავლების მხოლოდ 40%-ს).

მეორე მხრივ, საგრძნობი შემოსავლები, რომელიც ამ ბუნებრივ წიაღისეულის მარაგებს შემოაქვთ, არა მარტო ხელს უწყობს ეკონომიკის განვითარებას და კვებავს წარმოების სხვა დარგებს, არამედ პირიქით, მათგან მწარმოებელი ძალების უკუდნის ტენდენციას ბადებს, ვინაიდან ფული იქ უფრო ძნელად მოიპოვება, ანუ საარსებო წყაროების შიღება უფრო ადვილია ნავთობსადენების არენდაში გაცემით, ვიდრე განავითარო მრეწველობა ან სოფლის მეურნეობა. ადვილი გასაგებია, რომ ასეთი სახის დამოკიდებულება, რომელიც აისახება როგორც ეკონომიკის მდგომარეობაზე, ასევე მომწოდებლების და მომხმარებლების ურთიერთობებზე, ადვილად ხდება დაძაბულობის მიზეზი.

ნახშირწყალბადის თავისებურებების გამო, იგი ნებისმიერი ქვეყნის საგარეო პოლიტიკის მტკივნეული ადგილია.

მწარმოებელ ქვეყნებს მოგების ხელსაყრელი განაწილებით, მოპოვების გაზრდის მეშვეობით (რაც მოხდა ირანში 1966 წელს), გადასახადის გაზრდით, უფრო გვიან (1970 წლიდან), კონცესიის მოხსნით და ბოლოს წარმოების ნაციონალიზაციით (ლიბია და ალჟირი მას შეუდგნენ 1971 წელს, ერაყი 1971-1975 წლებს შუა და საუდის არაბეთმა 1974 წელს თავისი კონტროლის ქვეშ აიყვანა კომპანია „არამკო" (Aramco – Arabian-American Oil Company) უფრო მაღალი შემოსავლების მიღება სურდათ (პირველი ნორმა 50%-50%-ზე გაჩნდა ვენესუელაში 1948 წელს).

ამრიგად, 25 წლის განმავლობაში იმ წესრიგიდან, რომლის დროსაც კომპანიები საკუთარი შეხედულებისამებრ წყვეტდნენ, თუ სად გაებურღათ ჭაბურღილები, რამდენი გაეტანათ ბაზარზე და რა ფასები დაედოთ, მოხდა სისტემაზე გადასვლა, როცა მწარმოებელი და მომხმარებელი სახელმწიფოები ერთმანეთს შორის თვითონ არეგულირებენ ბაზარს, ხოლო კომპანიები ექსპერტებისა და მიმწოდებლების მოკრძალებულ როლში გამოდიან. ამასთან დაკავშირებით მთავრობებმა თავიანთი დიპლომატიით გაბატონებული მდგომარეობა დაიკავეს. ასე რომ, ისტორია მოწმეა მრავალჯერ წარმოშობილი დაძაბულობისა, როცა მომხმარებელი ქვეყნების მთავრობები საკუთა-

რი კომპანიების მხარეზე დგებოდნენ, თუ მიაჩნდათ, რომ მათ საქმიანობას საშიშროება ემუქრებოდა. ამ შემთხვევაში მთავრობები, უწინარეს ყოვლისა, ნედლეულით მომარაგებისა და მიწოდების მოცულობის შესაძლებელი ზარალისაგან დაცვას ცდილობდნენ. 1973 წლის ნავთობის კრიზისმა, რომელიც მოჰყვა იომ ქიფურის ომს (1967 წ.), ემბარგომ, მოპოვების დაცემამ და ფასების ზრდამ, ხოლო 1982 წელს ირანში შაჰის ჩამოგდებისა და რევოლუციის შემდეგ მეორე ნავთობკრიზისმა აჩვენა, რომ საფრთხის ქვეშ არა მხოლოდ უცხოელი მოქალაქეები, არამედ მსოფლიო ეკონომიკის წონასწორობა აღმოჩნდა. მნიშვნელოვანი ნედლეულის, ნავთობის, დეფიციტი უცებ საგრძნობი და კრიტიკული გახდა. 1980 წელს მისი ფასი კონტროლიდან გამოვიდა. იგი ათი წლის წინა მაჩვენებლებთან შედარებით ცხრამეტჯერ გაიზარდა.

ბუნებრივია, ამ კრიზისმა, მომხმარებელი სახელმწიფოები აიძულა, რომ ან ეკონომიკური დიპლომატიის ყველა ხერხი გამოეყენებინათ ან ერთიანი ფრონტით გამოსულიყვნენ, ან რაიმესთვის დამოუკიდებლად მიეღწიათ და მომპოვებელ ქვეყნებთან ორმხრივი ხელშეკრულებები დაედოთ. ამისათვის 1974 წელს ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციის ჩარჩოებში საერთაშორისო ენერგეტიკული სააგენტო შეიქმნა. 1973 და 1980 წლებს შორის ასეთ ცდებს მრავალმა სახელმწიფომ მიმართა, მათ რიცხვში საფრანგეთმა, დიდმა ბრიტანეთმა, იტალიამ, გერმანიამ და კანადამ. არსებითად, არც პირველმა და არც მეორე შემთხვევამ იმედები არ გაამართლა. საერთაშორისო ენერგეტიკული სააგენტოს მიმართ თავიდან ეჭვი გაჩნდა, რომ ის განვითარებული სახელმწიფოების მსხვილ სამრეწველო კარტელს წარმოადგენს, რომელიც აშშ-ს მითითებით მოქმედებს, რაც მწარმოებლების და მომხმარებლების ურთიერთობებს კონფრონტაციით ემუქრებოდა. ამ უნდობლობით აიხსნება თავიდან საფრანგეთის უარი სააგენტოში შესვლაზე. ეს იმ დროს, როცა იგი თანამშრომლობის პოლიტიკას ქადაგებდა, რომელიც მიმართული იყო ეკონომიკურ განვითარებაზე და ნავთობმომპოვებელი ქვეყნების მიერ ახლად აღმოჩენილი მარაგების ათვისებაზე. სინამდვილეში სააგენტომ ვერც

პირდაპირი ჩარევა შეძლო, ვერც სახელმწიფოთა შორის ურთიერთობებში შუამავლის როლში გამოსვლა, ვერც საერთაშორისო არენაზე და ბაზრებზე ხმამაღალი განცხადების გაკეთება.

არსებითად ენერგეტიკული სააგენტოსაგან ოპერატიული ზომების მიღება მოსალოდნელი არ იყო, რადგან მისი მუშაობა ერთხმოვნობის საფუძველზე იგებოდა, მაგრამ მას საერთაშორისო ფორუმის სახით მაინც მოჰქონდა სარგებლობა. ეს იმიტომ, რომ სააგენტო ნავთობის მრეწველობის საქმიანობის შესახებ სტატისტიკურ მონაცემებს აგროვებდა და კვლევებს ატარებდა. ამ მონაცემების მიღება კი დამოკიდებული იყო ნავთობის კომპანიებზე. ამ საერთაშორისო ორგანიზაციის წინაშე მისი დაფუძნების დროიდან ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ამოცანა იყო ნავთობის უკმარისობის შემთხვევაში გადანაწილების გეგმის შედგენა. საბედნიეროდ, ისეთი გარემოება შეიქმნა, რომ ყველაფერი განხილვის სტადიაზე დარჩა. სამხრეთსა და ჩრდილოეთს შორის დიალოგამდე, რასაც ბიძგი საფრანგეთმა მისცა და „ახალ მსოფლიო ეკონომიკურ წესრიგამდე", რომელსაც აშშ ქადაგებდა, ურთიერთობებს ერთი და იგივე საფუძველი ჰქონდა. კერძოდ, მასში ჩადებული იყო ნავთობის მწარმოებლებისა და მომხმარებლების ნაყოფიერი თანამშრომლობის იდეა. ეს მოიცავდა იმ ქვეყნებს, რომლებიც ფლობდნენ ტექნიკურ საშუალებებს და გააჩნდათ ნედლეულის მარაგი და ისეთი ფინანსური შესაძლებლობები, რომ მსოფლიო ეკონომიკური განვითარებისათვის რესურსებზე უზარმაზარი მოთხოვნილებები დაეკმაყოფილებინათ. ამასთან დაკავშირებით უნდა გვახსოვდეს: სინამდვილეში, მთელი ამ ორგანიზაციების მუშაობა ენაწყლიანი მსჯელობებით ეხებოდა არა იმდენად ეკონომიკურ აღმავლობას, არამედ – რესურსების განაწილებას. ამის მიხედვით მიმდინარეობდა საუბრები, ეწყობოდა სხდომები და იმართებოდა კონფერენციები (1977 წელს კონფერენცია საერთაშორისო ეკონომიკური თანამშრომლობის შესახებ, სხვაგვარად ჩრდილოეთ-სამხრეთის დიალოგად წოდებული, თითქმის დასკვნების გაკეთების გარეშე დამთავრდა). ისინი მაშინვე გაქრნენ საერთაშორისო არენიდან, როგორც კი მდგომარეობა ნაკლებად კრიტიკული გახდა და ფორუმების საჭიროება ნავთობის მწარმოებლებსა და მომხმარებლებს შორის უსარგებლო იყო. ბოლოს, რაც შეეხება ორმხრივ ხელშეკრულებებს, მათ იმედის გაცრუება გამოიწვიეს. ამის საფუძველი გახლდათ შემდეგი: ხელშეკრულებები არასოდეს ითვალისწინებდნენ მსხვილ მიწოდებებს, იგი ბოდა სინამდვილეში არა შეღავათიან, არამედ – მეტნაკლებად სტაბილურ ფასებზე და როდესაც ნავთობის ფასებმა დაბლა დაიწია, ასეთი მოლაპარაკებები უბრალოდ უსარგებლო გახდა.

სამართლიანობა მოითხოვს ითქვას, რომ საბოლოოდ ყველა ეს გარჯა იმდენად შთამბეჭდავი არ იყო, რამდენადაც მის გარშემო ატეხილი აჟიოტაჟი. ნავთობმომპოვებელმა ქვეყნებმა დამატებითი მოგების მიღება და საკუთარი ნავთობის ნაციონალიზაცია შეძლეს, მაგრამ ვერცერთ მათგანს არ აღმოაჩნდა იმის უნარი, რომ ნამდვილი ეკონომიკური ძლიერება მოეპოვებინა, რომელიც დივერსიფიცირებულ საქმიანობაზე იქნებოდა დაფუძნებული. მათ მიერ მიღებული დამატებითი რესურსები ნაწილობრივ ნამდვილად გამოიყენეს დიდი ქალაქების კეთილმოწყობისათვის, თანამედროვე მშენებლობისათვის, ზოგჯერ მდიდრული ინფრასტრუქტურის და მრეწველობის ახალი დარგების შექმნისათვის, მაგრამ სახსრების მნიშვნელოვანი ნაწილი დაიხარჯა პორთფელური ინვესტიციების მსგავს საერთაშორისო კაპიტალდაბანდებებზე, ე.ი. ძვირფასეულობების ან უძრავი ქონების შესაძენად. ასევე დამატებითი რესურსები იხარჯებოდა იარაღის შესაძენად, რომლის შედეგი იყო ის, რომ ძირითადი ნავთობმწარმოებელი ქვეყნები, ირანი და ერაყი, რვა წლის განმავლობაში (1980-1988 წწ.) სისხლისმღვრელ ომში იყვნენ ჩაბმულნი. მთელმა ამ არსენალმა ხელი ვერ შეუშალა ისრაელს, რომ 1981 წელს ერაყის ბირთვული რეაქტორი გაენადგურებინა, 1982 წელს შეჭრილიყო ლიბანში, ხოლო შემდეგ გოლანის სიმაღლეების ანექსია მოეხდინა. 1972 წელს კემპ-დევიდში ისრაელსა და ეგვიპტეს შორის დადებულმა ხელშეკრულებამ მშვიდობა ვერ მოიტანა. მიუხედავად იმისა, რომ მთელი რიგი ლიბერალური თუ კონსერვატიული მიმართულების ქვეყნები მას მტრულად

უყურებდნენ, ხელშეკრულების დადებას წინააღმდეგობა ვერ გაუწიეს. ცხადია, ნავთობის რყევებისა და ემბარგოს წლებში მათ აგრძნობინეს თავიანთი პოლიტიკური ძალა და მთლიანად მოშალეს მსოფლიო ეკონომიკა. უცერემონიო, პირდაპირ გააფთრებული შეტევა საბოლოო ჯამში ამ ქვეყნების წინააღმდეგ შეტრიალდა, რადგან მოხდა, მართალია ძვირი, მაგრამ ეკონომიკურად მომგებიანი და პოლიტიკურად კეთილგონიერი, ნაკლებად საფრთხის შემცველი საბადოების დამუშავება. 1976-1978 წლებში ნავთობის მატარებელი ქანები აღმოჩნდა ალიასკაზე და ჩრდილოეთის ზღვაში და ერთდროულად მკვეთრად გაიზარდა მექსიკის ჭაბურღილებიდან ნავთობის ამოღება. ასევე კურსი აიღეს ეკონომიაზე ანდა სხვა ალტერნატიული ენერგიის წყაროების გამოყენებაზე. ამის მაგალითია ბირთვული საწვავიდან ელექტრობის წარმოების ფრანგული პროგრამა. ეს სტრუქტურული ზომები შეხამებული იქნა კრიზისების მიერ გამოწვეული მოხმარების კონიუნქტურულ კლებასთან, ასევე – ნავთობის ექსპორტიორი ორგანიზაციის (OPEC – The Organization of the Petroleum Exporting Countries) წევრ ქვეყნებს შორის მის საჭირო მოცულობებსა და ნავთობის მოპოვების ზედა ზღვრის დაუცველობის გამო არსებულ უთანხმოებებთან. ამის შედეგად ამ ორგანიზაციამ ბაზარზე კონტროლი დაკარგა. ამის დასტურია ნავთობის მესამე კრიზისი, რომელიც 1983-1985 წლებში გაჩაღდა. არსებითად, ეს იყო კონტრკრიზისი, რადგან ნედლ ნავთობზე ფასები დაეცა, რაც გამოიწვია საუდის არაბეთის მიერ ნავთობის მოპოვების მკვეთრმა გადიდებამ იმ იმედით, რომ სხვა კომპანიები ჩრდილოეთის ზღვაზე და აშშ-ში სარეწაოებს მათი არარენტაბელობის გამო შეამცირებდნენ.

მომხმარებლებზე (მათ რიგებში დიდი სახელმწიფოებიც შედიან) საუბრის დროს უნდა ვალიაროთ, რომ დიპლომატიურ წნეხს დიდი წარმატება არ ჰქონდა. აშშ-ისა და დიდი ბრიტანეთის კარგმა ურთიერთობებმა მექსიკასთან ვერ აღკვეთა 1938 წლის ექსპროპრიაცია, ირანში დიდი ბრიტანეთის გავლენამ ხელი ვერ შეუშალა ირანის პრემიერ-მინისტრს მოჰამედი ***მოსადიყს*** (1951-1953 წწ.), რომ ნავთობის დარგის ნაციონალიზაცია მოეხდინა. მართალია, აშშ-ს ცენტრალურმა სადაზვერვო სამმართველომ მოსადიყი დაამხო (1953 წლის 19 აგვისტო), მაგრამ იმავე სამმართველომ ოცდახუთი წლის შემდეგ ვერ შესძლო შეცვალა შაჰი, რომელიც აშშ-ს მიმართ მტრულად იყო განწყობილი. 1953 წელს აშშ-მ ვერ შესძლო პერუსათვის თავისი ნავთობის ნაციონალიზაციისათვის ხელი შეეშალა. ზუსტად 1960 წელს ისინი უძლური აღმოჩნდნენ, რომ ხელი შეეშალათ კუბაში ნავთობგადამცემი ქარხნების ნაციონალიზაციაში. მართალია, ამერიკამ მოძებნა საშუალება წინ აღდგომოდა ერაყის ჰეგემონიის მცდელობას, როდესაც სადამ ჰუსეინმა 1990 წელს მოახდინა ქუვეითის ოკუპაცია, მაგრამ ეს მხოლოდ იმის წყალობით გააკეთა, რომ შუა აღმოსავლეთის სხვა ქვეყნებმა იგრძნეს საშიშროება და ყველაზე უფრო მსოფლიოს ამ ნაწილში წონასწორობის დარღვევა აშინებდათ.

დასკვნა

ამგვარად, საუკუნიდან საუკუნემდე, შუა საუკუნეებიდან დღემდე, საგარეო ეკონომიკური პოლიტიკის საზრუნავმა ღრმა ცვლილებები განიცადა.

მისი ამოცანები უფრო რთული გახდა. სახელმწიფოებს ძველებურად ძლიერება და აყვავება სწყურიათ, მაგრამ ეს უკვე განსაკუთრებით სავაჭრო ბალანსის აქტივის ანდა აქტიური კაპიტალდაბანდებების გაზრდის ხარჯზე ვერ მიიღწევა. მათ საფუძველში ასევე დევს ტექნიკური მიღწევებიც და მსოფლიო დონეზე საწარმოების სიცოცხლისუნარიანობა. სხვა სიტყვებით, ფაქტორების შეუდარებლად უფრო რთული კომპლექსი, ვიდრე მერკანტილიზმის დროს დაგროვილი ოქროები.

დღეს ვითარება სრულიად განსხვავებულია, რადგან მსოფლიოს მართავს ურთიერთდამოკიდებულება. საინვესტიციო პოლიტიკის ხლართებში „ეროვნული ინტერესი“ არა იმდენად სახელმწიფოს სუვერენიტეტის დემონსტრაციასთან ასოცირდება, რამდენადაც ბაზრების გაზრდილი კონკურენციის პირობებში თავისი დამოუკიდებლობის შესაძლებლობის დამტკიცებასთან. „დღეს ბაზრების დაპყ-

რობა ტერიტორიების დაცვაზე გაცილებით მნიშვნელოვანია". ეროვნული ბირჟები ელექტრონული სისტემების მეშვეობით ნელ-ნელა ქრება. ეროვნული კანონმდებლობის კონტროლს უკვე აქარწყლებს თანამგზავრული ტელევიზია. ეროვნულ ტერიტორიებზე უცხოური ბანკები იჭრებიან. რაც უფრო რთული ხდება საზოგადოება, მით უფრო იგრძნობა წესების, კანონების, ეფექტიანი მმართველობისა და სამართლიანი სასამართლოს არსებობის საჭიროება. ამ რეალობაში ორ მხარეს შორის საქმის ტრადიციული წარმოება არაგონიერული გახდა. ამჟამად დიდ საქმეებს რამდენიმე მხარე ერთად უცებ წყვეტს იმისაგან დამოუკიდებლად, თუ ვინ არის ამ საქმით დაკავებული – სახელმწიფოები თუ კერძო საწარმოები.

მსოფლიო მრავალპოლუსიანი და მრავალმხრივი გახდა და პრაგმატული მოსაზრებებით იმ დარგში აღმოცენებული საერთაშორისო ინსტიტუტები, რომლებიც 50 წლის წინ არავის სჭირდებოდა, დღეს იმ გარემოს ქმნიან, სადაც დიპლომატები სამუშაოს დიდ ნაწილს ასრულებენ. ეკონომიკური დიპლომატიის ეს ინსტიტუტები ამუშავებენ შესაბამის სტრატეგიას და ასრულებენ იმ ამოცანებს, რომელთა თავის გართმევა ეროვნული დიპლომატიის სტრუქტურებს არ შეუძლიათ.

საშუალებებმაც ძირფესვიანი ცვლილებები განიცადეს. საბაჟო გადასახადები უკვე ის არ არის, რაც იყო. ეკონომიკური ურთიერთობები უფრო სხვა ხერხებით, უფრო მრავალფეროვანი, დახვეწილი საშუალებებით რეგულირდება. აქ არის არასატარიფო შეზღუდვებიც, კონკურენციის წესებიც, სავალუტო პარიტეტებიც, საგადასახადო სისტემების ჰარმონიზაციაც, თავისებურებების წაშლაც, რაც განვითარებადი ქვეყნის ეკონომიკას ახასიათებს. რაც შეეხება ოპერაციის მონაწილეებს, ისინი სახელმწიფოებისა და მისი წარმომადგენლების მიერ მეტად არ იზღუდებიან. საწარმოები, არასათმთავრობო ორგანიზაციები, საერთაშორისო ინსტიტუტები სრულად უწყობენ ხელს თითოეული ქვეყნის საგარეო ეკონომიკური პოლიტიკის შემუშავებას. სახელმწიფოს არ შეუძლია ანგარიში არ გაუწიოს ბაზრის სიმძლავრეს, სიდიდეს, რომელიც სავსებით მისგან დამოუკიდებლად არსებობს. ის-

მება ორი კითხვა: 1. ამ რთულ სამყაროში დარჩა თუ არა ადგილი ეკონომიკური დიპლომატიისათვის? 2. არის თუ არა ეკონომიკური დიპლომატია საერთაშორისო ურთიერთობების მამოძრავებელი ძალა იმ დროს, როცა სახელმწიფოებმა მათი მთავარი ღერძის ფუნქცია შეწყვიტეს, თუ ახლა დიპლომატია არც მეტი, არც ნაკლები წარსულის ლამაზი გადმონაშთია?

ამ კითხვებზე პასუხის გაეცემას წიგნის მომდევნო თავში შევეცდებით.

თავი III

თანამედროვე სინამდვილე და ეკონომიკური დიპლომატიის მანვრირების თავისუფლება

თანამედროვე ეკონომიკური სამყარო სახელმწიფოებს შორის საზღვრებისა და რეგლამენტების გაუქმებისაკენ მიისწრაფვის. ამის განხორციელებაში კი მნიშვნელოვანი როლი სახელმწიფოს ეკუთვნის. იგი ეროვნული ბიზნესის დაწინაურების საქმეში აქტიურად იყენებს საკუთარ შესაძლებლობებს. ასე, მაგალითად, 1993 წელს აშშ-ს პრეზიდენტმა ბილ კლინტონმა ექსპორტის სტრატეგიის ეროვნული კონცეფცია შეიმუშავა (National Export Strategy). აქ საუბარი ეხებოდა საწარმოებისადმი მხარდაჭერას, რათა მათ ექსპორტის მოცულობა 1982 წლის 618 მლრდ დოლარიდან, 2000 წელს 1200 მლრდ დოლარამდე გაეზარდათ.

ამ მიზნით ვაჭრობის დეპარტამენტში სტრატეგიული მიმართულების მხარდაჭერის თავისებური ცენტრი (advocacy network) შეიქმნა. ასევე საგულისხმოა ამ სისტემაში ოპერატიული ცენტრის (war room) დაარსება, სადაც დაახლოებით ოცკაციანი ჯგუფი მუდმივად ადევნებს თვალს პროექტების რეალიზაციის მსვლელობას. სახელმწიფო აქტიურად მონაწილეობს გარანტიებისა და დაფინანსების სფეროში. მაგალითად, სოფლის მეურნეობის პროდუქციის ექსპორტიორები უწინდებურად სახელმწიფო სუბსიდიებს იღებენ.

გავრცელებული აზრის თანახმად, სახელმწიფო ეკონომიკური დიპლომატიის როლის აღორძინება იმით აიხსნება, რომ თანამედროვე მსოფლიოს მდგომარეობა XIX საუკუნის სიტუაციას გვაგონებს, როცა „ეკონომიკური წესრიგი საგანგებო არამდგრადობით გამოირჩეოდა, მრავალი ადამიანის მდგომარეობა სუსტი იყო, რეგიონები რეგიონებს ეჯიბრებოდნენ, ხოლო ადამიანი – ადამიანს". ამასთან დაკავშირებით დიდ ინტერესს იწვევს ბელგიის საგარეო ვაჭრობის ყოფილი მინისტრის *პიერ შევალიეს* (1999-2000 წწ.) გაფრთხილება: „არ დაგავიწყდეთ: ვაჭრობა

– ომია... მსოფლიო ვაჭრობაში ბაზარზე საკუთარი წილის მისაღებად ან შესანარჩუნებლად ყველაფერი გამოიყენება".[1]

თანამედროვე ეკონომიკური დიპლომატიის მკვლევართა დიდი ნაწილი საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობის პრაქტიკაზე დაყრდნობით მივიდა იმ აზრამდე, რომ ჯერჯერობით მხოლოდ სახელმწიფოს შეუძლია საერთაშორისო მოლაპარაკებებზე ეროვნული ბიზნესის კორპორაციული ინტერესები დაიცვას. ამერიკელი ეკონომისტი ეტან კაპშტეინი ამტკიცებს: „ბანკების გახსნაზე, საჰაერო გადაზიდვებზე, დაზღვევის გაყიდვის უფლებებზე შეთანხმებების დადებაზე გადამწყვეტი სიტყვა ეკუთვნის არა კორპორაციის წარმომადგენლებს, არამედ – დიპლომატებსა და მოხელეებს". ასეთ შემთხვევაში დგება მთელი რიგი კითხვები: რა რჩება დიპლომატიას? რა არის მისი სამშვიდობო იარაღი საზღვრებს გარეთ? ხომ არ ახდენს საკუთარი თავის გაქრობას? წლიდან წლამდე აწარმოებს რა მოლაპარაკებებს მრავალი ახალი საბაჟოსა და სარეგლამენტაციო დაბრკოლებების აღმოფხვრის შესახებ, ხელს უწყობს ეკონომიკის ლიბერალიზაციას, გულმოდგინედ ცდილობს შექმნას საერთაშორისო ორგანიზაციები, დიპლომატია ხომ არ გადასახლდა სამყაროში, სადაც უცხოა ისეთი მცნებები, როგორიცაა: ერი, ტერიტორია, კულტურული თავისებურებები? დასმული კითხვების არსი იმას ავლენს, რომ ეკონომიკური დიპლომატია და ძალაუფლების თანამედროვე სისტემა განუყოფელია. აქედან გამომდინარე, ისმება კითხვა: ნუთუ მართლა შეეგუა დიპლომატია ეკონომიკურ ცხოვრებას?

პრობლემის ასეთი დასმისას ამოსავალი წინაპირობა სამ რაკურსში ჩანს: სახელმწიფოების თვალსაზრისით, მათი დიპლომატიისთვის არსებითად მნიშვნელოვანია მანევრის თავისუფლება, რომელიც თავისუფალი საქონელგაცვლის გამოჩენით თითქოსდა გაქრა, მაგრამ გაცვლითი კურსის იარაღად გამოყენება უფრო რთულია, ვიდრე წინათ, ხოლო საწარმოების თვალსაზრისით, მათმა კავშირმა სახელმწიფოებთან და მათ დიპლომატიასთან თავისი არსებული მნიშვნელობა დაკარგა.

[1] http://en.wikipedia.org/wiki/Pierre_Chevalier_(Belgian_politician)

§ 1 თავისუფალმა საქონლგაცვლამ სახელმწიფო რეგულირების ტრადიციული საშუალებების დიდი ნაწილი გააქრო

საქონელგაცვლის ლიბერალიზაციის თანმიმდევრული ზომები და კაპიტალის მოძრაობა ამიერიდან არ იძლევა იმის საშუალებას, რომ მივმართოთ საბაჟო გადასახადებისა და ვალუტის კონტროლს, რათა ყოვლისმომცველი რეგულირების პოლიტიკა განვახორციელოთ, ან მსოფლიო კრიზისის შემთხვევაში რომელიმე სახელმწიფოს ეკონომიკა დავიცვათ. ეს ზომები მზარდი ხარისხით ხელს შეუშლის არასატარიფო ბარიერების გამოყენებას და წაახალისებს სექტორულ პოლიტიკას. ასეთ შემთხვევაში საერთაშორისო კომერციული პრაქტიკის სრულყოფილმა კოდიფიკაციამ სათავე უნდა დაუდოს უფრო კორექტული ქცევის წესებს, რაც სავაჭრო ომებს დაასრულებს. ბოლოს, არადისკრიმინაციულ პრინციპებზე დაყრდნობა გამორიცხავს პრეფერენციული ზომების გამოყენებას. პარტნიორებისადმი განსაკუთრებული ურთიერთობისათვის უპირატესობების მინიჭება, რომლებთანაც სასურველი იქნებოდა უფრო მჭიდრო ეკონომიკური და პოლიტიკური კავშირები, წარმოუდგენელი ხდება. ამ თვალსაზრისით კაცობრიობა ჩვენთვის ნაკლებად გასაგები საყოველთაო თანასწორობის წესებით იწყებს ცხოვრებას. ბუნებრივია, თავისუფალი ვაჭრობის ზონების ან საბაჟო კავშირების შესახებ დადებული ხელშეკრულებების წესები ირღვევა, მაგრამ ასეთ შემთხვევაში საჭირო იქნება კომპენსაციების გადახდა იმ სახელმწიფოებისათვის, რომლებიც სასაქონლო ნაკადის ცვლილებების შედეგად დაზარალდებიან. ამ თვალსაზრისით, ერთობ დამახასიათებელია უნიფიკაციისკენ სწრაფვა, რაც პრაქტიკაში უფრო მკაცრად საბაჟო კავშირებს ეხება, ვიდრე თავისუფალი ვაჭრობის ზონებს, სადაც ასე ძალიან მკვეთრად არაა გამოხატული პრეფერენციული ურთიერთობები. საგარეო ურთიერთობების მთელი ასპექტი, ორმხრივი დიპლომატია, რომელიც თითოეულ პარტნიორთან ინდივიდუალიზებულ საქმეთა წარმოებას ეყრდნობა, თავისი ეკონომიკური

რაობის რადაც ნაწილს კარგავს. ამდენად, რთულია სავაჭრო პოლიტიკის გეოგრაფიული პარამეტრების ჩამოყალიბება.

მეორე მხრივ, საგარეო ვაჭრობის დიდი გამჭვირვალობისაკენ სწრაფვამ კონკურენცია გარკვეულ ჩარჩოებში მოაქცია. კერძოდ, ეს ეხება საგარეო ვაჭრობის დაფინანსებას, ვინაიდან ის უფრო ღიად ხორციელდება. მოვიხმობთ ასეთ მაგალითს. 1964 წელს ევროპის ეკონომიკურმა თანამეგობრობამ (EEC) შემოიღო წესები, რომელიც მოგვიანებით შეიტანეს OECD-ში. ამ წესების მიხედვით განისაზღვრა მინიმალური მაჩვენებლები (ვადა, მოგების ნორმა, ადგილობრივი დანახარჯების დაფინანსება, საბევე თანხა, გადატანილი კომპენსაციები), რომლის დაბლა სახელმწიფოს მიერ გაცემული საექსპორტო კრედიტები არ უნდა დაწეულიყო. სხვაგვარად ისინი შეიძლება ძალიან დაშორდეს ბაზრის პირობებს, გაუგებრობა შევიდეს კონკურენციაში და დათმობათა უნაყოფო შეჯიბრებას სათავე დაედოს. ცხადია, კრედიტები, რომელიც გათვალისწინებულია დახმარებისათვის არ არის მკაცრად შეზღუდული და ბუნებრივად შეიცავს შეღავათების წილს, მაგრამ იმისათვის, რომ „დახმარება“ ეწოდოს, მათ კიდევ ერთი მოთხოვნა უნდა დააკმაყოფილოს: განვითარებადი ქვეყნებისათვის გამოყოფილი კრედიტები იმ დონემდე უნდა შეიცავდეს „საშეღავათო კონპონენტს“, რომ სხვაობა დაფინანსების ორ სახეს შორის თვალნათლივ ჩანდეს. შესაძლო კრედიტების შესახებ ყოველივე ეს ივსება წინასწარი ინფორმაციის სისტემით. ეს გვაძლევს საშუალებას, ვიმსჯელოთ მათი დასაბუთებულობისა და დაფინანსების პირობების განსაკუთრებულობის შესახებ, ვინაიდან შეიცავს მოთხოვნას, რომ ეს პირობები სისტემის მონაწილეებმა განიხილონ და კონკურენტთა მითითებები მოისმინონ. ყველას მიერ აღიარებული დაფინანსების უფლება, თუ იგი კონკურენციის შედეგია, შეესაბამება მეტად ხელსაყრელ პირობებს და ძირითად წესებთან წინააღმდეგობა ნაკლებად მიიღება მხედველობაში, რადგან საექსპორტო დაფინანსების ფასის მომატებას ხალისს უსპობს.

ამრიგად, არსებითად მცირდება აგრესიული ზომების გამოყენების რისკი, რადგან შეუძლებელია მათი მა-

ლულად ან გათვლილი მოულოდნელობით ხელში ჩაგდება, კონკურენტების ხელიდან აცლა. უტყუარი ინფორმაციის გაცვლისა და მისი შემოწმების საიმედოობის წყალობით კლიენტების ან მიმწოდებლების უსაფუძვლო ტრაბახი თავის განდიდების მიზნით ნაკლებად მოქმედი აღმოჩნდა.

ერთი სიტყვით, მოულოდნელობის ელემენტის ხარჯზე გამარჯვების შანსი სულ უფრო მცირდება: დაფარულ ფინანსურ დახმარებაზე დაყრდნობით სუბსიდიების გაცემა იშვიათად ხდება. ახლა მათი დამალვა ძალიან ძნელია, ხოლო კონკურენცია კრედიტების გარანტიები ანდა ფინანსური მხარდაჭერის დახმარებით, დათმობების რიგს განადგურებით ემუქრება, რაც მხოლოდ ერთი კლიენტისთვის არის სასარგებლო.

ზოგადად რომ ვთქვათ, ბოლო წლებში დიდი მუშაობა ჩატარდა იმისათვის, რომ სახელმწიფო მხარდაჭერების გამჭირვალობისათვის მიეღწიათ: დაფინანსებაა ეს თუ ექსპორტის გარანტიები, დახმარებაა გემთმშენებლობასა თუ თვითფრინავთმშენებლობაში, სოფლის მეურნეობაა თუ სხვა სფერო. ახალი ზომების შესახებ სავალდებულო შეტყობინების ვალდებულება მიიღეს. დიდი ძალისხმევა დასჭირდა სხვადასხვა ზომის ექვივალენტურობის კრიტერიუმების განსაზღვრას. ეს შეიძლება საერთო მიდგომის საფუძვლად გამოდგეს, რადგან უდაო მაჩვენებლებს ემყარება. ეს სამუშაო ჩაატარა, მაგალითად, OECD-მ ურუგვაის რაუნდის მოლაპარაკებების ჩარჩოში სოფლის მეურნეობისადმი სხვადასხვა სახის დახმარების შეჯერებისა და მათი ერთგვაროვან ერთეულად გამოსახვისათვის. ამან შემდეგში საბაჟო გადასახადის ექვივალენტში მათი გადაყვანის შესაძლებლობა მოგვცა. დადგინდა ორი მაჩვენებელი: წარმოების სფეროში (სუბსიდიის ექვივალენტი მწარმოებლისათვის – producer subsidy equivalent) და მოხმარების სფეროში (სუბსიდიის ექვივალენტი მომხმარებლისათვის – consumer subsidy equivalent). სხვა მაგალითად გამოდგება საჰაერო ავიაციისადმი სახელმწიფებრივი დახმარებების მოცულობის მყარი წესები, რომელიც 1992 წელს დადგინდა ამერიკა-ევროპის შეთანხმებით: არაუმეტეს 3% დარგის ბრუნვისა ან 4% პირდაპირი

დახმარების შემთხვევაში კომპანიათა ბრუნვის, და არაუმეტეს 33% განვითარებაზე დანახარჯებისა, რომელიც გათვალისწინებულია არაპირდაპირი დახმარების პროგრამით. სარისკოა იმის მტკიცება, რომ ეს წესები ზუსტად სრულდება და შემოწმების ყველა საშუალებები ქმედუნარიანია. მითუმეტეს, წლიდან წლამდე სახელმწიფოთა მიერ მიღებული რეგლამენტაცია სულ უფრო სრულყოფილი ხდება. ამგვარად, შეზღუდვებისა და რეგლამენტაციის გაუქმების შედეგად სახელმწიფოები დარჩნენ ზოგიერთი ბუხრუჭის გარეშე, რომლის დახმარებითაც მათ შეეძლოთ საგარეო ურთიერთობების რეგულირება, ხოლო ეკონომიკური დიპლომატია – ვაჭრობის საკითხებზე ორმხრივი მოლაპარაკების უმნიშვნელოვანესი ნაწილი ხდება. მაგრამ ფინანსურ სფეროში დიპლომატია უძლური აღმოჩნდა. როგორც ითქვა, მან ახალი სავალუტო მექანიზმის შექმნა ვერ მოახერხა და ამგვარად, როგორც ჩანს, მსოფლიო ბაზრებზე მთავრობები განიარაღებულნი აღმოჩნდნენ.

§ 2 გაცვლითი კურსები საბაზრო კანონებს ექვემდებარება და არა მთავრობებს

სავალუტო პარიტეტების ცვლილებების გამო არსებობს საშიშროება, რომ საქონელგაცვლის და კონკურენციის შესანიშნავი სისტემის პირობები შეიძლება უკიდურესად გადაიტვირთოს. საჭირო გახდა მოლაპარაკებების რვა რაუნდის ჩატარება. თითოეული მათგანი რამდენიმე წელს გრძელდებოდა, რათა საბაჟო დაცვის დაბალი დონე დაემყარებინათ (WTO-ს წევრი ქვეყნებისათვის საშუალოდ აწონილი დონე 3,9%). ამასთან ერთად, გაცვლითი კურსის მერყეობას გაცილებით მნიშვნელოვან სიდიდემდე შეუძლია ფასთა თანაფარდობის შეცვლა. დოლარის კურსი, რომელიც 80-იან წლებში ძლიერ მერყეობდა, ათწლეულის შემდეგაც იგივეს განიცდიდა: 32 თვის განმავლობაში (1995 წლის იანვრიდან 1997 წლის აგვისტომდე) გერმანულ მარკასთან მიმართებაში მისი კურსი 33%-ით გაიზარდა. სხვა ვალუტებმაც განიცადეს ეს რყევები. ევროპის სავალუტო სისტემის კრიზისის შემდეგ ლირამ და

გირვანქა სტერლინგმა 1994 წელს თავისი ღირებულების 20% დაკარგა ფრანგულ ფრანკთან მიმართებაში. 1997 წელს აზიის ქვეყნების დიდი ნაწილის ფულადი ერთეულები ძლიერ გაუფასურდა და დოლართან მიმართებაში ხანდახან თავიანთი ღირებულების 20%-40%-ს კარგავდა. სამხრეთ კორეის ვონი იმავე წლის ოქტომბერ-დეკემბერში 57%-ით გაუფასურდა. იგივე ბედი ეწია ბატს, რიგიტს, რუპიას და პესოს. სახეზე იყო სავალუტო თანაფარდობის არასრულყოფილება, რომელსაც დიდხანს სამხრეთ კორეაში, ტაილანდში, მალაიზიაში, ინდონეზიასა და ფილიპინებზე სათანადოდ ვერ აფასებდნენ. ეს ირიბად შეეხო ისეთ ძლიერ ვალუტას, როგორიცაა სინგაპურის დოლარი.

სწრაფად მიმდინარე სავალუტო კრიზისები სავალალო იყო მონეტარული ფაქტორების გამოვლინების გამო. არსებული მდგომარეობა არასწორი განსახღვრის შედეგად უფრო მძიმდებოდა. ზოგიერთი ვალუტის კურსი ხანგრძლივი დროის განმავლობაში ნაკლებად შეესაბამებოდა მსყიდველობითი უნარის პარიტეტს. ამას თან ახლდა საპროცენტო განაკვეთებისა და კაპიტალის მოძრაობის მერყეობა, რაც ეროვნულ ეკონომიკასა და საგარეო ანგარიშსწორების ბალანსზე ახდენდა გავლენას. რა თქმა უნდა, მთავრობები ამ ქარიშხლის უბრალო მაყურებლად არ რჩებოდნენ. სტაბილურობის პერიოდშიც კი ისინი თავისუფალი ვალუტის გაუფასურების უბრალო მეთვალყურენი ვერ იქნებოდნენ, ვინაიდან მათზეა დამოკიდებული საგარეო ანგარიშსწორების ბალანსის გათანაბრება. რაც შეეხება ცალკეულ საწარმოებს, თუ ისინი შეძლებენ მოკლევადიანი მერყეობისაგან თავის დაღწევას, მოქმედებაში მოიყვანენ დაცვის ყველა არსებულ მექანიზმს, რომელიც ბოლო წლებში მეტად სრულყოფილი გახდა. საწარმოებს საშუალო და გძელვადიან დროში შედარებით უფრო გაუჭირდებათ ვალუტის ღირებულების შენარჩუნება. ამიტომ აუცილებელია მათ გადახედონ საკუთარ სამრეწველო სტრატეგიას (წარმოების ცენტრების დაშორიშორება, ზოგიერთი დარგის დახურვა). ეს კი მთავრობისათვის სულ ერთი არ არის.

ბევრი რამ ნეგატიური ითქვა ბაზრების დიქტატურაზე, მათ წინასწარაკვიატებულობასა და ახლომხედველობაზე. დღეს თუ ისინი გატაცებულნი არიან რომელიმე სახელმწიფოთი, ხვალ კი მას ზურგს აქცევენ. ასე, მაგალითად, ხმა მისცეს მექსიკას, ფეხზე დააყენეს მისი ფინანსური მმართველობა და ეკონომიკურ პოტენციალი, მაგრამ სულ მალე, 1994 წლის ზამთარში, მას ზურგი აქციეს. ბაზრები აღტაცებაში მოვიდნენ აზიური „ვეფხვების“ ხილვით, ხოლო 1997 წელს ზურგი აქციეს ტაილანდს, მაგრამ დღემდე ნებას რთავენ მას, რომ საკუთარი ვალუტის ღირებულება ასწიოს. ასევე მოხდა სამხრეთ კორეაშიც. ეს უკანასკნელი ფინანსურმა წრეებმა დაადანაშაულეს იმაში, რომ მხოლოდ მოკლევადიან წმინდა ფინანსურ მაჩვენებლებს ითვალისწინებდა. ასევე მას ბრალს დებდნენ ჯგუფურ ქცევაში და ეჭვს გამოთქვამდნენ, რომ წამოეგნენ სპეკულანტთა, თაღლითთა ანკესს, რომლებიც წინა რიცხვით აწარმოებდნენ ოპერაციებს, რათა წინასწარ სათავისოდ ემოქმედათ. მართალია, ამაში არის სიმართლის მარცვალი, მაგრამ შეუძლებელია უარვყოთ ოპერატორთა სადი აზრი და ყოველთვის მიზეზი სპეკულაციებში ვეძებოთ. ჯორჯ სოროსმაც კი აღიარა, რომ თავისი მიზნის მისაღწევად რამდენჯერმე წარმატებით გაითამაშა. უმიზეზო მძაფრი კრიზისები არ არსებობს. ხანგრძლივი ინფლაციის გამო 1992 წელს იტალიური ლირასა და ესპანური პესეტას ღირებულება მეტად აწეული იყო, ხოლო გირვანქა სტერლინგი იმის გამო ზარალობდა, რომ 1989 წელს მეტად მაღალი კურსით იქნა ჩართული ევროპის სავალუტო სისტემაში (EMS – European Monetary System), რომელიც ბრიტანეთის მთავრობამ თვითნებურად დაადგინა. 1994 წელს მექსიკამ შეცდომა დაუშვა, როდესაც თავისი ფინანსური საქმიანობა მეტისმეტად დაუქვემდებარა უცხოურ კაპიტალს და მსოფლიო საალრიცხვო პროცენტის ზრდას საკუთარი საალრიცხვო პროცენტის ზრდით და დისციპლინით არ უპასუხა. საბოლოოდ მიმდინარე ოპერაციების დეფიციტის ზომაგადასულობაზე რეაგირება ბაზარმაც მოახდინა. ჯერ კიდევ 1997 წლამდე IMF-მა აღმოაჩინა ტაილანდის ეკონომიკის რეგულირების რღვევა, მაგრამ ბანკოკის მთავრობამ მდგომარეობის გამოსასწორებლად ყური არ ათხოვა ფონდის რჩევებს.

ამრიგად, ოპერატორთა რეაქციას თავისი საფუძველი აქვს. თუკი ოპერატორებისათვის დამახასიათებელი გატაცება პირველ აღტკინებასა და ჯოგურ ქცევას დაექვემდებარება, რაც გონების დახვეწილობას არ მოწმობს, მათი რეაქცია მთავრობებს ზოგიერთი პრობლემის წინაშე აყენებს. შექმნილი უხერხული სიტუაციიდან სწორი გამოსავალი ეკონომიკურმა დიპლომატიამ უნდა იპოვოს.

უპირველეს ყოვლისა, უაზრობას წარმოადგენს ბაზრების ფუნქციონირების დაბრკოლება, რადგან მათ გარეშე წინ იოლად ვერ წავალთ. უფრო მეტიც, ბაზრების „დიქტატურას“ ითმენენ სახელმწიფოები და კომპანიები, რომლებიც ვალებიდან გამოსვლას მათი დახმარებით აღწევენ. რამდენადაც სრულიად შეუძლებელი ჩანს ფიქსირებული გაცვლითი კურსისაკენ მიბრუნება, უნდა მოიძებნოს სხვა გზები.

რა თქმა უნდა, ტრადიციულია ბაზრებზე ინტერვენცია. ამ შემთხვევაში ითვალისწინებენ ცენტრალურ ბანკებსა და თანხებს შორის დიდ შეუსაბამობას, რომელთა დაფიქსირება ოპერატორებს ძალუძთ. ასეთი ზომები შეიძლება მხოლოდ კოლექტიურად მივიღოთ. ეს ეხება შეთანხმებულ ოპერაციებს, რომელთაც მოჰყვა პლაზასა და ლუვრში დადებული ხელშეკრულებები, EMS-ისა და IMF-ის მაშველი ზომები (მექსიკა, ტაილანდი, ინდონეზია და სამხრეთ კორეა). 1993 წელს სწორედ ევროპის სავალუტო მექანიზმისა და „ბუნდესბანკის“ მხარდაჭერით ფრანკი განაგურებას გადაურჩა. დარტყმის ქვეშ მყოფი სხვა ვალუტებისაგან განსხვავებით ფრანკი იმიტომ ვერ წარხოცა ქარიშხალმა, რომ საფრანგეთის ეკონომიკის ფუნქციონირების ფუძემდებლური პირობები (ე.წ. „ფუნდამენტური ფაქტორები“) ხელსაყრელი იყო, ვინაიდან წონასწორობის აღდგენის სხვა საშუალებაც არსებობდა. კერძოდ, ბაზრებისადმი ნდობა გაუჩნდათ. მათ უბრალოდ რამ სჭირდებოდათ: სტაბილურობა, გადახდისუნარიანობა, ლიკვიდურობა. სწორედ ეს ნერგავდა ეკონომიკის მართულობისადმი ნდობას. მართალია, ამ დროს ზემოთ ხდება შეთანხმება, მაგრამ კრედიტორი უნდა დავაწყნაროთ. აუცილებელია აგრეთვე მდგრადი კავშირი და ძლიერი სურვილი.

სახელმწიფოები როდი არიან უძლურნი. მათ ძალუძთ ზემოქმედება მოახდინონ თავიანთ ვალუტაზე, მაგრამ – დადგენილ ფარგლებში: ასევე, შეუძლიათ მიმართონ მოკლევადიანი პროცენტის ნორმათა პოლიტიკას, რადგან იგი უფრო დამოკიდებულია ცენტრალურ ბანკზე, ვიდრე ბაზარზე. ასე მაგალითად: 90-იანი წლების დასაწყისში მაღალი საპროცენტო განაკვეთის პოლიტიკით „ბუნდესბანკმა“ გარკვეულად ასწია მარკის კურსი, რასაც ხელი შეუწყო შემდეგმა გარემოებამ: მაშინ დოლარი იყო სუსტი, ხოლო გერმანიის ეკონომიკას მიკერძოებული კეთილმოსურნეობით ეკიდებოდნენ. სახელმწიფოები შეიძლება ცდუნებაში ჩავარდნენ და თავიანთი ვალუტების ხრიკს მიმართონ. ასეთ დროს შეიძლება კონკურენტული, ე.ი. გათვლილი და გაანგარიშებული ვალუტების დევალვაცია მოხდეს, რათა მიღწეულ იქნას ყველა ფასის დაკლება ეროვნულ ვალუტაში სხვა ვალუტებთან შედარებით. ცხადია, ამას ალმაცერად უყურებენ და როგორც უპატიოსნო ილეთს, გმობენ. მით უმეტეს, როცა არ არის ერთიანი აზრი იმის შესახებ, თუ როგორი უნდა იყოს ვალუტის სამართლიანი პარიტეტი, არ არსებობს წესი, რომელიც გაცვლითი კურსების სიმტკიცეს განსაზღვრავს, ასევე ხელისუფლება, რომელსაც შეუძლია დამყარებული სავალუტო წესრიგის დაცვა. ასეთ შემთხვევაში ძნელია კონკურენტული დევალვაცია განვმარტოთ. ამიტომ თითოეული სახელწიფო საკუთარ ვალუტას თავისუფლად მიმართავს და დასაშვები ბაზრის საზღვრებს თავისი შეხედულებისამებრ განსაზღვრავს. ეს საზღვრები შეიძლება მეტად ვიწრო აღმოჩნდეს, რადგან არასასურველ ვიტარებაში კონკურენტულ დევალვაციას მოსალოდნელია ნეგატიური შედეგი მოჰყვეს: იმპორტის გაძვირება, რაც უარყოფითად მოქმედებს კონკურენტუნარიანობასა და ინფლაციის დონეზე, მოკლევადიანი კაპიტალის გადინება და საპროცენტო განაკვეთის გაზრდა. ამის შედეგად არ იქნება სავალდებულო ექსპორტის საერთო ზრდა, ვინაიდან ეს არ შეეხება საქონელს, რომლის ფასიც დგინდება მსოფლიო ფასებით, ანუ ყველა სახის ნედლეულით და ნახევარფაბრიკატთა მნიშვნელოვანი ნაწილით. ამგვარად, კონკურენტული დევალვაცია რისკთანაა დაკავში-

რებული, ხოლო მისგან სარგებელი მოკლევადიანია. ეს ოპერაცია დაფარულ საფრთხეებს შეიცავს და წარმატება მხოლოდ და მხოლოდ გამონაკლისის სახით მოაქვს. თვალსაჩინო მაგალითად შეიძლება 1992 წლის სექტემბერში ლირას დევალვაცია მოვიტანოთ. ეს უკანასკნელი სავალუტო ქარიშხლის ძლიერი დარტყმის ქვეშ მოხვდა, მაგრამ გარკვეული დროის შემდეგ ეს კმაყოფილებით მიიღეს. იტალიის ეკონომიკის მომგებიანი მდგომარეობის გამო მისგან უარყოფითმა შედეგებმა ეკონომიკური დაცემის დროს თავი არ იჩინა (იტალიამ თავისი ფასების უპირატესობის წყალობით ყველა მოგება ამოიღო ცენტრალური ევროპის გაფართოებული ბაზრებიდან და უპირველესად სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიიდანაც, სადაც მას უკვე მყარი მდგომარეობა ეკავა).

ეკონომიკურ დიპლომატიას ასევე შეუძლია წინააღმდეგობა გაუწიოს კაპიტალის ცვალებადობას. ეს საქმე არაა ადვილი, რადგან ძალიან ძნელია თვით საგანის არსში გარკვევა: მზა საქონლის გამოჩენა ფულადი მასისა და საერთაშორისო ლიკვიდურობის მცნების გადახედვას იწვევს. ამ ნაბიჯის გადადგმამდე, სასურველია, რისკების დაზღვევის უფრო სრულყოფილი წესები და პროფესიული ეთიკის ნორმები მივიღოთ. ამასთან, მარტივი არ არის, რომ თვით ყველაზე სრულყოფილი საერთაშორისო თანამშრომლობის საგადასახადო „ედემი“ დავარღვიოთ. გამოცდილება გვასწავლის, რომ წინასწარ შეუძლებელია შედეგების განსაზღვრა.

დაბოლოს, სხვადასხვა ქვეყნის მაკროეკონომიკური პოლიტიკის სრულყოფილი კოორდინაცია დისბალანსის წარმოქმნის თავიდან აცილების დიდ შესაძლებლობებს მოგვცემს. ამ მიმართულებით ეკონომიკურ დიპლომატიას ჯერ კიდევ ბევრი რამ აქვს გასაკეთებელი. აუცილებელია, რომ იგი პოლიტიკური ცხოვრების მუდმივი ცენტრი გახდეს, რათა მისი დაჟინებული მოთხოვნით უმაღლეს დონეზე მიიღონ მნიშვნელოვანი გადაწყვეტილებები, რომელიც მსოფლიო ეკონომიკის იერსახეს შეცვლის. ამაში ეკონომიკურმა დიპლომატიამ უნდა ჩააბას ახალი აქტივები, რომლებიც მსოფლიო ეკონომიკის სცენაზე დიდ როლს ასრულებენ. რუსეთის მიერ განმტკიცებულ დიდ

შეიდეულსაც კი არ შეუძლია თავი წარმოაჩინოს მსოფლიო ეკონომიკურ დირექტორატად და მაინც, როცა საჭიროა სამომავლოდ პრინციპული გადაწყვეტილების მიღება, სწორედ მას მიმართავენ. ამრიგად, საჭიროა მოვძებნოთ ხერხი იმ წრის საქმიანობის გასაცნობად, რომელიც გადაწყვეტილებებს იღებს. იმავე დროს გადაწყვეტილებების საზღვრები იმდენად არ უნდა გავწელოთ, რომ დამბლის საშიშროება წარმოიშვას, რომელიც უსათუოდ ზიანს მიაყენებს ხელოვნურად გაზრდილ ორგანიზაციებს. არ უნდა დაგვავიწყდეს, რომ ეს უკანასკნელნი ჩაფლულნი არიან ხმის მიცემის პრიცედურებსა და ეროვნული სუვერენიტეტის შესახებ პაექრობებში.

ბოლოს, სახელმწიფოები, როგორც ამას ბევრი ფიქრობს, არ არიან მოკლებულნი მანევრირების თავისუფლებას. ყოველ შემთხვევაში, წარსულთან შედარებით, სავალუტო სფეროში მდგომარეობა არ არის უიმედო. რა თქმა უნდა, ოქროს სტანდარტის გამო სტაბილურობის პერიოდებიც დგებოდა, მაგრამ ზოგჯერ ფინანსური კრიზისები მაინც იწყებოდა. ორ ომს შორის პერიოდში ეკონომიკამ ერთდროულად კრიზისიც და არასტაბილურობაც გადაიტანა. ბრეტონ-ვუდსის მექანიზმის მიუხედავად, არაერთხელ მოხდა ვალუტის დევალვაცია. XX საუკუნის დასასრული არასტაბილურობისა და თანაფარდობის არამდგრადობით ხასიათდებოდა, მაგრამ საერთაშორისო კოორდინაცია უფრო სრულყოფილი გახდა. ერთი სიტყვით, იმედოვნებენ, რომ ფულის არამდგრად სამყაროში ევროს შექმნა ამ სფეროში ცოტაოდენ სიმტკიცეს შეიტანს. საბოლოოდ ეკონომიკურმა დიპლომატიამ თავისი ზემოქმედების საშუალებებით აღმოფხვრა ნაკლოვანებები როგორც მაკროეკონომიკაში, ასევე საწარმოთა საქმიანობის სფეროში.

§ 3 საწარმოების თანამედროვე კავშირები სახელმწიფოსთან

საზღვრების მოხსნა და სახელმწიფოს როლის შეკვეცა საწარმოების წინაშე სასიცოცხლო მნიშვნელობის

პრობლემებს არ აყენებს. ეს კი სახელმწიფოებს აღელვებთ, რადგან მათ არ დაუკარგავთ ის, რასაც შეიძლება ეროვნული თავისებურებები ვუწოდოთ. საწარმოები ახლა ნაკლებ დახმარებას იღებენ, სამაგიეროდ მათ მეტი თავისუფლება და სტრატეგიის არჩევის დამოუკიდებლობა მოიპოვეს. მიუხედავად ამისა, ისინი იძულებულნი არიან, რომ ახალი პირობების შესაბამისად გარდაიქმნან. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ახლა საწარმოები გაცილებით ანგარიშს უწევენ კონკურენციასა და ბაზრებს, ვიდრე თავიანთ ეროვნულ სახელმწიფოებს. მაშასადამე, მათ დიპლომატიასაც? სანამ ამ კითხვას პასუხს გავცემთ, იმის აღნიშნაც გვსურს, რომ გლობალიზაციის პირობებში, როგორც უკვე ერთხელ განმანათლებლობის ეპოქაში იყო, ხშირად გაისმის ხმა, საჭიროა თუ არა სახელმწიფო ეკონომიკური დიპლომატია მსოფლიო ბაზრის არსებობის დროს.

თანამედროვე ნეოლიბერალური თეორიის მომხრეები ეყრდნობიან გლობალურ ვაჭრობასა და ფინანსურ ურთიერთობებს, ასევე ეკონომიკური გავლენის სხვა სახეებს, რომლებიც ცვლიან და განაპირობებენ „გაქრობის პირას“ მყოფი სახელმწიფოების ქცევებს. მათი აზრით, გლობალიზაციამ ეკონომიკა სახელმწიფოს ფარგლებიდან გამოიყვანა და ეკონომიკურ კორპორაციად აქცია, რომელიც პოლიტიკურ საზღვრებს არ ემთხვევა და აქედან გამომდინარე, მხოლოდ ერთი სახის ინტერესები არ შეუძლიათ გამოხატონ. კერძო ბიზნესის ზოგიერთი წარმომადგენელი აცხადებს, რომ სახელმწიფო სტრუქტურები არ უნდა მოიწილეობდნენ კომერციულ გარიგებებში. ასე, მაგალითად, გერმანიის აზია-წყნარი ოკეანის კომიტეტის მეთაური ფონ პირერი ამტკიცებს: „გერმანიაში გეგმიური ეკონომიკა არ არსებობს. ჩვენი ეკონომიკისათვის ვინ უნდა ჩაატაროს მარკეტინგი? რასაკვირველია, თითოეულმა მეწარმემ თავისთვის დამოუკიდებლად და ამ პრეროგატივას მას სახელმწიფო ვერ წაართმევს. კერძოდ, მე ვთვლი, რომ ფედერალური მთავრობის მიერ შემოღებული ტერმინი, „პოლიტიკური მხარდაჭერა“ (Politische Flankierung) –

სწორედ ისაა, რასაც ამერიკელები ღიად პოლიტიკურ ზეწოლას უწოდებენ“.[1]

ვფიქრობთ, ყოველივე ეს გვაძლევს იმის საშუალებას, რომ მორიგი პრობლემა ასე ჩამოვაყალიბოთ: სახელმწიფოსთან საწარმოების ურთიერთობის ცვლილებები შემდეგში გამოიხატება: მეწარმეები უფრო ნაკლებად არიან დამოკიდებულნი საკუთარ სახელმწიფოზე. მათი ნაწარმის წარმომავლობა ამჟამად იმდენად თვალსაჩინო არაა, როგორც ეს წინათ იყო. საწარმოების მიერ შექმნილი სტრუქტურები არ თავსდება სახელმწიფოს პოლიტიკურ, იურიდიულ და ეკონომიკურ სქემაში. დაბოლოს, ფინანსურმა ბაზარმა საერთოდ დაკარგა ეროვნული თავისებურებები.

მეწარმეები ნაკლებად არიან დამოკიდებულნი სახელმწიფოზე. იმიტომ, რომ ყველა მის გამოვლინებაში დერეგულირებამ სახელმწიფოს ბერკეტების დიდი ნაწილი წაართვა, რომლის დახმარებით მას ეკონომიკაზე ზემოქმედების მოხდენა შეეძლო და მასში საწარმოს დონეზე ერეოდა. ამიერიდან, ქვეყნის შიგნით უცხოურ კაპიტალდაბანდებაზე არ არსებობს ვიწრო სპეციალიზებული, რეგლამენტირებული და შეღავათიანი დაფინანსება. ასევე საზღვარგარეთ კაპიტალის დაბანდებისათვის ნებართვა არაა საჭირო. სუბსიდიებთან დაკავშირებით ოპერაციათა რაოდენობა შემცირდა; დავიწროვდა სახელწიფო სექტორი, ხოლო ეროვნულ საწარმოთა ჩარჩოში მართვა უფრო დამოუკიდებელი გახდა; უცხოეთის სახელმწიფოებში დასაბანდებლად კაპიტალის ან საქონლის გასაყიდად გარანტიასა და სახელმწიფო დაფინანსებაზე საჭიროება შემცირდა. მოკლედ რომ ვთქვათ, საწარმოები სახელმწიფოზე, მის გადაწყვეტილებებზე და კეთილმოსურნე ურთიერთობებზე ნაკლებად არიან დამოკიდებულნი, იმ შემთხვევების გარდა, როდესაც სახელმწიფოები გვევლინებიან ან კლიენტების, (მაგ. თვითმფრინავთმშენებლობაში, ან საჭურველის ელექტრონიკაში) ან ექსპერტის სახით (მაგ. ბირთვულ მრეწველობაში), ან გასცემენ ფინანსებს, რომელსაც ჯერ კიდევ ფლობენ, ან თავის განკარგულებაში აქვთ, ან იყენებენ დიპლომატიურ საშუალებებს, რო-

[1] http://www.mforum.ru/news/article/005909.htm

მელსაც შეიძლება მეწარმეები საზღვარგარეთ დაეყრდნონ. ზოგადად რომ ვთქვათ, ფრანგული გამოთქმა „სახელმწიფო მეურვეობა“, რომელიც სხვა ენაზე არ ითარგმნება, ხმარებიდან გამოდის. კიდევ ერთხელ ვიმეორებთ, რომ სახელმწიფოს არა აქვს მნიშვნელოვანი ბერკეტები, რომლის მეშვეობთ მწარმოებლებზე ზემოქმედებას შეძლებს, მათ თავის მხარეზე გადაბირებას და თავისი ნებასურვილის შესრულებას აიძულებს. რადიო-ტელესადგურებმა ხელი აიღეს საფრანგეთის ხმაზე. საფრანგეთის თვითმფრინავები მეტად არ ასოცირდება მხოლოდ „ერ ფრანს“-თან და ყველას სურს, რომ „ელფი“ საფრანგეთის ხელისუფლების ხელქვეითი არ იყოს აფრიკაში.

საწარმოთა ეროვნული კუთვნილება ანდა მისი ნაწარმი სულ უფრო ნაკლებად გამოკვეთილი ხდება. იურიდიული თვალსაზრისით, მმართველობის ადგილსამყოფელი განმასხვავებელი ნიშანი არის, მაგრამ ეს ახლა არ კმარა საწარმოთა წარმომავლობის დასადგენად. ბაზრებზე აქციონერებს, ხელმძღვანელებს, საწარმო დანადგართა განთავსების ადგილებს და ცენტრალურ ორგანოებს სხვადასხვა ეროვნული წარმომავლობა აქვთ. კულტურები, რომლებიც ისრუტავენ საწარმოებს, ერთმანეთს ეწყობიან. „შელლსა“ (Royal Dutch Shell – ნიდერლანდურ-ბრიტანული გაზ-ნავთობის კომპანია) და „იუნილევერს“ (Unilever – ბრიტანულ-ნიდერლანდური კომპანია) მართალია, ბრიტანული და ჰოლანდიური ფესვები აქვთ და საწყისს ძველ დროში (1907-1930 წწ.) იღებენ, მაგრამ ეს ამჟამად დავიწყებულია, რადგან მან გზა დაუთმო რაღაც სინთეზს, რომელმაც ეროვნული სხვაობები წაშალა. მთელ მსოფლიოში განშტოებულმა მსხვილმა გაერთიანებებმა შეიძინეს და შეინარჩუნეს განსხვავებული თავისებურებები მაშინაც კი, როცა სტრატეგიულ გადაწყვეტილებებს შვილობილი კომპანიები იღებენ. კომპანია „ფორდ ევროპა“ ინგლისში, გერმანიაში, საფრანგეთსა და ბელგიაში, არა მარტო აწარმოებს თავის ავტომობილებს და მათ სათადარიგო ნაწილებს, არამედ ქმნის მოდელთა სერიას, რომელიც განსხვავდება აშშ-ში, სადაც ეს სათაო ფირმა მდებარეობს, გამოშვებული ავტომობილებისაგან. იგივე შეგვიძლია ვთქვათ „ოპელზე“ ევროპაში და „ჯენერალ მოტორსის“ ფილიალზეც.

როდესაც მთელ მსოფლიოში ადგილობრივი პირობების მიხედვით სახეუცვლელი ერთნაირი საქონელი ტრიალებს, ის წარმოება ნაწილდება რამდენიმე რეგიონს ან ქვეყანას შორის. სულ უფრო იშვიათია შემთხვევები, როდესაც რომელიმე სამრეწველო ნაწარმი მთლიანად მზადდება იქ, სადაც იგი კონვეიერიდან ჩამოვიდა. საწარმო სპეციალიზაციისათვის მიმართავს თავისი წარმოების სიმძლავრეს, ყოფს მას ქვეკომპლექსებად და წარმოების პროცესის ყოველ სტადიაზე იყენებს დიდი რაოდენობით საკომპლექტო დეტალებს, რომელიც მიეწოდება საწარმოო გაერთიანების სხვა სექტორებიდან ან მარაგდება საერთაშორისო მასშტაბის წარმოების მიერ. ასეთი რამ არასოდეს ყოფილა. ეს განსაკუთრებით მკაფიოდაა ასახული ისეთ მრავალეროვნულ კომპანიებში, როგორიცაა – ABB (Asea Broun Boveri – შვედურ-შვეიცარული კომპანია), GEC-Alsthom (მანქანათმშენებლობის მსხვილი ფრანგული კომპანია), კონცერნები: „Airbus“, „Eurofigther“, და საწარმოებში, რომლებიც თავიდან მრავალმხრივ ინტერნაციონალურ საფუძველზე არ იყო აშენებული. ცოტას ნიშნავს, რომ „ერბუსი“ (Airbus) აწარმოებს პროდუქციას საფრანგეთის, გერმანიის, ესპანეთის და დიდი ბრიტანეთის მონაწილეობით, რადგან მისი აღჭურვილობისა და ძრავების 40% კონცერნს აშშ-დან მიეწოდება. მართალია, კომპანია „ბოინგი“ (დაარსდა 1916 წლის 15 ივნისს სიეტლში), აწყობს 727 მარკის თვითმფრინავების ძრავებს, მაგრამ მას სანახევროდ ფირმა „CHEKMA“ ამზადებს საფრანგეთში. ეს უკანასკნელი დაკვეთებით უზრუნველყოფს ბრიტანული ფირმა „როლს-როისის“ (ბრიტანული კომპანია) ბრუნვის 2/3-ს. იტალიური ფირმა „ალენია“-ს საინჟინრო საქმიანობის დიდი ნაწილი დამოკიდებულია „მაკდონელ დუგლასი“-ს (Mc Donnell Duglas) ფირმის სხვადასხვა მომწოდებელზე. ავტომობილები „რენო“, „პეჟო“, „სიტროენი“ შეიძლება იწარმოოს საფრანგეთის, ესპანეთის, დიდი ბრიტანეთის და სლოვენიის ქარხნებში, ხოლო IBM კომპიუტერები თითქმის მთელ მსოფლიოში მზადდება. ასევე მთელ სამყაროში განშტოებული მომარაგების ქსელს ფლობენ ნაკლებად მსხვილი მეწარმეები, როგორიცაა: ქვანახშირის მიმწოდებლები, ფინანსური აგენტები და

მწარმოებლები. ერთი სიტყვით, ტრანსპორტის, მიმოსვლის გზების, შორეული კავშირების საშუალებებისა და ინფორმატიკის განვითარების წყალობით დღეს უკვე მანძილი, როგორც შემაშფოთებელი ფაქტორი, აღარ არსებობს. თუ ზოგიერთი საწარმოს ორგანიზაციისათვის საჭიროა წარმოების საშუალებათა გეოგრაფიული კომბინირება (კლიუნტის სიახლოვე თავის დარგთან საქონლის გადატანის დაძაბული გრაფიკის დროს, ბაზრის სიახლოვე გაყიდვის შემდგომი მომსახურების სფეროსთან), ეს საწარმოები სხვადასხვა ადგილებში ვერტიკალურ მიწოდებაზე შენდება.

ამრიგად, ამჟამად საწარმოთა საქმიანობა ეფუძნება პარტნიორთა მონაწილეობას, მიწოდებას, კოოპერირებას, რომელიც საზღვრების მცნებას შლის. ამისაგან გამომდინარე, მნიშვნელოვანი შედეგი იზიდავს ეკონომიკურ დიპლომატიას, როგორც ოპერატიულ (საწარმოებისადმი მხარდაჭერის სახით), ასევე გლობალურ დონეზე, როდესაც საუბარია საგარეო პოლიტიკაზე. ერთ-ერთი ამოცანა, რომელიც ძველი დროიდან იდგა ეკონომიკური დიპლომატიის წინაშე, მდგომარეობდა იმაში, რომ დახმარებოდა თავისი ქვეყნის მეწარმეებს საზღვარგარეთ დამკვიდრებასა და იქ მათი პროდუქციის გავრცელებაში. წარსულში ეს ამოცანა ზედმიწევნით გასაგები იყო, მაგრამ ამჟამად, როდესაც საწარმოებში გადახლართულია სხვადასხვა ეროვნებები და მათი პროდუქცია დაკავშირებულია კიდევ უფრო მეტ თავნება ეროვნულ შერწყმასთან, დიპლომატია მეტად გართულდა. როდესაც საფრანგეთის საელჩოს სავაჭრო მრჩეველი ხელს უწყობს ფრანგ კონსტრუქტორს, ის შეიძლება ამ დროს ეხმარებოდეს ესპანური ან ბრიტანული ავტომობილების გაყიდვას და ეჭვიც არ ეპარებოდეს იმაში, რომ ეხმარება საწარმოების განვითარებას, სადაც ყველაზე მეტად ფრანგული დამღა ჭარბობს: ხელმძღვანელობა, მეცნიერული გამოკვლევები, ტექნიკური დამუშავება, სტრატეგიული გადაწყვეტილებები და მოდელების შექმნა. ავიღოთ ასეთი მაგალითი. „ერბუსი“ მხარს უჭერდა რა კომერციულ ფაციფუცს, ის უარს არ ამბობდა თავისი ძველი ამოცანების შესრულებაზე, თუმცა ნაკლებად იყო საუბარი თვითმფრინავების გაყიდვაზე, რომელიც ნახევრად ფრანგულია. უკეთეს შემთხვევაში, ამ ამოცანის გადაწყვეტაში უნდა მონაწილეობდნენ მისი კოლეგები კონსორციუმის წევრი ქვეყნებიდან, მაგრამ ეს ყოველთვის ასე არ ხდება. როდესაც კონკურენტი კომპანია „ბოინგი“ სთავაზობს საფრენ აპარატს, რომლის ფრანგული წარმომავლობის ნაწილები და ძრავები პროცენტულად უტოლდება ერბუსის თვითმფრინავებს, ის, თუ ჯანმრთელი კონკურენციის ქომაგია, შეიძლება დაიბნეს და ხელები დაიბანოს. ეს გამონაკლისი არ არის: ხშირად ხდება, რომ სამრეწველო მშენებლობების მსხვილმასშტაბიანი პროექტები ან სახელმწიფო სამუშაოები მხოლოდ საერთაშორისო კონსორციუმის ან ფრანგული საწარმოების ძალის ქვეშ ადმოჩნდებიან და ერთმანეთს კონკურენციას უწევენ. მსგავს შემთხვევაში ეკონომიკური დიპლომატია მაყურებლის როლში რჩება და გამარჯვებას ძლიერს უსურვებს. ამრიგად, უმეტეს შემთხვევაში იგი უძლურია, რომ თავისი ტრადიციული მოვალეობები შეასრულოს.

მაშასადამე, ეკონომიკური დიპლომატია უსაქმოდ რჩება და თავისი საქმიანობის საერთო მიმდინარეობების განსასაზღვრავად ჩვეულ მიმართულებებს კარგავს. სინამდვილეში, მიმწოდებლის, ალიანსების, ადგილობრივი საწარმოების, ლიცენზირებული შეთანხმებების ან ბანკების გაუქმებას შედეგად მოაქვს ის, რომ თითოეული კომპანიის დონეზე საქმიანობის საგარეო ასპექტი არ შემოიფარგლება მხოლოდ ექსპორტით, იმპორტით და არ ფასდება ოდენ ამ მაჩვენებლების მიხედვით. საგარეო საქმიანობაზე მსჯელობენ საერთაშორისო მასშტაბებით: საგარეო ბაზარების მიხედვით, რომელიც შეიცავს განყოფილებებს და ფილიალებს. მათ რიცხვშია არსებული ლიცენზიები და ბაჟისაგან განთავისუფლება. იგივე ეხება ცალკე აღებულ ნებისმიერ ქვეყანას. ადრე ფართოდ გავრცელებული სავაჭრო ბალანსი, ამჟამად მოძველებული ინსტრუმენტია. ის მომდინარეობს იმ დროიდან, როდესაც მომსახურების ექსპორტს მხედველობაში არ იღებდნენ, ხოლო საგარეო ბაზრებს მომსახურებას ნაწილობრივ უცხოური კომპანიების განყოფილებები უწევდნენ. აქამდე სავაჭრო ბალანსი რჩებოდა იმ საფუძვლად, რომელზეც პოლიტიკისა და ეკონომიკური დიპლომატიის ნაირსახეო-

ბები შენდებოდა. იგი წარმოადგენდა ამა თუ იმ ქვეყნის დონეზე მნიშვნელოვან მაჩვენებელს, მისი საბაზრო წილის სიდიდეს („საფრანგეთი – მსოფლიოში მეოთხე ექსპორტიორი"). სინამდვილეში სავაჭრო ბალანსი ასახავდა საფრანგეთის საწარმოების საქმიანობის მხოლოდ რომელიღაც ნაწილს (საზღვარგარეთ წარმოებული გერმანული ნაწარმის წილი ფასდება დაახლოებით 20%-ით, ხოლო იაპონური – 10%-ით). ამასთან ერთად, სავაჭრო ბალანსის განსაზღვრის დროს აგრეთვე ითვალისწინებენ მასში უცხოური საწარმოების არსებობასაც. ასევე გულისხმობდნენ, რომ ის მოწმობს ქვეყნის კონკურენტუნარიანობის დონეს. ამგვარად, დადებით სალდოსა და კონკრეტულ პოტენციალს შორის ტოლობის ნიშანი მაშინ ისმება, როდესაც საქონლის იმ არსებითმა ნაწილმა, რომელიც, ერთი და იგივე მონოპოლიის შიგნით გადაადგილდა, (მიახლოებითი შეფასებით აშშ-ს, იაპონიის და საფრანგეთის მსგავსი საქონელგაცვლა შეადგენს ამ ქვეყნების საგარეო ვაჭრობის დაახლოებით მესამედს) გადალახა საბაჟო საზღვარი და შეესაბამება საშუალო ან მოკლევადიან პროგრამებს.

საწარმოთა სტრუქტურების ცვლილება ხელს უწყობს საქონლის იმ მდგომარეობაში გადასვლას, რომელშიც მუშაობას ეკონომიკური დიპლომატია ვერ შეეჩვია. ამ თვალსაზრისით, მეტად ნიშანდობლივია მრავალეროვნული საწარმოები. იმ დროს, როცა ინტერნაციონალიზებული საწარმოები ერთდროულად შეიძლება მიეკუთვნებოდეს რამდენიმე ქვეყანას, მრავალეროვნული კი – პირიქით, შეიძლება არც ერთი მათგანის კუთვნილება იყოს. იმის გამო, რომ საწარმოთა განყოფილებები განთავსებულია მრავალ ქვეყანაში, მათ აქვთ საშუალება, თავიდან აიცილონ მეტად მკაცრი რეგლამენტაციები და თავიანთი საქმიანობის ცენტრები განათავსონ იქ, სადაც კანონმდებლობა მეტად ხელს უწყობს. საწარმოებს შეუძლიათ სხვადასხვა ხრიკს მიმართონ, რათა მეტი სარგებლობისათვის საგადასახადო სისტემა გამოიყენონ. ასევე ისინი შტაბ-ბინის განსათავსებლად ყველაზე ხელსაყრელ ადგილს ირჩევენ. როცა ერთი და იგივე საწარმოს შორის გაერთიანების შესახებ გარიგება მოხდება, ტრანსფერტულ ფასებს

ითვალისწინებენ, რათა ფონდები ან მოგება მათთვის ხელსაყრელ ადგილზე გადაიტანონ და ა.შ. ასეთ პრაქტიკას სახელმწიფო საგადასახადო სამსახურები ერთი მონოპოლიის შემადგენელ ნაწილებს შორის ოპერაციათა გონივრულობაში დასარწმუნებლად იყენებდნენ. მრავალეროვნული საწარმოების საგადასახადო სტრატეგია პოლიტიკურ, იურიდიულ ან რომელიმე ქვეყნის ეკონომიკურ ჩარჩოებში არ თავსდება, მაგრამ მეტისმეტი წესიერება და ცრურწმენა იმ ფარგლებში, სადაც ნებისმიერ ცალკეულ შემთხვევაში შეიძლება სასარგებლო გადაწყვეტილების მიღება, არად მიიჩნევს. დაფინანსების საშუალებათა ძიებისას ან ემბარგოსაგან თავის დასაღწევად საწარმო ყოველთვის მოძებნის თავის ფილიალებს იმ ქვეყნებს შორის, რომელშიც ასეთი რამ შესაძლებელია. სხვა მხრივ, მრავალეროვანი საწარმოების საქმიანობის გეოგრაფია ნაკლებადაა დამოკიდებული მიმდები სახელმწიფოს კონიუნქტურულ პოლიტიკაზე. ის საწარმოების საშუალოვადიანი ეკონომიკური და პოლიტიკური განვითარების, მომავალი ბაზრისა და სხვადასხვა ცენტრებს შორის წონასწორობის საქმიანი აქტივების შეფასებით განისაზღვრება. ამრიგად, სახელმწიფოს არც ერთ სტრატეგიაზე და არც ერთ მრავალეროვნულ სახელმწიფოთა განვითარებაზე არა აქვს ნამდვილი გავლენა. თუ ასეთი რამ ხდება, ის მხოლოდ ეპიზოდურ ხასიათს ატარებს. საკუთრივ მრავალეროვნული საწარმოები თავისი სახელმწიფოს ძლიერების სტრატეგიის შემუშავებაში მეტად არ მონაწილეობენ. რაც კარგია ჯენერალ მოტორსისთვის, შეიძლება კარგია აშშ-სთვის, მაგრამ კარგი არ იყოს გერმანიისათვის, სადაც ადგილი იპოვა „ოპელი"-ს კომპანიამ და ნაკლებად კარგია ყველა ქვეყნისათვისაც, სადაც ჯენერალ მოტორსზე ადგილობრივი საწარმოები მუშაობენ.

მრავალეროვნული საწარმოები – წინააღმდეგობრივი მცნებაა, რადგან მისი საქმიანობის არეალი ერთ-ერთი რომელიმე ქვეყნის ფარგლებს სცილდება და ერთდროულად თავის მრავალფეროვან ადგილობრივ განყოფილებებს იყენებს, მაგრამ მისი კონტურები მკაფიოდ იკვეთება და საკმარისი იქნებოდა საერთაშორისო ძალაუფლების ორგანო, რათა იგი იურიდიულ ვაკუუმში არ აღმოჩნდეს

და ეკონომიკური დიპლომატიის კომპეტენციის სფეროს დაუბრუნდეს. ამ შემთხვევაშიც კი საწარმო თავის საქმიანობას საზღვრების დარღვევით გააგრძელებს, ვინაიდან საწარმოდან საწარმოში ძალაუფლების გადასვლამ და ბაზრებზე ზემოქმედების სტრუქტურათა წარმოქმნამ, მოიტანა ის, რომ არ იქმნება საჭიროება საქონელი ან კაპიტალი სადღაც უცხოეთში გავიტანოთ, ან წარმოების საშუალებები ვიყიდოთ, ანდა წილობრივი მონაწილეობა მივიღოთ ბაზარზე. ბოლო წლებში, რა თქმა უნდა, საწარმოების განვითარების მთავარი ფაქტორი უცხოური ინვესტიციები გახდა, მაგრამ კონტროლის მატარებელი ეს სტრატეგიები ვერ უზრუნველყოფენ საწარმოთა განვითარებას, რადგან საქმიანობის ძირითად პროფილში ძალების თავმოყრის ძლიერი ტენდენციების გვერდით, რისკენაც საწარმოებს უბიძგებს ბაზარი, კონკურენცია დაუნდობელი გახდა. საწარმოები გარედან საჭიროებენ რაღაც პირველხარისხოვანის დაბალ ფასებში შემოდინებას, როგორიცაა: ინფორმაცია, სამეცნიერო გამოკვლევები, პროდუქცია, პერიფერიული მომსახურება და სხვ. იმისდა მიუხედავად, ეს ნაკადი განხორციელდება თუ არა სხვადასხვა საშუალებებით (ნაკეთობები, პროგრამები, გარკვეულ დარგში სამეცნიერო გამოკვლევები) ან სხვადასხვა ურთიერთობების გამოყენებით (ალიანსები, სრული ან ნაწილობრივი პარტნიორობა, დანახარჯების განაწილება, პროდუქციის სახე და ა.შ.). ამრიგად, ჩანს, თუ როგორ იქმნება ვიწრო სპეციალიზაციის ის მხარე, რასაც ამერიკელმა პოლიტიკოსმა რობერტ რეიხმა „ქსელური საწარმო“ უწოდა, რომელიც ვითარდებოდა და მუშაობდა ინდივიდუალური შეკვეთების მიხედვით (ზესპეციალური ლიითონები, განსაკუთრებული დანიშნულების მიკროპროცესორები), სადაც ყველა სხვაობა თავს იჩენს არა ფასსა ან ხარისხში, არამედ იმაში, რომ „შევძლოთ საერთო სპეციფიკურ ტექნოლოგიასა და ბაზარს შორის სპეციფიკური უნარი დავინახოთ“. „ქსელური საწარმო“ ამ მიზნის მისაღწევად ტრადიციულ სტრუქტურებს პირამიდის სახით შორდება და გარდაიქმნება ორგანიზაციად, რომელიც შინაგან ურთიერთქმედებას, ექსპერიმენტებს, მრავალჯერ ნაცად სხვადასხვა ტექნიკურ გადაწყვეტილებებს

აუმჯობესებს, რაც ურთიერთშემავსებელი ცოდნის გაცვლას უზრუნველყოფს, მაგალითად, მარკეტინგის თეორიული აპპეკტების შესახებ ექსპერტთა კონსულტაციებზე დაყრდნობით ტექნიკურ გამოცდილებას.

საბოლოოდ, ალიანსები მსოფლიო ეკონომიკის ინტეგრაციის გაბატონებულ ფორმას იღებს და კაპიტალის დაბანდება შეიძლება სიმბოლური გახდეს. ამის მკაფიო მაგალითებია საავიაციო კომპანიები, რომლებიც იყენებენ: საზიარო გადასაჯდომ აეროპორტებს მოძრაობის შეთანხმებული გრაფიკებით, ადგილების დაჯავშნის სისტემით, პროგრამების კორექტირებით, რასაც თან ემატება უფასო მომსახურეობის სისტემა. ასე იქცევიან მეწარმეები ელექტრონიკის დარგშიც, თუმცა ერთმანეთს ეჯიბრებიან საერთაშორისო დონეზე, მაგრამ ზოგიერთ მიმართულებაში ერთად აწარმოებენ სამეცნიერო კვლევებს, სამუშაოებს, წარმოებას ან პროდუქციის რეალიზაციას. ასეთ კორპორაციას აქვს უნარი, მეტოქეობა გაუწიოს სახელმწიფოთაშორის კავშირებს და საზღვრების გვერდის ავლით შექმნას კოალიციები, რომლებიც საჭიროების შემთხვევაში გაელენას მოახდენენ სახელმწიფოებზე.

ეს ურთიერთკავშირები ეკონომიკური დიპლომატიის საქმიანობის არცერთ ტრადიციულ სფეროში არ შედის, რომელმაც არ იცის, რას მიაკუთვნოს ისინი, როგორ მოახდინოს მათი კლასიფიკაცია და როგორ მოეპყრას.

ფინანსური ბაზრები თითქოს სხვა პლანეტაზე გადასახლდნენ. იმ ტერმინალის ადგილმდებარეობა, საიდანაც შემოდის ინფორმაცია ან განკარგულება, არ ემორჩილება განსაზღვრულ გეოგრაფიულ წერტილს, როგორც გამომთვლელი მანქანა, რომელიც აგროვებს და გადასცემს მონაცემებს. საკალუტო ბაზარი ფუნქციონირებს 24 საათის განმავლობაში. ის საათის ერთი სარტყელიდან მეორეში იმაზე დამოკიდებულებით გადადის, თუ როდის გაიხსნება სხვადასხვა ფინანსური ცენტრები, მაგრამ არცერთ მათგანს უპირატესობას არ აძლევს. ბაზრებს უკვე არა აქვთ ეროვნულობა. გვერდს ვერ აუვლით ლონდონისა და ნიუ-იორკის ფინანსურ ცენტრებს, სადაც ოპერატორთა ერუდიციის, ბანკების პერსონალთა და სხვა ფინანსური დაწესებულებების კომპეტენტურობის, გამოცდილე-

ბის წყალობით არის მხოლოდ შესაძლებელი მონაცემებისა და ელექტრონული კოტირების მიღება. ბაზრები მჭიდროდაა მიბმული ცნობილ ცენტრებთან, რაც აიხსნება მრავალწლიანი პროფესიული ტრადიციებით, დაგროვილი ფინანსური კულტურით, ხელისუფლების სიფხიზლით, რომელიც გამუდმებით ადევნებს ბაზრებს თვალს, რათა ხელი შეუწყოს მათი ფუნქციონირებისათვის საუკეთესო პირობების შექმნას. ასე, მაგალითად, სავალუტო გაცვლაგამოცვლის ზედამხედველობა, რომელიც ის ჯერ კიდევ არსებობდა დიდ ბრიტანეთში და არასოდეს არ შეეხებია სიტის საქმიანობას, ხოლო ლონდონის ბაზრის დერეგლამენტაციამ და მისმა განახლებამ „დიდი აფეთქების“ შედეგად 1986 წელს გაუსწრო შესაბამის ღონისძიებებს სხვა საფინანსო ცენტრებში. ამით შემოიფარგლება ლონდონის ბაზრის თავისებურება: სხვა დანარჩენი, ოფშორული ზონების მსგავსი, ინტერნაციონალურ დვრიტას წარმოადგენს. მის გავლით შემოსული კაპიტალი ბრიტანეთის ეკონომიკას ერწყმის. ის შემოდის გარე სამყაროდან და უკან ბრუნდება. მომსახურეთა დიდი ნაწილი უცხოელებისაგან შედგება. იქ მუშაობენ მსოფლიოს ყველა ქვეყნის დაწესებულებები და ბანკები. ლონდონის საქმიანი ცენტრის ძალა იმაშია, რომ, რაოდენობის მიუხედავად, ნებისმიერ ფულს სასარგებლო გამოყენებას უძებნის, ნებისმიერ დამგირავებელს შესთავაზებს ფონდების ფართო არჩევანს, იზიდავს მაღალკვალიფიციურ სპეციალისტებს, აქვს სასურველი საგადასახადო დაბეგვრა, დასაქმების დიდი მდგრადობა, სადაც ყოველთვის შეიძლება შესაფერისი სამსახურის შოვნა და იზიდავს კაპიტალის მომსახურეებს დედამიწის ყველა კუთხიდან.

ამრიგად, ბაზრები აღარაა ეროვნული. ამასთან, მათი ფულადი მასა განუზომლად დიდია იმასთან შედარებით, რასაც სახელმწიფო განაგებს ბიუჯეტის მუხლებისა და ვალუტის მარაგის სახით. 1995 წელს გაცვლითი გარიგებების საშუალო მოცულობა მსოფლიოში 1230 მლრდ დოლარად შეფასდა, იმ დროს, როდესაც ცენტრალური ბანკების სავალუტო რეზერვები სულ 1100 მლრდ დოლარს შეადგენდა. ევრო-დოლარების და სავალუტო დერეგლამენტაციის გამოჩენის შემდეგ, თითოეული ქვეყნის

ფულადი მასის ნაწილი შეიძლება საბანკო დეპოზიტების მეშვეობით ადვილად გადავიყვანოთ ეროვნულ ვალუტაში.

ეროვნულ ნიადაგზე ყველანაირი კავშირის გაწყვეტამ ფინანსური ბაზრები დამოუკიდებელ ძალად აქცია, მაგრამ მისგან მოწყვეტაც ვერ ხერხდება, რადგან ბაზრები დიდ ზეგავლენას ახდენს სახელმწიფოს ეკონომიკურ პოლიტიკაზე და სჯის მათ (პროცენტულ ფსონებზე ან გაცვლით პარიტეტებზე ზემოქმედებით) ნებისმიერი თავისუფლებისათვის (როგორიცაა ინფლაცია ან საფინანსო დაბალანსება), დასახული ამოცანების შეუსრულებლობისათვის, ე.ი. აიძულებს ხელი შეუწყონ საერთო წონასწორობის სისტემის შენარჩუნებას. ერთი სიტყვით, ყველაფერი ისე ხდება, რომ ბაზრები განაგებენ სახელმწიფოებს და არა, პირიქით. ასე რომ, სახელმწიფოთა ეკონომიკურ დიპლომატიას თითქოსდა ჩამოერთვა ყველა შესაძლებლობა, რომ რაიმე როლი შეაარულოს. მას მხოლოდ მეთვალყურის ფუნქცია დარჩა და მეტად დაბალ საფეხურებზე იღებს გადაწყვეტილებებს.

დასკვნა

დიპლომატიას რეალურ სინამდვილესთან საქმე აქვს იმ ღონით, როგორსაც ამას სახელმწიფო სთავაზობს, ე.ი. ვის მიმართოს და ვისთან აწარმოოს მოლაპარაკებები, არ მოწყდეს სინამდვილეს და მოიპოვოს მასზე გავლენა. მოკლედ რომ ვთქვათ, მას აქვს ძალაუფლება. ზემოთ აღწერილი ეკონომიკური ცხოვრება გვიჩვენებს, რომ ძველი მანქანის კბილანები ტყუილ-უბრალოდ, უმაქნისად ტრიალებს. ვაჭრობაში დარღვეული თანასწორობის აღსადგენად მიმართული სატარიფო პოლიტიკა ან სუბსიდიების გაცემის პრაქტიკა, შესაძლებელი რომ იყოს, თავის აზრს დაკარგავდა. რეგლამენტაციის გადახედვის შემდეგ სახელმწიფომ დაკარგა კონტროლი იმაზეც კი, რაც ჯერ კიდევ ამ არსენალიდან შემორჩენილი ჰქონდა და ის გადაეცა ხელისუფლების სხვა ორგანოებს (დიდი ნაწილი – WTO-ს, ხოლო ევროპის 15 სახელმწიფოსათვის – ევროპის

კავშირის კომისიას). საწარმოთა საქმიანობა მიმდინარეობს სამყაროში, სადაც ეროვნული საზღვრებით გამიჯვნა არაგონივრულია, ძნელია განსაზღვრო თითოეული ქვეყნის ინტერესთა სწორი ბალანსი და გაითვალისწინო საწარმოების სტრატეგია. არსებითად სახელმწიფოებს საწარმოებზე რაღაცით გავლენის მოხდენა შეუძლიათ და ამგვარად, ეკონომიკური დიპლომატია მოკლებული აღმოჩნდა ზოგიერთ საშუალებას, რომელსაც ის მიმართავდა მათ დასარწმუნებლად. დავამატებთ, რომ ინფორმაციის ნაკადი გაიზრდება. ის მოედინება სპეციალური სამსახურებისა და ბეჭდვითი სააგენტოების მეშვეობით ოპერატიულად, ასევე – დიპლომატიური არხებითაც. ცხადია, ახლა, როცა საზღვრები გაიხსნა, შეიძლება თანდათანობით გაქრეს საკითხთა წრე, რომელიც შეიძლება მოლაპარაკებების საგანი გახდეს. უნებურად იბადება კითხვა: რა ელის დიპლომატიას, თუკი რამდენიმე წელიწადში დაკარგავს თავის როლს, რომელიც მდგომარეობს მოლაპარაკებების წარმოებაში, წარმოებების ინფორმირებულობასა და მხარდაჭერაში და მოკლებული აღმოჩნდება ეკონომიკურ ოპერატორებზე გავლენის სტრატეგიას? დასმულ კითხვას დადებითად უნდა ვუპასუხოთ, რადგან ეკონომიკური დიპლომატია ყოველდღიურად ამტკიცებს თავის სიცოცხლისუნარიანობას.

საქმე იმაშია, რომ ეკონომიკური საკითხების პოლიტიკური წონა განუწყვეტლივ იზრდება, რასაც ადასტურებს ის გარემოება, რომ ისინი, არა როგორც დანართი ან წმინდა პოლიტიკური თემატიკა, ცალკე განიხილება. სახელმწიფო წრეებში მომრავლდნენ ისეთი პირები, მათ შორის მაღალი წარმომავლობის, რომლებიც ამ საკითხებით დაკავებულნი არიან. სახელმწიფოების და ხელისუფლებების თავკაცები წინათ არასოდეს იკრიბებოდნენ მხოლოდ სავალუტო საკითხების განსახილველად. წარსულში ამას მხოლოდ ვიწრო სპეციალისტთა წრეში განიხილავდნენ. ამჟამად აუცილებელია ხელისუფლების ყველა საფეხურზე ერკვეოდნენ ეკონომიკაში. შესაბამისად, ახალ სამყაროში ეკონომიკური დიპლომატია ნახევარი საუკუნეა თავის გზას გადის, ტრიალებს სფეროებში, რომელიც ადრე მას არ ეკუთვნოდა, ეჭიდება პრობლემებს, რომლებიც

სულ ორი თაობის წინ აღმოცენდა. ამ მიზეზების გამო ის უნდა შეეგუოს ძალების ამ ახალ განლაგებას ეკონომიკაში. რაში მდგომარეობს ეს შეგუება და სად მიიყვანს იგი დიპლომატიას? ამის შესახებ საუბარი გვექნება მომდევნო თავში.

თავი IV
ახალი თემები და ახალი მეთოდები დიპლომატიაში

თანამედროვე საერთაშორისო ურთიერთობებში ორი ცნება – უნივერსალიზაცია და გლობალიზაცია მყარად დამკვიდრდა და გათვითცნობიერებულმა მკითხველმა კარგად იცის, რომ ისინი დიპლომატიისა და ეკონომიკის გზაჯვარედინზე კარგად თავსდება. მათი იგნორირება ან ლიტერატურულ პრანჭვა-გრეხვაში გადატანა, მაცდუნებელ პარადოქსში ჩაგვაგდებს, რაც სერიოზულ ზიანს მოგვიტანს. ამ ორ ცნებას უდაო სიახლისა და მისგან გამომდინარე შედეგების გამო, შეიძლება უკეთესიც იყოს, რომ დროებით არ შევეხოთ, მაგრამ ისინი შესაცნობი სამყაროს მიმართ ძალზე მოხერხებულია. ამასთანავე ეს ორი ცნება თანაბარ შინაარსს არ ატარებს და ორ განსხვავებულ პროცესს აღნიშნავს: უნივერსალიზაცია განსაკუთრებულ ყურადღებას აქცევს იმ გარემოებას, რომ ჩვენი პლანეტა საერთო სივრცედ იქცა, ხოლო გლობალიზაცია გულისხმობს ყველა არსებული ურთიერთდამოკიდებულების ერთმანეთში შეზრდას. არანაირი მოულოდნელი გარდაქმნა არ ხდება. ორივე ეს მოვლენა ხანგრძლივი ევოლუციური განვითარების შედეგია და მათ გააზრებამ ღრმა კვალი დატოვა ეკონომიკურ დიპლომატიაში.

უპირველეს ყოვლისა, დიპლომატიის ახალი ისტორიდან ნათლად ჩანს, რომ ეკონომიკა ყველა დონეზე დომინირებს. აღსანიშნავია ისიც, რომ ჩვენს დროში ნებისმიერი მოვლენა ტრანსასაზღვრო ჟღერადობას იძენს და სწორედ ამაში გამოიხატება უნივერსალიზაციის მიერ საერთაშორისო ურთიერთობების ჰორიზონტის გაშლა. რკინის ფარდის დაცემითა და ყოფილი კომუნისტური ქვეყნების საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლით, უნივერსალიზაციამ უჩვეულო გაქანება მიიღო. გაუგონარი საქმეა: ამიერიდან მთელი პლანეტა მიჰყვება საერთო ეკონომიკურ პრინციპებს და თავის არსებობას ერთიან სისტემაში, ერთიან მსოფლიოში მოიაზრებს. მართალია, ჯერ კიდევ

არსებობს უთანასწორობა, მაგრამ უკვე არ არსებობს იდეოლოგიური უფსკრული. ყველგან აღიარებულია ერთი და იგივე წესები, ეკონომიკური ხელისუფლების ორგანოები. ამ თვალსაზრისით 1989 წლის 9 ნოემბერი, დღე, როდესაც დაიმსხვრა ბერლინის კედელი, უჩვეულოდ მნიშვნელოვანი თარიღი გახდა. ამან იმდენად ნათლად აჩვენა უნივერსალიზაციის წინსვლა, რომ საერთაშორისო სავალუტო ფონდის (IMF) დირექტორ-განმკარგულებელი, მიშელ კამდესიუ არ ეჭვობდა, რომ მან კაცობრიობას XXI საუკუნის დაწყება ამცნო. ბოლოს და ბოლოს, თუკი რამე, რასაც ეროვნული კუთვნილება აქვს, ისიც კი, რაც განუყოფელია თვით ეროვნული სუვერენიტეტის არსისგან – ბიუჯეტი, ვალუტა, საგადასახადო სისტემა – გარე სამყაროს მოვლენების მიმართ გულგრილი არ რჩება, დიპლომატიამ კი საშინაო საქმეების ცენტრში გადაინაცვლა.

ეკონომიკური აზროვნება, უნივერსალური აღქმა, გლობალიზებული სინამდვილე..., თანამედროვე მსოფლიოს ამ ტეხილ მოვლენებს შორის როგორ იპოვა თავისი გზა ეკონომიკურმა დიპლომატიამ, სხვაგვარად რომ ვთქვათ, როგორია ეკონომიკური დიპლომატიის ახალი თემები? ამის ახსნა შესაძლებელია, თუ დავაკვირდებით ადგილზე მის მუშაობას.

§ 1 ეკონომიკის მთლიანი სისტემა

მთლიანი ეკონომიკა, როგორც უნივერსალიზაცია ან გლობალიზაცია, საყოველთაოდ აღიარებული ტერმინებია, თუმცა სინამდვილის მხოლოდ ნაწილს ასახავს და ამიტომ მუდმივად გულდასმით უნდა გადაისინჯოს ისინი, რათა მოვაცილოთ სხვადასხვა სახის უზუსტობები, რომელიც მათი გადაჭარბებული გამეორების შედეგად აუცილებლად აღმოცენდება.

დღეს ეჭვს არ იწვევს ის, რომ ეკონომიკა სულ უფრო მეტად იჭრება დიპლომატიაში და ბოლო წლების მოვლენები ამ დებულების სისწორეს ადასტურებს. ახლა გასარკვევია, როგორ და რამდენად ღრმად აღწევს იგი

ეკონომიკაში. მიუხედავად ამისა, მცდარი იქნებოდა აქედან დაგვესკვნა, რომ სახელმწიფოთაშორის ურთიერთობებში ყველაფერი ეკონომიკით არის გაჟღენთილი. პირველნი არიან დიპლომატები, რომლებიც უაღრესად პოლიტიკურ ამოცანებს ასრულებენ. ასე, მაგალითად, მათი საქმიანობა დაკავშირებულია ალიანსების სისტემებთან და მათ სამხედრო (ჩრდილოეთ-ატლანტიკური კავშირი და ნატო, ევროკავშირი) ან ბირთვულ არსენალთან (ბირთვული იარაღის გაუვრცელებლობის პოლიტიკა), საერთაშორისო ორგანიზაციების სტრუქტურებთან და მათ რიგებში მიღების პროცედურებთან (ევროკავშირის სამთავრობათაშორისო კონფერენციის ჩარჩოებში განხილული თემები, რომელიც დამთავრდა 1997 წელს ევროპული საბჭოს სამიტზე ამსტერდამში), ან ტერორიზმის და ორგანიზებული დანაშაულის წინააღმდეგ ბრძოლასთან. ამას შეიძლება მივაკუთვნოთ დიპლომატიური მოღვაწეობის მრავალი სახესხვაობა, რომელიც ეროვნული კუთვნილებისა და დეკოლონიზაციის პრინციპებს ეყრდონობა. იუგოსლავიის დაშლა, ნაციონალიზმი აფრიკის კონტინენტზე, 1947 წელს პაკისტანის სახელმწიფოს შექმნა, რომელიც განისაზღვრა ეთნიკური (ტომობრივობითაც), რელიგიური, ისტორიული ან სოციოლოგიური ნიშნებით და პოლიტიკური გადაწყვეტილებებით დამთავრდა. ეს, როგორც წესი, ეკონომიკის ჯანსაღ აზრთან წინააღმდეგობაში მოდიოდა. ცხადია, მიზეზის ან შედეგების სახით არსებობდა ეკონომიკური შესაკრებები, მაგრამ უპირატესობა პოლიტიკურ ასპექტს ეძლეოდა. არ ყოფილა შემთხვევა, რომ ცხოვრების დონის დაწევის საფრთხეს დეკოლონიზაციის პროცესი დაებრკოლებინა.

არსებობს აგრეთვე დიპლომატიის განსაკუთრებული სახეობები, რომლებიც სხვა მიზნებისკენ ისწრაფიან. მაგალითად, დიპლომატია კულტურის სფეროში იმისათვის იბრძვის, რომ შემოქმედ პიროვნებებს, უნივერსიტეტის პროფესორებს, მეცნიერებს და იმათ შორის, ვისაც ისინი მიმართავენ, შექმნას მჭიდრო კავშირი, რომელიც მხოლოდ იდეების გავრცელებას ემსახურება. რასაკვირველია, შეიძლება ვიდაოთ, რომ ასეთი სახის საქმიანობა ოდენ უანგარო შედეგების მიღებასა და ფარულ განზრახვასაც

გულისხმობს, ვინაიდან ტექნიკური თანამშრომლობა წარმოების ტექნოლოგიის გაცნობის, მასალების გამოყენების პრაქტიკისა და თვით წარმოებების დათვალიერების შესაძლებლობებს იძლევა. ლიტერატურული ან მუსიკალური ღონისძიებებიც კი, რომელთაც არანაირი შეხება არა აქვს ეკონომიკასთან, იძლევა ურთიერთსიმპატიების და მეგობრული დამოკიდებულების საბაბს, რომლის საფუძველზე შეიძლება გაჩნდეს კავშირები სხვა სფეროებშიც, მათ რიცხვში ეკონომიკაშიც.

დიპლომატია, რომელმაც თავი გარემოს დაცვას მიუძღვნა, განსაკუთრებულ ყურადღებას იმსახურებს არა მხოლოდ იმიტომ, რომ ის ახალი სფეროა, არამედ იმიტომ, რომ დიპლომატიამ ამ მიმართულებით ბევრი რამის გაკეთება შესძლო. კერძოდ, მრავალი შეხვედრები მოაწყო უმაღლეს დონეზე, რომლებმაც მსოფლიო სამიტების სახელი მიიღო. პირველი მათგანი შედგა 1992 წლის ივნისში რიო დე ჟანეირეოში, ხოლო მეორე – 1997 წლის ივნისში ნიუ-იორკში.

ცხადია, ჯერჯერობით აღნიშნული მიმართულებით, მიღწევები უმნიშვნელოა და ეკოლოგიის შესახებ მხოლოდ სიტყვები ისმის ბლომად, მაგრამ ეს პრობლემა უპირობოდ წარმოადგენს დიპლომატიის ობიექტის ნაწილს, ვინაიდან გარემოს დაბინძურება ვრცელდება ჰაერით, ზღვებით, მდინარეებით ვაჭრობის მეშვეობით და შესაბამისად ყველას ეხება. ტყეების განადგურება ბრაზილიაში ან ინდოენეზიაში იმიტომ გახდა კრიტიკის საგანი მთელ მსოფლიოში, რომ ტროპიკული ტყეები პლანეტის ფილტვებია. ამგვარად, საჭიროა საერთაშორისო წესებისა და გადაწყვეტილებების მიღება, რომლებიც ბუნების დაცვის საქმეში ჩვენს პლანეტაზე საერთო სოლიდარობას ასახავს.

მიზეზი კიდევ იმაშიც მდგომარეობს, რომ ასეთი დიპლომატია მუდმივ შეხებაშია ეკონომიკასთან, ვინაიდან ებრძვის ადამიანის გამომგონებლობის შედეგებს, მაგრამ ამ უკანასკნელთან მისი ურთიერთობა პირდაპირ ეკონომიკური დიპლომატიის ქცევის საპირისპიროა: იგი არ აძლევს მწვანე შუქს ადამიანის გამომგონებლობის პროგრესს, არამედ ცდილობს მისთვის ლაგამის ამოდებას,

კონტროლის ქვეშ მოქცევას და არ ცდილობს რეგლამენტაციის გაუქმებას. გარემოს დაბინძურებაზე ზედამხედველობა აუცილებლად გამოიწვევს მრეწველობის ზოგიერთ დარგზე შეზღუდვების შემოღებას (ნავთობის გადამუშავება, ქიმია, მანქანათმშენებლობა, ქაღალდის წარმოება და ა.შ.) ან უფრო მკაცრ მოთხოვნებს საერთაშორისო საქონლის ნაკადების მიმართ (შხამიანი მასალები, ბირთვული ნარჩენები და ა.შ.). უფრო მეტ წუხილს იწვევს ის, რომ ასეთი დიპლომატია შეიძლება საკმაოდ ძვირადღირებული აღმოჩნდეს: ჩერნობილის ატომური ელექტროსადგურის დახურვა და ყოფილი სსრკ-ს ბირთვული დანადგარების მისადებ უსაფრთხო დონეზე გადაყვანა დიდი შვიდეულის მიერ განიხილებოდა და ამან საფუძველი დაუდო მილიონი დოლარის ღირებულების ახალ საერთაშორისო პროგრამას.

დედამიწის ატმოსფეროს დათბობა ეკოლოგიურ დიპლომატიასა და ეკონომიკას შორის კოლიზიის კარგ ილუსტრაციას წარმოადგენს. ზიანი მთელ პლანეტას ადგება და ძნელია დაადგინო პირდაპირი კავშირი იმ ადგილებს შორის, სადაც გაზები წარმოიშვა და შემდეგ გავრცელდა. ის საშიში მხოლოდ მრავალი ათეული წლის დაგროვების შემდეგ ხდება და ეს ნიშნავს, რომ დაბინძურებისაგან დაიტანჯება არა მხოლოდ ამაში დამნაშავე თაობა. სივრცესა და დროში ამ მიზეზ-შედეგობრივ კავშირს მივყავართ დიპლომატიის არნახულ მდგომარეობამდე, ვინაიდან მეზობელთან უპირატესობის მიღებით, საუბარი არა მხოლოდ ეროვნული ინტერესების დაცვას ეხება, არამედ იმას, რომ გონივრულად მოწესრიგდეს საერთო კუთვნილება – ატმოსფერო. მოკლედ რომ ვთქვათ, ამ მსოფლიო საკუთრების შენარჩუნება მთელი ენერგეტიკული პოლიტიკის გადახედვას მოითხოვს, რადგან სათბურის ეფექტის წარმომშობი გამონაბოლქვი გაზების შემცირება დაკავშირებულია დიდ დანახარჯებთან და მასში ყველა ქვეყანამ უნდა შეიტანოს თავისი წვლილი. ძნელი არ არის იმის მიხვედრა, რომ ეს მოვალეობა, როგორც ამას აშშ გვთავაზობს, უნდა გადაეცეს ერთი ქვეყნიდან მეორეს (რადგან ატმოსფეროს დაბინძურება არ არის დამოკიდებული იმაზე, დედამიწის რომელ ადგილას არის

მისი წყარო) და ამგვარად, საკვებით შესაძლებელია, რომ აღმოცენდეს დაბინძურებისაგან ატმოსფეროს გაწმენდის ვალდებულებათა ნამდვილი ბაზარი. საკვებით ნათელია, რომ სათბურის ეფექტის განხილვას პირდაპირ მივყავართ ეკონომიკურ დიპლომატიასთან.

ამგვარად, ნებისმიერი დიპლომატია ასე თუ ისე დაკავშირებულია ეკონომიკასთან. გარდა ამისა, ალბათ, უაზრობაა ვიფიქროთ, რომ საერთაშორისო პოლიტიკის რომელიმე მიმართულება ეკონომიკაზე დაყრდნობის გარეშე ეფექტიანი იქნება.

საერთაშორისო ბრძოლა ტერორიზმთან და მაფიასთან შეუძლებელია, თუ კონტროლის ქვეშ არ ავიყვანთ ფინანსურ მექანიზმებს, რადგან ისინი კვებავენ მათ საჭირო სახსრებით ან უკანონო ფულის გათეთრებით.

საგარეო პოლიტიკა შეუძლებელია ჩადგეს მეცნიერების სამსახურში ერთობლივი გამოკვლევების, დაფინანსების, კონგრესების ორგანიზების, საერთაშორისო გამოცემებისა და პატენტების დაცვის გარეშე.

ზუსტად ასევე, კულტურის დარგში კულტურის ეკონომიკისა და მეწარმეების მხრიდან მისადმი გარკვეული ზომებით მხარდაჭერის გარეშე არ არსებობს საგარეო პოლიტიკა. ის, რაც უკვე ძნელად შესასრულებელი ჩანდა, როდესაც ამა თუ იმ კულტურის გასაცნობად საკმარისი იყო სახსრების გამოძებნა გამოფენების მოწყობისათვის, ორკესტრებისა და თეატრალური დასების ტურნეების ორგანიზაციისათვის, თარჯიმანთა მუშაობისათვის, ექსპორტის სფეროში გამომცემელთა, გაზეთების რედაქტორთა მონდომების წახალისებისათვის, დღეს მეტად გართულდა იმის გამო, რომ კულტურის გავრცელება მრეწველობის მთელი დარგების დახმარებით ხორციელდება, რომლის გარეშე ის ვერ მიიღებს საერთაშორისო ჟღერადობას. წარსულში, ის, რაც კინემატოგრაფიით და გრამოფონის ფირფიტებით იწყებოდა, ახლა მოკრძალებულად გამოიყურება იმ კაპიტალთან და მატერიალურ საშუალებებთან შედარებით, რომელიც მულტიმედიას მოღვაწეობისათვის ესაჭიროება. მრეწველობის მძლავრი დახმარების გარეშე იმას, რასაც დღეს „კულტურის პროდუქტს“ ვუწოდებთ მხოლოდ ადგილობრივი მნიშვნელობა ექნება.

აქვე აუცილებელია ითქვას: დიპლომატია გვერდს ვერ აუვლის სამხედრო კავშირებს და შეუძლებელია მან არ გაითვალისწინოს არმიის შეიარაღებისათვის საბრძოლო ტექნიკისა და მასალების წარმოება. ამჟამად სამხედრო აღჭურვილობის დახასიათებები ისე მჭიდროდ არის დაკავშირებული სტრატეგიის ცნებებთან, რომ ურთიერთშეცვლის აუცილებლობა, რომლის გარეშე შეუძლებელია ჯარების ურთიერთმოქმედებები, ბადებს საბრძოლო ტექნიკის სტანდარტიზაციის საჭიროებას ან, ყოველ შემთხვევაში, დიდი რაოდენობით ურთიერთშემცვლელი დეტალების გამოყენებას. წინათ, როდესაც ჯარების აღჭურვა თოფებით, ხარბაზნებით და მათი გადატანის საშუალებებით ხდებოდა, მაშინ შეიძლებოდა მხოლოდ საბრძოლო მასალების ან სათადარიგო ნაწილების გამო გაჩენილიყო სიძნელეები, რომელთა აღმოფხვრა არც ისე ადვილი იყო. ჩვენს დროში კი მატერიალური უზრუნველყოფის ზერთული ამოცანების გადაწყვეტა გვიწევს. კერძოდ, აუცილებლად საჭიროა, რომ გადამცემმა სისტემებმა ერთმანეთს შორის დაკავშირება შესძლონ, რათა შეიარაღების ტექნიკური მახასიათებლები თავსებადი იყოს და მატერიალური მონაცემები ერთმანეთს დაემთხვეს. ამის გარეშე შეუძლებელია მრავალეროვნული კომპლექსების შექმნა, რომლებიც მთელ თავიანთ ოპერატიულ შესაძლებლობებს გამოიყენებენ. ამრიგად, არაფერია საკვირველი იმაში, რომ საფრანგეთ-გერმანიის 1996 წლის სტრატეგიულ სქემაში დიდი ადგილი დაეთმო იარაღის სტანდარტიზაციას, რომელსაც სათავე დაედო 1993 წელს ბონში უმაღლეს დონეზე შეხვედრის დროს. ამის შედეგად დაარსდა შეიარაღების დარგში ერთობლივი თანამშრომლობის ორგანო (COCB).[1] ამ გადაუდებელი ტექნიკური ამოცანების გადაწყვეტა მნიშვნელოვან ეკონომიკურ შედეგებს იწვევს, რადგან დაკავშირებულია მრეწველობის სტრუქტურებთან და ნოყიერ ნიადაგს წარმოადგენს ზოგიერთი ბაზრის გეგმების დამუშავებისათვის. ბოლოს და ბოლოს ის შეიძლება სამხედრო დახმარების ძვირადღირებულ პოლიტიკად გადაიქცეს.

[1] მასში 1996 წელს შევიდა იტალია და ინგლისი. დასავლეთ ევროპის კავშირის ჩარჩოებში იმავე მიმართულებით წარმოებს სამეცნიერო კვლევითი მუშაობა, რომელიც დასავლეთის კავშირის შეიარაღების ორგანიზაციას (OBBC) ეყრდნობა.

1997 წელს ნატო-ში ახალი წევრების შესვლამ, რომლებიც ადრე ვარშავის ხელშეკრულების ორგანიზაციაში იყვნენ, ე.ი. სულ სხვა სამხედრო სამყაროში იმყოფებოდნენ, ნათელყო მთელი რიგი არაპირდაპირი შედეგები. აქ პირველ რიგში მხედველობაშია აშშ-ს უპირატესობა ვაჭრობაში, რომელიც ყველაზე უფრო ძლიერ სამხედრო მრეწველობას ფლობს და თამამად შეუძლია თქვას „არა“, მაგრამ თუ ფინანსური რესურსების აღნიშნული პრობლემები, მატერიალური უზრუნველყოფა და წარმოება გადაწყვეტილია, მათთან დაკავშირებულ ფაქტორებს მთელი სამხედრო კულტურის შექმნასთან მივყავართ, რადგან შესაძლებელია სამხედრო მოსამსახურეების გაცვლა, გაერთიანებული სამხედრო ნაწილების შექმნა, მოკავშირეთა შორის საკმაოდ ფართო მასშტაბის სწავლების ორგანიზაცია, სარდლობისა და ოპერაციების ჩატარების დონეზე ერთნაირი პროცედურების მიღება.

დაბოლოს, უფრო ზოგადი თვალსაზრისით, არაეკონომიკური მიზნების მისაღწევად ზოგიერთი ქვეყანა თავის პოლიტიკურ დიპლომატიაში ხშირად მიმართავს ეკონომიკურ სანქციებს. ამ გამოცდილ იარაღს ასე ხალისით არასოდეს იყენებდნენ იმ დროიდან, როცა სახელმწიფოებმა სამხედრო ძალების დემონსტრირება დაიწყეს. ამ მხრივ აშშ-ს ტოლი არ მოეძებნება: 1993-1997 წლებში მათ 60-ზე მეტი ცალმხრივი საკანონმდებლო აქტი მიიღეს, რომელიც 35 ქვეყნის წინააღმდეგ იყო მიმართული (რომელთა წილი მსოფლიო ვაჭრობაში 19%-ს შეადგენდა). მათ შორის ყველაზე მეტად ცნობილია კუბა, ირანი და ლიბია, რომელთა მიმართ სანქციებს განსხვავებული მიზეზები ჰქონდა (ტერორიზმი, ბირთვული იარაღის გავრცელება, ნარკოტიკებით უკანონო ვაჭრობა, ადამიანის უფლებების დარღვევა, ქალთა ღირსების უგულებელყოფა, ეკოლოგია, დემოკრატიის მდგომარეობა და ა.შ.). ამ ცალმხრივ სანქციებს ემატება მრავალმხრივიც, რომელსაც გაერო (უწინ როდეზიისა და სამხრეთ აფრიკის, უფრო მოგვიანებით ერაყის და ა.შ.) წინააღმდეგ მიმართავს.

მათი გამოყენება დიდ შრომას არ მოითხოვს, რადგან ეკონომიკური ურთიერთობების განვითარების წყალობით დასჯის ფართო არჩევანი არსებობს (დახმარების დროებით შეჩერება, შეზღუდვები ვაჭრობასა და კაპიტალდაბანდებებზე, ემბარგო და სხვ.). სანქციები კი იაფი ჯდება, რადგან იმ ქვეყნის ეკონომიკა, რომლის მიმართ ეს გამოიყენება, საგრძნობ ზარალს არ განიცდის. ამასთანავე, ეკონომიკის და კონტრაქტების პირობების მჭიდროდ გადახლართვის გამო არჩევანი ხშირად შეზღუდულია. აი, ერთ-ერთი მაგალითი. 1990 წელს უშიშროების საბჭომ ერაყის წინააღმდეგ პირველი სანქციები შემოიღო. კენჭის ყრიდან რამდენიმე კვირის შემდეგ აღმოჩნდა, რომ ბაღდადს შეეძლო მართლზომიერი იურიდიული თავდებობა გამოეყენებინა, რომელიც ხელშეკრულებების შესრულების გარანტიას იძლეოდა და ამიტომ აღსრულების რეგლამენტსა და შესაბამის დადგენილებებში სასწრაფოდ შესატანი შეიქმნა პუნქტი, რომელიც ბანკებს თავდებობაზე მოთხოვნებს აუკრძალავდა. ამ გადაწყვეტილების მიღება არც ისე ადვილი იყო, რადგან იგი მძიმე მდგომარეობაში ჩავარდნილ ბანკებს ნდობის შერყევით ემუქრებოდა. გარდა ამისა, ცალმხრივი სანქციები ძალიან დიდ უხერხულობებთან არის დაკავშირებული, ვინაიდან ის ხელს უხსნის კონკურენტ ქვეყნებს, რომლებიც ამ გადაწყვეტილებას არ ასრულებენ. ამ დაბრკოლების გადასალახავად აშშ-ში განიზრახეს, რომ სანქციებით დაესაჯათ ის უცხოური კომპანიები, რომლებიც ამერიკის საკანონმდებლო ხელისუფლების ამ დადგენილებებს არ დაემორჩილნენ. იურიდიულად ამ უსაფუძვლო განზრახვამ, აღმო რა თავის თავზე საერთაშორისო კანონმდებლის როლი, ბუნებრივია, აშშ-ს ყველაზე ახლო მოკავშირეებს შორისაც დიდი უკმაყოფილება გამოიწვია.

ამგვარად, ყველაფერი არ შედის ეკონომიკის სფეროში, მაგრამ არაფერი კეთდება ეკონომიკური ფაქტორების გათვალისწინების გარეშე და სწორედ ამაში მდგომარეობს ცვლილებების არსი. დიპლომატია არ ამოიწურება ეკონომიკური დიპლომატიით, მაგრამ დიპლომატიას არ შეუძლია იმ ეკონომიკური მხარის იგნორირება, რომლითაც დაკავებულია.

ამიერიდან საერთაშორისო უსაფრთხოების დარგში ეკონომიკა მთავარ ადგილს იკავებს. ადრე მისი საწინდარი იყო სამხედრო სიძლიერე და მას ზურგს უმაგრებდა სამოკავშირეო გაერთიანებების სისტემები, რომლებმაც უკვე ნაწილობრივ აზრი დაკარგა. იარაღის ძალის გამოყენება ფუჭი განაზრახვა გახდა და თუ ბირთვული იარაღი იმისთვის იქმნება, რომ არ გამოიყენონ, ჩვეულებრივ იარაღს დიდი სიფრთხილით მიმართავენ, რადგან მას დიდი დანაკარგები მოაქვს. შეუდარებლად მოქნილია ეკონომიკური საშუალებები. უწინარეს ყოვლისა, ისინი განსაზღვრავენ ქვეყნის ძლიერების მაჩვენებლებს, მთლიანი შიგა პროდუქტის მოცულობა ცვლის სამხედრო დივიზიების რაოდენობას, ხოლო თვით მოკავშირეებს შორისაც საბაზრო კონკურენცია – გამალებული შეიარაღების ეფექტურობას. ერთი სიტყვით, საბაზრო ეკონომიკამ გამალებული შეიარაღების დოქტრინა შეცვალა. ეკონომიკურ ბერკეტებს ისე მიმართავენ, როგორც წნეხის საშუალებას, ხოლო ეკონომიკურ სანქციებს, როგორც წესი, პოლიტიკური მიზნები მოსდევს. ისინი ასევე ემსახურებიან ომების თავიდან აცილებას, როგორც ეს იყო გაერთიანებული ევროპის შექმნის საწყის ეტაპზე და წარმოადგენდა საფრანგეთ-გერმანიის შერიგებისა და დიდი კონტინენტური კონფლიქტების შეწყვეტის გარანტს. ავიღოთ მეორე მაგალითიც. 1994 წელს ვაშინგტონმა ჩრდილოეთ კორეასთან დადებული ხელშეკრულებით გაყინა მისი ბირთვული შეიარაღების პროგრამა და მას ორი ბირთვული ელექტროსადგურის მოწყობილობა მიაწოდა. კორეას ასე გაეწია ეკონომიკური დახმარება. შუა აღმოსავლეთში სამშვიდობო პროცესს თან ახლდა ეკონომიკური დახმარების პროგრამა, რომელიც ითვალისწინებდა მუშა ჯგუფის შექმნას პირველხარისხოვანი მნიშვნელობისა და ისეთი მწვავე საკითხების შესასწავლად, როგორიცაა წყლის მარაგი და განვითარების ბანკის პროექტი, რომელსაც პოლიტიკური სარჩული ედო: პოტენციური შესაძლებლობების აღდგენისა და გამოყენების საქმეში ყოფილი მტრების გაერთიანება მსოფლიოს იმ ნაწილში, სადაც ისინი ცხოვრობენ. უფრო ადრე, მსგავსი განზრახვებით, ეკონომიკური ურთიერთდახმარების საბჭოს ყო-

ფილ წევრებს შორის ახალი კავშირების დასამყარებლად შეიქმნა რეკონსტრუქციისა და განვითარების ევროპული ბანკი (EBRD – European Bank for Reconstruction and Development). ნათქვამის საილუსტრაციოდ კიდევ ერთ ფაქტს მოვიტანთ. პარიზის კონფერენციამ (1991 წ.) განამტკიცა კამბოჯის მდგომარეობა, ხოლო დეიტონის შეთანხმებამ (1995 წ.) – ბოსნიის. ამის შემდეგ პოლიტიკური გეგმები მთლიანად შეერწყა ეკონომიკური საშუალებების სხვადასხვა ნაწილებს, რაც ამ ორი სფეროს ღრმა ურთიერთშეღწევას მოწმობს. ყველა შემთხვევაში, ორმხრივი და მრავალმხრივი ეკონომიკური ურთიერთობების დარგში ძლიერი და შეთანხმებული ძალა გამოიყენებოდა, რაც პოლიტიკური ნაბიჯებით იყო განმტკიცებული.

ყოველივე ზემოთქმულიდან ნათელია, რომ წინ კიდევ ერთი ნაბიჯი გადაიდგა. ეკონომიკური დიპლომატია არ ცვლის პოლიტიკურ დიპლომატიას, ყოველ შემთხვევაში იმ ქვეყნებში, სადაც მსოფლიო მასშტაბის დიპლომატიას ახორციელებენ. ეკონომიკური დიპლომატია უბრალოდ არ ავსებს პოლიტიკურ დიპლომატიას, არამედ მასთან მჭიდრო კავშირშია. დიპლომატია ეკონომიკის გარეშე უკვე არ არსებობს.

ამრიგად, სახელმწიფოს უსაფრთხოების დარგში ეკონომიკა უფრო და უფრო დიდ ადგილს იკავებს. ამიერიდან ქვეყნის ძლიერება პირდაპირ დამოკიდებულია მთლიანი ეროვნული პროდუქტის დონესა და მსოფლიო ბაზარზე მისი საქონლის კონკურენტუნარიანობაზე. ცხადია, ეკონომიკური დიპლომატია ეს არ არის მთელი დიპლომატია, მაგრამ მას უკვე არ შეუძლია უარი თქვას ეკონომიკურ პრობლემებზე და ამით არ დაკავდეს. შეიძლება ვამტკიცეოთ, რომ ეკონომიკურმა დიპლომატიამ თავისი განსაკუთრებული უნივერსუმი ჩამოაყალიბა და სხვადასხვა ინსტიტუტებში მოქმედებს, რომლებიც თანამედროვე მსოფლიო ეკონომიკის ფუნქციონირებას არეგულირებენ. ეკონომიკური დიპლომატია თავის საქმიანობას აძლევს რიტმს, განსაზღვრავს საკუთარი მოქმედების სივრცესა და პრობლემატიკას.

სახელმწიფოების საშინაო საქმეებში საერთაშორისო ინსტიტუტების ჩარევა ფაქტია. ეს უმტკივნეულოდ როდი

მიმდინარეობს, რადგან ეროვნული ეკონომიკის სისტემის ტრანსფორმაციას იწვევს. ამ ახალ პირობებში საკუთარი ქვეყნის ეკონომიკის ეფექტიანად ფუნქციონირების უზრუნველყოფა დიპლომატიური საქმიანობის უპირველეს ამოცანას წარმოადგენს.

§ 2 უნივერსალიზაცია – ახალი ურთიერთდამოკიდებულებები და მოლაპარაკებების ახალი თემები

ახალი საერთაშორისო ურთიერთობების მეშვეობით ქვეყნის საზღვრებს გარეთ ურთიერთდამოკიდებულებების კავშირები უწყვეტად წარმოიშვება. მათი მომრავლება ჩვენი საუკუნის ერთ-ერთი დამახასიათებელი თვისებაა. ამის მთავარი მიზეზი მთელ მსოფლიოში საქონლისა და მომსახურეობების გაცვლის ზრდაში, კომპანიების საგარეო კაპიტალდაბანდებებსა და შეუდარებლად მნიშვნელოვან ფინანსურ ნაკადებში იმალება. 1970 წლიდან 1990 წლამდე წარმოება 3-ჯერ აღემატებოდა მიმოქცევის და 5-ჯერ კაპიტალდაბანდებების სფეროს. ბოლო ოცდაათი წლის მანძილზე აბსოლუტურ ციფრებში მიღწეული შედეგები გაოცებას იწვევს, მაგრამ მთლიანი შიდა პროდუქტიდან პროცენტებში ისინი ჩვენი საუკუნის პირველ წლებში შედარებით ერთნაირ დონეზე[1] ჰქონდათ დიდ ევროპულ ქვეყნებს. მომხდარის სიახლე იმაში მდგომარეობს, რომ ადრე საზღვარგარეთული ოპერაციები – ვაჭრობა და კაპიტალდაბანდება – სხვადასხვა მიმართულებით და მრავალი წყაროებიდან ხორციელდებოდა. უფრო მეტიც, წინათ ამ პროცესში არ იყო ჩართული ასე ბევრი ქვეყანა

[1] ინგლისელი სოციოლოგების პოლ ჰერსტისა და გრემ ტომპსონის თანახმად („გლობალიზაცია მოქმედებაში") ვაჭრობის შეფარდება მთლიან შიდა პროდუქტთან (GNP) 1913 წელს უკეთესი იყო, ვიდრე 1973 წელს საფრანგეთში, გერმანიაში, იაპონიაში, დიდ ბრიტანეთსა და აშშ-ში. რაც შეეხება უცხოურ კაპიტალდაბანდებებს, ისინი იმ დროს სამრეწველო ქვეყნების ვალუტის მარაგის მნიშვნელოვან ნაწილს შეადგენდნენ. 1905 და 1914 წწ. შორის ისინი 6%-ს აღემატებოდა, დიდი ბრიტანეთის (GNP) 1965 და 1986 წწ. შორის შეადგენდა მხოლოდ 1%.

და არასოდეს ისინი ასე მჭიდროდ არ იყვნენ გადაჯაჭვულნი წარმოების პროცესის სხვადასხვა სტადიებთან. სინამდვილეში, წინანდელ დროში, შრომის საერთაშორისო დანაწილების ნაცვლად, სადაც წარმოების მსხვილ დარგებს შორის როლები მკაფიოდ იყო განაწილებული, უამრავი უფრო ვიწრო სპეციალიზაციები წარმოიშვა. ეს ნაკლებად ეხებოდა მსხვილი სექტორების საქმიანობას, ვიდრე ცალკეულ მრეწველებს, უფრო ნაკლებად – მზა პროდუქციას, ვიდრე – კომპანიებს, რამაც წარმოების ინტერნაციონალიზაცია გამოიწვია, რაზედაც ზემოთ გვქონდა საუბარი.

ტექნიკურ სრულყოფაში აისახა უცხოური კაპიტალდაბანდებების ცვლილებები, რომელიც არა იმდენად მათ მოცულობაში, არამედ მის არსში გამოიხატებოდა. საქონელგაცვლის მიმართ კაპიტალდაბანდებების შეფარდებითი მოცულობა სხვა წლებში დაახლოებით ისეთივე იყო, როგორიც ახლაა, როცა ძალიან დიდი თავისუფლება არსებობს სხვადასხვა გარიგებების დადებაში. რაც ადრე არ შეინიშნებოდა, ეს გახლავთ კონტროლის ქვეშ მყოფ ან პარტნიორულ წარმოებებში პირდაპირი დაბანდებების სიჭარბე, რათა გაერთიანებული კომპლექსები ან კოოპერაციების ქსელები შეიქმნას. ამის კარგ მაგალითს წარმოადგენს მეტოქე ავტომობილების კომპანიების (რომელნიც სარგებლობენ ერთნაირი ძრავებით და გადაცემის კოლოფებით ან ერთად უშვებენ ზოგიერთი მარკის ავტომობილს) კოოპერაციული კავშირების ერთამენთში მჭიდროდ გადაჯაჭვა.

ურთიერთდამოკიდებულების ახალმა კავშირებმა სხვადასხვა ქვეყნების ეკონომიკის შეხების წერტილები გააფართოვა და, აქედან გამომდინარე, მათი დაზუსტებისათვის დიპლომატებისადმი მიმართვის რიცხვმა იმატა. ხელშეკრულებების ტრადიციულ სახეობებს – სავაჭრო შეთანხმებები ბაჟისა და საბაჟო რეჟიმებზე, საზღვარგარეთ მყოფი თანამემამულეების ინტერესების დაცვაზე და სასაზღვრო კონვენციებზე (ლა-მანშის გვირაბი წარმოადგენს ერთ-ერთ მაგალითს), ახლა დაემატა ისეთი თემები, რომელსაც ადრე ადგილი არ ჰქონდა: კონვენციები ორმაგი გადასახადების თავიდან ასაცილებლად და გადა-

სახადების თავის არიდებასთან ბრძოლა; ხელშეკრულებები კაპიტალდაბანდებების დაცვის შესახებ და მათთვის იურიდიული სიმტკიცის მინიჭება, დისკრიმინაციის აღკვეთა და სამართლიანი მოპყრობის უზრუნველყოფა იმ შემთხვევაში, თუ მოსალოდნელია ნაციონალიზაცია;[1] ხელშეკრულებები სოციალურ დაცვაზე, რომლითაც გათვალისწინებულია საზღვარგარეთ მყოფი დაზღვეული პირების სარჩენი ხარჯების განაწილება; დაბოლოს, შეთანხმებები ცალკეული ტერიტორიების ერთობლივ გამოყენებაზე (ასე, მაგალითად, 1978 წელს რვა ქვეყანამ მოილაპარაკა ამაზონის სიმდიდრეების ერთობლივ დამუშავებაზე). ეს ჩამონათვალი აგრეთვე შეიცავს, ადმინისტრაციული თანამშრომლობის შესახებ სხვადასხვა სახის შეთანხმებებს, მაგრამ ის ამით როდი ამოიწურება, რადგან ინფორმაციის შევსების მიზნით, თანამშრომლობისა და ერთობლივი მოღვაწეობისათვის ადმინისტრაციულ დაწესებულებებს, როგორც წარმოებებს, სულ უფრო ხშირად საქმე აქვთ უცხოელ კოლეგებთან.

როგორც წინანდელ დროში, ახლაც დიპლომატთა ყურადღებას იპყრობს ისეთი მოვლენები, რომელთაც შეუძლიათ მათ მიერ წარმოდგენილ ეკონომიკაზე გავლენა მოახდინონ. ამ მხრივ არაფერი არ შეცვლილა. ოდინდელი ზრუნვა ისევ ისეთივეა: საკუთარი ქვეყნის ეკონომიკური ინტერესების დაცვა, გარე სამყაროსთან კავშირების დამყარება, მეწარმეობის მფარველობა, საგარეო ვაჭრობის ხელის შეწყობა. ყოველივე ეს დიპლომატთა ზრუნვის საგანია, მაგრამ ისიც უნდა ვთქვათ, რომ უკვე შეუძლებელია ნაჭუჭში ჩაკეტვა, ტრადიციული მოვალეობების შესრულებით შემოფარგვლა, ვინაიდან ეკონომიკის უნივერსალიზაცია უფრო მნიშვნელოვანი გახდა. ეს ამავე დროს მსოფლიო ბაზრის მკაფიო ფუნქციონირების უფრო რთულ საქმედ იქცა და მან ხელი შეუწყო შიდა სახელმწიფოებრივი დანიშნულების მრავალი საკითხის ისეთ

[1] 1996 წლის ივნისში უცხოური კაპიტალდაბანდებების ხელის შეწყობასა და მათ დაცვაზე 1160 ორმხრივი შეთანხმება ითვლებოდა, თანაც მათი ორი მესამედი 1990 წლის შემდეგ დაიდო.

ხარისხში გადასვლას, რომელიც ერთდროულად მნიშვნელოვანია სახელმწიფოსა და გარე სამყაროსათვის, რომელშიც დიპლომატიის წარმოებაც შედის.

ამგვარად, მსოფლიო ბაზრის მკაფიო ფუნქციონირებამ ცხოვრებაში წინა პლანზე წამოსწია ეკონომიკური დიპლომატიის ახალი თემები. ბუნებრივია, მასში შედის საგარეო ვაჭრობის თავისუფლების შესახებ ნებისმიერი მოლაპარაკებები: საქონლის, მომსახურეობისა და კაპიტალის თავისუფალი მიმოქცევის დაბრკოლებების აღკვეთა. ამას უკანასკნელი ორმოცდაათი წლის მანძილზე მიაღწიეს ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციის (OECD), მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის (WTO), ტარიფებისა და ვაჭრობის შესახებ გენერალური შეთანხმებების (GATT) ჩარჩოებში ჩატარებული მოლაპარაკებების რვა რაუნდის შედეგად. საკმარისია ხაზი გავესვას, რომ ეს მოლაპარაკებები მრავალმხრივ ხასიათს ატარებდა. მათ მიერ შემუშავებული საკანონმდებლო ნორმებისა და დარგების მოცულობის სიდიდე ჩვენი დროის ახალ მოვლენას წარმოადგენს. რასაკვირველია, მოლაპარაკებები თავისუფალ საქონელგაცვლაზე 1945 წლამდეც წარმოებდა (მხოლოდ მცირე დროის მონაკვეთებში) და მაშინ შემოღებული უმეტესი ხელშეწყობის რეჟიმის პუნქტი საშუალებას იძლეოდა, რომ ხელშეკრულებების რომელიმე პირობა საკმაოდ ბევრ პარტნიორზე გავრცელებულიყო, მაგრამ მოლაპარაკებების საფუძვლად ისევ მცირე რაოდენობის ქვეყნებს შორის ორმხრივი ურთიერთობების პრაქტიკა რჩებოდა. ამ დროიდან პარტნიორების წრე გაფართოვდა, ურთიერთშორის გაცვლის ორგანიზაცია დაიხვეწა და მის ხარჯზე მეტ წარმატებებს მიაღწიეს. ამჟამად, შეიძლება ვიფიქროთ, რომ კონტინგენტირებას, როგორც გამონაკლისს, WTO-ს წევრ-ქვეყნებში მალე გაქრობა ემუქრება. ყოველ შემთხვევაში, ეს მოსალოდნელია განვითარებულ ქვეყნებში, ხოლო საბაჟო გადასახადების დაწევა მალე მინიმალურ დონეს მიაღწევს, თუნდაც რომ მასში რაიმე დამატებითი ცვლილებები შევიდეს. მაგალითად, „მოიჭრას“ სატარიფო პიკები ანუ ცალკეულ საქონელზე ძალიან მაღალი ბაჟის დონე, რომელიც ნაკლებად იქონიებს გავლენას საბაჟო დაბეგვრის საშუალო

დონეზე, მაგრამ ქმნის ცალკეულ, პრაქტიკულად დაუძლეველ დაბრკოლებებს, კერძოდ, თუ მისი მთავარი სიმძიმე საქმიანობის ცალკეულ სახეებზე მოდის. ასეთ შემთხვევაში კონტინგენტირება ზოგიერთ სექტორს ძნელად მისაწვდომს გახდის. გარდა ამისა, პროტექციონისტული ტარიფების ბარიერთა უგარგისი ნაწილების აღმოფხვრა ამ ტრადიციული სფეროების გარეთაც ხდებოდა, ვინაიდან ბრძოლა წარმოებდა საბაჟო შეფასებების წესებთან, რომლის ტექნიკა ისეთია, რომ ზოგიერთი უკანონო ხერხის დამალვის საშუალებას იძლევა: მაგალითად, ზედნადებში ნაჩვენები ფასების მომატებით შეიძლება საქონლის დაბეგვრის ფაქტიური დონის მიღწევა, რომელიც აღემატება საბაჟო ტარიფში ნაჩვენებ ბაჟს. „ამერიკული გასაყიდი ფასების“ შეფასების ბაზა განკუთვნილი იყო ზუსტად ამ შედეგის მისაღწევად, რადგან ზოგიერთ პროდუქტზე, ძირითადად ქიმიურ პრეპარატებზე, დაწესებული საბაჟო გადასახადი უნდა აღირიცხებოდეს საიმპორტო პროდუქტის არა ღირებულებიდან, არამედ მსგავსი პროდუქტის ფასიდან, რომელიც იწარმოება აშშ-ში (მისგან აღებული გადასახადების ჩათვლით), რის შედეგადაც უცხოელი მიმწოდებელი საფასო კონკურენციაში უპირატესობას კარგავდა. ასეთივე სიფრთხილით ეკიდებიან გაცვლის სხვა ცვლილებებს, ისეთებს, როგორიცაა „ექსპორტის ნებაყოფლობითი შეზღუდვა“ და მინიმალური ფასების დაწესება.

საგარეო ვაჭრობის ლიბერალიზაცია ამით არ ამოიწურება. მას შემდეგ, რაც აღიკვეთა საბაჟო ორკაპი – გაუქმდა კონტინგენტირება, დაიკლო ბაჟებმა, ნეიტრალური გახდა პროცედურები და წესები, საერთაშორისო დებატები ისეთ სიუჟეტებზე გადაერთო, რომლებიც სხვა სფეროებში საერთაშორისო საქონელგაცვლას ბოჭავდა. ეს ეხებოდა – ტექნიკურ ნორმებს, სახელმწიფო შეკვეთების მისაწვდომობას, მომხმარებელთა დაცვის წესებს, საზოგადოების ჯანმრთელობას, ბუნებრივ გარემოს და ა.შ. ამგვარად, არასატარიფო დაბრკოლებებთან ბრძოლის დროშით დაიწყეს იმ ზედმეტი ბარგის მოცილება, რაც წინააღმდეგობას უქმნიდა ვაჭრობის თავისუფლებას. გამოირიცხა რომელიმე ქვეყნისათვის ცალმხრივი უპირატესობის მინიჭება და შეუდგნენ საქმეს, რომელიც წინანდე-

ლისაგან სრულიად განსხვავდება. საქმის არსი შემდეგში მდგომარეობდა: პირველი, ხსენებულ სფეროში ყველაფერი იფარებოდა მეტად მკვრივი საფარით და შესაბამისად რაიმეს გამოვლენა ძალიან ძნელი იყო, რადგან ეს ურიცხვი სხვადასხვა წარმომავლობის განმარტებებისა და დადგენილებების ქექვას საჭიროებდა, რომელთაც, როგორც წესი, პირდაპირი დამოკიდებულება საგარეო კავშირების სფეროებთან არ ჰქონდათ. მათი აღმოჩენა და შეფასება ძალიან შრომატევადი და დელიკატური საქმე იყო. მეორე მხრივ, არასატარიფო დაბრკოლებების კონტინგენტირების სისადავე იმაში მდგომარეობს, რომ ისინი გააქვთ სხვა ქვეყნების სასამართლოებზე, ასევე საერთაშორისო ორგანიზაციებში, რომელიც ადრე არასოდეს გასულა ეროვნული კომპეტენციის ფარგლებს გარეთ, მაგალითად, როგორიცაა სახელმწიფო შეკვეთების რეგლამენტაცია. შემთხვევითი არ არის, რომ ოფიციალურ ენაზე „ვაჭრობის ლიბერალიზაციის“ კონსტრუქციიდან გადავიდნენ „ბაზარზე შეღწევის“ კონსტრუქციაზე. ტერმინოლოგიის ამგვარი შეცვლა ნათლად მოწმობდა მომხდარ ცვლილებას: განხილვის საგანს აღარ წარმოადგენდა საბაჟო პროცედურები, რომელიც, ბუნებრივია, გარე სამყაროსთან კონტაქტის დროს საზღვარზე ხორციელდებოდა. ასევე მნიშვნელობა დაკარგა იმ ზომებმა, რომლის განხილვა სხვა ქვეყნების წარმომადგენლებთან არასოდეს იკრძალებოდა. ამჟამად საერთაშორისო მოლაპარაკებების თემების ჩამონათვალი შეივსო მთელი რიგი საკითხებით, რომელიც რეგლამენტაციის საწინააღმდეგო პოლიტიკას მიეკუთვნებოდა. მაშ ასე, ეკონომიკური დიპლომატიის მაგიდაზე ახალი თემების მასალების პირველმა კრებულმა დაიდო ბინა. უეჭველია, რომ მას მოჰყვება სულ ახალი და ახალი თემები. შეგნებულად თუ შეუგნებლად კონკურენტების გაძევების სტრატეგია უსასრულოდ ამრავალფეროვნებს თავის ხერხებს.

კაპიტალის მოძრაობის ლიბერალიზაცია განხილვის საგანი გახდა. ასეთი რამ ადრე არ მომხდარა. სიმართლე რომ ითქვას, ყველა საჭირო ფორმალურობის დაცვის დროს იგი გარიგებების ან ურთიერთდათმობების საგნად არ იქცა, თუმცა მისი პირობები სახელმწიფოებს შორის

ორგვარი სახით განიხილებოდა. ჯერ OECD-ს ჩარჩოებში, რათა შეედგინათ სხვადასხვა კოდექსები, რომლის ფარგლებში სახელმწიფოები შეძლებისმებრ ერთობლივად განსაზღვრავდნენ თავის ამოცანებს. შემდეგ განიხილებოდა ევროპის ეკონომიკური გაერთიანების (EEC) ვიწრო, ნაკლებად სავალდებულო ჩარჩოებში, სადაც მასში მონაწილე ქვეყნები ერთიანი ბაზრის შექმნაზე მუშაობისას გულისყურით ამზადებდნენ იურიდიულ ნორმებს, განსაზღვრავდნენ ეტაპებს და ადგენდნენ ვადებს, რომელსაც კაპიტალის თავისუფალი მიმოქცევის გზაზე რეგლამენტაციული ან ადმინისტრაციული ხასიათის დაბრკოლებების თავიდან აცილება უნდა მოჰყოლოდა. საქონელგაცვლისა და კაპიტალის მოძრაობის ეკონომიკური ფაქტორების ლიბერალიზაციის მსგავსი პროგრამები ასევე ჩართული იქნა სხვადასხვა იურიდიულ ფორმებში, თავისუფალი ვაჭრობის ზონის პროგრამაში და ამგვარად თითქმის ყველგან ცდილობდნენ სახელმწიფო ხელისუფლების კონტროლისაგან თავის დაღწევას.

ღიად და კონკურენტულად ბაზრის გამოცხადება არ არის საკმარისი. საჭიროა ეფექტიანი და ნებაყოფლობითი კონკურენციის უზრუნველყოფა. ამრიგად, აუცილებელია კონკურენტული ბრძოლის წესის დარღვევების გამორიცხვა. ეს წესად უნდა იქცეს არა მარტო სახელმწიფოებისათვის, რომლებიც ტრადიციულად მონაწილეობენ ეკონომიკურ დიპლომატიაში, არამედ კორუფციასთან ბრძოლაში ცალკეული ოპერატორებისათვის და მონოპოლიურ მდგომარეობაზე კონტროლის სახით მეწარმეებისათვის.

სახელმწიფოების უყურადღებობით კონკურენციის სფეროში შეგნებულად დამახინჯებულ დეპინგს (რომელიც ხშირად დაუხვეწელი ეროვნული კანონმდებლობის მიზეზით ფასების კეთილსინდისიერი დაწევის გამო წარმოშობილა), არასოდეს იღებდნენ სათვალავში GATT-ის ჩარჩოებში. საკანონმდებლო ნორმების მოლაპარაკებების მონაწილეებმა დააპირეს ამ ხარვეზის შევსება. განსაკუთრებით მოულოდნელი აღმოჩნდა ის გარემოება, რომ ფაქტორების რიცხვში, რომელთაც შეეძლო კონკურენციის ხასიათი დაემახინჯებინა, ჩართეს ნებისმიერი სახის სუბსიდიები (კანონიერად ზოგიერთი სახის დახმარების

გამოკლებით, მაგალითად, სამეცნიერო-კვლევითი ან რეგიონების განვითარება), რომელთაც რომელიმე კერძო აქციონერის თანხმობის გარეშე კონკურენტული სექტორის ნაციონალიზებულ საწარმოებში სახელმწიფო კაპიტალის ჩართვა გაუტოლდა. მართლაც, სახელმწიფო ჩვეულებრივი აქციონერებისაგან განსხვავდება სახსრების მნიშვნელობიდან გამომდინარე, რომელსაც ფლობს იმიტომ, რომ იგი სხვებზე ნაკლებად არის დამოკიდებული ბაზრის მკაცრ მოთხოვნებზე და რაც, მთავარია, მისი სანქციებისაგან სხვაზე მეტადაა დაცული. ამიტომ სახელმწიფოსთვის საშიში არ არის მისი საწარმოების გაბანკროტება. დამატებითი ზომების სახით სახელმწიფო მონოპოლიები ასევე იმყოფებიან მკაცრი კონტროლის ქვეშ და სახელმწიფო სტატუსი არ იცავს მათ საშიშროებისაგან, რომელიც ემუქრება ნებისმიერ მონოპოლიას. აქ აღნიშნული ტენდენციები მჭიდროდდება რეგლამენტაციის დარგის ტენდენციებთან. სახელმწიფოები, კონკურენტულ სექტორში პოლიტიკის გასატარებლად მეტწილად კარგავენ მოქმედების თავისუფლებას. ეს რეალურად მისაღებია ბაზრებისათვის, რაც ნიადაგს აცლის სახელმწიფო საწარმოების შენარჩუნებას. ნებით თუ უნებლიეთ, სახელმწიფოები იძულებულნი არიან მუდმივად დათქვან საწარმოების საქმიანობის პირობები და ეს მოვალეობა ეკონომიკურ დიპლომატიას ეკისრება. ევროკავშირის ჩარჩოებში, როგორც ამ საკითხში, ისე სხვა ხსენებულ დარგში წინ წავიდა GATT, WTO და OECD და დაიწყო დისკუსიები სახელმწიფო წარმოებების რეკაპიტალიზაციის საფუძვლიანობის შესახებ. გულმოდგინე ანალიზი კეთდება მის ფინანსურ მდგომარეობასა და საბაზრო შესაძლებლობებზე, სხვა სიტყვებით, გაცემული ნებართვები პირობებით მორთეს, რომელთა შესრულება იმის გარანტი უნდა გახდეს, რომ სახელმწიფო სახსრები მიემართოს მხოლოდ საწარმოების შერყეული მდგომარეობის გამოსასწორებლად და არა იმ მიზნით, რომ მას მოეხსნას ყოველგვარი პასუხისმგებლობა, რაც გაუმართლებელ ზიანს კონკურენტებს არ მოუტანს და ფინანსების ექსპანსიის დამატებითი წყარო არ გახდება. ასეთი კურსის თვალსაჩინო მაგალითს წარმოადგენს პირობები, რომელიც წაუყენეს

„კრედი ლიონნეს“ და „ერ ფრანს“-ს (აქტივების გაყიდვა, ბაზრის წილების შემცირება ან სტაბილიზაცია, რეკონსტრუქტურიზაცია).

კორუფცია კონკურენტული ბრძოლის უპატიოსნო ხერხია, რადგან წინადადებათა ობიექტურ შედარებას მოტყუებითი კეთილგანწყობით ცვლის, ხოლო ბაზარს გაევლენის არხებად აქცევს და წარმოქმნის დაბრკოლებებს, რომლის გადალახვა მხოლოდ თავისებური საგზაო გადასახადის გადახდით არის შესაძლებელი. ეს ერთმანეთში ურევს გარიგების მომგებიანობის გათვლებს, როგორც მომმარაგებელთან, ასევე კლიენტთანაც. ამ თვალსაზრისით, 1997 წლის დეკემბერში OECD-მ მიიღო საერთაშორისო კონვენცია საერთაშორისო სავაჭრო გარიგებების წარმოების დროს კორუფციასთან ბრძოლის შესახებ, რომელიც ეკონომიკური და ზნეობრივი გაჯანსაღების ზომას წარმოადგენს. ყველა თავისი ნაკლოვანების მიუხედავად, მან ეკონომიკურ დიპლომატიაში სიახლე შეიტანა, რადგან სახელმწიფოებმა მისი რატიფიკაცია მოახდინეს და სცნეს, რომ აუცილებელია ეროვნული სისხლის სამართლის კოდექსში ცვლილებები. სახელმწიფოებმა საზღვრების გადალახვის დროს მექრთამეობა ნამდვილად უნდა აღიარონ სისხლის სამართლის დანაშაულად და დასაჯონ ისეთი სანქციებით, რომელსაც ულირსნი ანალოგიური საქციელის დროს თავის ქვეყანაში იღებენ.

რაც შეეხება მონოპოლიური მდგომარეობის დამყარებაზე კონტროლს, მასზე საერთაშორისო ბაზარზე კონკურენციის მდგომარეობის შესახებ გარკვეული შემაჯამებელი დასკვნა გაკეთდა. ეკონომიკის უნივერსალიზაციის ეპოქაში უკვე არც ეროვნული და არც თანამეგობრობის დონე საკმარისი არ არის. იმის გამო, რომ მეწარმეებს, როგორც წესი, სახელმწიფოები უჭერენ მხარს, შეშფოთებისა და დიპლომატიური დემარშისათვის ახალი საბაბი ჩნდება. ინტერნაციონალიზაცია განსაკუთრებით მაშინ შეიმჩნევა, როცა ქვეყნის ხელისუფლება ხელს ჰკიდებს ოპერაციებს კონკურენციის სფეროში მის ფარგლებს გარეთ. ამ მხრივ დიდად საგულისხმოა ევროკავშირის კომისიის მოღვაწეობა. იგი აღიჭურვა წევრი-ქვეყნების გადაწყვეტილების სრული უფლებით, ე.ი. ეკონომიკური

დიპლომატიის აქტით. ამის საფუძველზე ევროკავშირმა 1990 წელს მიიღო დადგენილება, რომლის საფუძველზე მის განკარგულებაში აღმოჩნდა საწარმოების ნებისმიერი ჯგუფი, თუ მათი ერთობლივი ბრუნვა 5 მლრდ ეკიუს აღემატებოდა, რომლის არანაკლებ 250 მლნ ევროკავშირის წილზე მოდის. კომისიას უნდა მიეღო გადაწყვეტილება, ხომ არ შეუშლიდა ხელს მოცემული ჯგუფის საქმიანობა ევროპულ ბაზარზე კონკურენტულ ბრძოლას, იმისგან დამოუკიდებლად, ეს ჯგუფი არის ევროპული თუ არა. ამასთან ერთად მას თავისი გადაწყვეტილებების შესრულების უზრუნველყოფისათვის იურიდიული უფლებამოსილება გააჩნია. ჯგუფი, რომელიც მათ არ დაემორჩილებოდა მისი ბრუნვის 10%-მდე დაჯარიმდებოდა, ხოლო ოპერაციები, რომელიც ევროკავშირის ტერიტორიაზე შესრულდა, უკანონოდ ჩაითვლებოდა. სასჯელი არც ისე მკაცრია, როგორც აკრძალვა, ბუნებრივად, შეუძლებელია თუ ოპერაცია ევროკავშირის საზღვრებს გარეთ სრულდება, მაგრამ ძალზე გამომაფხიზლებლად მოქმედებს. მან თავის დროზე, ასე აიძულა ამერიკული კორპორაცია „კიმბერლი-კლარკი“ (Kimberly-Clark Corporation) და კომპანია „სკოტ პეიპერი“ (Scott Paper), რომ 1995 წელს გაერთიანებულიყვნენ, რათა მსოფლიოში ერთჯერადი მოხმარების ქაღალდის ნაწარმის უმსხვილესი მწარმოებლები გამხდარიყვნენ და ერთი თავისი ქარხანა ინგლისში გაეყიდათ. ხსენებულმა კომისიამ ბრიტანულ კომპანია „ლონროს“ და სამხრეთ-აფრიკულ (ანუ ინგლის-ამერიკული) „ჯენკორს“ პლატინის ბაზრისათვის შესაძლო შედეგების გამო გაერთიანება აუკრძალა, რამაც ეს პროექტი ჩაშალა. ზუსტად ასევე „აეროსპასიალი“ (ფრანგული ფირმა – აწარმოებს სამხედრო ვერტმფრენებს) და აერონავტიკის კომპანია „ალენია“ (იტალიური) იძულებულნი იყვნენ, უარი ეთქვათ კომპანია „დე ჰევილენდი“-ს (Havilland Aircraft Company) (თავის დროზე „ბოინგის“ კანადის ფილიალი) ყიდვაზე, რადგან კომისიას მის მიმართ უარყოფითი დამოკიდებულება ჰქონდა. ეს აიხსნებოდა არა საწარმოო სტრუქტურებით ან ევროპის ავიასაამშენებლო მრეწველობის გასაღების ბაზრებით, არამედ მსოფლიო ბაზარზე ტურბორეაქტიული ძრავების მდგომარეობით.

კომისიამ მსოფლიოში ყველაზე დიდ კონცერნ „ნესტლე“-ს (შვეიცარია) მისცა ნებართვა ფირმა მიეყიდა პერიესათვის (Perier – საფრანგეთი) მხოლოდ იმ პირობით, რომ „ნესტლე“ „ვოლვიკ“-ს (Volvic – მინერალური წყალი – საფრანგეთი) „დანონი“-ს ჯგუფს დაუთმობდა.

1997 წელს ევროკავშირის კომისია ე.წ. „ექსტერიტორიულობის“ გზაზე შექმნილი მონოპოლიური მდგომარეობის შესწავლის გამო „ბოინგისა“ და „მაკდონელ დუგლასის“ კომპანიების გაერთიანების საკითხის განხილვის დროს უფრო შორს წავიდა. საუბარი ეხებოდა ორ ამერიკულ კომპანიას, რომელიც თვითმფრინავების ბაზარზე გიგანტურ მასშტაბებსა და თითქმის განუყოფელ ძალაუფლებას ფლობს და ას დასაჯდომ ადგილზე მეტი აქვს. ამჟამად არსებული საჰაერო ფლოტის პირობებში ოპერაცია არ გაუპროტესტებიათ იმის გამო, რომ აშშ-ს ანტიტრესტული ხელისუფლების ორგანომ – *ფედერალურმა საავჭრო კომისიამ* ის უსიტყვოდ მოიწონა. სხვა დანარჩენს თავი რომ დავანებოთ, ევროკომისია ბრალს დებდა კომპანია „ბოინგს“ მის ახალ პოლიტიკაზე, რადგან მან განსაკუთრებული უფლებები მიანიჭა გრძელვადიანი ხელშეკრულებების დადებას. თუმცა, ამ დრომდე ეს პოლიტიკა ტარდებოდა აშშ-ში მხოლოდ სამი ამერიკული კომპანიის მიმართ („ამერიკენ ერლაინზ“, „დელტა“ და „კონტინენტალი“). კომისიამ მასში დაინახა არა მხოლოდ უფრო მეტად განმტკიცების საშუალება, არამედ ახალი გაერთიანების მონოპოლიური მდგომარეობა, ასევე ბლოკირების ხერხი და საკმაოდ დიდი დროით (20 წელი) ბაზრებზე დაშვების ჩაკეტვა და საავიაციო კომპანიების არჩევის თავისუფლების შეზღუდვა. იმის შიშით, რომ კომისიის პროექტს უარყოფდნენ, კომპანია „ბოინგი“ საბოლოოდ ზოგიერთ შესწორებებზე დათანხმდა, კერძოდ, უარი თქვა გრძელვადიან კონტრაქტებზე განსაკუთრებული უფლებების მინიჭების შესახებ.

ასეთი მიდგომა მარტო ევროკავშირს არ ახასიათებს. *ფედერალური საავჭრო კომისია* ასე ეძცევა წარმოებებს, რომლებიც აშშ-ს ფარგლებს გარეთ მდებარეობს, მაგრამ მათ ბაზარზე მოქმედებს: 1966 წელს აშშ დათანხმდა ორი შვეიცარიული ფარმაცევტული კომპანიის „სანდოზისა“

(Sandoz) და „სიბა-გეიგის“ (Ciba-Geigy) გაერთიანებას, მხოლოდ იმ პირობით, რომ ისინი შეწყვეტდნენ სიმინდისათვის ჰერბიციდების და პარაზიტების გასანადგურებელი ზოგიერთი პრეპარატის წარმოებას. 1997 წელს კი, სწორედ იმ დროს, როდესაც ევროკავშირის კომისიამ განიხილა „ბოინგისა“ და „მაკდონელ დუგლასის“ გაერთიანების საკითხი, ის სწავლობდა მსგავს საკითხს გინესისა და გრენდ მეტროპოლიტენის მიმართ.

ეკონომიკის უნივერსალიზაციის შედეგებს ყველაზე ნათლად ადასტურებს ცვლილებები, რომელიც აუცილებლობის გამო ოპერაციებზე კონტროლმა განიცადა. ცხადია, ეს კონკურენციის წესებს საფრთხეს უქმნიდა. ეროვნული საკითხები საერთაშორისო სფეროში გადავიდა. იქმნება ხელისუფლების ორგანოები, რომელთაც უფლებამოსილება ოპერაციების განხილვისათვის ეძლევათ. ყოველივე ეს ეროვნული ტერიტორიების გარეთ ხდება და მათი რეგლამენტირება, მოთხოვნების იგნორირება სხვა კონტინენტის დაინტერესებულ წარმოებებს არ შეუძლიათ. ყველაფერი ეს ახალ ასპარეზს უხსნის ეკონომიკური დიპლომატიის საქმიანობას, რომელსაც გარემოების მიხედვით შეუძლია გამოვიდეს პროტესტით ოდინდელი ეროვნული სფეროების დასაცავად და ახალი ეკონომიკური საქმიანობის სფეროების ორგანიზაციას შეუდგეს.

§ 3 გლობალიზაცია: დიპლომატიური საქმიანობის საგარეოდან საშინაო პოლიტიკაზე გადართვა

თანამედროვე ეტაპზე გლობალური კაპიტალიზმი და თავისუფალი ბაზარი ეკონომიკური პროგრესის ყველაზე ეფექტიანი მამოძრავებელო ძალაა. საბაზრო გლობალიზაციის იდეურ ფუნდამენტად ნეოლიბერალიზმი ითვლება. მისი ადეპტების აზრით, თავისუფალ ბაზარს ალტერნატივა არ გააჩნია. ნეოლიბერალი ამერიკელი ეკონომისტი, ნობელის პრემიის ლაურეატი მილტონ ფრიდმანი თავის წიგნში „კაპიტალიზმი და თავისუფლება“ („Capitalizm and Freedom“, 1962) მიიჩნევს, რომ დემოკრატიის არსი

მოგების მიღებაა და ნებისმიერი მთავრობა, რომელიც ანტისაბაზრო პოლიტიკას ატარებს ანტიდემოკრატიულია. ასეა თუ ისე, საერთაშორისო ეკონომიკის გლობალიზაცია დღეს სახეზეა. საშინაო და საგარეო ეკონომიკას შორის დაბრკოლებები მოიხსნა და ამით კიდევ ერთი ეტაპი გადაილახა. ჩვენ უკვე ვნახეთ, რომ ეკონომიკურმა დიპლომატიამ ეკონომიკური გაცვლის სხვადასხვა სახეები სავაჭრო ურთიერთობებით შეავსო, რომელიც მისი თავდაპირველი საქმიანობის სფეროს შეადგენდა. გარდა ამისა, იგი დადგა აუცილებლობის წინაშე, რომ განუხრელად ეფიქრა და თავის თავზე აეღო სახელმწიფოთაშორისი მზრუნველობის სხვა სახეობები, ასევე თავისუფალი კონკურენციის რეჟიმი, რომელსაც ეს ურთიერთობები ექვემდებარება. ახლა ეკონომიკურ დიპლომატიას თავისი საქმიანობის გადატანა უფრო მაღალ დონეზე უწევს, კერძოდ, გადასვლა ფაქტორებზე, რომლებიც უზრუნველყოფს დაბალანსებას, მოწესრიგებულობას, წინსვლით განვითარებას და სხვადასხვა ქვეყნის ეკონომიკის თავსებადობას. მოკლედ რომ ვთქვათ, იგი უნდა ამაღლდეს მაკროეკონომიკის დონეზე, ანუ ყურადღებით მისდიოს პარამეტრებს, რომელიც ეკონომიკურ მექანიზმს ახასიათებს და დაარეგულიროს ფაქტორები, რომელზეც დამოკიდებულია ეკონომიკის შეუფერხებელი ფუნქციონირება: მოხმარება, დაგროვების დონე, კაპიტალდაბანდებები, სავალუტო ლიკვიდობა, მთლიანი პროდუქტი.

ამ ახალ სფეროში ეკონომიკური დიპლომატიის ყურადღებას იპყრობს სამი მნიშვნელოვანი ფაქტორი *საბაზრო ეკონომიკის სფეროს გაფართოება, პარტნიორების ეკონომიკური სიჯანსაღის უზრუნველყოფა, მსოფლიო ეკონომიკის წონასწორობა.*:

საბაზრო ეკონომიკის სფერო იმ ქვეყნებზეც კი ვრცელდება, რომლებიც არ იცნობენ მრავალპარტიულ დემოკრატიას. ეს ხელს არ უშლის მსოფლიო ეკონომიკის ნორმალურ ფუნქციონირებას. თუმცა, აუცილებლობა იმაში მდგომარეობს, რომ ყველა ეკონომიკური სისტემა ერთ თარგზე იყოს მოჭრილი, რადგან თუ ისინი ყველა ერთ ფუნდამენტზე დგანან, მაშინ მათი ურთიერთობები ადვილად ყალიბდება და უფრო ფართო დარგებს მოიცა-

ვენ. ამ დროს ბაზრების შეფასების მიდგომა მეტად ერთგვაროვანი ხდება, ქცევის მიმართულება ადვილად პროგნოზირებადია, შემოსავლების კრიტერიუმებზე მოლაპარაკება და პარტნიორული კავშირების დამყარება შედარებით მარტივი. ძნელი გასაგები არ არის, რომ 1989 წლის შემდეგ ყოფილი საბჭოთა კავშირის ტერიტორიაზე წარმოქმნილმა სახელმწიფოებმა საკუთარი არჩევანი საბაზრო ეკონომიკის სასარგებლოდ გააკეთეს და საერთაშორისო საზოგადოებამ, სურვილი გამოთქვა, რომ მათ ახალ რელსებზე გადასვლაში დახმარებოდა. ეს უფრო დიდი რამ იყო, ვიდრე უწყებების ან ეკონომიკის ხელმძღვანელთა ტექნიკური თანამშრომლობის პროგრამა. მასში *ალირიცხება* მრავალი ე.წ. „შრომის ნაყოფიერების ამაღლების მისიები“, რომელიც 50-იან წლებში „მარშალის გეგმის“ ჩარჩოებში ჩამოყალიბდა. უწინარეს ყოვლისა, ცენტრალიზებული და ბიუროკრატიული ეკონომიკიდან საბაზრო, დეცენტრალიზებულ ეკონომიკაზე გადასვლა უდიდეს სირთულეს წარმოადგენდა და დაძაბულ მუშაობას მოითხოვდა. პირველ რიგში აუცილებელი იყო იმის მოფიქრება, თუ როგორ გარდაქმნილიყო კოლექტიური ცხოვრების შემადგენელი ნაწილები (უჯრედები), რათა საზოგადოების ცხოვრების წესში, იურიდიულ და საგადასახადო ინსტიტუტებსა და სახელმწიფო ხელისუფლების ზოგიერთ როლში ღრმა ცვილებები შეეტანათ. აქ მთავარი იმაში იმალება, რასაც საბაზრო ეკონომიკაში ჩართვა ეწოდება, რომელიც არის გაცვლის თავისუფლების, ეკონომიკური სისტემებისა და წარმოებების შეკავშირების სწორი არჩევანის გარანტი. ამ უკანასკნელს უტყუარი აზრით ავსებს ორ ან მრავალმხრივ საფუძველზე შემუშავებული პროგრამები. ამ უკანასკნელთა შორის, ერთი მხრივ, გამოიყოფა რეკონსტრუქციისა და *განვითარების ევროპის ბანკის* (EBRD) შექმნა, რომლის ამოცანას წარმოადგენს ეკონომიკის აღდგენა, უმთავრესად კერძო მეწარმეობის განვითარება, ხოლო, მეორე მხრივ, საერთაშორისო სავალუტო ფონდის მიერ 1993 წელს „სისტემური გარდაქმნების შეღავათიანი პირობების“ – „სალაროს ფანჯრის“ შექმნა, რომელსაც ეკონომიკური ურთიერთდახმარების საბჭოს (სოციალისტური სახელმწიფოების

მთავრობათაშორისი ეკონომიკური ორგანიზაცია, რომელიც 1949 წელს შეიქმნა) ყოფილი წევრები საბაზრო ეკონომიკაზე უნდა გადაეყვანა, იმ პირობით, რომ ისინი განახორციელებდნენ ვალუტის სტაბილურობას, ინფლაციის დონეზე კონტროლს და სავაჭრო პოლიტიკური შეზღუდვების მოხსნას.

პარტნიორთა საშინაო პოლიტიკა ყურადღების ფოკუსში ორი მთავარი მიზეზის გამო აღმოჩნდა.

პირველი, პარტნიორთა მიერ სხვა ქვეყნების მიმართ გატარებული ეკონომიური პოლიტიკა ხელს უწყობს ან მოქმედების დიდ თავისუფლებას აძლევს ან ზღუდავს მათ, რომელნიც მსგავს გარემოებებში ზუსტად ასე იქცევიან. 1981-1983 წლებში საფრანგეთის ეკონომიკური აღმავლობის პოლიტიკის ჩავარდნამ აჩვენა, რომ არ შეიძლება გარე კონიუნქტურის წინააღმდეგ მოქმედება, რაც ამ წლების მანძილზე არაერთხელ ნავთობის მეორე შოკის შორეული შედეგების ზემოქმედების გამო შეიმჩნეოდა. ამან მკაფიოდ აჩვენა, რომ ეკონომიკური ზრდის პოლიტიკა ნაყოფიერი შეიძლება მხოლოდ საერთაშორისო მასშტაბთან მისი შეთანხმების პირობების დროს გახდეს. წინააღმდეგ შემთხვევაში მას სხვა ქვეყნების მიერ გატარებული შეზღუდვების პოლიტიკა (რომელიც შეამცირებს გასაღების ბაზრებს და გაამკაცრებს კონკურენციას) იმ ზომით მოშლის, რა ზომითაც საწინააღმდეგო ეკონომიკური კურსები ერთმანეთს ვნებენ და შეუძლიათ ერთი ან მეორე მხარის ძალისხმევა არაფრად აქციონ; ასეთ შემთხვევაში ხელისუფალთათვის სხვა მთავრობების განზრახვების მკაფიოდ გაგება ძალიან ფასეულ ინფორმაციას წარმოადგენს და ამაში დიპლომატიის, რომელიც ხელისუფლების წინაშე ანგარიშვალდებულია, როლი შეუდარებლად დიდია. თუ რისკენ მივყავართ ამას ქვემოთ იქნება ნაჩვენები.

მეორე მხრივ, ნებისმიერი ქვეყნის ეკონომიკური კეთილდღეობა იმ მოთხოვნაში რეალიზდება, რომელიც მიმართულია გარე ბაზრებზე, რაც პარტნიორებისათვის ექსპორტისა და სამუშაო ადგილების ზრდის ტოლფასია. ამგვარად, ინფორმაციის გაცვლის, საკუთარი აზრისა და სურვილების გამოთქმის საბაბი ჩნდება, რომელიც შეიძ-

ლება სწრაფ დაკმაყოფილებას ითხოვს. არსებითად, უცხოური სახელმწიფოების მხრიდან ასეთი სახის მოთხოვნილება დიდი ხანია ჩართულია ნებისმიერი ქვეყნის ეკონომიკურ პროგნოზებში. ამასთან ერთად, მსოფლიოში ამჟამად დამყარებულმა ურთიერთკავშირებმა იქამდე მიგვიყვანა, რომ არაპირდაპირ შედეგებს უფრო მეტი ანგარიში უნდა გაუწიოთ, ვიდრე – პირდაპირს, ვინაიდან ნამდვილად მტკივნეული დარტყმები მოდის იქიდან, საიდანაც მას არ ელოდებიან. ასე, მაგალითად, საფრანგეთი გერმანიის ეკონომიკური სიტუაციის მიმართ ძალიან მგრძნობიარეა. ეს უკანასკნელი დიდი ხანია საფრანგეთის მნიშვნელოვანი მიმწოდებელი და კლიენტია. ამასთან ერთად საფრანგეთს უწევს, რომ თვალყური ადევნოს აშშ-ს ეკონომიკურ განვითარებას. მარტალია, იგი ამერიკის გასაღების მთავარ ბაზარზე არ ირიცხება, მაგრამ ამერიკის ეკონომიკის კეთილდღეობას იმდენად მნიშვნელოვანი ზეგავლენა აქვს საფრანგეთის ბევრ კლიენტზე და მთლიანად საერთაშორისო ვითარებაზე, რომ მისი შედეგები საფრანგეთშიც იგრძნობა. სხვას რომ თავი დავანებოთ, დოლარის კურსი ყველა იმპორტული საქონლის ფასზე აისახება, რომელიც დოლარებში შემოდის. მაგალითად, ნავთობზე, თვითმფრინავმშენებლობაზე და მრეწველობის ყველა დარგის კონკურენტუნარიანობაზე, სადაც ფასები დოლარებში დგინდება.

უფრო ფართო აზრით, თანამედროვე მსოფლიო ეკონომიკის შემადგენელი ელემენტები ისე მტკიცედ არის ერთმანეთზე გადაბმული, რომ ის, რაც ხდება შორეულ ქვეყნებში და არ წარმოადგენს მოცემული ქვეყნის პარტნიორს, შეიძლება მასში მოულოდნელი რყევის მიზეზი გახდეს. ასე, მაგალითად, 1997 წლის ზაფხულში ვალუტის კრიზისი უბრალოდ იმიტომ აისახა ჩეხურ, პოლონურ, სამხრეთ-აფრიკულ და ბრაზილიურ ვალუტაზე, რომ შეშინებული მეანაბრეები იძულებულნი იყვნენ ახალ ან გარდამავალ პერიოდში მყოფი ქვეყნების ეკონომიკაში ყველა თავისი კაპიტალის დაბანდება ხელახლა გადაესინჯათ. ამასთან დაკავშირებით საერთაშორისო სავალუტო ფონდის მმართველმა დირექტორმა და აღმასრულებელი საბჭოს თავმჯდომარემ მიშელ კამდესიუმ (1987-2000

წწ.) შენიშნა: „გლობალიზირებულ სამყაროში შეიძლება მეზობლის სისუსტის მსხვერპლი გახდე (...) ჩვენ ვცხოვრობთ მსოფლიოში, სადაც გვიწევს მეზობლების ცოდვებზე ვაგოთ პასუხი“.[1] როგორც ვხედავთ, ჩვენს საზღვრებს გარეთ მომხდარი ყველა მოვლენა მასში მონაწილეებად გვაქცევს.

ცხადია, ყოველივე ეს სიახლეების წინაშე გვაყენებს. დღეს ეს მდგომარეობს იმაში, რომ სხვადასხვა ქვეყნის ეროვნული ეკონომიკა რეგულარულად ერთვება საერთაშორისო კონფერენციების დღის წესრიგში, სადაც სახელმწიფოებს არა მარტო რეკომენდაციები ეძლევათ, არამედ მათ მიმართავენ დაჟინებული თხოვნით, გამოთქვამენ საჯაროდ იმათ მიმართ, ვისი ეკონომიკაც „კოჭლობას“ იწყებს, ხოლო იმათ, ვისაც არ სურთ მსოფლიო ეკონომიკაში მათთვის მიჩენილი როლი შეასრულონ, დამაჯერებლად სთხოვენ, რომ თავიანთი ადგილი დაიკავონ. ამასთან დაკავშირებით ერთი ყველაზე საყურადღებო მაგალითია პოლიტიკური კურსის შეთანხმების პროგრამა, რომელსაც 1977-78 წლებში დაედო სათავე. აშშ-ს პრეზიდენტ ჯიმი კარტერის (1977-1981 წწ.) მეთაურობით მრავლისაღმთქმელი პროგრამა გამოაცხადეს, რომელმაც შემდეგში „ლოკომოტივის პოლიტიკის“ სახელწოდება მიიღო. პროგრამის თანახმად, საგადასახადო ბალანსის დადებითი სალდოს და ინფლაციის დაბალი დონის ქვეყნებს უნდა აემაღლებინათ ეკონომიკური ზრდის ტემპები, რათა სხვებიც ამ გზით წაეყვანათ და ამით უზრუნველეყოთ წონასწორობა მსოფლიო მეურნეობაში. ისინი დაჟინებით ითხოვდნენ, რომ გერმანია და იაპონია მსოფლიოში საქმიანი აქტიურობის მხარდასაჭერად საბიუჯეტო ხარჯების ზრდაზე გადასულიყვნენ. 1977 წლის ბოლოს იაპონიამ მიიღო ზომები, რომელიც მიმართული იყო ბიუჯეტის და ვალუტის ხარჯების მკვეთრ ზრდაზე, ხოლო 1978 წელს მნიშვნელოვნად გაზარდა საგარეო დახმარება, მაგრამ გერმანიამ, რომელმაც არ მოიწონა ეკონომიკურ პოლიტიკასთან მიმართებაში ასეთ ასიმეტრიული მიდგომა, მოითხოვა, რომ სხვა ქვეყნებიც წასულიყვნენ მსხვერ-

[1] http://www.banki.ru/news/bankpress/?id=1417684

პლზე. მან დაიწყო აშშ-ზე ზეწოლა იმის მისაღწევად, რათა მათ მოეწესრიგებინათ საკუთარი ენერგეტიკული პოლიტიკა, კერძოდ, უარი ეთქვათ შიდა ბაზარზე, ნავთობისა და გაზის ფასების შეკავებაზე, აეწიათ ის მსოფლიო დონემდე, რასაც უნდა გამოეწვია ნავთობის დეფიციტის შემცირება და ენერგიის ეკონომია. შემდეგ დიდი შვიდეულის ქვეყნების ურთიერთვალდებულებების კომპლექსი ჩამოყალიბდა. ამან 1978 წელს ბონის თათბირის კომუნიკეში ჰპოვა ასახვა (ამ ყველაზე მეტად დაბალანსებულმა მიდგომამ „სტრატეგიის მცველის“ სახელწოდება მიიღო). შემდგომ მას ყველა ქვეყანა განუხრელად ასრულებდა. ეს დამაჯერებლად ამტკიცებს მაკროეკონომიკური პოლიტიკის კოორდინაციის შესაძლებლობას. სამწუხაროდ, ნავთობის მეორე კრიზისმა, რომელიც ნახევარი წლის შემდეგ გაჩაღდა, ამ განზრახვების განხორციელებას ხელი შეუშალა, მითუმეტეს, რომ ბუნდესბანკმა სავალუტო სფეროში მთელი რიგი შეღავათები შემოიღო. კლავ გაღრმავდა სავაჭრო ბალანსების დეფიციტი, დაიწყო ახალი ინფლაცია და გერმანია, რომელსაც დანაკარგები ჰქონდა, მწარედ ნანობდა, რომ ამ საქმიანობაში მონაწილეობის მიღებას დათანხმდა.

მიღებული გაკვეთილი დავიწყებას არ ეძლეოდა. 1985 წელს საბიუჯეტო დანახარჯების გაზრდისა და სავალუტო შეკავების ერთობლივი მოქმედების გამო მოხდა დოლარის კურსის მკვეთრი აწევა და აშშ-ს შიგა და საგარეო დეფიციტის საშიში ზრდა. ვაშინგტონმა დიდი შვიდეულიდან თავის პარტნიორებს მოსთხოვა, რომ ეკონომიკური ზრდის სტიმულირების ძლიერი ზომები მიეღოთ, მაგრამ გერმანიამ სასტიკი უარი განაცხადა და ყველა ქვეყანამ ერთხმად მოითხოვა, რომ აშშ-მ თავისი სავალუტო პოლიტიკა უნდა შეარბილოს და ბიუჯეტის დეფიციტი შეამციროს. ამის შედეგად, დაუყონებლივ დაიდო შეთანხმებები პლაზასა და ლუვრში.

გარკვეული აზრით, ჩატარებული თათბირების თემატიკა ერთფეროვანი იყო, ვინაიდან საუბარი ერთსა და იმავე თემას ეხებოდა: ინფლაციის საშიშროების წინაშე სიფხიზლე, წარმოების შეკვეცა, ბიუჯეტის დეფიციტი, საგარეო გათვლების ანგარიშსწორების დაბალანსება

მხოლოდ განსხვავებული გარემოების მიხედვით. მოკლედ რომ ვთქვათ, ხან ერთ, ხან მეორე სიუჟეტში ეძებდნენ საყრდენს. ყველაზე მეტად საკვირველი ისაა, რომ რამდენიმე წლის მანძილზე საშინაო საქმეების უცხოურ ქვეყნებთან განხილვა და მათთვის რჩევების მიცემა იმის შესახებ, თუ რა უნდა გააკეთონ ჩვეულებრივი მოვლენა გახდა.

ამასთან ერთად, თავში არავის მოსდის, რომ სხვა ქვეყნის შიდა საქმეებში დაუშვებელი ჩარევა ხდება. უწინდელ დროში დიპლომატიური წესები ასეთ საუბრებს გამორიცხავდა, რადგან მეზობლის ღობის გავლით სხვა მხარეს გახედვა დაუშვებლად ითვლებოდა. ამჟამად, საყურადღებო მოვლენასთან გვაქვს საქმე, რადგან მოვიდა დრო, როცა უცხოთა საქმეებში ერევიან და ეკონომიკური დიპლომატიაც განზე არ დარჩა. იგი ყველაზე იდუმალ ეკონომიკაში იხედება და ზოგჯერ მას წვრილმანებამდე იკვლევს. ასე მაგალითად, როდესაც 80-იანი წლების მეორე ნახევარში აშშ-მ ევროპის გაერთიანების კვალდაკვალ იაპონიას ისევ შესთავაზა ბოლოს და ბოლოს გაეხსნა თავისი ეკონომიკა, მათ აამოქმედეს დიპლომატიის ყველა საშუალება. ამას მოჰყვა ამერიკა-იაპონიის მოლაპარაკებების სერია, კერძოდ, სტრუქტურული დაბრკოლებების აღმოფხვრის (1989-1990 წწ.) ინიციატივა. აშშ-მ იაპონიას საცალო ვაჭრობის ლიბერალიზაცია (ზონების განაწილება) და ანტიმონოპოლიური კანონმდებლობის უფრო მკაცრად დაცვა შესთავაზა, სანაცვლოდ იაპონიამ მოუწოდა აშშ-ს, რომ საბიუჯეტო დეფიციტი შეემცირებინა და მისი დაფინანსებისათვის შიგა წყაროებიდან უფრო მნიშვნელოვანი საშუალებები მოეზიდა. მოლაპარაკებების ეს ეტაპი ყურადსაღებია იმდენად, რამდენადაც მაკროეკონომიკური დისბალანსის აღმოფხვრას შეეცადნენ, რომელიც სავაჭრო დისბალანსის კვალდაკვალ წარმოიშობა. ეს საუცხოოა იმითაც, რომ მან საერთაშორისო მოლაპარაკებები ეკონომიკის შიგა საკითხებისაკენ მიმართა, რომელიც შეიძლება საერთაშორისო საქმეებისაგან ძალიან დაშორებულად მოგვეჩვენოს, ზოგჯერ კი – ჩვეულებრივად. მაგალითად, მოლაპარაკების მსვლელობაში ახსენეს ფასები, მიწის ნაკვეთებზე დიდი ტოკიოს რაიონ-

ში (ამერიკული კაპიტალის დამბანდებლებისათვის უზომოდ მაღალი) და აშშ-ში საკრედიტო ბარათების გამოყენება (დაგროვების ხარჯზე მოთხოვნილების მიდრეკილებას ზრდის). ამ მხრივ, ხსენებული მოლაპარაკებები ძლიერ განსხვავდება ამერიკელებისა და იაპონელების სხვა შეხვედრებისაგან, როდესაც განსაკუთრებული ყურადღება სექტორული საგარეო ვაჭრობის სტრატეგიას მიექცა, რომელიც გულისხმობდა ან ანგარიშების გაფორმების ტრადიციულ ლიბერალიზაციას (80-იანი წლების ბოლოს მოლაპარაკებები ჯერ კომუნიკაციების, ელექტრონიკის, სამედიცინო დანადგარების და ფარმაცევტული პრეპარატების დარგში, ხოლო შემდეგ – თანამგზავრების, ძლიერი ელექტრო გამომთვლელი მანქანების და ხის გადამამუშავებელი მრეწველობის ნაწარმის) ან აშშ-ში იაპონური შესყიდვების გეგმებს (მოლაპარაკებები ნახევარგამტარების შეძენაზე 1989 წელს და ავტომშენებლობის პროდუქციაზე 1992 წელს). ეს სავსებით უჩვეულო ვალდებულებები, რა თქმა უნდა, ძლიერ განსხვავდება გლობალური პოლიტიკისაგან, რომელსაც ახორციელებენ სხვა ქვეყნები. ხელისუფლების მეთვალყურეობის ქვეშ მსგავსი ვაჭრობა არ შედის თავისუფალი ვაჭრობის მეთოდებში, რომელიც საყოველთაოდ მიღებული წესი გახდა. იაპონური ბაზრის დამცველი ზღუდე მეტისმეტ გამძლედ ჩაითვალა, რათა საბაჟო დაბრკოლებები ტრადიციული მეთოდებით გადაელახათ, რომელიც თავისთავად ნაკლებად ეფექტიანი აღმოჩნდა.

მსოფლიო ეკონომიკის წონასწორობა საერთაშორისო ეკონომიკური დიპლომატიის ტრადიციული თემა გახდა, მაგრამ XX საუკუნის დასასრულს მან ახალი აზრი შეიძინა, ვინაიდან ისტორიაში ეს მცნება მთელ პლანეტაზე პირველად გავრცელდა. ზოგიერთი სახელმწიფო, რომელმაც არ მოიწადინა მონაწილეობა მიეღო ეკონომიკის მრავალმხრივი რეგულირების სისტემაში, იზოლაციაში აღმოჩნდა. რუსეთი, რომელიც ყველა მრავალმხრივი ორგანიზაციის წევრობის კანდიდატი იყო, პარიზის კლუბში კრედიტორ-ქვეყნებს შორის მიიღეს და უკვე თითქმის შეიდა დიდ შვიდეულში.[1] ჩინეთი მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის (WTO) კარებზე აკაკუნებს, მას შემდეგ, რაც 1997 წელს ჩრდილოეთ კორეამ ბოლოს და ბოლოს საერთაშორისო სავალუტო ფონდს (IMF) მისცა უფლება, რომ მისი ეკონომიკური მდგომარეობა გამოეკვლია. ამის შედეგად ჯიუტი ქვეყნების რიცხვი შემცირდა: სირია, ერაყი და ირანამდე.

შორეულ პერსპექტივაში გლობალური წონასწორობის საკითხების ნუსხაში შედის მსოფლიო სავალუტო სისტემის საყრდენი რგოლები (ისინი ადრეც იხსენიებოდა და მათი რეგულირება კრიზისების გაჩენის მიხედვით აქ არ საჭიროებს ვრცელ განმარტებას) და განვითარების დონეებზე მოწყვეტა, რომლის ცენტრში უნდა იმყოფებოდეს მესამე სამყარო, მაგრამ ეს პრობლემა უკვე არსებითად მოხსნილია დღის წესრიგიდან. განვითარებადი ქვეყნების ჯგუფი როგორც პოლიტიკური, ასევე ეკონომიკური აზრით, დაიშალა. ახალი ინდუსტრიული ქვეყნები და ის ქვეყნები, რომლებიც მათ ეწევიან, თამაშიდან გამოვიდნენ, დანარჩენი კი საერთაშორისო თანამშრომლობის წყალობითა და მსოფლიო ბაზრის მექანიზმების მიღების გარეშე იმავე მიმართულებით უსიამოვნო მოძრაობას აგრძელებენ.

უახლოეს მომავალში მსოფლიო წონასწორობას არსებითად უკვე მხარში უდგას კონიუნქტურის რეგულირება. ის კარგად გამართული, მაგრამ, თავისი არსით, ახალი მექანიზმებით ყალიბდება, რომელიც უფრო ყურადღებით განხილვას საჭიროებს. მათ უმთავრესად პერიოდულ გამოკვლევებში ეთმობა ადგილი, რომელსაც საერთაშორისო ორგანიზაციები – ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაცია (OECD), ევროკავშირი, IMF, ბანკები და განვითარების ფონდები ატარებენ. ქვეყნის ეროვნული ეკონომიკის მდგომარეობის პერიოდული მიმოხილვა, ანუ ე.წ. „მრავალმხრივი კონტროლი“, იმ

[1] დენვერის თათბირის შემდეგ მაღალ ეშელონებში (1997 წ.) რუსეთი მიიღეს ჯგუფის არაეკონომიკურ ნაწილში, მაგრამ არის საფუძველი ვივარაუდოთ, რომ ის გახდება ორგანიზაციის სრულუფლებიანი წევრი, მაშინ ის გახდება დიდი რვიანი.

შემთხვევაში ხდება, როცა ისინი ფინანსურ ოპერაციებში მონაწილეობენ.

ევროპის ეკონომიკური თანამშრომლობის ორგანიზაციის (OEEC) მემკვიდრე ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციამ (OECD) დაარსების დღიდან სამდივნოს მოხსენების საფუძველზე, რომელიც შეიცავს მეთვალყურეობის ქვეშ მყოფ ეკონომიკურ კურსზე დაკვირვებასა და რეკომენდაციებს, თავისი წევრების საბიუჯეტო და სავალუტო პოლიტიკა მოაწესრიგა. ის ასევე კომიტეტის ჩარჩოებში მუდმივად ატარებდა აზრების გაზიარებას ფინანსთა და ეკონომიკის მინისტრებს და მუდმივ კომიტეტებში მათ მოადგილეებს შორის ეკონომიკური პოლიტიკის შესახებ. მათი მნიშვნელობა დროთა განმავლობაში იცვლებოდა. ძნელია ამ სხდომებზე გამოთქმული მოსაზრებების, შენიშვნებისა და რეკომენდაციების გაცვლის ნამდვილ სარგებლიანობაზე მსჯელობა, მაგრამ ამას ნამდვილად ამაოდ არ ჩაუვლია. ეს იმიტომ, რომ, ერთი მხრივ, რჩევა-დარიგების მოსმენის წესი მკვიდრდებოდა, მეორეს მხრივ, იმიტომ, რომ ჩატარებული სამუშაოს ხარისხი ამ დოკუმენტებს მორალურ წონას ანიჭებდა, რომელთა უარყოფა არ შეიძლება.

ევროკავშირის წიაღში სავალუტო საკითხებზე და ევროპის პოლიტიკაზე დიდი ხანია კომიტეტები წევრი-ქვეყნების ეკონომიკური და სავალუტო პოლიტიკის შესწავლით არიან დაკავებული, ხოლო ეკონომიკისა და ფინანსების მინისტრთა საბჭო მათ დასკვნებს იხილავს. ეკონომიკური და სავალუტო კავშირის შექმნას, ეკონომიკის სტაბილურობასა და ზრდას, მაასტრიხტის ხელშეკრულებებსა და პაქტის დებულებებს, ბუნებრივია, ამას მუდმივ გაცვლა-გამოცვლასთან მივყავართ: ევროზონის მონაწილეებისათვის სტაბილური პროგრამების შედგენა, დამაახლოვებელი განვითარების პროგრამების შექმნა იმათთვის, ვინც არ შეუერთდა მას და რეკომენდაციები იმათთვის, ვისაც არ სურს მასთან შეერთება. ინფორმაციების გაცვლა მუდმივად მიმდინარეობს და თათბირები გაძლიერებულ რეჟიმში ტარდება, მაგრამ აქ ჩვენ ვაწყდებით მექანიზმებს, რომელიც დამახასიათებელია სავალუტო კავშირისათვის და რამდენადმე უკან ვიხევთ ეკონომიკური დიპლომატიისგან, თუნდაც ეს ეხებოდეს ქვეყნებს, რომლებიც ევროკავშირში არ შედიან.

საერთაშორისო სავალუტო ფონდი (IMF) ასევე არის კოლექტიური ზედამხედველობის ცენტრი, რომელიც სამი მიმართულებით ახორციელებს თავის საქმიანობას.

პირველი, დებულების IV მუხლის შესაბამისად, ფონდი ყოველწლიურად სწავლობს თითოეული ქვეყნის მდგომარეობას. ეს მიმდინარეობს დახურულად და შედეგები არ ქვეყნდება.

მეორე, ფონდი თავის თავისა და დიდი შვიდეულის საჭიროებისათვის მრავალმხრივ ზედამხედველობას ახორციელებს. ეს შემოიღეს 1982 წელს ვერსალის უმაღლესი დონის თათბირზე და შემდგომ გაუმჯობესდა (1986 წლის ტოკიოს და 1987 წლის ვენეციის თათბირებზე, სადაც დამუშავდა კრიტერიუმების მთელი კომპლექსი).

მესამე, უპირველეს ყოვლისა, მისი მეთაურობით პრობლემური ეკონომიკის მქონე ქვეყნების მდგომარეობაზე ძალიან დიდი მნიშვნელობის მქონე საერთაშორისო დაკვირვებები ტარდება. ამ პროცესში დახმარების პირობის განმსაზღვრელი პოლიტიკით ხელმძღვანელობენ, რომელიც სავალდებულოა ყველასათვის და იშვიათ შემთხვევაში უშვებს გამონაკლისებს (სარეზერვო ტრანში, სესხების სპეციალური უფლება (SDR), შეღავათიანი საკომპენსაციო დაფინანსება). ასეთი ზედამხედველობის აზრი იმაში მდგომარეობს, რომ ფონდის დახმარება მკაცრად პასუხობდეს ეკონომიკური პოლიტიკის გარკვეულ ხასიათს. ფონდი ისე იქცევა, როგორც ყველა გამსესხებელი, მხოლოდ იმ განსხვავებით, რომ სესხების გამცემი ინსტიტუტის უკან დგანან სახელმწიფოები და სესხის ამღების მდგომარეობის შესწავლა, მისი პოლიტიკის და ეკონომიკური პერსპექტივების შეფასება საერთაშორისო გაერთიანების სახელით კეთდება. მსგავსი მოთხოვნები წარედგინა დიდ ბრიტანეთს 1967-1969 წლებში (სახელმწიფო სესხების ზედა ზღვრის დადგენა, საბანკო კრედიტების და ფულის მასის შეზღუდვა, გადახდის ბალანსთან და ბიუჯეტის აქტივთან დაკავშირებული პრობლემები). 1958 და 1969 წლებში საფრანგეთს სესხები მსგავსი პირობებით მიეცა (სახელმწიფო სახსრების და საბიუჯეტო

დეფიციტის ზედა ზღვრის დადგენა, კრედიტის შეზღუდვა, საგარეო ვაჭრობის ლიბერალიზაციის ჩატარების ვალდებულება). ამასთან დაკავშირებით კარონ კარერი სვამს შემდეგ კითხვას: „სინამდვილეში არსებობდა იმის საჭიროება, რომ ამ ორ ქვეყანას პირობები წაყენებოდა?“ „ცხადია, არა, – პასუხობს იგი, რადგან მასში საზეიმო სტილით გამოთქმული ეკონომიკური პოლიტიკის ამაღლების არსი ნებისმიერ შემთხვევაში ცხოვრებაში განხორციელდებოდა“.[1]

რა თქმა უნდა, მესამე სამყაროს ქვეყნების მიმართ სხვაგვარად იდგა დახმარების პირობის განმსაზღვრელი პოლიტიკის საქმე, კერძოდ, მაშველი ოპერაციების დროს, რომელსაც მიმართეს ამ ქვეყნების ზედავალიანებების მიზეზით 70-იანი წლებიდან, ძირითადად 80-იან წლებში და გვიანაც იმიტომ, რომ ისინი განიცდიდნენ ზრდის კრიზისს. IMF-მ დახმარების სანაცვლოდ მოითხოვა ზოგიერთი პირობის შესრულება და უცვლელად მისდევდა ბიუჯეტში წესრიგის დამყარებას, გარე სამყაროსთან კავშირების გაფართოებას, სავალდებულო საბაზრო კატეგორიებისა და შიდა მმართველობის შემოღებას, რომელსაც ვაშინგტონის შეთანხმება“ ეწოდა. ამ პრინციპებს მთავრობები თითქმის ყოველთვის ეკონომიკური პოლიტიკის მკვეთრ ცვლილებამდე მიჰყავდათ. წნეხის გარეშე ეს ცვლილებები სრულყოფილი, ხოლო იურიდიული ფორმები და გადახდის ვადები მკაცრად დაცული არ იქნებოდა. სიმართლე რომ ვთქვათ, ეკონომიკური პოლიტიკის დარგში ფონდის დანაწესები ყოველთვის არ აღიქმებოდა როგორც ბანკირის სიფრთხილის გამოვლენა, ან როგორც ეკონომიკური დიპლომატიის ნაყოფი. ხანდახან მათ დოქტრინალური უძრაობის გამოვლენად ან პოლიტიკურ ჩარევად მიიჩნევდნენ. რეაქცია ზოგჯერ ერთობ მძვინვარე იყო და მას თან ახლდა ამბოხებები (პერუში – 1976 წ., ეგვიპტეში – 1981 წ., მაროკოში, ტუნისსა და ბრაზილიაში – 1987 წ., ზამბიაში – 1986წ.). ხშირ შემთხვევაში კამათი ეკონომიკის ტექნიკური მხარიდან წმინდა სახით პოლიტიკაში გადადიოდა. ფონდი იძულებული იყო პოზიცია

[1] Carron de la Carrière, დასახ. ნაშრ., გვ. 137.

შეერბილებინა, ეკონომიკური ეფექტიანობის კრიტერიუმები ნაკლებად მკაცრი გაეხადა, სესხებისა და სტრუქტურული გარდაქმნის შეთავაზების სფეროში ფასდაკლება მოეხდინა, რომელიც 1986 წელს შემოიღეს. დაბოლოს, მეტი ანგარიში გაეწიათ ადგილობრივი პირობებისათვის და ელიარებინათ (1997 წ. ჰონკონგში თავის გენერალურ ასამბლეაზე), რომ საჭიროა კაპიტალის ბაზრების გახსნის პირობების და ვადების შეცვლა ქვეყნებისათვის, მათი საფინანსო ინსტიტუტების მდგრადობის შესაბამისად, სადაც ყალიბდება ეკონომიკა. რაც არ უნდა იყოს, რეკომენდაციები, რომელსაც ფონდი იძლევა, ყოველთვის ხალისით არ აღიქმება. ასე, მაგალითად, 1997 წლის კრიზისის დროს, რომელიც გამოიწვია განუზომელმა დავალიანებამ, გადასახადის ბალანსის დეფიციტმა, ეროვნული ვალუტის მაღალმა კურსმა და პრობლემებმა, რომელიც დაკავშირებული იყო ეკონომიკური ზრდის შენელებასთან, ტაილანდმა IMF-ის გეგმა მიიღო, რომელზეც მთელი წლის მანძილზე დაჟინებულ უარს ამბობდა. ეს მაშინ მოხდა, როცა კაპიტალმა გადინება დაიწყო, რაც გადაუდებელი ზომების გატარებას მოითხოვდა. ამ პროგრამით, რომელიც მნიშვნელოვანი ოდენობით მოკლევადიანი ფინანსური დახმარების სანაცვლოდ მიიღეს, გათვალისწინებული იყო ეკონომიკის გაჯანსაღება, გრძელვადიანი შედეგებით სტრუქტურული რეფორმების ჩატარება: გადახდაუუნარო ფინანსური დაწესებულებების დახურვა, ადგილობრივ ბანკებში უცხოური კაპიტალის თავისუფალი მოდინება (რაც უკვე იყო გაკეთებული ფონდის რეკომენდაციით მექსიკაში და არგენტინაში), პრივატიზაცია, სახელმწიფო ტარიფების მოწესრიგება და ა.შ. ამ კრიზისს აქვს მეტად საინტერესო რეგიონული თავისებურება, რომლის შესახებ დაწვრილებით V თავში იქნება საუბარი. ტაილანდის მერე რამდენიმე თვეში იმავე ფაქტორებმა, იმავე შედეგებამდე მიიყვანა ინდონეზია, შემდეგ კი – სამხრეთ კორეა. ეს ქვეყნები ფულის გაცემის შეწყვეტის შიშით იძულებულნი გახდნენ, დაუყონებლივ მიეღოთ მოთხოვნა, რომ წესრიგი დაემყარებინათ ეკონომიკაში და განეხორციელებინათ არაპოპულარული რეფორმები.

სულ რამდენიმე წელში ეკონომიკური დიპლომატია კომერციულ ამოცანებში გადაიზარდა, რომელიც მის წინაშე დაარსების დღიდან იდგა. 20-იან წლებში მას მიანდეს ეკონომიკა, რომელსაც ხელი 1945 წლის შემდეგ მოჰკიდა. პირველ ხანებში იგი შემოიფარგლა ეკონომიკის გარე მოვლენებით, ხოლო მოგვიანებით, ჯერ გამონაკლისის სახით, შემდეგ კი სულ უფრო ხშირად, თავისი საერთაშორისო ვალდებულებების განხორციელების სახით საშინაო საქმეების სფეროში დაიწყო შეღწევა. ამ საქმიანობის ახალი სახეები განუწყვეტლივ და ურყევად გადადიოდა მის წარმოებაში.

გარდა ამისა, შეიცვალა არა მარტო თვით პრობლემები, არამედ მათი გადაწყვეტის მეთოდებიც.

§ 4 ახალი მეთოდები დიპლომატიაში

1945 წლიდან თითქმის 1960 წლამდე ჭარბობდა მოლაპარაკებები საგარეო ეკონომიკური ურთიერთობების სფეროში. ამ პერიოდში ქვეყნები ვაჭრობის თავისუფლების და კაპიტალის მოძრაობაზე ერთმანეთს შორის თანხმდებიან, აუქმებენ კონტინგენტირებას, საბაჟო დაბრკოლებებს, ვაჭრობაში ადმინისტრაციულ ბარიერებს ათანხმებენ, მიზნებსა და ეტაპებს, საგადასახადო ბალანსების დეფიციტების და დაფინანსების მიზნით ერთიანდებიან. ეს ღონისძიებები მიზნად ისახავდა გარდამავალი პერიოდის დაძლევას. ისტორიის ეს მონაკვეთი არის „მარშალის გეგმის“, OECD-ს, აგრეთვე IMF-ისა და GATT-ის ფუნქციონირების პირველი წლების ეპოქა. სახელმწიფოები იმ ვალდებულებების გამორიცხვით, რომელიც მათ აიღეს საერთაშორისო მიმართულებით თავიანთ პოლიტიკას დამოუკიდებელ საფუძველზე ატარებენ., რასაც ყველა ქვეყნის ეკონომიკურ საქმიანობაში თავისუფალი ვაჭრობის პროგრამების შემადგენელ ნაწილად იქცა. რაც შეეხება წვრილმანებს, მაგალითად, სასაქონლო პოზიციას, იგი შეზღუდვებისაგან განთავისუფლდა და მას ყოველი ქვეყნის არჩევანი განსაზღვრავდა. გაცვლის კურსების რეგულირების სფეროში, კოორდინაცია ცუდად ხორციელდებოდა ან ის საერთოდ არ არსებობდა. 1949 წლის დევალვაციის შემდეგ არ ჩატარებულა კონსულტაციები, რომელსაც IMF-ის წესდება ითვალისწინებდა. ასე რომ, საგადასახადო ბალანსის დეფიციტს ქვეყნები ორმხრივი შეთანხმებების დახმარებით უმკლავდებოდნენ (მაგალითად, დიდი ბრიტანეთის და საფრანგეთის ამერიკული სესხები, მარშალის გეგმა და შემდგომ სამხედრო დახმარება).

1960 წლის შემდგომ თანამშრომლობა მოლაპარაკებებმა შეცვალეს. როგორც წინათ, თითოეული ქვეყანა დამოუკიდებლად, მხოლოდ საკუთარი ინტერესების შესაბამისად, განსაზღვრავდა საკუთარი ეკონომიკურ პოლიტიკას, მაგრამ თანამშრომლობა მიმართული იყო იქითკენ, რომ ეკონომიკის ურთიერთმოქმედებიდან რაც შეიძლება მეტი სარგებელი მიეღოთ, ასევე მოეხსნათ უხერხულობა, რომელიც სხვადასხვა ქვეყნის ეკონომიკური პოლიტიკის განსხვავებულობიდან გამომდინარეობდა. ეს თანამშრომლობა გარდაუვალი გახდა, რადგან საზღვრებზე ბარიერების თანდათანობით მოხსნამ, ოპერატორთა მოქმედების თავისუფლებამ და შემდეგში, არაკონტროლირებადი ბაზრების გაჩენამ (მაგალითად, ევროდოლარების ბაზარი) ყველა ქვეყნის სისტემის წონასწორობის დარღვევის საშიშროება გაზარდა და მისი რეგულირებისათვის საშუალებები შემცირდა: ვალუტის გაცვლა ფიქსირებული კურსით წარმოებს და ცხოვრების დონის სტრუქტურული კორექტირება შეუძლებელი გახდა. ასე მაგალითად, 1967-1971 წლებში (1967 წლის ნოემბერში გირვანქა სტერლინგის დევალვაცია, 1969 წლის აგვისტოში – ფრანკისა, მარკის კურსის რყევა და მისი დევალვაცია იმავე წლის ოქტომბერში, დოლარის კურსის რყევა 1971 წლის აგვისტოში) არც IMF-თან და არც ევროპის ეკონომიკური თანამეგობრობის წევრებთან (თუ არადა ეს მათ ეხებოდათ) კონსულტაციების გარეშე კურსების კორექტირება მიიღეს. თუმცა ყველა საფუძველი არსებობდა ამ ვალუტების მიმართ ერთდროული ღონისძიებების ჩასატარებლად. ამასთან ერთად ცენტრალური ბანკები მზად იყვნენ ჩამო-

ყალიბებული ტრადიციის მიხედვით თანამშრომლობისათვის.

ამგვარად, აღნიშნულ პერიოდში საერთაშორისო ეკონომიკა დარღვეული წონასწორობის გამოსასწორებლად თავს უყრის ძალებს, ავითარებს დაუცხრომელ საქმიანობას და ეკონომიკური ურთიერთობების არცერთ ასპექტს უყურადღებოდ არ ტოვებს. ეს ეხება 1961 წელს ხელმოწერილ საერთო შეთანხმებას სესხებისა და „ათეულის ჯგუფის" შექმნის შესახებ. ეს უკანასკნელი მიზნად ისახავდა IMF-სთვის დამატებითი ფინანსური სახსრები მიეცა. მნიშვნელოვანი იყო იმავე წელს ოქროს ქვაბის შექმნა, IMF-ს მხარდაჭერაზე („სტენდ ბაის") შეთანხმების ხელის მოწერა და ფონდის კვოტების გაზრდა, 1969 წელს ***სესხების სპეციალური უფლებების*** SDR-ს დაფუძნება, ხოლო ვაჭრობის სფეროში – საფრანგეთზე, დიდ ბრიტანეთსა და კანადაზე კონტროლის აღდგენის დისკუსია, რომლის მიზანი იყო მისი ვადებისა და მასშტაბების შეზღუდვა. ათი წლის მანძილზე სახელმწიფოებმა უკონფლიქტოდ შეძლეს განუწყვეტელი ურთიერთობების ჩამოყალიბება. ეს მარტივად ხდებოდა სავალუტო ბაზარზე ურთიერთშეთანხმებული მოქმედებისა და სიძნელეების დროს სესხებით დახმარების შედეგად. ამასთან ერთად, კაპიტალის მოძრაობის თავისუფლება და მისი მოძრაობის სიჩქარე რადაც უფრო მეტს ითხოვდა. უბრალო კორექტირება საქმეს არ შველოდა, რადგან სახელმწიფოებს შორის პოლიტიკის კოორდინაცია არ არსებობდა, რაც დისბალანსის წარმოქმნის საშიშროებას აძლიერებდა. ისე ჩანდა, რომ მეტისმეტი დაძაბულობისა და მანევრის თავისუფლების შეძენის პრობლემა ფიქსირებული გაცვლის კურსზე უარის თქმით დამთავრდებოდა. ამ მიმართულებით პირველი ნაბიჯები 70-იანი წლების დასაწყისში გადაიდგა (1970 წლის მაისში კანადური დოლარის მცურავი კურსის, 1971 წლის მაისში გერმანული მარკის და ჰოლანდიური გულდენის შემოღება, ამავე წლის აგვისტოში ამერიკული დოლარის ოქროში კონვერტირების გაუქმება). 1971 და 1973 წლებს შორის ტენდენცია საერთო გახდა და მან უფრო სრული გამოხატულება 1976 წელს ჰპოვა შესწორების სახით, რომელიც IMF-ს წესდებაში შეიტანეს

და წევრ-ქვეყნებს უფლებას აძლევდა, რომ შეხედულებისამებრ აერჩიათ მცურავი ან ფიქსირებული კურსი.

მერყევი გაცვლითი კურსების დახმარებით ათი წლის შემდეგ აღმოჩნდა, რომ ეკონომიკის რეგულირების შიდა მექანიზმის მოქმედება უსაზღვრო არ არის. სავალუტო ბაზარზე მასტაბილირებელი ჩარევის გარეშე იოლად წასვლა შეუძლებელი გახდა, მაგრამ მან ვერ უზრუნველყო სხვადასხვა ქვეყნის ეკონომიკის მდგომარეობის ამსახველი სავალუტო პარიტეტების თანაფარდობა. ამასთან ვალუტების არასრულყოფილი განლაგება მათ ფარდობით ღირებულებებთან, მაგალითად, დოლარის კურსის ზევით და ქვევით ხტუნვა, მსოფლიო ეკონომიკის ნორმალურ ფუნქციონირებას ძალიან უშლიდა ხელს. საშინაო ეკონომიკის მოწესრიგება გაცვლითი კურსების ცვალებადობის გზით გულისხმობს, რომ ფინანსური სახსრების მოძრაობა პირველ რიგში გავლენას ახდენს საქონლის გაცვლასა და მომსახურეობაზე ან გრძელვადიან კაპიტალდაბანდებებზე. ამდენად, ფინანსური სახსრები ემსახურება ფასების სხვაობის გადამცემ მექანიზმსა და სხვადასხვა ქვეყნის ეკონომიკის შედარებით კონკურენტუნარიანობას. ახლა მოკლევადიანი კაპიტალის მნიშვნელობის გაზრდის შედეგად მდგომარეობა შეიცვალა. ასეთი კაპიტალი წმინდა ფინანსურ ოპერაციებსა და ბაზრების დერივატივების განვითარებაზეა დაფუძნებული (სასწრაფო ოპერაციები, „swap" გარიგებები, ოფციონები).[1] ამჟამად, პარიტეტების ცვალებადობა პირველ რიგში დამოკიდებულია ფინანსური ბაზრების მოლოდინზე, მათ მიერ კონიუნქტურის შეფასებებზე, ასევე მთავრობების შესახებ მათ თვალსაზრისზე. ყოველ შემთხვევაში, ადრინდელთან შედარებით, დღეს ოპერატორების მოლოდინსა და ფსიქოლოგიურ შეფასებას დიდი მნიშვნელობა ეძლევა. აქედან გამომდინარე, მოულოდნელი ვარდნილობების მასშტაბურობა შეიძლება საშინაო ეკონომიკური პოლიტიკის განხორციელებისათვის დამაბრკოლებელი გახდეს და ოპე-

[1] 1230 მლრდ დოლარის 5%, რომელიც იცვლება ყოველ სამუშაო დღეს სავალუტო ბაზრებზე, რომელიმე კომერციული ოპერაციის ამსახველად გვეყლინება.

რაციების აუცილებლობა გამოიწვიოს (სავალუტო ბაზარზე, პროცენტული ფსონების დონეზე), რომელიც მიღწეულ თავისუფლებას სხვა ხერხებით ზღუდავს.

80-იანი წლების პირველ ნახევარში მყიდველობითი უნარის პარიტეტთან შეფარდებით დოლარის აწეულმა კურსმა სწორედ აღნიშნულ შედეგებამდე მიგვიყვანა, ხოლო მაკორექტირებელი ოპერაციები ხან აქ, ხან იქ (მაგალითად, 1985 წელს ბუნდესბანკის მიერ) უსარგებლო აღმოჩნდა და 1985 წელს პლაზაში[1] ხელი მოეწერა შეთანხმებას, რომელიც 1987 წელს ლუვრის შეთანხმებით[2] შეიცვლა. ორივე შეთანხმება მიმართული იყო ევროპული სისტემის ვალუტასთან და იენთან მიმართებაში დოლარის სტაბილიზაციაზე (და იმავე დროს მისი კურსის დაკლებაზე), რაც ურთიერთშეთანხმებულ მოქმედებას ემყარებოდა და მისი ჩატარების ხარჯები წინასწარ განისაზღვრა. ამგვარად, ჩვეულებრივი თანამშრომლობის სტადია უკან დარჩა, დაიწყო ჯერჯერობით ბოლომდე დაუმთავრებელი შეთანხმებების სტადია, თუმცა, ხელშეკრულებები საკმაოდ სრულყოფილი იყო, რადგან გარკვეულ კონკრეტულ მიზნებს ემყარებოდა (ზონები – მიზნები). მიუხედავად ამისა, ხელშეკრულებები დარღვეული წონასწორობის აღდგენის მიზნით ურთიერთპასუხისმგებლობის რეალურ მექანიზმს არ შეიცავდა. ამასთან დაკავშირებით ისიც უნდა ითქვას, რომ მათ მისცეს იმპულსი თანამშრომლობას, რომელიც სასარგებლო აღმოჩნდა, ვინაიდან 1985 წლიდან 1992 წლამდე 17 შეთანხმებული ჩარევა განხორციელდა, მაგრამ იმავე წელს ევროპაში გაჩაღებულმა სავალუტო ქარიშხალმა ყველაფერი შეცვალა.

კოორდინაცია 1985 წლიდან იწყება. როგორც წინათ, კორპორაცია ვრცელდება მაკორექტირებელ (მხარდაჭერის კრედიტები და ინტერვენციები ბაზრებზე) და მაკროეკონომიკურ პოლიტიკაზე, რომელიც ეკონომიკის ორივე, საგარეო და საშინაო ასპექტს განსაზღვრავს. ამგვარად,

[1] დიდი ხუთეულის ქვეყნებს შორის (აშშ, გერმანია, იაპონია, დიდი ბრიტანეთი და საფრანგეთი).

[2] დიდი შვიდეულის ქვეყნებს შორის, ანუ დიდ ხუთეულს დამატებული კანადა და იტალია.

ზეგავლენის ობიექტები ხდება როგორც მიზეზები, ასევე შედეგებიც.

დავიწყოთ საგარეო ასპექტით. როგორც მექსიკის მეორე კრიზისმა უჩვენა (1994 წლის დეკემბერი), ოპერაციები სულ უფრო წარმატებით ხორციელდებოდა. აშშ-ს მხარდაჭერით IMF დაუყოვნებლივ ჩაერია საქმეში. ამუშავდა შთამბეჭდავი თანხა (50 მილიარდი დოლარი!). ამ შემაშფოთებელი სიტუაციის გაკვეთილებს შეეძლო მსოფლიო წონასწორობა დაერღვია და არამყარი ეკონომიკის მქონე ქვეყნები პროტექციონიზმისკენ დაებრუნებინა. 1995 წელს ჰალიფაქსში მაღალი ეშელონების თათბირზე აღნიშნული სიტუაცია გაითვალისწინეს და შემოიღეს: გამჭვირვალობის წესი, კრიზისების საწინასწარმეტყველოდ უფრო ფართო ინფორმაციების გაცვლა, სესხების შესახებ საერთო შეთანხმებების საფუძველზე IMF-ის რესურსების შესაბამისად გაზრდა. ამ გადაწყვეტილებებმა ზოგიერთი წარმატება აჩვენა ტაილანდის 1997 წლის ივლის-აგვისტოს კრიზისის დროს, რომლის მიღწევა შესაძლებელი გახდა მაშველი საერთაშორისო საზოგადოების ზომების დახმარებით.

რაც შეეხება საშინაო ასპექტს, საბიუჯეტო, სავალუტო და საგადასახადო პოლიტიკასაც კი ღიად განიხილავენ და მათი კოორდინაციისკენ მისწრაფება განმტკიცებას იწყებს. ეს ძალიან მნიშვნელოვანი მოვლენაა, რომელიც უნდა გვახარებდეს, თუნდაც მისი შედეგები ჯერ მოკრძალებული, არასაიმედო და შეიძლება უკუქცევადი იყოს. ამ ტენდენციამ თავის უმაღლეს მწვერვალს 1985 და 1988 წლებს შორის მიაღწია (პლაზასა და ლუვრში ხელმოწერილი შეთანხმებები, თათბირი უმაღლეს დონეზე ტოკიოში), მაგრამ დაცემასაც განიცდიდა, უმთავრესად იმ პერიოდებში, როდესაც საერთო ყურადღება სხვა თემებმა მიიპყრო (მესამე სამყაროს დავალიანება, 1990 წელს სსრკ-ს დაშლა), ან მაშინ, როდესაც ამ თემატიკის მიმართ აშშ-ს ინტერესი სუსტდებოდა (1985 წლამდე, ანდა კლინტონის პრეზიდენტობის პერიოდში ეკონომიკური აყვავების წლებში).

ხანგრძლივი თვალსაზრისით ეკონომიკური დიპლომატიის გაძლიერების ტენდენცია შეიმჩნეოდა და წლიდან

წლამდე მომხდარ მოვლენებზე დაკვირვებით იგებ, თუ რამდენად ქაოსური იყო ეს წინსვლა და რამდენად იყო ის ულონო. საკუთარი სიძნელეების მიუხედავად, აშშ-ს სხვადასხვა განწყობილებებისა და ორიენტაციის მთავრობები იმ დროს, როცა ამერიკას ფეხდაფეხ მისდევდა გერმანია და იაპონია მსოფლიო სახელმწიფოთა სიაში პირველი ადგილის დასაკავებლად, შეთანხმებას აღწევდნენ. ამ თვალსაზრისით, აშშ ერთადერთ ქვეყნად რჩება, რომელზეც თითქმის ყველაფერია დამოკიდებული დედამიწის ზურგზე, მაგრამ 1971 წლის შემდეგ მან არც ერთხელ არ ისურვა თავის თავზე აეღო მსოფლიო სავალუტო სისტემაზე პასუხისმგებლობა. მხოლოდ მაშინ, როდესაც თავისი ეროვნული მიზნების მიღწევას ცდილობდა, აშშ-ს მთავრობა საერთაშორისო კოორდინაციას უფრო სასარგებლოდ მიიჩნევდა, ვიდრე ცალმხრივ მოქმედებებს ან ორმხრივ კავშირებს. მაკროეკონომიკურმა დიპლომატიამ შესძლო, რომ თავისი სარგებლობის უტყუარობა დაემტკიცებინა, მაგრამ მაშინაც სხვადასხვა სიტუაციების ანალიზისა და მომავალი ოპერაციების პროგნოზირების ჭეშმარიტი საერთო აზრის უქონლობის გამო კოორდინაცია არ იყო სრულყოფილი. სიმართლე რომ ვთქვათ, ის მხოლოდ მაშინ ამუშავდებოდა, როდესაც პოლიტიკის ეს სხვადასხვა ვარიანტები ერთნაირ შედეგამდე მიგვიყვანდა. სინამდვილეში, ამ მიდგომის მრავალფეროვნება ჯერჯერობით გარდაუვალია და შეიძლება გადამრჩენელიც კი იყოს. გამორიცხული არ არის, რომ მისი წყალობით არ ხდება უხეში შეცდომების დაშვება, რისკენაც მეტისმეტი კონსოლიდაცია მიგვიყვანდა. ყოველ შემთხვევაში, სახელმწიფოების პოლიტიკური თავისებურებები საკმარისია, იმისათვის, რომ ეს განსხვავებები დიდხანს შენარჩუნდეს.

არის საფუძველი ველოდოთ, რომ მსოფლიო მასშტაბის შეთანხმებები მხოლოდ შემთხვევიდან შემთხვევამდე განმტკიცდება. საინტერესოა აღინიშნოს შემდეგიც. ევროპის დონეზე, სადაც ასეთ შეთანხმებებზე დიდი მორიგება არსებობს, მან იმავე გზით წაიწია წინ. უცვლელად გადალახა იგივე ეტაპები და უმოკლეს დროში მოძრაობისა და მოქმედების მეტი თანმიმდევრობით, სრულიად სხვა დონის კოორდინაციას მიაღწია. თანამეგობრობის

ფარგლებში ვაჭრობის თავისუფლებიდან კაპიტალის თავისუფალი მოძრაობის მიმართულებით დეტალურად დამუშავებული სავალუტო მექანიზმის შექმნა, რომელიც აგებულია პარტნიორების ერთობლივ პასუხისმგებლობაზე და ეს ავტომატურად მომუშავე მექანიზმების დახმარებით მოქმედებს ეკონომიკურ კონვერგენციამდე. კოორდინაციის მიზანი იყო საერთო ვალუტის შემოღება და შესაბამისად ერთიანი პოლიტიკის შემუშავება სააღრიცხვო განაკვეთებისა და ლიკვიდობის, ბიუჯეტის დამუშავების სფეროებში, რომელიც ყველას ერთნაირ წონასწორობასა და მანევრის თავისუფლებას აძლევს. როგორც ვარაუდობენ, უფრო სრულყოფილი კოორდინაციის გზა რეგიონული დაჯგუფებების ძალების გაერთიანებაზე გადის. ამ დონეზე მაკროეკონომიკური კოორდინაცია ნაკლებ სიძნელეებთან არის დაკავშირებული, მაგრამ მსოფლიო დონეზე ის, ალბათ, დიდი ხნის მანძილზე უტოპიად დარჩება, რომელზეც არავინ დაობს.

დასკვნა

ამრიგად, გლობალიზაციამ პლანეტაზე ყოველმხრივი ექსპანსიის ხასიათი მიიღო. მას ახორციელებენ ცალკეული პირები, კოლექტივები, სახელმწიფოები და სახელმწიფოთაშორისი გაერთიანებები ისეთ სფეროებში, როგორიცაა: ვაჭრობა, ფინანსები, მრეწველობა, კომუნიკაცია, ინფორმატიკა, მეცნიერება, ტექნიკა, კულტურა, რელიგია და ა.შ. ამ პროცესს თან ახლავს კონვერგენცია. კაცობრიობა თავისი არსებობის მეტად რთულ ეპოქაში შევიდა, სადაც სამყარო ერთდროულად ორგანიზებული და ქაოტური, გლობალური და ლოკალური, გაერთიანებული და გაყოფილი ხდება. ამ პროცესებში ისე ჩანს, რომ გლობალიზაციამ ეკონომიკურ დიპლომატიას ყველა ფუნქცია ჩამოართვა. მართალია, მან ზემოქმედების ზოგიერთი ბერკეტი დაკარგა, მაგრამ შეიძინა ახალი თემატიკა და ახალი მეთოდები. პლანეტარული ეკონომიკა, რომელიც არა ცალკეული სახელმწიფოების ნებით ყალიბდება, არამედ მსოფლიო ბაზრის გარშემო, დიპლომატიას მოჭ

მედების ახალ ასპარეზს აძლევს. ამასთანავე მან უნდა დაამტკიცოს, რომ შესწევს უნარი მსოფლიოს ეკონომიკური საქმიანობის ორგანიზაცია განახორციელოს რაღაც პოლიტიკური ხერხით და შეუძლია საკუთარი თავის წინაშე დააყენოს ამოცანები, რათა ბაზრებზე ყოველდღიურად წარმოქმნილი მოვლენები საჭირო კალაპოტში ჩააყენოს და მომავალს ნიადაგი მოუმზადოს.

დაბოლოს, ამ დასკვნას ერთი კონკრეტული ფაქტის მოტანით განვამტკიცებთ. WTO-ში დავების დარეგულირების მექანიზმი ოდენ სამართლებრივს (rule oriented) არ წარმოადგენს. მასში ჩართულია დიპლომატიური ელემენტები (power oriented) და მეთოდები, რათა მოლაპარაკებების გზით გადაწყდეს სადაო საკითხები. მართალია, აქ არსებობს დავების მარეგულირებელი ორგანო (ფაქტიურად WTO-ს გენერალური საბჭო), რომელიც უფრო დიპლომატიური ფორუმის როლს ასრულებს, ვიდრე პროცესუალურ-სამართლებრივ ფუნქციას.

თავი V
ეკონომიკური დიპლომატია ახალი ამოცანების წინაშე

გლობალიზაცია გარდაუვალი ფაქტია. ახალმა ტექნოლოგიურმა კავშირებმა, ინფორმაციის, ტრანსპორტის, საფინანსო ინჟინერიის დამუშავებამ ცხოვრებაში ძლიერი ურთიერთზემოქმედებები გამოიწვია. ამან წაშალა საზღვრები, შეზღუდვები, რეგლამენტაციები და ბარიერები. ქვეყნებმა ამ გზაზე ერთიანი ძალისხმევით გააუქმეს შეზღუდვები და დერეგულირება განახორციელეს. ამის შედეგებს თითოეული სახელმწიფო საკუთარ თავზე განიცდის და ეკონომიკური ცხოვრების პირობები სრულიად შეიცვალა. ბაზარი უფრო და უფრო მტკიცდება და ახლა იგი ყველაზე მეტად სასარგებლოა, ვიდრე სახელმწიფო სტრუქტურები. ბაზრის გარეშე წარმოუდგენელია მეწარმეობის სტრატეგია და ეკონომიკური დიპლომატია. ამან შეიძლება უძლურების გრძნობა წარმოშვას და პესიმისტური აზრი ჩაგვინერგოს იმაზე, რომ ამიერიდან დიდი პოლიტიკური ჩანაფიქრები დავიწყებას უნდა მიეცეს, მაგრამ თუ მეორე მხრივ შევხედავთ, ბაზარში ძალიან დიდი შესაძლებლობები იმალება. ის ხსნის უსაზღვრო სივრცეებს, ამდიდრებს მეწარმეთა მოქმედების არსენალს, უზრუნველყოფს ეკონომიკური დიპლომატიის ახალ მიმართულებებს, ქმნის ახალ საბაზრო სტრუქტურებს და საერთო სარგებლობისათვის მის ფუნქციონირებას აწესრიგებს.

ეკონომიკური დიპლომატიის თემების ანალიზის დროს ნათელი ხდება, რომ მან ახალი ამოცანები შეიძინა. სხვა საჭირბოროტო საზრუნავს შორის, წამყვანი ადგილი საერთაშორისო ეკონომიკურ წესრიგს უკავია. ეკონომიკური ცხოვრება გავიდა სახელმწიფოების ფარგლებიდან და იგი საერთაშორისო მასშტაბის მოვლენა გახდა. ამიტომ ყველაფერმა, რაც დაკავშირებულია რეგლამენტაციასთან, იურისდიქციასთან, ადმინისტრაციულ მმართველობასთან თავისი ეფექტიანობა დაკარგა. ახლა აუცილებელი გახდა მათი მსოფლიო დონეზე გადატანა. ამ მიმართულებით მუ-

მედების ახალ ასპარეზს აძლევს. ამასთანავე მან უნდა დაამტკიცოს, რომ შესწევს უნარი მსოფლიოს ეკონომიკური საქმიანობის ორგანიზაცია განახორციელოს რაღაც პოლიტიკური ხერხით და შეუძლია საკუთარი თავის წინაშე დააყენოს ამოცანები, რათა ბაზრებზე ყოველდღიურად წარმოქმნილი მოვლენები საჭირო კალაპოტში ჩააყენოს და მომავალს ნიადაგი მოუმზადოს.

დაბოლოს, ამ დასკვნას ერთი კონკრეტული ფაქტის მოტანით განვამტკიცებთ. WTO-ში დავების დარეგულირების მექანიზმი ოდენ სამართლებრივს (rule oriented) არ წარმოადგენს. მასში ჩართულია დიპლომატიური ელემენტები (power oriented) და მეთოდები, რათა მოლაპარაკებების გზით გადაწყდეს სადაო საკითხები. მართალია, აქ არსებობს დავების მარეგულირებელი ორგანო (ფაქტიურად WTO-ს გენერალური საბჭო), რომელიც უფრო დიპლომატიური ფორუმის როლს ასრულებს, ვიდრე პროცესუალურ-სამართლებრივ ფუნქციას.

თავი V
ეკონომიკური დიპლომატია ახალი ამოცანების წინაშე

გლობალიზაცია გარდაუვალი ფაქტია. ახალმა ტექნოლოგიურმა კავშირებმა, ინფორმაციის, ტრანსპორტის, საფინანსო ინჟინერიის დამუშავებამ ცხოვრებაში ძლიერი ურთიერთზემოქმედებები გამოიწვია. ამან წაშალა საზღვრები, შეზღუდვები, რეგლამენტაციები და ბარიერები. ქვეყნებმა ამ გზაზე ერთიანი ძალისხმევით გააუქმეს შეზღუდვები და დერეგულირება განახორციელეს. ამის შედეგებს თითოეული სახელმწიფო საკუთარ თავზე განიცდის და ეკონომიკური ცხოვრების პირობები სრულიად შეიცვალა. ბაზარი უფრო და უფრო მტკიცდება და ახლა იგი ყველაზე მეტად სასარგებლოა, ვიდრე სახელმწიფო სტრუქტურები. ბაზრის გარეშე წარმოუდგენელია მეწარმეობის სტრატეგია და ეკონომიკური დიპლომატია. ამან შეიძლება უძლურების გრძნობა წარმოშვას და პესიმისტური აზრი ჩაგვინერგოს იმაზე, რომ ამიერიდან დიდი პოლიტიკური ჩანაფიქრები დაიწყებას უნდა მიეცეს, მაგრამ თუ მეორე მხრივ შევხედავთ, ბაზარში ძალიან დიდი შესაძლებლობები იმალება. ის ხსნის უსაზღვრო სივრცეებს, ამდიდრებს მეწარმეთა მოქმედების არსენალს, უზრუნველყოფს ეკონომიკური დიპლომატიის ახალ მიმართულებებს, ქმნის ახალ საბაზრო სტრუქტურებს და საერთო სარგებლობისათვის მის ფუნქციონირებას აწესრიგებს.

ეკონომიკური დიპლომატიის თემების ანალიზის დროს ნათელი ხდება, რომ მან ახალი ამოცანები შეიძინა. სხვა საჭირბოროტო საზრუნავს შორის, წამყვანი ადგილი საერთაშორისო ეკონომიკურ წესრიგს უკავია. ეკონომიკური ცხოვრება გავიდა სახელმწიფოების ფარგლებიდან და იგი საერთაშორისო მასშტაბის მოვლენა გახდა. ამიტომ ყველაფერმა, რაც დაკავშირებულია რეგლამენტაციასთან, იურისდიქციასთან, ადმინისტრაციულ მმართველობასთან თავისი ეფექტიანობა დაკარგა. ახლა აუცილებელი გახდა მათი მსოფლიო დონეზე გადატანა. ამ მიმართულებით მუ-

შაობა უკვე დაიწყო, მაგრამ ჯერ კიდევ ბევრი რამაა საჭირო, რათა საქმე ბოლომდე მივიდეს. სწორედ ამით უნდა იყოს დაკავებული ეკონომიკური დიპლომატია. უფრო მეტიც, მსოფლიო დონე შეიძლება სრულად შესაფერისი არ იყოს, ამიტომ მას რეგიონულ გაერთიანებებში ხშირად მეტი უპირატესობა აქვს. ეს მეორე მიმართულებაა, რომელზეც მუშაობა მოუწევს ეკონომიკურ დიპლომატიას. თუკი დადგება საკითხი, რომ სახელმწიფოები ნელ-ნელა გაქრება, ერთიმეორეზე მიყოლებით თავიანთ უფლებამოსილებას დაკარგავს, გვრჩება მხოლოდ ვივარაუდოთ, თუ რად გადაიქცევა იგი, როცა ეს პროცესი დასრულდება და ამაში რა ადგილი დარჩება ეკონომიკური დიპლომატიისათვის. ეს შეიძლება მისთვის მესამე ათწლეულის ამოცანა აღმოჩნდეს.

§ 1 „საერთაშორისო ეკონომიკური წესრიგი“-ს ცნების შინაარსის გარკვევა აუცილებელია

ამ მიმართულებით, როგორც ზემოთ ვთქვით, ოთხ ყველაზე მნიშვნელოვან დარგში ბევრი რამეა უკვე გაკეთებული: საქონელგაცვლისა და კაპიტალის მოძრაობის თავისუფლება, არასატარიფო ბარიერების მოხსნა და კონკურენციის წესების დარღვევების დაძლევა. მიუხედავად ამისა, პრობლემა საბოლოოდ არ არის გადაწყვეტილი და ეს პროცესი, ალბათ, არასოდეს დასრულდება.

მართალია, ვაჭრობის თავისუფლება უეჭველია და საბაჟო წინააღმდეგობისა და რეგლამენტაციის შეცვლის ნაწილში ბევრი რამეა მიღწეული, მაგრამ არის სამი მიმართულება, რომელთა წინ წაწევა აუცილებელია. საბაჟო და სარეგლამენტაციო დაბრკოლებები ჯერ კიდევ ნაწილობრივ არის აღმოფხვრილი მომსახურების სფეროში, ხოლო სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის საზღვარზე გატარების წესები არ არის დარეგულირებელი იმის გამო, რომ მოლაპარაკებების ურუგვაის რაუნდი ამ საკითხზე

მხოლოდ დროებითი შეთანხმებით დასრულდა[1]. არასატარიფო წინააღმდეგობები უსათუოდ გაიზრდება, რადგან ყოველდღიურად ჩნდება საფუძვლიანი მიზეზები, რათა შეზღუდვები შემოიღონ. ეს, უწინარეს ყოვლისა, დაკავშირებულია საზოგადოებრივ აზრთან, რომლესაც ანგარიშს უწევენ სხვადასხვა სექტორები. ასეთთა რიცხვს მიეკუთვნება: ჯანდაცვა, ბუნებრივი გარემოს დაცვა, სიფრთხილე, რომელიც დაკავშირებულია საშიში ნივთიერებების გამოყენებასთან, ფალსიფიცირებული პროდუქტების წინააღმდეგ ბრძოლა, მომხმარებლის დაცვა და ა.შ. ბევრი რამ ამ მოთხოვნებიდან სადაოა იმიტომ, რომ საფრთხე, რომლისგანაც უნდა დაიცვან მომხმარებელი, არ არის მეცნიერულად დასაბუთებული და შეიძლება ეიგულისხმოთ, რომ ის დაკავშირებულია სუბიექტურ შეფასებასთან. ეს ეხება, მაგალითად, ჰორმონების გამოყენებით გაზრდილ საქონლის ხორცს, რომელმაც ცხარე კამათი გამოიწვია ევროპასა და ამერიკას შორის[2]. ამ დისკუსიამ ორი მხარე გამოავლინა: ერთნი ფიქრობდნენ, რომ აუცილებელია,

---

[1] 1986 წლის სექტემბერში ქ. პუნტი – დელ ესტეში (ურუგვაი) GATT-ის ჩარჩოებში დაიწყო მრავალმხრივი მოლაპარაკებები, რომელიც 1994 წელს დასრულდა. 111 მონაწილე-ქვეყანამ 50-ზე მეტი დოკუმენტი მიიღო (შეთანხმებები, გადაწყვეტილებები, პროტოკოლები, დეკლარაციები, გარიგებები). ისინი ძირითადად საერთაშორისო ვაჭრობის მოწესრიგებასა და ლიბერალიზაციას ეხება. მნიშვნელოვანი დოკუმენტი იყო მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის შექმნაზე შეთანხმება. გარდა ამისა, გადაწყდა, რომ GATT-ში ჩაერთოთ დოკუმენტების საერთო პაკეტი, რომელიც WTO-ს სამართლებრივ საფუძველს შეუქმნიდა. დანარჩენი შეთანხმებული დოკუმენტები ძირითადად საკითხების სამ ჯგუფს შეიცავს: ბაზრებისადმი მიდგომების გაფართოება, ეკონომიკური შეთანხმებების ახალი სფეროების რეგულირება და მისი მექანიზმების სრულყოფა. განსაკუთრებული აღნიშვნის ღირსია შეთანხმება დავების რეგულირების შესახებ, რომელიც მისი განხილვის უნივერსალურ პროცედურას ითვალისწინებს.

[2] 1997 წლის აგვისტოში WTO-ს ერთ-ერთ სხდომაზე წევრებმა განსაჯეს ევროპული თანასაზოგადოება იმისათვის, რომ მან აკრძალა საქონლის ხორცის შემოტანა, რომელიც მიღებული იქნა ჰორმონალური პრეპარატების გამოყენებით.

რაც შეიძლება საიმედოდ დაიცვან მომხმარებელი მისი უმწარადღებობის შედეგისაგან, დაუდევრობისაგან, მინდობილობისაგან ან საქმეში ჩაუხედაობისაგან. მეორე მხარე, პირიქით, ფიქრობდა, რომ მომხმარებელი საკმაოდ გამოცდილია, შეუძლია გაარჩიოს კარგი ცუდისაგან და, უპირველეს ყოვლისა, ჩვენ უნდა ვიზრუნოთ საჯაროობასა და ინფორმაციულობაზე. ასეთი ცხარე კამათი EEC-ში გამოიწვია ლუდის მარკის სახელწოდებაზე გერმანიის უფლებამ (შეიძლება გერმანიის გარეთ საჭირო ხარისხის წყალი იპოვო?) ანდა შოკოლადის რეცეპტი (ნამდვილად აუცილებელია ის დამზადდეს კაკაოსაგან?), ყოველ დღეს მორიგი სიახლე და ახალი საფრთხე მოაქვს, რომელზეც კამათი დიდი ხანი შეიძლება გაგრძელდეს.

ცხადია, ყოველივე ეს დროში იწელება, რადგან თითოეული ქვეყნის შინაგან სტრუქტურებში საკმაო რაოდენობის რეგლამენტაციები ღრმად იმიტომ განმტკიცდა, რომ მთავრობებს პასუხისმგებლობის განვითარებული გრძნობა ახასიათებთ. ამის მკაფიო მაგალითს წარმოადგენს უცხოურ და სამამულო ფარმაცევტულ პრეპარატებს შორის ასახული შესაბამისი ურთიერთობები. კერძოდ, თანაფარდობა დაწესდა მრავალრიცხოვან ნორმატივებთან ტექნიკური სქემების მიზეზის მიხედვით. ასე, მაგალითად, ელექტრო როზეტები კითხვის ნიშნის ქვეშ აყენებდნენ მთელი ელექტრო მოწყობილობის სისტემასა და მათ დაცვას. რამდენადაც მნიშვნელოვანი სამრეწველო ინტერესები შეიძლება დამოკიდებული იყოს არსებულ ნორმებზე, ხოლო ნორმებს სპეციალისტები ადგენენ, ადვილი გასაგებია, თუ რაოდენ ძნელია ეროვნული თავისებურებების გადალახვა. ის გარემოება, რომ ევროკავშირის მიერ მიღებული ერთიანი სტანდარტის ელექტროჩამრთველების ან ფარმაცევტული პრეპარატების რეგისტრაციის საერთო წესის დამტკიცება უფრო დიდ სიძნელეებთან არის დაკავშირებული, ვიდრე საერთო ფულადი ერთეულის შექმნა, ნათელ წარმოდგენას გვაძლევს იმაზე, თუ როგორი წინააღმდეგობა არსებობს და ძველი ნორმატივების შეცვლის დროს იგი კვლავ წარმოიქმნება.

ბოლოს, კონკურენციის წესების დარღვევასთან ბრძოლა, რასაც ანგლოსაქსები „სათამაშო მოედნის გა-

თანაბრებას“ უწოდებენ (a level playing field) იმისათვის წარმოებს, რომ უზრუნველყოფილი იყოს კეთილსინდისიერი კონკურენცია, რაც ეს-ეს არის ძლივს დაიწყო. პრინციპში ყველა აცხადებს თანახმობას, რომ მდგომარეობა შეიცვალოს, რაც კონკურენციის გადასხვაფერების შესაძლებლობას იძლევა, მაგრამ შესაბამისი ზომების მიღების სტადიაში ეს არც თუ განსაკუთრებული გულწრფელი სურვილით გამოირჩევა. მიღწეულია აგრეთვე შეთანხმება იმ ნაწარმის აკრძალვის შესახებ, რომელიც ბავშვთა ან მსჯავრდებულ პირთა შრომის შედეგად არის შექმნილი. სხვაგვარად გვაქვს საქმე მეტისმეტ იაფ საქონელთან (ეს აიხსნება აშკარად არასაკმარისი სოციალური დაცულობით ან შრომის კანონმდებლობის ნორმებით და პროფკავშირების თავისუფლებით), რომელიც მთელ მსოფლიოში მინიმალურად დასაშვებ დონეზე დაბლა დგას. WTO-ში „სოციალური ასპექტის“ შესახებ დისკუსიები მჭერმეტყველურად მოწმობს იმ სიძნელეებზე, რომელსაც შეუძლია კონკურენციის პირობებს პეწი დაუყენოს. ერთის მხრივ, გამოისახა რწმენა იმაზე, რომ მინიმალური ნორმატივების დაუცველობის დროს კონკურენცია უსამართლო იქნებოდა, ხოლო, მეორე მხრივ, ხაზი გაესვა იმას, რომ „სოციალური დემპინგის“ მოუფიქრებელი აკრძალვა დაბალი ხელფასის ქვეყნებში კონკურენციას უპირატესობას მიანიჭებდა. გათვალისწინებული იყო ისიც, რომ სოციალური დაცვის დონე დამოკიდებულია საზოგადოების კულტურაზე, რომელიც არ შეიძლება საერთო მნიშვნელზე დავიყვანოთ.

ნებისმიერ შემთხვევაში წინ კიდევ ბევრი სამუშაოა. თუ ოპტიმისტურ თვალსაზრისზე დავდგებით, შეიძლება გამოვთქვათ იმედი, რომ დადგება დღე, როცა დიდი შრომის შედეგად მოიხსნება წინააღმდეგობები და შეიქმნება სამართლიანი და ჯანსაღი კონკურენციის პირობები, რომელიც წარმატებით დაგვირგვინდება. ამისათვის ხანგრძლივი მოლაპარაკებები იქნება საჭირო. არსებობს საფუძველი ვთქვათ, რომ სატარიფო ბარიერების აღმოფხვრის პირველი ეტაპის გადალახვის შემდეგ, ცალმხრივი დაბრკოლებების მოხსნის ეპოქა დასრულდა. საამისოდ არსებობს ორი არგუმენტი: პირველი, უეჭველია საქონელზე

ნორმისა და რეგლამენტაციის ერთიან დონეზე დაყვანა, თითოეული ქვეყნისაგან მოითხოვს დადებით ძალისხმევას, რათა შეცვალოს ქვეყანაში მიღებული კანონები. თუკი ადგილი ექნება მცდელობას, რომ გვერდი აუარონ ამ სიძნელეებს და ურთიერთცნობის პრინციპს იმ სახით მოიწონებენ, როგორც ის მიიღეს ევროკავშირის დადგენილებით კომპანია „კასის დე დიჟონის“ შესახებ, მაინც არ იქნება საკმარისი, რადგან სხვა ქვეყნებმაც უნდა მიიღონ ნორმები და განახორციელონ კონტროლი. აი, სწორედ ამიტომ არის საჭირო მოლაპარაკებების წარმოება, რომელსაც მეორე არგუმენტად მივიჩნევთ. გარდა ამისა, მათ გარეშე არაფერი გამოვა, რადგან ჯიუტები თავის მხრივ უნდა აიძულო, რომ დათმობებზე წავიდნენ. ზუსტად ასე იქცევა აშშ – დიახ, ვაჭრობის თავისუფლება, მაგრამ მოლაპარაკებების საფუძველზე. მათი ურთიერთობა ჩინეთთან 90-იან წლებში საუსეა ძალის პოზიციიდან მოლაპარაკებების მაგალითებით (მაგ., 1995 წელს სამრეწველო საკუთრების უფლების გამო და 1996 წელს, როცა აშშ-მ მოითხოვა შეეწყვიტათ ამერიკული საქონლის გაყალბება). ამას თან ახლდა მუქარა საბაჟო გადასახადების 100%-ით აწევის შესახებ ან უარი უკეთესი ხელშემწყობის რეჟიმის მოქმედების გაგრძელებაზე.

ვაჭრობის სფეროში მუშაობა ზუსტად დასახული პროგრამით საკმაოდ კარგად არის აწყობილი, მაგრამ საწარმოებში პირდაპირი კაპიტალდაბანდებები გაცილებით ცუდ მდგომარეობაშია და ამ მიმართულებით ძალზე სასარგებლოა მრავალმხრივი მოლაპარაკებების დღის წესრიგის გაფართოება. ამჟამად, კაპიტალდაბანდებების თავისუფლების ასეთი სახის პრინციპი დამკვიდრდა მსოფლიო პრაქტიკაში, თუმცა მისი გამოყენების პირობები განისაზღვრებოდა მხოლოდ შემთხვევიდან შემთხვევამდე პოლიტიკური რისკის გარანტიის ფორმით ან საგადასახადო ასპექტში ორმხრივი შეთანხმების დახმარებით კაპიტალდაბანდებების დაცვის შესახებ ანდა ორმაგი დაბეგვრის თავიდან აცილებით. ყოველივე ეს დამატებითი შეთანხმების საგანი იყო სავაჭრო გარიგებებზე ურუგვაის

რაუნდის მოლაპარაკებების დროს TRIM-სა[1] და TRIPS[2]-ზე; მიღწეულ იქნა შეთანხმება სახელმწიფო შესყიდვებზე, სუბსიდიების შესახებ ხელშეკრულებებსა და საკომპენსაციო ზომებზე. 1995 წლის მაისში OECD-ში მომზადდა მნიშვნელოვანი შეთანხმების პროექტი – მრავალმხრივი ხელშეკრულება კაპიტალდაბანდებების შესახებ. მართლაც, ეს წინ გადადგმული ნაბიჯი იყო, რადგან ყველაზე მტკივნეულად იგრძნობოდა კაპიტალდაბანდებებზე საერთაშორისო დოკუმენტის არარსებობა. როგორც ვნახეთ, სხვადასხვა ქვეყნის ეკონომიკებს შორის ტიხარის მოშლამ კაპიტალდაბანდებებისა და კოოპერირების განვითარებისათვის ახალ შესაძლებლობებს გაუხსნა გზა. სწორედ მათზე მოდის საგარეო ეკონომიკური ექსპანსიის მნიშვნელოვანი წილი, მაგრამ საერთაშორისო კავშირების ჯერ კიდევ არსებული წინააღმდეგობები მათ განვითარებას წინ ეღობება.

სავალუტო პარიტეტებთან დაკავშირებული ზემოთ ნახსენები პრობლემები, იმდენად რთული გადასაწყვეტია, რომ, ალბათ, ის ჯერ კიდევ დიდხანს იქნება მაუდის ქვეშ ამოდებული, ყოველ შემთხვევაში, იქამდე, სანამ საერთაშორისო ფინანსების მართვის თანამედროვე პრაქტიკა, რომელიც მეტ-ნაკლებად ყველას აწყობს, ნორმალურად მოქმედებს და რომელიმე მკაცრი კრიზისის დროს არ ისპობა. მიუხედავად ამისა, იგი ჯერ კიდევ პრობლემათა ჩამონათვალში დამსახურებულ ადგილს იკავებს.

ამრიგად, ეკონომიკურ დიპლომატიას დიდი შრომა მოუწევს. რასაკვირველია, ბევრ რამეს გააკეთებენ სპეციალისტები და ექსპერტები, საშინაო რეგლამენტაციის მცოდნე მრავალრიცხოვანი პროფესიონალები, ასევე კომიტეტის წევრები, რომელთაც ნორმებისა და კოდექსების შემუშავება უწევთ, მაგრამ ისინი არც დიპლომატებს წარმოადგენენ და არც საჯარო მოხელეებს. ცხადია, ეს სამუშაო საჭიროებს წერილმანებში წვდომას, რომელსაც ვერ მიეჩვია დიპლომატია, თუნდაც ეკონომიკური. უნებუ-

[1] კაპიტალდაბანდებების ზომები დაკავშირებული ვაჭრობასთან.

[2] უფლება ინტელექტუალურ საკუთრებაზე, რომელიც დაკავშირებულია ვაჭრობასთან.

რად ჩნდება კითხვა: ხომ არ მოუწევს მას ხელი მოჰკიდოს ჩვეულებრივი ადმინისტრაციული საქმიანობის მსგავს სამუშაოს? როგორც არ უნდა იყოს, საგარეო ეკონომიკური პოლიტიკის მნიშვნელოვან საქმეს ამოცანების დაყენება წარმოადგენს და, მაშასადამე, ეს მის დიპლომატიასაც ეხება. როგორც ერთის, ასევე მეორის, მუშაობის მეთოდები, და ასევე მათ საქმიანობაში მონაწილე პერსონალი არანაკლებ ყურადღებას იმსახურებს, რის შესახებაც ქვემოთ გვექნება საუბარი.

როგორც ვიცით, ეკონომიკური გაცვლისა და კაპიტალის მოძრაობის ნამდვილი თავისუფლების მიღწევები კონკურენციის თანაბარ პირობებს უზრუნველყოფს. მაკროეკონომიკურ პოლიტიკაში კი უკეთესი კოორდინაციის განხორციელება საკმარისი არ იქნება, რათა ქვეყანა გამკლავდეს ეკონომიკური გლობალიზაციის შედეგებს, თუ ბაზრების ფუნქციონირების წესები, რომლებიც დღემდე მთლიანად ეროვნული იყო, არ შეივსება საერთაშორისო ულერადობის წესდებით. ამასთან დაკავშირებით კონკურენციის პირობები და კონტროლი, რომელიც არ დაუშვებს მონოპოლიურ მდგომარეობას, თავის მხრივ წარმოადგენს ფართო სფეროს, სადაც, როგორც იტყვიან, თავზე საყრელი სამუშაო არსებობს. საქმე იმაში როდია, რომ ევროპისა და აშშ-ის ბაზრებზე შემოღებული წესები სასურველ მოქმედებას არ იწვევენ, არამედ იმაში, რომ საჭიროა თავი აარიდონ ურთიერთსაწინააღმდეგო გადაწყვეტილებების მიღებას, მრავალ რთულ პროცედურებს და ამასთან ერთად, ტრანსატლანტიკური სავაჭრო უთანხმოებების გამო მუდმივი საშიშროება არ დაივიწყონ.

არის კიდევ ერთი სფერო, რომლის შესახებ არაფერს ამბობენ: ადამიანების გადაადგილება. მხოლოდ ევროკავშირმა წევრ-ქვეყნებს შორის შემოიღო მოქალაქეთა, დაქირავებულ მუშათა, ლიბერალური პროფესიების მქონე პირთა თავისუფალი გადაადგილება, რათა მათ პროფესიული საქმიანობის განახორციელება შესძლონ. რა თქმა უნდა, დიპლომატებისა და პროფესიული კვალიფიკაციის მქონე პირთა მიმართ საჭიროა განსაზღვრული პირობების დაცვა, თუმცა ყველაფერი ერთბაშად როდი განხორციელდა, მაგრამ პრინციპი მოწონებულია და საკმაოდ ფართოდ

გამოიყენება. პრობლემები, რომელიც შეიძლება ამან წარმოშვას დასაქმების ან სოციალური უზრუნველყოფის სფეროში, საეჭვოა, ერთსახოვნად ორგანიზებულ ზონებში გაერთიანებული ქვეყნების გარეთ ეკონომიკური პოლიტიკის შესაბამისი კრიტერიუმით გამოიყენონ. ერთი სიტყვით, ამას უნდა დაველოდოთ.

§ 2 რეგიონების შესაძლებლობების გამოყენება

საერთაშორისო ეკონომიკის უნივერსალიზაციამ ერთმანეთს დააახლოვა ხალხები და მათ შორის კავშირები გაზარდა. ამიტომ, არაფერია საოცარი იმაში, რომ ევროპის გაერთიანებით რეგიონული თვითშეგნება გაჩნდა. შესაბამისად შეიქმნა NAFTA-სა (North American Free Trade Agreement – ჩრდილოამერიკული შეთანხმება თავისუფალ ვაჭრობაზე) და MERCOSUR-ის (Southern Common Market – საერთო სამხრეთ-ამერიკული ბაზარი) მსგავსი ორგანიზაციები. ასეთებია: AFTA (ASEAN Free Trade Area – სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის ასოციაციის ქვეყნების თავისუფალი ვაჭრობის ზონა), APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation – აზია-წყნარი ოკეანის ეკონომიკური თანამშრომლობა) და FTAA (Free Trade Area if the Americas – ამერიკის თავისუფალი ვაჭრობის ზონა), რომელიც აერთიანებს კონტინენტის 34 ქვეყანას.

ეს სტიქიური, ოდენ ქაოტურად წარმოქმნილი, სხვადასხვა მიზნის მქონე ორგანიზაციები მყარ ძალასა და მიღწეულ წარმატებებს ემყარებიან. უეჭველია, ისინი გვიჩვენებენ ჭეშმარიტ ხერხს ეროვნული დონის გადასაწყვეტად, თუკი ეს უკანასკნელი გამოუსადეგრად მიიჩნევა. თუმცა, ამასთან ერთად არ არის საჭიროება და ამისკენ არც მიილტვიან, რომ ეს საერთო მისწრაფება ერთიანად და მთლიანად ახალ მსოფლიო წესრიგში მისი მექანიზმებითურთ გარდაქმნან, რომელიც იდუმალი საფრთხეებითა და გაუცხოებით იმუქრება. დაგროვილი გამოცდილება აშკარად მოწმობს იმას, რომ მახლობელ და მცირერიცხოვან ქვეყნებს, რომლებზეც ხშირად მათი საგარეო საქონელბრუნვის მნიშვნელოვანი წილი მოდის, ფას-

წარმოქმნის მსგავსი მექანიზმები აქვთ, დიდი ხანია ერთმანეთს იცნობენ და იციან ერთმანეთისა და მეზობლების ფასი, ზოგჯერ კი კულტურული ნათესაობა აკავშირებთ, წარმატებას სამივე მიმართულებით აღწევენ. კერძოდ, მათ შორის ბაზრების, ინსტიტუტების, მათი ორგანიზაციების გახსნა და მაკროეკონომიკური პოლიტიკის კოორდინაცია უფრო ადვილად მიიღწევა, ვიდრე მსოფლიო დონეზე, უკიდურეს შემთხვევაში, პირველად მაინც.

რაც შეეხება ბაზრების გახსნას, რომელიც ასევე მოიცავს კაპიტალის მოძრაობას და პირდაპირი უცხოური კაპიტალდაბანდებების რეჟიმს, ჩვენ საქმე გვაქვს ყველა ამ გაერთიანების განსაკუთრებულობასთან, რადგან მათი ძირითადი მიზანი, როგორც მინიმუმი, მდგომარეობს იმაში, რომ წევრ-ქვეყნებს შორის ეკონომიკური გაცვლის ზრდას მიაღწიონ. აქედან გამომდინარე, ისინი ერთმანეთს შორის მეტად ხელსაყრელი ეკონომიკური გაცვლის რეჟიმს ამყარებენ, ვიდრე მესამე ქვეყნები. თუმცა, ბაზრების გახსნის პროგრესს ასეთი სახით ყველა დადებით მიღწევად როდი მიიჩნევს, რადგან თავისუფალი ვაჭრობის ორთოდოქსი მომხრეები მასში ხედავენ არადისკრიმინაციული პრინციპის დარღვევას და მთელ ქვეყნებზე ცალმხრივად უპირატესობის გავრცელებას. ცხარე კამათი გაჩაღდა მსოფლიო ეკონომიკის ფრაგმენტაციის საშიშროების შესახებ, რომელიც შეიძლება თავის თავში საგარეო სფეროში მიღწეული ეფექტიანობის ნაწილის შემდგომ დანაკარგებს მალავს. იურიდიული თვალსაზრისით, გამოითქვა ეჭვი WTO-ს წესდებასთან და პრინციპებთან, რომელიც ამ უკანასკნელმა მემკვიდრეობით GATT-საგან მიიღო, რეგიონალიზმის გავრცელების თავსებადობის შესახებ, თუმცა, თავისუფალი ვაჭრობისა და საბაჟო კავშირების ზონების შექმნა პირდაპირ არის გათვალისწინებული ორივე ორგანიზაციის დამფუძნებელ აქტებში.

გულახდილად უნდა ითქვას, რომ საშიშროება არც თუ ისე დიდია. ჯერ ერთი, იმიტომ, რომ არც ერთი მსგავსი გაერთიანება თავის თავს არ განიხილავს როგორც რაღაც ჩაკეტილ ზონას, ვინაიდან ისინი „ღია რეგიონალიზმის“ პრინციპს ემხრობიან. მეორეს მხრივ, იმიტომ, რომ მხოლოდ MERCOSUR-ი ერთიან საგარეო ტარიფით საბაჟო კავშირის ნიშუშზეა აგებული. ყველა დანარჩენი დაჯგუფება მიზნად ისახავს წინანდელი პირობებით მესამე ქვეყნებისათვის თავისუფალი ვაჭრობის ზონების შექმნას. ისინი, ერთი მხრივ, ჩაყენებულნი არიან ნაკლებად ხელსაყრელ მდგომარეობაში, რადგან პრეფერენციებით არ სარგებლობენ, რომელიც მოცემულ ზონაში შემავალ ქვეყნებს მიეცათ (მაგრამ მათგან არც ერთი არ ითხოვდა პრეფერენციებს). გარდა ამისა, NAFTA მხოლოდ ახლა იძენს რეალობის ნიშნებს. მის ჩარჩოებში თავისუფალი ვაჭრობა 2003 წელზე იყო გათვლილი, ხოლო APEC ჯერ კიდევ, არც მეტი, არც ნაკლები, პარტნიორების მყიფე კავშირს წარმოადგენს, რომელშიც თავისუფალი ვაჭრობა და კაპიტალდაბანდება დაგეგმილია მხოლოდ 2010-2020 წლებს შორის. რაც შეეხება FTAA-ს, ის ჯერ კიდევ თეორიული დამუშავების სტადიაშია.

ბოლოს, ევროკავშირის მაგალითი გვიჩვენებს, რომ საბაჟო კავშირი შეიძლება მსოფლიო ვაჭრობის ტენდენციებით საკმაოდ ათვისებული აღმოჩნდეს. აღნიშნული კავშირი არ ჩაიკეტა თავის თავში და განჭვრიტა ლიბერალიზაციის ყველა მექანიზმი წევრი-ქვეყნების ეკონომიკისათვის, ჩამოაყალიბა მიზანი და ვადები, განსაზღვრა ის, რაც მთლიანად მსოფლიო ეკონომიკისათვის იყო დათქმული. ამასთანავე ყველა მექანიზმს უკეთესად იმიტომ იცავს, რომ მათ სავალდებულო ფორმა ჰქონდა და იურიდიული კონტროლით ივსებოდა. ამასთან ერთად, უცვლელად ხელმძღვანელობენ ღია ბაზრის პრინციპით, რომელიც რომის ხელშეკრულების დადების შემდეგ მოქმედების საფუძვლად იქცა. მან ასევე აღმზრდელობითი როლი შეასრულა, რადგან ეროვნული ბაზრების პროტექციონისტულ ზღუდეებს არყევდა და თანდათან საკმაოდ გაუბედავ მეწარმეებს აიძულებდა, რომ უცხოურ კონკურენციას მიჩვეოდნენ. აქვე ისიც უნდა ითქვას, რომ EEC-ში თუ მისი წევრებიდან რომელიმე ამაზე არ წავიდოდა, ალბათ, ისინი თავისუფალ ეკონომიკურ გაცვლაზე გადასვლას ვერ გაბედავდნენ. 1958 წელს ფრანგი მეწარმეების ეროვნულმა კომიტეტმა იწინასწარმეტყველა გერმანელი კონკურენტების მიერ ფრანგული მრეწველობის განადგურება, თუმცა, მან არა მარტო გაუძლო ამას, არამედ რეინის.

მეორე მხარეს გასაღების ახალი ბაზრები იპოვა. 1986 წელს სოფლის მეურნეობის მწარმოებლები ხმამაღლა გამოთქვამდნენ შიშს, რომ როცა ესპანეთი შევა თანამეგობრობაში, ქვეყანას თავისი პროდუქციით გააავსებდა, მაგრამ მოხდა პირიქით, რადგან თვრამეტი წლის მანძილზე საერთო ბაზარზე კონკურენტული ბრძოლის შედეგად მათ ისწავლეს, თუ როგორ გაეზარდათ მწარმოებლურობა, ხარისხი და გაყიდვა. თუ თანამეგობრობის ქვეყნების პროდუქციის მიმართ უპირატესობის პრინციპი თავიდან იყო ჩადებული ერთიან საგარეო ტარიფში და სოფლის მეურნეობის პროდუქციისათვის ფასწარმოქმნის მექანიზმში, ახლა ის კიდევ უფრო ნათლად აისახა ერთიან პოლიტიკურ კურსზე. წევრ-ქვეყნებს შორის საერთო საგარეო ტარიფი ძალიან დაბალია, ხოლო კომისიაში უარყოფითი ტენდენცია ჭარბობს ყველა იმისადმი, რაც წარსულში არსებულ პროტექციონიზმს მოგვაგონებს. რაც შეეხება სოფლის მეურნეობის პროდუქტებზე ფასებს, ის განუხრელად უახლოვდება მსოფლიო ფასებს, ხოლო მოსაკრებლებისა და კომპენსაციების სისტემა, რომელიც მათ მსოფლიო ბაზრისაგან მიჯნავდა, საბაჟო გადასახადების ექვივალენტში გადაიყვანეს. გარდა ამისა, თანამეგობრობის წევრ-ქვეყნებს შორის უპირატესობის ნაცვლად საუბარი დაიწყეს მათი ეკონომიკური დაახლოების შესახებ, რომლის მამოძრავებელ ძალას შინაგანი დაბრკოლებებისაგან საქონელბრუნვის გათავისუფლება წარმოადგენს, რომლის მიღწევა შესაძლებელი გახდა ერთიანი ევროპული აქტის მეშვეობით, ერთიანი სავალუტო სისტემის მექანიზმისა და მისი დამაგვირგვინებელი საერთო ვალუტის შექმნით. დაბოლოს, ამის ხელმშემწყობად გვევლინება მრავალრიცხოვანი თათბირები, განხილვები, აზრთა გაცვლა და ყველა დონეზე მასთან დაკავშირებული მოლაპარაკებები მთავრობებს, ადმინისტრაციებს, პროფესიული კავშირებსა და ნებისმიერ სხვა მონაწილეებს შორის.

აქვე უნდა ვაღიაროთ, რომ არსებობს პრეფერენციის კიდევ ერთი კატეგორია, რომელიც ევროკავშირს რამდენიმე დონეზე აერთიანებს ასოცირებულ წევრებთან, პირველ რიგში, აზიის, კარიბის აუზისა და წყნარი ოკეანის (ACP), მეორე რიგში, ხმელთაშუაზღვის და მესამე

რიგში, ცენტრალურ და აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებთან. ამათ უნდა მივაკუთვნოთ ის ქვეყნებიც, რომლებიც საერთო პრეფერენციის სისტემებით სარგებლობენ. ამგვარად, ევროპა წარმოადგენს პრეფერენციის თანრიგებად დაქუცმაცებული სისტემის ღერძს, რომელიც მეტწილად ცალმხრივ საფუძველზე წარმოგვიდგება და პრაქტიკულად ამას იქამდე მივყავართ, რომ იმპორტის მნიშვნელოვანი წილი ნულოვანი ტარიფით შემოდის. იბადება კითხვა: სამართლიანია თუ არა ევროპა, როცა ამ ქვეყნებს სატარიფო დათმობებს ანიჭებს? ჩანს, რომ მათი სახით ევროპას კარგი კლიენტები და მიმწოდებლები ჰყავს. ამის გამო ითვალისწინებენ მათ განსაკუთრებულ მდგომარეობას, განუვითარებლობას, ან თუნდაც ეკონომიკის გარდამავალ პერიოდს, აგრეთვე ეკონომიკური ურთიერთობისადმი საერთო მისწრაფებებს. ამასთან დაკავშირებით ისმება მეორე კითხვა: ამ ხელშეკრულებებს ხომ არ მოაქვს ზიანი, როცა მათ აშორებს სხვა საგარეო პარტნიორებს, ეს ხომ არ შებღალავს ამ უკანასკნელთა ინტერესებს და ხომ არ დააკარგვინებს მათ საერთაშორისო ვაჭრობაზე სასიკეთო ზემოქმედებას?

როგორიც არ უნდა იყოს პასუხი, ანალიტიკოსებისა და ეკონომიკური გაცვლის თეორეტიკოსების მხრიდან ფაქტები მოწმობს, რომ შეუძლებელია ხელი შეუშალო მეზობელ ქვეყნებთან უფრო მჭიდრო კავშირების მიღწევას და ეს შეასუსტო სატარიფო შეთანხმებებით. რეგიონული შეთანხმებების რიცხვი გვარწმუნებს, რომ ბევრი მათგანი საერთო დეკლარაციის იქით ვერ მიდის. მიუხედავად დისკრიმინაციული ხელშეკრულებებისადმი მტრობისა (ხოლო ნებისმიერი სავაჭრო შეთანხმება თავისი ბუნებით სწორედ ასეთს წარმოადგენს), აშშ-მ თვითონ დადო ისინი. მათ მიმართეს საერთო პრეფერენციის სისტემას, „კარიბის აუზის ინიციატივების" ჩარჩოებში შეიმუშავეს შერჩევით წარდგენილი პრეფერენციების სისტემა და ისრაელთან თავისუფალ ვაჭრობაზე შეთანხმება, ხოლო ბოლოს ხელი მოაწერეს რეგიონულ ხელშეკრულებას, რომელიც ამერიკის ჩრდილოეთ მხარეს მოიცავდა: 1988 წელს – კანადასთან, 1992 წელს მას მექსიკა შეუერთდა და ამის შედეგად შეიქმნა NAFTA.

ამგვარად, საკითხის არსი მდგომარეობს არა იმდენად იმაში, რომ განისაზღვროს, აქვს თუ არა ასეთ პოლიტიკას არსებობის უფლება – ის უკვე არსებობს – არამედ იმაში, რომ გავიგოთ, თუ რისკენ მიჰყავს მას ეკონომიკური დიპლომატია. შეიძლება ნამდვილად ეჭვი შეგვეპაროს ზოგიერთი ასეთი სახის კავშირების სიცოცხლისუნარიანობაში, მასში შემავალი ქვეყნების სხვადასხვა ყალიბისა და რეალურ მიზნებთან შესაბამისობის გამო.

ამ გაერთიანებიდან ბევრს აწვალებს ეჭვი ლოგიკურად მოუფიქრებელი გეოგრაფიული საფუძვლების უქონლობის გამო. NAFTA-ს ასეთი საფუძვლები გააჩნია, თუმცა, არა აქვს რწმენა იმისა, რომ მასთან ჩილესა და ლათინური ამერიკის სხვა ქვეყნების შეერთებით ეკონომიკის განვითარება ნამდვილად მოხდება. აშშ-ს პრეზიდენტის ჯორჯ ბუშის ინიციატივით 1990 წელს დამუშავდა პროექტი სახელწოდებით „ამერიკის ინიციატივა“, რომლითაც გათვალისწინებული იყო ვაჭრობის ლიბერალიზაციის ფართო პროგრამების განხორციელება, მაგრამ ვალების შემცირებამ და ფინანსურმა დახმარებებმა კონკრეტული დასასრული ვერ ჰპოვა. აზიურ პროექტებს ლიდერი არ ჰყავს, რადგან იაპონია არ არის ისეთ მდგომარეობაში, რომ თავის გარშემო ფართო ეკონომიკური სივრცე შექმნას (მიუხედავად საზღვარგარეთ თავისი კაპიტალდაბანდებების და მნიშვნელოვანი სავაჭრო კავშირების განვითარებისა ზონის სხვა ქვეყნებთან), ხოლო ჩინეთს ამის გაკეთება ჯერ არ ძალუძს. ამასთან ერთად, ორივე ეს ქვეყანა მსოფლიოს ამ ნაწილის სხვა ქვეყნებისაგან მოწყვეტის საკმაოდ დიდ პრობლემას დაეჯახა. გარდა ამისა, ეს ორი დიდი სახელმწიფო არ შედის აზიის ერთადერთ რეგიონულ ეკონომიკურ ორგანიზაციაში, როგორიცაა AFTA (აშშ-სთან ერთად ისინი წარმოადგენენ APEC-ის წევრებს, თუმცა არის ეჭვის საფუძველი, რომ ამ გიგანტურმა ფორუმმა, რომელიც აერთიანებს წყნარი ოკეანის ქვეყნებს, შეძლოს საგრძნობი შედეგების მიღწევა).

სხვა შეზღუდული პროგრამების განხილვისას შეიძლება წარმოიშვას ახალი კითხვები. NAFTA, სხვა გაერთიანებებისაგან განსხვავებით, მყარადაა აგებული. მისი მიზანია 15 წლის მანძილზე არსებული საბაჟო გადასახადისა და საქონლის კონტინგენტირების მხოლოდ გაუქმება, მაგრამ პროგრამაში ასევე ჩართულია მომსახურებისა და ინტელექტუალური საკუთრების უფლების გარანტია. ის თავის ამოცანად ისახავს იაფ მექსიკურ საქონელს, ტექნიკურ სიძლიერესა და აშშ-ის ფინანსურ შესაძლებლობებს შორის ბუნებრივი ურთიერთშევსებადობის გაზრდას და კომერციული გაცვლის ინტენსივობას, რომელიც უკვე გახდა დიდი ტბების რაიონების მნიშვნელოვანი კონკურენტული უპირატესობა. NAFTA არ ითვალისწინებს არც საერთო სავაჭრო პოლიტიკას და არც ერთიან საგარეო ტარიფს. ეს უშუალოდ თავისუფალი ვაჭრობის ზონაა. ASEAN-ის (Association of Southeast Asian Nations – სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის ქვეყნების ასოციაცია) ერთადერთ მიზანს წარმოადგენდა 2003 წლისთვის თავისუფალი ვაჭრობის ზონების შექმნა[1]. უცნობია, თუ რა ელოდება ამ გაერთიანებებს: იქნება ისინი ფასადი, რომელიც ეკონომიკური ურთიერთდახმარების საბჭოს მსგავსად მალავს ჰეგემონურ ზრახვებს, თუ რადაც ალტერნატივა მსოფლიოს მრავალმხრივი ეკონომიკური წესრიგისა, ან, პირიქით, წარმოადგენს ტრამპლინს ახალი ეტაპების გადასალახავად მსოფლიო წესრიგის გზაზე?

ვერც ამერიკასა და ვერც აზიაში უგულებელყოფენ ერთგანზომილებიანი მერყევი ნაგებობების ფასადების საფრთხეს, რადგან ის ჰეგემონიის დამუშქრებისას მზადაა დაიმსხვრეს. ევროპის იმედი წარმატებაზე მდგომარეობს იმაში, რომ მან შესძლო რამდენიმე დიდი სახელმწიფოს გაერთიანება, რომლებიც ერთმანეთის საპირწონეს წარმოადგენენ.

ფართომასშტაბიანი მრავალმხრივი ორგანიზაციის ნაცვლად რეგიონული გაერთიანებების განვითარების შესახებ პირველად 1992 წელს ახსენეს აშშ-ში, როცა ჯერ კიდევ უცნობი იყო, რითი დამთავრდებოდა ურუგვაის რა-

[1] დამატებითი ვადები გათვალისწინებულია ვიეტნამის, კამბოჯის, ლაოსისა და ბირმისათვის, რომლებიც მოგვიანებით გახდნენ წევრები.

უნდი. აქ თუ დაშარცხდებოდა, მაშინ ვაშინგტონმა გამოაცხადა თავისი განზრახვა, რომ მიმართავდა GATT-ში მოლაპარაკებებს რეგიონული კავშირების შესახებ, რათა იქ მოეპოვებინა თავისი გასაღების ბაზრების გაფართოების ხერხები. საბოლოოდ ურუგვაის მოლაპარაკებების რაუნდი წარმატებით დასრულდა, მაგრამ არც AFTA-ს აქციეს ხურგი. ეს ნათლად ამტკიცებს იმას, რომ ორივე მიდგომა იმდენად ურთიერთს არ გამორიცხავდა, რამდენადაც ერთმანეთს ავსებდა.

რასთან მივყავართ ასეთ ურთიერთშევსებას? რა თქმა უნდა, კონტინგენტირების შემცირებასთან, საბაჟო გადასახადის დაწევასთან და ტიხრების მოცილებასთან, რომელიც იწვევს ფინანსური ბაზრებისა და სხვადასხვა ქვეყნის ეკონომიკის განაწილებას. ეკონომიკური ურთიერთდახმარების საბჭო ამ როლს საუცხოოდ ართმევდა თავს, მაგრამ შემდეგ რა? ცხადია, არასატარიფო წინააღმდეგობების მოხსნა გაუადვილებდა საქმეს იმ ქვეყნებს, რომლებიც უკვე ეცადნენ ერთმანეთს დაახლოებოდნენ, ვიდრე უფრო უსახურ ვითარებაში დარჩენილიყვნენ და ეს ვარაუდი, როგორც სჩანს, უფრო სამართლიანია რეგლამენტირებისა და გამმიჯვნელი ტიხრების აღმოფხვრის მიმართ, ვიდრე საერთო ნორმების შემოღებასთან. ამასთან დაკავშირებით საჭიროა სიფრთხილე, რომ დაძაბულმა მუშაობამ, რომელიც აუცილებელია ერთიანი განწყობისათვის, არ გაანელოს სურვილი, რომ მას ხელი უფრო მაღალ დონეზე მოჰკიდონ. არსებულ ხელშეკრულებებში არაფერია გათვალისწინებული არც საერთო პოლიტიკის შემუშავების, არც მაკროეკონომიკური პოლიტიკის ნაწილში შეთანხმების მიმართ და არც არაფრის მიღწევაა შესაძლებელი ძლიერი პოლიტიკური ნების გარეშე, რომელიც აქამდე არ შეინიშნებოდა.

როგორც ჩანს, უახლოეს მომავალში გაბედული, გამმახნევებელი განზრახვების გარეშე მსოფლიოს არც ერთ სხვა რეგიონში არ წარმოიქმნება ევროკავშირის ნიმუშის მსგავსი გაერთიანებები, რომელიც შეძლებს მისი წევრების მაკროეკონომიკური პოლიტიკის შერწყმას. ამგვარად აგებულ კავშირს ხელთა აქვს შესაძლებლობების მაქსიმუმი და საერთაშორისო ეკონომიკის ახალ კურსს

შეესაბამება. მას გააჩნია დიდი მასშტაბის ეფექტი, რათა მომგებიანად გამოიყენოს მსოფლიო ბაზრების ახალი შესაძლებლობები. ამასთანავე, ქმნის საკმაოდ კონკურენტულ გარემოს, რათა ის მომხმარებლებმა და მეწარმეებმა შეამჩნიონ. იგი მოლაპარაკებების დროს ისეთ რწმენას ნერგავს, რომ ზესახელმწიფოებთან კამათის საშუალებას იძლევა. ასევე ქმნის სასიკეთო გარემოს, რათა მოულოდნელი ან გლობალიზაციის მავნე შედეგები გადალახოს, როგორც წესი, საბაზრო საზომების შესათანხმებლად უფრო ადვილია მორიგება მეზობლებთან, ვიდრე მთელ მსოფლიოსთან. მოკლედ, მშფოთვარე მსოფლიოში ევროკავშირს თავისი უფლებამოსილების მრავალფეროვანი ხასიათით შეუძლია სტაბილურობის ზონა შექმნას და იმავე დროს განახლებული მრავალმხრივობის საფუძვლად დარჩეს. თუ გადაწყვეტილების მიღების დროს ზემოთ არ დაუმიზნებ, მაშინ არც ერთ მათგანს სხვების წინაშე უპირატესობა არ ექნება. თუნდაც ერთი რეგიონის ფარგლებში გამოსადეგია ნებისმიერი, მათ რიცხვში სხვადასხვა დანიშნულების უამრავი განსხვავებული ორგანიზაციები. გაერთიანებებისათვის რეგიონი შეიძლება მოხერხებული აღმოჩნდეს, ვინაიდან იგი საქმიანობის ისეთ სფეროებს ემსახურება, როგორიცაა სატრანსპორტო ქსელის შექმნა, სატვირთო და სამგზავრო ნაკადების ბრუნვა, არასატარიფო ბარიერების მოხსნა, ერთობლივი სამეცნიერო-კვლევითი პროგრამების ან სამრეწველო მშენებლობების პროექტების განხორციელება, რომლითაც დაინტერესებულია რამდენიმე ქვეყანა. მიუხედავად ამისა, რეგიონი კოოპერაციის სხვა ფორმებისათვის შეიძლება გამოუსადეგარი აღმოჩნდეს და მაშინ ისინი ეროვნულ დონეზე განხორციელდება, რადგან თავის ხორცშესხმას სხვა უფრო შესაფერის ჩარჩოებში იპოვიან.

სრულიად შესაძლებელია, რომ ფინანსური და სავალუტო კოოპერაციის გზები ყალიბდება. ასეთი ტენდენციის პირველ მაგალითს წარმოადგენენ განვითარების რეგიონული ბანკები. მასში როგორც კაპიტალის, ისე ხელმძღვანელი ორგანოების შემადგენლობა ორიენტირებულია თვით მის მიერ განსაზღვრული რეგიონის წევრების ინტერესების მომსახურებასა და სწრაფვაზე, რაც შეიძ-

ლება სრულად გაითვალისწინონ რეგიონის განვითარების თავისებურებები. ასეთი რამის განხილვა უნივერსალურ ფორუმზე, როგორიცაა მსოფლიო ბანკი, რაღაც ფორმით უარყოფილი იქნებოდა.

რეგიონული თანამშრომლობა სავალუტო სფეროში ახლახან ჩაისახა. რა თქმა უნდა, საკამათო არ არის მსოფლიო დონეზე უფრო ადრეული სავალუტო ზონების წარმოქმნა, მაგრამ ყველა ეს მოდელი, როგორც ორგანიზაციის, ასევე კოოპერაციის თვალსაზრისით არასრულყოფილი აღმოჩნდა. დოლარის ზონა, როგორიც არ უნდა იყოს ურთიერთვალდებულებები, არ ემყარება რომელიმე სტრუქტურას და არსებობს მხოლოდ ზოგიერთი ქვეყნის გადაწყვეტილებები, რომ თავისი ქვეყნის ვალუტასა და აშშ-ს დოლარს შორის დაამყაროს მყარი და ინსტიტუციონალური ურთიერთობები. ემპირიული ბრიტანული სულისკვეთებით სტერლინგის ზონა რაღაც არაფორმალური ორგანიზაციის მიერ მოტანილ ჩანასახს შეიცავდა, მაგრამ მას არ ჰქონდა არავითარი რეგიონული საყრდენი და ვერ გადაიტანა ვერც კოლონიების მიერ მიღებული დამოუკიდებლობა და ვერც სტერლინგის სარეზერვო ვალუტის სტატუსის დაკარგვა. რაც შეეხება ფრანკის ზონას, ის შესანიშნავადაა ორგანიზებული. მისი მოქმედების დადებითმა შედეგებმა უზრუნველყო ფრანკის მდგრადობა და ამგვარად მას სავალუტო ზონის ყველა საუკეთესო არსებითი მაჩვენებელი აქვს (ფიქსირებული პარიტეტი, კაპიტალის თავისუფალი გადინება, საერთო რეზერვების შექმნა, სავალუტო გაცვლის ერთგვაროვანი რეგლამენტაცია). საემისიო მექანიზმისა და ცენტრალური ბანკის მეშვეობით მას აქვს რეგიონული საყრდენი წერტილები, მაგრამ ფრანკის ზონა არ წარმოადგენს პარიტეტების დამამყარებელ სტრუქტურას, რადგან შეიქმნა ცენტრალური ბანკების საოპერაციო ანგარიშები, რომელიც ფრანგი ხაზინადარების საბუღალტრო წიგნებში გაიხსნა და განუსაზღვრელი გარანტიებით სარგებლობს. საფრანგეთმა ისინი მისცა ზონის ქვეყნების ვალუტებს და, საბოლოო ანგარიშით, არსებობს მხოლოდ დახმარების სხვადასხვა სახეები, რომელსაც ყოფილი მეტროპოლიები უწევენ.

1994 წლის დეკემბერში მხოლოდ მექსიკური პესოს კრიზისის შემდეგ გაჩნდა ცენტრალური ბანკების მიერ რეგიონნული სავალუტო სოლიდარობის აუცილებლობის შეცნობის პირველი ნიშნები, მაგრამ სინამდვილეში ის 1997 წლის აგვისტოში ტაილანდის ეკონომიკის გადარჩენის გეგმის შემუშავების დროს ამოქმედდა. ამაზე საეროო ჯამში 17,7 მილიარდი დოლარი შეიკრიბა. აქედან 3,9 მლრდ შეიტანა მისი შესრულების ხელმძღვანელმა IMF-მა, ხოლო 4 მილიარდი – მისმა მოქმედმა მეწყვილემ იაპონურმა ექსიმბანკმა, ხოლო დანარჩენი ნახევარი სახსრები შემოვიდა ავსტრალიიდან, ჰონკონგიდან, ჩინეთიდან, მალაიზიიდან და სინგაპურიდან (თითო-თითო მილიარდი თითოეულისაგან), ინდონეზიიდან და სამხრეთ კორეიდან (500 მილიონი თითოეულმა) და ბოლოს მსოფლიო და განვითარების აზიური ბანკებისაგან. რეგიონული აქტიურობის ეს აფეთქება გამოწვეული იყო ამ ქვეყნების ახლო მდებარეობითა და მსგავსი საერთო ინტერესების უკეთ გააზრებით, რომელსაც ძლიერი ბიძგი მისცა მეზობელი ქვეყნების ვალუტაზე ტაილანდური ბატას კრიზისის გავრცელების დაწყებამ. ამასთან დაკავშირებით უნდა აღვნიშნოთ შემდეგიც. მართალია, ბატა და რეგიონის სხვა მრავალი ვალუტა მიბმულია დოლართან, მაგრამ აშშ, როგორც სხვა არააზიური დიდი სახელმწიფოები, რომლებიც შედიან დიდ შვიდეულში (გერმანია, საფრანგეთი, დიდი ბრიტანეთი, იტალია და კანადა) არ მონაწილეობდა გადარჩენის ოპერაციაში. ამასობაში რეგიონული თანამშრომლობის შესაძლებლობები მალე ამოიწურა. როცა მათზე საჭიროება მკვეთრად გაიზარდა, ისინი უკვე არასაკმარისი აღმოჩნდა. ზომები ინდონეზიის ეკონომიკის გადასარჩენად (40 მლრ დოლარი), შემდეგ სამხრეთ კორეის (55 მლრდ დოლარი), აუცილებელი გახდა ტაილანდის დახმარების პროგრამის შესრულების შემდეგ, რომელმაც ამერიკის, ევროპისა და ავსტრალიის ჩათვლით საერთო ძალისხმევა მოითხოვა.

ამრიგად, წინასწარ შეიძლება დავასკვნათ, რომ ევროკავშირისა და მისი შესაძლო მოწინააღმდეგეების გარდა, რეგიონნალიზმი ემპირიულად ხორციელდება და არჩეული გადაწყვეტილებების მრავალფეროვნება შესაბამი-

სობაშია პრაქტიკული ამოცანების ნაირსახეობასთან. აქედან გამომდინარე, რეგიონნული ორგანიზაციები მეტად გამოცოცხლებული დიპლომატიის მრავალფეროვანი საქმიანობის მთავარი კერა ხდება.

§ 3 პასუხისმგებლობის ნებისმიერ დონეზე ხელისუფლების იძულება

წინათ იმაზე მსჯელობდნენ, თუ როგორ მოქმედებს ეკონომიკური დიპლომატია, როცა ახალ ამოცანებს და ახალ თემებს იღებს, მაგრამ ამას მისი ტრადიციული თვისებით ხსნიდნენ. აქ მხედველობაშია ჰქონდათ მოლაპარაკებები სხვა სახელმწიფოებთან სუვერენული უფლებების გამოყენების შესახებ. ამათ რიცხვში შედიოდა: საზღვრების გახსნის ხარისხის განსაზღვრის, საკუთარი ფულის მოჭრისა და თანამემამულეების საქმიანობის იურიდიული პირობების დადგენის უფლებები. ამასთან, სახელმწიფოთა ეკონომიკური დიპლომატია თავის ძველისძველ ვალდებულებებს ასრულებს და მზამზარეულად ეგუება ახალ თემებს. ამას განაპირობებს მსოფლიო და რეგიონული ორგანიზაციების დაარსება და მათზე დაკისრებული მოვალეობები. ეს გარემოება დღის წესრიგში აყენებს სახელმწიფოებთან მოლაპარაკებების საწარმოებლად ხელისუფლების ახალი ორგანოების შექმნის აუცილებლობას და უფრო ფართო კომპეტენციების კომპეტენციების ახალი დიპლომატიის შექმნას. მაგალითად, ევროკავშირში სავაჭრო და სოფლის მეურნეობის პოლიტიკის გატარება გაერთიანების პრეროგატივაა და ევროს შემოღების შემდეგ სავალუტო პოლიტიკას იგივე ბედი ელის. ეკონომიკური დიპლომატია საქმიანობის ახალ სფეროებზე გადასვლისას რაღაც ზომით სახელმწიფოს სცილდება და სხვა ხელისუფლების ხელქვეითი ხდება. ეს პირველი ცვლილებაა, რომლის შედეგებს ქვემოთ გავეცნობით.

სახელმწიფოებისა და მათი გარემოცვის ცვლილებებისაგან, ასევე ეკონომიკური და სამეწარმეო საქმიანობის

დამოუკიდებლობისაგან ეკონომიკური დიპლომატიის მეორე გარდაქმნას უნდა ველოდოთ, მაგრამ, რომ გავიგოთ თუ როგორი იქნება შედეგები, უპირველეს ყოვლისა, აუცილებელია უფრო მკაფიოდ გავიაზროთ დღეს არსებული შემზღუდველი ფაქტორები.

უდაოა, ფინანსური ბაზრები, საწარმოების საქმიანობის მასშტაბები და მათი მომარაგების საშუალებები მთლიანად საერთაშორისო ხასიათს ატარებს. უეჭველია ისიც, რომ სახელმწიფოს ცალკეული ფუნქციები გაქრა და მისმა დიპლომატიამ ზოგიერთი სფერო დაკარგა, მაგრამ ამის საფუძველზე არ შეიძლება დავასკვნათ, რომ ეკონომიკის მამოძრავებელი ძალები თითქოს სახელმწიფოს უკვე არ იღებენ მხედველობაში, თითქოს მან დაკარგა ყოველგვარი საშუალება, რომ თუნდაც უმცირესი ზემოქმედება მოახდინოს ამ ძალებზე. უფრო მეტიც, თითქოს ეკონომიკური დიპლომატია საბოლოოდ ჩაიკეტა მსოფლიოს მრავალმხრივ ორგანიზაციაში. ამ ცვლილებებს გარდაუვალად მივყავართ იმასთან, რომ სახელმწიფო ზოგიერთ თავის ატრიბუტსა და როლს კარგავს. ბუნებრივად ისმება კითხვა: ის, რაც სახელმწიფომ დაკარგა, არსებითად მნიშვნელოვანია თუ არა, ან ხომ არ წარმოიქმნა ის სხვა იერით, ხომ არ შეცვალა ის სხვა ფუნქციებმა, რომლებიც უფრო კარგად უპასუხებს თანამედროვე მოთხოვნებს? კონკრეტულად რომ ვთქვათ, რადგან არის ცვლილებები ე.ი. არის ახალი შესაძლებლობები და თუ მეწარმეები ყველაფერზე აზრს მთავრობას აღარ ეკითხებიან, ეს უკეთესია და მას მდგომარეობის გაუმჯობესებისაკენ მიეყავართ. სახელმწიფო სრულიად ახალ პრობლემებსა და ქცევის ლოგიკას დაეჯახა. მას არ შესწევს უნარი, რომ მეწარმეებს სტრატეგიის არჩევის ან საწარმოს მართვის შესახებ გონივრული რჩევა მისცეს. უკეთეს შემთხვევაში სახელმწიფოებს ცალკეული შეფასებითი დასკვნების გაცვლა შეუძლიათ, რათა ერთმანეთს დაეხმარონ გადაწყვეტილებების მიღებაში.

აღნიშნულიდან გამომდინარე, ნათელია, რომ წარმოდგენას სახელმწიფოზე, როგორც ხელისუფლებაზე, რომელიც ყველაფერს წყვეტს და ყველაფერზე გაბატონებას ახდენს, დროა დავემშვიდობოთ. სახელმწიფოები, გამო-

ნაკლისი უფლებით უკვე არ ფლობენ ეკონომიკური და სოციალური პროცესების კონტროლს, რამდენადაც ახალმა ტექნიკურმა საშუალებებმა, ტრანსპორტმა და ინფორმაციამ, მათი ძალაუფლების ბერკეტები მოშალეს, რომელსაც ისინი ამ სიტყვის სრული მნიშვნელობით იყენებდნენ ყველაფრის დასარეგულირებლად. საწარმოები და კაპიტალი მეტისმეტად მობილური გახდა და უკვე არსებითად რომელ ეროვნებას ეკუთვნიან ისინი წმინდა სახით შტამპითა და ბეჭდით არ აღინიშნება. ეს რა თქმა უნდა, ნიშნავს, რომ მთავრობებს სხვების დაუხმარებლად არ ძალუძთ ზოგიერთი საქმის გაკეთება, იქნება ეს მაკროეკონომიკის მართვა, თუ ცენტრალიზებული სამრეწველო პოლიტიკა (ტექნოლოგია და საწარმოების მრავალფეროვანი იერი, რაც საკმაოდ სწრაფად იცვლება), მაგრამ მთავრობები უწინდებურად პასუხს აგებენ საბიუჯეტო სახსრების განაწილებაზე, ნებისმიერი საკუთრების გადასახადების დაწესებაზე, რომელსაც არა აქვს მობილურობა და არ შეიძლება მისი საზღვარგარეთ გატანა, საზოგადოების ერთიანობის შესანარჩუნებლად, სხვადასხვა დონის პასუხისმგებლობის დაკისრებაზე და ა.შ. ასე რომ, ამგვარი სახის ცვლილებები სრულიად არ ნიშნავს, რომ ეკონომიკური დიპლომატიის წარმომადგენლები ახლა მხოლოდ ერთმანეთში საუბრობენ. ეს ასე არ არის:

პირველი, სახელმწიფოები პასუხს აგებენ თავისი ქვეყნის აყვავებაზე. ეს ეფუძნება არა უფრო ბუნებრივი სიმდიდრეების ფლობას (ახალ ინდუსტრიულ ქვეყნებს ის თითქმის არა აქვთ, ხოლო სინგაპური, ჰონკონგი და სამხრეთ კორეა მას სავსებით მოკლებულია), არც ტრადიციულ მრეწველობას (უკვე შეკეთებული ტექნიკური მოწყობილობა ნაკლიანია ან შეიძლება სრულიად მოკლებული საქმიანი ურთიერთობის მაღალ ხარისხს), არამედ ამ ქვეყნებს ესაჭიროებათ მდგრადი ვალუტა და წესები, რომლებიც უზრუნველყოფენ თავისუფლებას და ბაზრის გამჭვირვალობას, გარემოს იურიდიულ უსაფრთხოებას და სამრეწველო საკუთრების საიმედო დაცვას. მეწარმეებს არ სურთ, რომ თავიანთ ეროვნულ ფესვებს მოწყდნენ, რომელიც ხელს უწყობს მათ ერთიანობასა და განსხვავებული ნიშნების შენარჩუნებას. ამ სარგებლობაზე

ნათლად მეტყველებს ის სულიერი ერთობა, რომელიც მემკვდრეობით მიიღეს იტალიის, იაპონიისა და გერმანიის საწარმოებმა ეროვნული ფესვებიდან. ძნელი არ არის დავრწმუნდეთ იმაში, თუ რამდენად მომგებიანია, მაგალითად, აშშ-ში გადასული საწარმოებისათვის, რომლებიც საქმიანობენ უფრო დინამიურ ბაზრებზე, ბაზისური ვალუტის – დოლარის გამოყენება. ასევე მათ აქვთ შესანიშნავი საშუალება, რომ დაეყრდნონ აშშ-ს საზედამხედველო დაწესებულებების (FAA – სოფლის მეურნეობის და სასურსათო პროდუქციისათვის, FDA – ფარმაცევტული და ქიმიური პრეპარატებისათვის) პროფესიონალიზმს, მთავრობისგან სამეცნიერო-კვლევითი მუშაობისათვის სუბსიდიებს, საუნივერსიტეტო განათლების მაღალ ხარისხს და დიპლომატიას, რომელიც მათ ინტერესებს საზღვარგარეთ დაიცავს. ზოგადად უნდა ითქვას შემდეგი. რაც უფრო რთულადაა მოწყობილი საზოგადოება, მით მეტად განიცდის ის წესებზე, კანონებზე, კარგ ადმინისტრაციულ მართვასა და საიმედო მართლწესრიგზე მოთხოვნილებას. სიტყვამ მოიტანა და უნდა ითქვას, რომ სახელმწიფო ხელისუფლების მხარდაჭერა სავსებით თავსებადია საბაზრო გარემოსთან, თუ მას ხელი არ შეეშლება. ამაში შეიძლება ახალი ინდუსტრიული ქვეყნების მაგალითზე დავრწმუნდეთ. უპირველეს ყოვლისა, ისინი თავიანთ წარმატებებს უნდა უმადლოდნენ მსოფლიო ბაზრის შესაძლებლობების მოქნილ გამოყენებას, ბრძნულ პოლიტიკას და მთელი საზოგადოების ძლიერ მორალურ მხარდაჭერას. ეს ქვეყნები სახელმწიფო ხელისუფლების თანადგომით ვითარდებოდნენ: საბაჟო დაცვა, სახელმწიფო დოტაციები და კაპიტალდაბანდებები, რომელიც აგებული იყო საზოგადოებრივი სოლიდარობის პოლიტიკაზე და ა.შ. საბოლოოდ, მათ წარმატებას საერთაშორისო ეკონომიკაში ეროვნულ ფესვები ჰქონდა.

მეორე, ცხადია, რომ სახელმწიფოსათვის ერთ-ერთი შესაძლო სტრატეგია მდგომარეობს თავისი უნარების გაწაფვაში, რათა საერთაშორისო კაპიტალდაბანდებები მიიღოს, რადგან სიმდიდრე უფრო მეტად დამოკიდებულია საწარმოს მყარ მდგომარეობაზე, ვიდრე მის ეროვნულ კუთვნილებაზე. ეს უნარი გამოიხატება მაღალი კვალიფი-

კაციის სამუშაო ძალაში, სამეცნიერო კვლევების ინტენსიურობასა და განვითარებაში, ტრანსპორტისა და კავშირის საშუალებების ტექნიკურ სრულყოფაში, მაღალგანვითარებულ მრეწველობაში, ადმინისტრაციის პროფესიონალიზმში, საგადასახადო სისტემაში, რომელიც უზრუნველყოფს კონკურენტუნარიანობას და ბოლოს საზოგადოებასთან უკუკავშირის დონეში. აღნიშნული სტრატეგია ასევე გულისხმობს დანაზოგის ზოგიერთ კომპონენტს, რადგან ყველაფერი ქვეყნებს შორის შედარებაზე იგება: გამომუშავებული ხელფასი, შრომის მწარმოებლურობა, გადასახადები, მომსახურეობა, რომელსაც სახელმწიფო ხელისუფლება უწევს საწარმოებს, ან სახელმწიფო დაწესებულებების ეფექტიანი მომსახურება. ამიერიდან შიდაპოლიტიკური ძალები ერთმანეთში მეტოქეობენ, ხოლო საერთაშორისო კონკურენციაში სახელმწიფოები, როგორც საწარმოები, თავის ყაიდაზე მონაწილეობენ. რაღაც აზრით, ისინი თავისებური „საბაზრო ნაკრების“ სახით ეწყობიან (marketing mix), რომელიც შექმნილია საერთო საგადასახადო დანარიცხების, სოციალური უზრუნველყოფის საჭიროებაზე გადახდის, ადამიანური რესურსების ხარისხის, საფოსტო მომსახურებისა და აეროპორტების საიმედოობის საფუძველზე. როგორც საწარმოებმა, ასევე სახელმწიფოებმაც თავიანთი ადგილი უნდა შეინარჩუნონ ბაზარზე, აუცილებლობის შემთხვევაში სხვებისაგან პოლიტიკური მფარველობით უნდა გამოირჩეოდნენ და განსაკუთრებული ყურადღება მიაქციონ უფრო მომგებიან სექტორებს, სადაც განსაკუთრებული უპირატესობის მიღება შეიძლება. ასეთი ნიშის მაგალითებს წარმოადგენს კაჟბადის ველის[1] (ინგლ. Silicon Valley) ვენჩურული კაპიტა-

[1] სილიკონის ველი (ეტიმოლოგიურად ზუსტი თარგმანი – კაჟბადის ველი, ინგ. Cilicon Valley) – რეგიონი კალიფორნიის შტატში (აშშ). ველის ორიგინალური ინგლისური სახელწოდება მომდინარეობს მიკროპროცესორების წარმოებაში კაჟბადის, როგორც ნახევარგამტარების, გამოყენებიდან. სწორედ ამ ინდუსტრიით დაიწყო ველის, როგორც ტექნოლოგიური ცენტრის ისტორია. ნიუ-იორკისა და ვაშინგტონის შემდეგ კაჟბადის ველი სიდიდით მესამე ტექნოლოგიური ცენტრია აშშ-ში. აქ

ლის (VC) ექსპერტიზასთან ანდა ლონდონის სიტის მიერ კვალიფიციურ კადრებზე უმნიშვნელო გადასახადების დადებასთან შეთავსება. კონკურენტუნარიანი სახელმწიფოს ასეთი სტრატეგია (ეს ცნება შეიძლება რიკარდოს შედარებითი უპირატესობის კონცეფციით შეიცვალოს) დაფუძნებულია ისეთ პოლიტიკაზე, რომელიც ნებისმიერი სახელმწიფოსთვის ხელმისაწვდომია. ეს სტრატეგია როგორც ზოგიერთ საშინაო, ისე საერთაშორისო დონის ზომებში გამოიხატება და ეკონომიკური დიპლომატიის კონცეფციაში შედის. მას ევალება არა მარტო საწარმოების დახმარება, არამედ დაყრდნობა მრავალი წლის მანძილზე საერთაშორისო დონეზე შეგროვებული მონაცემების შესწავლაზე, რათა ადეკვატური ზომები მოამზადოს. ამაზე დაყრდნობით შეიძლება მეტი მოგების მიღება საზღვარგარეთიდან. უახლოეს დრომდე კაპიტალდაბანდების მხრივ სახელმწიფოს ამოცანა მდგომარეობდა იმაში, რომ დახმარებოდა სამამულო საწარმოებს სხვა ქვეყნებში. ეკონომიკურ დიპლომატიას ასევე უწევს გააადვილოს უცხო ქვეყნების საწარმოების კაპიტალის დაბანდება თავის ქვეყანაში, განსაკუთრებით ხელი უნდა შეუწყოს უფრო მეტი შედეგის მომცემ ქვეყნებს. მოკლედ რომ ვთქვათ, ეკონომიკურმა დიპლომატიამ უნდა მიაღწიოს ადამიანური კაპიტალისაგან უკუგებას და ადგილზე დამატებული ღირებულების შექმნას.

ამ თვალსაზრისით, მეტად საგულისხმოა ინგლისის პრემიერ-მინისტრის მარგარეტ ტეტჩერის (1979-1990 წწ.) პოლიტიკა. XX საუკუნის 80-იანი წლების მეორე ნახევარში მან გაშლილი ხელებით, გულღიად მიიღო დიდ ბრი-

მაღალი ტექნოლოგიების სფეროში დასაქმებულია 225300 მუშა და 38600 სპეციალისტი. წლიური საშუალო ხელფასი 144 800 დოლარს შეადგენს. რამდენიმე წის მანძილზე ინტეგრალური სქემების ძირითადი შემკვეთი სახელმწიფო იყო. 60-იანი წლების შუახანებში ინტეგრალური სქემების ნახევარგამტარებად ღირებულება მკვეთრად დაეცა. ამან კომპიუტერის მწარმოებლებისა და მრეწველობის მხრიდან მნიშვნელოვანი მოთხოვნები წამოაყენა. შედეგად, დარგში ვენჩერული კაპიტალისადმი ინტერესი გაჩნდა.

ტანეთში იაპონიის საავტომობილო მრეწველობის კაპიტალდაბანდებები, რამაც იმ დროს დიდი გაკიცხვა დაიმსახურა. მართალია, მან ეს ნაბიჯი ისე გადადგა, რომ არ შეუთანხმა თავის პარტნიორებს EEC-ში და ევროპულ მანქანათმშენებლობას, რომელიც ისედაც შესაძლებლობების ზღვარზე მუშაობდა, ახალი საწარმოო სიმძლავრეები და მრისხანე კონკურენტები შემატა, მაგრამ ეს იყო ერთადერთი ხერხი, რათა ბრიტანეთის ბრუნვა მოკლებული მრეწველობისათვის, თუნდაც ძველი მოდელის ავტომობილების ფასის დაკარგვით, ახალი სიცოცხლე შთაებერა. ეს ფაქტი ნათელს ხდის იმას, თუ რა გზა დაიძლია საუკუნის სამ მეოთხედ მონაკვეთში. თუ ადრე ეკონომიკური დიპლომატიისაგან სამამულო წარმოების დაცვას მოითხოვდნენ, დღეს მისი ამოცანაა – აცდუნოს უცხოელი მწარმოებლები.

იმ ზომებს შორის, რომელიც საწარმოების საქმიანობის ყველაზე უფრო ხელსაყრელი პირობების შესაქმნელადაა მიღებული, თავისი ადგილი უნდა დაიკავოს საერთაშორისო ადამიანური რესურსების მთლიანად გამოყენების პოლიტიკამ. ამას მოსდევს იმიგრანტთა ნაკადის რეგულირება, რომელიც არ შეიძლება მხოლოდ ვიზების გაცემით და საცხოვრებელი ადგილის შერჩევით დასრულდეს. განათლების სფეროს შესავსებად ხერხების ძიების დროს არ არის საკმარისი ვიხელმძღვანელოთ ოდენ უცხოეთის საუკეთესო უმაღლეს სასწავლებლების ნიჭით დაჯილდოებულ სტუდენტებთან გასაუბრებით, რათა ქვეყანაში მოვიზიდოთ ბრწყინვალე კურსდამთავრებულები და სპეციალისტები. ეს ისე უნდა გააკეთო, რომ უცხოეთში იცოდნენ არსებულ შესაძლებლობებზე. უნდა მოელაპარაკო პროგრამების გაცვლაზე, მიღებული დიპლომების თანაბარღირებულებაზე, სტიპენდიებისა და უმაღლეს სასწავლო დაწესებულებებში მიღების პირობების შესახებ.

კადრების მოზიდვის ასეთი პოლიტიკა ტარდება ზოგიერთ ქვეყანაში, მათ რიცხვში საფრანგეთშიც. რაც შეხება უცხოელი ინვესტორების მიმართ ამგვარი პოლიტიკის გატარებას, მას პირველ ხანებში მაინც, გარკვეული მოსაზრებები უდევს საფუძვლად, მაგალითად, დაცემის პირზე მისული რაიონების გაჯანსაღებას ან სამუშაო ადგილების შექმნას. ცხადია, ეს არ არის მსოფლიო სტრატეგია, მაგრამ მიღებული ზომების მრავალფეროვნებას გვიხსნის. ქალაქები, დეპარტამენტები, რაიონები, ცენტრალური ადმინისტრაციული ორგანოები, (როგორც მაგალითად, ტერიტორიის სამრეწველო განვითარების ცენტრი, რომელსაც თავის განკარგულებაში ჰყავს უცხოეთში რწმუნებული პირები) და, რა თქმა უნდა, საელჩოები მათი ეკონომიკური ექსპანსიის ქსელით, ამიერიდან თავის საქმიანობას ორივე მიმართულებით ავითარებენ (ქვეყნის შიგნით და გარეთ). ეს მაგალითი რაღაც წარმოდგენას მაინც იძლევა იმ არხებსა და მექანიზმებზე, რომელთა დახმარებით დღეს საერთაშორისო ურთიერთობები ხორციელდება.

მესამე, სახელმწიფოს არსი უფლებამოსილების კანონიერების ის ცენტრია, რომელშიც მოქალაქეთა დემოკრატიული არჩევანი ხორციელდება. ამრიგად, მათ უპყრიათ ხელთ სუვერენული უფლებები ტერიტორიაზე, სადაც თავიანთ ხელისუფლებას ანხორციელებენ. სწორედ ისინი ქმნიან საერთაშორისო ორგანიზაციებს მათი მოვალეობებით, წესდებით, პოლიტიკით და ბოლოს იურისდიქციით. ამასთან ერთად სახელმწიფოები აკანონებენ უფლებამოსილების გადასვლას და აძლევენ მას ძალას. ზუსტად ისინი, თავიანთი ქვეყნის საზღვრებში, ანიჭებენ სიცოცხლეს ამ ორგანიზაციების გადაწყვეტილებებს, იქნება ეს საბანკო ოპერაციების კონტროლი ბაზელის შეთანხმების (1988 წ.) თანახმად თუ ევროკავშირის დირექტივები. მსგავს შემთხვევებში სახელმწიფოს ეკისრება საერთაშორისო პასუხისმგებლობა, ის ხდება ბირთვი, რომლის გარშემო იგება ქველაფერი, დაბლაც და ზემოთაც. „დაბლა“-მ თავის თავში შეიძლება მოიცვას რეგიონები, დეპარტამენტები და კომუნები, თანაბრად როგორც არასამთავრობო ორგანიზაციები ან დეცენტრალიზებული ხელისუფლების დამოუკიდებელი ორგანოები. ეს უკანასკნელნი, მართალია, დიდი თავისუფლებით სარგებლობენ, მაგრამ ისინი თავიანთ უფლებამოსილებებსა და ვალდებულებებს სახელმწიფოსაგან იღებენ. ამრიგად, ადვილად შესამჩნევია, რომ მსოფლიოში, რომლის თვისებები პირდაპირ ჩვენს თვალწინ მკაფიოდ ჩნდება, მხოლოდ საერთაშორი-

სო ორგანიზაციები ფლობენ საკმარის ძალაუფლებას, რომ აწარმოონ მოლაპარაკებები საზღვარგარეთ და მიაღწიონ მიღებული გადაწყვეტილებების შესრულებას. ზემოთქმულიდან გამომდინარე, ეკონომიკური დიპლომატიის შესახებ საჭიროა ორი სახის დასკვნის გაკეთება.

პირველი, საგარეო ეკონომიკური პოლიტიკის მართვაზე სახელმწიფო მონოპოლიების დანაკარგებიდან ეკონომიკური დიპლომატია ვალდებულია მთლიანად აიღოს გაკვეთილები და სიცხადე შეიტანოს განსხვავებულ ცენტრებს შორის პასუხისმგებლობის განაწილებაში, რომლებიც სახელმწიფოების გვერდით ყალიბდება და ეკონომიკური დიპლომატიის პლაცდარმები ხდება. ასეთთა რიცხვს მიეკუთვნებიან: დიდი შვიდეული – მაკროეკონომიკური რეგულირებისათვის, სავალუტო კურსის სტაბილიზაციისთვის და სპეკულაციურ ოპერაციებზე კონტროლისათვის; საერთაშორისო მარეგულირებელი სააგენტოები, ორგანიზაციები, როგორიცაა: WTO, IMF, IBRD, მსხვილი გაერთიანებები, რომლებიც დაკავშირებულნი არიან კაპიტალდაბანდებებთან, ვაჭრობასთან და ზოგიერთ შემთხვევაში ზოგადი პოლიტიკის შემუშავებასთან. ამ რიგს მიეკუთვნებიან: რეგიონული დონის ორგანიზაციები NAFTA და ევროკავშირი, რომლებიც საწარმოებისადმი სხვადასხვა დახმარების გაწევით არიან დაკავებულნი. მათ შორისაა სახელმწიფოები, რომელთაც დიდძალი მოვალეობები ეკისრებათ, მაგრამ ამათგან ასევე, მთავარია, მათ საზღვრებს გარეთ მთლიანად კანონიერებაზე პასუხისმგებლობა, ხოლო საზღვრებს შიგნით ეკონომიკური და სოციალური სფეროების მჭიდრო შეთავსება. ეკონომიკურმა დიპლომატიამ, ერთის მხრივ, ხელი უნდა შეუწყოს სტრუქტურული წყობის გაუმჯობესებას, რომელიც ყოველთვის არ გამოირჩევა მდგრადობით (დიდ შვიდეულს არა აქვს არც მუდმივი განყოფილებები და არც საკმარისი წარმომადგენლობები), ან უკეთეს გაგებას (რეგიონებმა არ იციან, თუ რა როლი ეკისრებათ), ხოლო, მეორე მხრივ, ამ განსხვავებულ ცენტრებსა და მათს საკუთარ ეკონომიკურ დიპლომატიას შორის დაამყაროს კავშირი, რომელსაც ადრე თუ გვიან თითოეული მათგანი შეიძენს.

მეორე, ეკონომიკურმა დიპლომატიამ იმის შეგნება უნდა გააღვიძოს, რომ მრავალპოლარულ მსოფლიოში საშინაო და საგარეო ეკონომიკას შორის საზღვრები იშლება და იმისდა მიხედვით, თუ უნივერსალიზაცია როგორ ძლიერ გავლენას ახდენს ეკონომიკის უმცირეს ასპექტებზე, აუცილებელია საერთაშორისო პირობებთან შეხამებით მისი მართვა. ცხადია, ეკონომიკურმა დიპლომატიამ არ უნდა უგულებელყოს საერთაშორისო პირობები და არც მის წინააღმდეგ უნდა იმოქმედოს. სიტუაციის და პოლიტიკის ნებისმიერი ანალიზი გამიზნული უნდა იყოს საერთაშორისო ქმედითობაზე, რაც, რა თქმა უნდა, არ ნიშნავს, რომ ის არ უნდა იყოს მიმართული ეროვნული აქვავებისა და კეთილდღეობისაკენ. პირიქით, ეს ეკონომიკური დიპლომატიის უპირველესი დანიშნულებაა. ვერავერს მოისაზრებ, თუ არ იცი რა ხდება და რა გადაწყდა გარე სამყაროში, მაგრამ ეს სულაც არ ნიშნავს, რომ საერთაშორისო ცხოვრებამ უკლებლივ ყველაფერი დაიმორჩილა. დაგვრჩა კიდევ მნიშვნელოვანი თავისუფალი სექტორები, რომლებიც ზემოთ ვახსენეთ, მაგრამ აქ მხედველობაში უნდა მივიღოთ მათთვის მიცემული შესაძლებლობები (უფრო ტევადი ბაზრები, სხვადასხვაგვარი წინადადებები, კაპიტალის გამოყენების დიდი თავისუფლება და ფინანსების უფრო მოქნილი სისტემა), შემზღუდველი ფაქტორები (მრავალრიცხოვანი ხელშეკრულებები, წესები და რეგლამენტები) და კონკურენცია (ფასების და მომსახურების უფრო ფართო არჩევანის უპირატესობა), რომლისგანაც ახალი სინამდვილე იქმნება. მაშასადამე, ეკონომიკური დიპლომატია მჭიდროდ უნდა იყოს დაკავშირებული ყველაფერთან, რაც ქვეყანაში ხდება, რათა მოლაპარაკებების დაწყებამდე ყველა აუცილებელი ინფორმაცია ჰქონდეს და მათი შესრულების ორგანული მონაწილე გახდეს. მან, თავისი თანამშრომლების, ან სხვა პირების მეშვეობით, უკეთ უნდა ისწავლოს თავისი საქმიანობის არსის ახსნა. ადრე თითოეული ჩვენგანის ცხოვრება არ იყო დამოკიდებული ამდენად საერთაშორისო მოლაპარაკებებისა და საერთაშორისო მნიშვნელობის გადაწყვეტილებებზე. წინათ ეს უკანასკნელი არ ყოფილა ასე რთული და არ ყალიბდებოდა ასეთი მაღალი რანგის

სპეციალისტების ძალისხმევით, როგორც ეს დღეს არის. ეკონომიკურმა დიპლომატიამ უნდა ისწავლოს განდობილთა ადვილად გასაგები და გამოუცნობი ენა, რათა აუხსნას და დაარწმუნოს მეორე მხარე. რა თქმა უნდა, გაკვეთილების ჩატარება და ფართო აუდიტორიისადმი მიმართვა არ შედის დიპლომატთა პროფესიულ ვალდებულებებში. ისინი უფრო კოლეგებთან საუბარს არიან მიჩვეულები და აქ, როგორც სჩანს, გვერდს ვერ აუვლიან კომუნიკაციის სფეროს სპეციალისტების დახმარებას. მიუხედავად ამისა, აუცილებელია, რომ დიპლომატია უშუალოდ მონაწილეობდეს მუშაობაში ისე, რომ მისი აზრი ყველასთვის გასაგები იყოს. უნდა დავფიქრდეთ გაუგებრობაზე, უნდობლობასა და დაუსაბუთებელ ხმებზე, რომელიც დადის ევროპის აღმშენებლობის, GATT-ისა და WTO-ს შესახებ. კიდევ მეტი, მაასტრიხტის ხელშეკრულების არსში მხოლოდ მას შემდეგ შეიძლება გავერკვეთ, თუ ახსნა-განმარტებებისთვის სპეციალისტებს მივმართავთ, მაგრამ ასეთი გარემოება სულაც არ დაეხმარა იმ ქვეყნების მოსახლეობას, სადაც რეფერენდუმი ჩატარდა, ხმა მიეცა მისი რატიფიკაციისათვის. მეტად დასანანია, რომ არა ამ საბაბით, არც შემდგომ მიღებული დოკუმენტებით, კერძოდ, 1997 წლის ამსტერდამის ხელშეკრულებით, არ ჩათვალეს საჭიროდ ევროკავშირის ძირითადი დოკუმენტების უნიფიცირება. რა თქმა უნდა, ეს იმის გამოა, რომ საერთაშორისო შეთანხმებების შემუშავების დროს, ანგარიშს უწევენ სხვადასხვა ქვეყნის იურიდიულ ტრადიციებს. ეს დიდ გაუგებრობას ქმნის, მაგრამ არ უნდა დავიშუროთ ძალა, რომ ისინი გონივრული გავხადოთ. ეკონომიკური დიპლომატია თუ ვერ იპოვის საჭირო სიტყვებს, რომ ადამიანებმა მისი საქმიანობის არსი გაიგონ, მაშინ ის მერყევ საძირკველზე აგებულ მშენიერ ნაგებობას დაემსგავსება.

დასკვნა

საერთაშორისო ეკონომიკურ წესრიგში ეკონომიკურმა დიპლომატიამ ახალი სიცოცხლე, ახალ თემები და

ახალი ამოცანები შეიძინა. მან არაორაზროვნად დაამტკიცა, რომ წარმოადგენს პოლიტიკურ-ეკონომიკური ურთიერთობის ფორმას, რომელიც მიმართულია და იღწვის სახელმწიფოთა ეროვნული, ეკონომიკური ინტერესების რეალიზაციისათვის. იგი ასე მგზნებარედ არასოდეს ავითარებდა თავის საქმიანობას. მასში მიმდინარე ცვლილებები, რომლებზეც უკვე საუბარი გვქონდა, მიმართული იყო ზემოთ, რომ თავისი მზრუნველობის არეალში ჩაება საშინაო პოლიტიკის რთული საკითხები, რომელთანაც მას ადრე ურთიერთობა არ ჰქონია, მაგრამ ამასთანავე, ეკონომიკური დიპლომატია უწინდებურად თავის ძველისძველ ვალდებულებებს ასრულებდა: კანონშემოქმედება, რეგალმენტაცია, არბიტრაჟი, საზოგადოებრივ კეთილდღეობაზე მზრუნველობა, მოლაპარაკებების წარმოება და სხვა ქვეყნის სახელმწიფო ხელისუფლებასთან შეთანხმებების დადება. მოკლედ რომ ვთქვათ, შეცვლილი ვითარების შესაბამისად, ეკონომიკური დიპლომატია ახალ წესებს ამყარებდა.

ნიშნავს თუ არა ეს იმას, რომ საერთო და კერძო დონეზე პასუხისმგებლობის ძირითადი ტვირთი ეკონომიკურ დიპლომატიას აწევს მხრებზე ყოველდღიური და სტრატეგიული საქმიანობის სფეროში? თუ ის განიარაღებულია და უბრალოდ თვალყურს ადევნებს მომხდარს და არა აქვს ჩარევის შესაძლებლობები, მხოლოდ წარმოსთქვამს სტუმრებს შორის გამამხნევებელ სიტყვებს, უკეთეს შემთხვევაში, ცერემონიაზე მიწვეული ხსნის სახვიმო შეხვედრებს, ეწევა ფუჭსიტყვაობას, ადამიანებზე თავდასხმის შემთხვევაში აღებს საელჩოს კარებს, ფლაგშტოკზე აღმართავს დროშას თუ მას წარმატება ახლავს? შეიძლება ეს იყოს ბაზრების ლოგიკის გაგებისა და კონკურენტთა წინააღმდეგობის გაწევის ხერხი, რათა საწარმოებს მხარი დაუჭიროს მათ ოპერატიულ საქმიანობაში? ანდა, აქვს თუ არა უნარი ეკონომიკურ დიპლომატიას, რომ ერთდროულად მაკრო და მიკრო ეკონომიკის საქმეს აკეთებდეს?

შევეცდებით ამ კითხვებს შემდეგ თავში გავცეთ პასუხი.

თავი VI
საწარმოები, სახელმწიფოები და ეკონომიკური დიპლომატია: ახალი სტრატეგია ბაზრებზე

ეკონომიკური პოლიტიკის ერთ-ერთ ყველაზე ტრადიციულ ამოცანას იმ საწარმოების გვერდზე დგომა და მხარდაჭერა წარმოადგენს, რომლებიც უცხოურ ბაზარზე შესვლას აპირებენ. ამაში ამავე დროს გამოიხატება თანამემამულეებისადმი დახმარების ბუნებრივი სურვილი. ეს ისეთი სახის საქმიანობაა, რომელიც საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობებში ახალი კურსის შედეგად აღარ იქნება. ნამდვილად, საფრანგეთის მთავრობა რატომ უნდა მიიჩნევდეს თავს ვალდებულად, რომ ყოველგვარი საშუალება გამოიყენოს იმ საწარმოს მხარდასაჭერად, რომელიც თავის პროდუქციას შტუტგარტში გაყიდის, მაგრამ ბედის ანაბარა მიატოვოს ის, თუ პროდუქციას სტრასბურგში ყიდის? ასეთი დიპლომატიისა და დახმარებისგან სარგებელი დიდი არ იქნება, რადგან მრავალი სპეციალისტი ინფორმაციის, კონსულტაციის, ბაზრის მომზადების, კომუნიკაციისა და ლობირების სფეროში ერთიმეორეზე უკეთეს მომსახურებას გვთავაზობს.

აღნიშნულიდან გამომდინარე, იბადება კითხვა: ეს ხომ არ ნიშნავს იმას, რომ ეკონომიკური დიპლომატია საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობის სფეროდან გავიდა? აქვე ვპასუხობთ – არა! ახლა შეეცდებით ამის დასაბუთებას. ეკონომიკურად ძლიერი სახელმწიფოები, რომელთაც მძლავრი საწარმოები აქვთ და ამაყობენ თავიანთი მაღალი მაჩვენებლებით, ძველებურად იმაზე ზრუნავენ, რომ საკუთარ საწარმოებს ოპერატიულ საქმიანობაში მხარდაჭერა აღმოუჩინონ. არც ამერიკის შეერთებულ შტატებში, არც გერმანიაში, არც დიდ ბრიტანეთში, არც იტალიაში, არც საფრანგეთში, ე.ი. მსოფლიო ეკონომიკაში ყველაზე მაღალ საფეხურზე მდგომ ქვეყნებში, სრულიადაც არ ფიქრობენ, რომ საელჩოებზე ან საზღვარგარეთის სამსახურის საკუთარ სპეციალურ სააგენტოებზე სახსრებს ტყუილიად ხარჯავენ, ან ფული ქარს გააყრევინებენ. აქვე ვიტყვით იმასაც, რომ ეკონომიკურ ცხოვრებაში მომხდარმა ღრმა გარდაქმნებმა მის მიზნებსა და მეთოდებში დიდი ცვლილებები გამოიწვია. იმისთვის, რომ წარმოდგენა გვქონდეს ამ ცვლილებების მასშტაბებზე, საკმარისია გასული საუკუნის მეორე ნახევრის ბოლო პერიოდი განვიხილოთ. 1950 წელს ეკონომიკური დიპლომატია სახელმწიფოებრივი პასუხისმგებლობის დროშით მატერიალურ, ხშირად ფინანსურ დახმარებას უწევდა საწარმოებს, რომლებიც ერის ძლევამოსილების ინსტრუმენტად ითვლებოდა. ამჟამად, 50 წლის შემდეგ, საწარმოების განვითარების პოლიტიკის ფარგლებში ეკონომიკური დიპლომატია უფრო კომერციულ მეთოდებს ეყრდნობა და მიზნად ისახავს, რომ საბაზრო პოტენციალი უკეთ გამოიყენოს.

ამ თანდათანობითი ცვლილებების ჩვენებისას უნდა გავიხსენოთ მათი გამომწვევი პირველი მიზეზები და ამავე დროს შეუძლებელია არ დავსვათ საწარმოების საზღვარგარეთ წარმატებული საქმიანობისათვის სახელმწიფო სახსრების გამოყენების გონივრულობისა და სარგებლიანობის საკითხი. უპირველეს ყოვლისა, ეს იმას ნიშნავს, რომ საქმე ეხება დიპლომატიური მისიების, საელჩოების, მათი სამსახურების, ეკონომიკური და სავაჭრო განყოფილებების საქმიანობას. ამას ფრანგულ ყაიდაზე ***ეკონომიკური ექსპანსიის პოსტები*** ეწოდება, ხოლო მათ ხელმძღვანელებს – ***ეკონომიკური და სავაჭრო მრჩეველები.*** ამ სისტემაში მთავარ როლს ასრულებენ ცენტრალური ადმინისტრაციები, რომლებიც სახსრებსა და პროცედურებს განაგებენ, მაგრამ სათავეში მოქმედება, როცა მხედველობაშია საწარმოების ოპერატიული მუშაობა, ამ უკანასკნელთა ფუნქციონირების დონეზეა გაჩაღებული.

§1 ტრადიციული მოვალეობების ნაწილობრივი გადასინჯვა

50-იან და 60-იან წლებში საწარმოების მხარდასაჭერად ეკონომიკური დიპლომატია საკმაოდ დაძაბულ და

ფართომასშტაბიან სამუშაოს ასრულებდა. ეს საკმაოდ შესაფერის პერიოდს წარმოადგენს პრაქტიკული მოქმედების კომპლექსების აღსაწერად, რომელიც მაშინ წლების განმავლობაში ტარდებოდა და პოლიტიკას განუწყვეტლივ სრულყოფდა სამი მიმართულებით – ***საწარმოების დაცვა, მათი ინფორმაციით უზრუნველყოფა, ტექნიკური და ფინანსური მხარდაჭერა***, რათა საგარეო ბაზრებზე საწარმოებისადმი საგანგებოდ მაღალ დონეზე წაყენებული მოთხოვნები დაეკმაყოფილებინა. მომდევნო ათწლეულში, 70-იან და განსაკუთრებით 80-იან წლებში ყველა ამ მიმართულებაზე შესაძლებლობების ამოწურვის ნიშნები გამოჩნდა და რაც მთავარია, ცვლილებების გადასინჯვა აუცილებელი გახდა.

საწარმოებისა და მათი პერსონალის დაცვა, დიპლომატიის ეს ძველთაძველი ვალდებულება უკვე ხორციელდება არა ისე, როგორც ჩრდილო-აფრიკის პირატებისა და მუსლიმურ ქვეყნებში ქრისტიანების უფლებების დამკვიდრების დროს ხდებოდა. ომები და კრიზისები ძველებურად ჩაღდება, სჩადიან უკანონობას, მაგრამ საბოლოოდ სამართალი იმარჯვებს და თუ კონფლიქტი თავს იჩენს, ხშირად მისი განმუხტვა სამართლისა და ფინანსური გარანტიების საფუძველზე წყდება, რომელსაც სახელმწიფო თავის საწარმოებს სთავაზობს. ამასთან დაკავშირებით იმასაც ვიტყვით, რომ ვალდებულებების უარმყოფელ სახელმწიფოებზე სამხედრო მეურვეობის დაწესებამ თავისი თავი ამოწურა.

პარიზის კლუბში, ნაწილ-ნაწილ გადახდის პირობით, გადაუხდელი ვალები საკრედიტო დაზღვევებით, ხანდახან საერთაშორისო ფინანსური დაწესებულებების მიერ შეტანილი სახსრებით იფარება. საკუთრების ხელყოფის აღკვეთა წარმოებს კაპიტალდაბანდებების დაცვის შესახებ ხელშეკრულებებით, სახელმწიფო და კერძო მზღვეველთა გარანტიებით. საბოლოო ჯამში საგადასახადო სფეროში შეთანხმებები მიმართულია იქითკენ, რომ უკანონო ან ჭარბი გადასახადის პრაქტიკის შემოტანა აღმოიფხვრას.

არსებობს (და მუდამ იარსებებს) გარემოებები, როდესაც საწარმოებს ოფიციალური მხარდაჭერა დასჭირდებათ. ხშირად არის საუბრები უცხოური საწარმოების მი-

მართ დისკრიმინაციაზე, საერთაშორისო ვალდებულებების შეუსრულებლობაზე, დაბრკოლებებზე, უკანონო სუბსიდიების ან ფარული დახმარების შეთავაზების შესახებ, რომლებიც ბაზრებზე ნორმალურ შესვლას ხელს უშლის. ასეთ ვითარებაში შესაძლებელია ნორმალურ სასამართლო სარჩელს მივმართოთ. ამის საილუსტრაციოდ ცალკეული შემთხვევები გამოგვადგება. მაგალითად, ადმინისტრაციული დაბრკოლებები ხელს უშლიდა კაიროს მეტროპოლიტენის მშენებლობას (ის ორჯერ გადაიდო). ამან საქმეში საფრანგეთის ელჩის ენერგიული ჩარევა მოითხოვა, რადგან კაიროში მეტრო შენდებოდა ფრანგებისა და ინგლისელების პროექტით. ამ საკითხებს ეხება სასამართლო პროცესები, რომელიც მაშინვე დაიწყო როგორც კი ირანმა უარი თქვა შაჰის დამხობის (მოჰამედ რეზა ფეჰლევი – 1979 წელი) შემდეგ ატომური ელექტროსადგურების პროექტის შექმნაზე. არის საერთო მნიშვნელობის შემთხვევებიც, მაგალითად, ფოლადის იმპორტის წინააღმდეგ ამერიკის მიერ სისტემატურად მიღებული ზომები, ევროკავშირის უარი იმ საქონლის ხორცის შემოტანაზე, რომელთა გამოსაკვებად ზოგიერთ ჰორმონალურ პრეპარატებს იყენებდნენ და ასევე მათ მიერ ზეთოვანი კულტურების იმპორტზე მიღებული რეჟიმი. საწარმოების ინტერესებს უკვე არა ძალით იცავენ, არამედ ოფიციალური დემარშების მომარჯვებით, რომელიც აუცილებლობის დროს სამართლებრივი აქტებით არის გამყარებული: სასამართლო სარჩელებით, არბიტრაჟით, WTO-ს მიერ დაეების დარეგულირების სისტემით. არსებობს აგრეთვე საკომპენსაციო ბაჟის სახით ცალმხრივი საპასუხო ზომების მიღების შესაძლებლობა, მაგრამ ამჟამად მათი გამოყენება, როგორც წესი, ადგილობრივი საკანონმდებლო დებულებებით განისაზღვრება, რომელიც საერთაშორისო წესებს ემყარება და საკანონმდებლო გადაწყვეტილებებისადმი მიმართვის საშუალებას იძლევა. ეს ეხება ევროკავშირის სავაჭრო პოლიტიკას. მიმდინარე ცვლილებებს ამერიკული სისტემა უფრო მკაფიოდ გამოხატავს, ვინაიდან იგი უკეთესად არის ორგანიზებული, მაგრამ სხვებზე უფრო შეუპოვრად ეწინააღმდეგება საერთაშორისო დისციპლინას. იგი სხვებზე უკეთესად იმიტომ არის მოწესრი-

გებული, რომ ორ დაწესებულებას ეყრდნობა: *საერთაშორისო სავაჭრო ადმინისტრაციას (ITA)*, რომელიც განსაზღვრავს, სახელდობრ, რა ხდება – დემპინგი თუ სუბსიდირება – და *საერთაშორისო სავაჭრო კომისიას (ITC)*, რომელიც ადგენს, ამერიკის საწარმოებს ენებს თუ არა ასეთი სახის საქმიანობა და საჭიროების შემთხვევაში განსაზღვრავს საკონპენსაციო ბაჟის დონეს. იურიდიული არსენალი იქმნება 301 მუხლის ტრიადით. 1974 წლის კანონის 301-ე მუხლი ვაჭრობის შესახებ დაკავშირებულია კონკრეტული საქონლის გამო სასამართლო გარჩევებთან. 1988 წლის კანონის „301 – პრიმა“ მუხლი უცხო ქვეყნების სავაჭრო პოლიტიკის საერთო საკითხებს ეხება, ხოლო „301 – სპეციალური“ მუხლი – ქვეყნებს, სადაც ინტელექტუალური საკუთრება საკმარისად დაცული არ არის. ამავდროულად ეს საკმაოდ კონსერვატიული სისტემაა. მთელი მისი ძალისხმევა იმის მაგივრად, რომ მოუწოდოს WTO-ს, სადაც საკითხს შეიძლება იურიდიული გადაწყვეტა მოეძებნოს, მიმართულია პარტნიორის იძულებისაკენ, რათა ის მიუჯდეს მოლაპარაკების მაგიდას ორმხრივი შეთანხმების დასადებად. ამ თვალსაზრისით საყურადღებოა მარაკეშის შეთანხმების (1994 წ.) რატიფიკაცია, რომელშიც დამატებითი შესწორებები შევიდა და ამით აშშ-ს სუვერენული სამართალი გულმოდგინედ დაიცვეს: გაიხსენეს ამერიკის სამართლის ნორმების უპირატესობა საერთაშორისო სამართალზე, 301-ე მუხლის დაცვა გამოაცხადეს, ამაზე აშშ-ს კონგრესის სავალდებულო თანხმობა დათქვეს, თუკი მისი საწინააღმდეგო ინტერესების „უგუნური და უაზრო“ გადაწყვეტილებები სამს გადააჭარბებდა. მიუხედავად ამისა, ყველა ეს ფორმულირება გამომწვევად ჟღერს, მაგრამ ისინი იშვიათად მოდის WTO-ს შეთანხმებებთან წინააღმდეგობაში. არ არის გამორიცხული, რომ მათ შესაშინებელ საშუალებად იყენებდნენ. ამას ისტორია გვიჩვენებს.

როგორც არ უნდა იყოს, იბადება მეორე დასკვნა: მრავალი კონფლიქტი გულმოდგინედ შემუშავებული მშვიდობიანი პროცედურების შესაბამისად წყდება. თუ ზეწოლა მხოლოდ კომერციული მიმართულებით ხდება, მაშინ იურიდიული კონტროლი უფრო მეტად მკაცრდება.

ასი წლის წინ ვაჭრობის ატაშეები *ინფორმაციის* მოთხოვნილების შედეგად გაჩნდნენ. მართალია, უცხოური ბაზრით სარგებლობდნენ, ვინაიდან იმ დროს საერთაშორისო ეკონომიკური საქმიანობა ძალზე გამოცოცხლებული იყო, მაგრამ ახალბედები მას ადვილად ვერ ითვისებდნენ. დღევანდელთან შედარებით, მაშინ საქმიანი მოგზაურობები დიდ სიძნელეებს უკავშირდებოდა. მოძიებული ინფორმაცია ნელა ვრცელდებოდა, ყველა სტატისტიკური მონაცემი არ იყო სწორი და დამაჯერებელი, თან შეფერხებით იბეჭდებოდა და ხშირად საქონლის ნომენკლატურას არ შეესაბამებოდა. ცოტა რამ იყო ცნობილი იურისდიქციაზე, გადასახადებსა და საბაჟო წესრიგზე, უცხოური საწარმოების შესახებ მწირი ცნობები არსებობდა, ძნელად ხელმისაწვდომი იყო საბუჰალტრო წიგნები და მათში გარკვევა დიდ სირთულეს წარმოადგენდა. ზოგადად რომ ვთქვათ, ხელმისაწვდომი დოკუმენტაცია დაქსაქსული, არასრული იყო და მისი მოპოვება მხოლოდ ცალკეულ სამსახურებს შეეძლოთ.

მსგავს პირობებში ინფორმაციაზე მოთხოვნილება დაყოინებული გახდა, განსაკუთრებით საერთაშორისო დონის დამწყები ტრეიდერებისთვის (Trader – ბირუაზე ფასიანი ქაღალდებით მოვაჭრე) და ეს მოთხოვნილება იმ ზომით იზრდებოდა, რა ზომითაც მსოფლიო ეკონომიკის უნივერსალიზაციის შედეგად ასეთ ადამიანებზე საჭიროება იქმნებოდა. საწარმოები არა მარტო ინფორმაციას, არამედ რჩევებსაც საჭიროებდნენ იმის შესახებ, თუ როგორ დამკვიდრებულიყვნენ ბაზრებზე, რაში გამოეჩინათ სიფრთხილე, როგორ მოემზადებინათ საუკეთესო ნიადაგი საქმის საწარმოებლად. ისინი აგრეთვე საჭიროებდნენ ინფორმაციას იმ საწარმოების შესახებ, რომლებიც შეიძლება მათი კლიენტები, პარტნიორები ან სავაჭრო წარმომადგენლები გამხდარიყვნენ, ზოგიერთ შემთხვევაში კი საწარმოებს ტრეიდერებისგან ერთმანეთის გაცნობად რეკომენდაციებიც სჭირდებოდათ, რათა კეთილგანწყობილი ატმოსფერო ჩამოეყალიბებინათ.

სავაჭრო მრჩევლის საქმიანობა შემოიფარგლება ინფორმაციაზე რეკომენდაციების მიცემით, შეხვედრების მოწყობით, გასაცნობი მოგზაურობებით ან კომერციული

ღონისძიებების ჩატარებით. აქ გადის მისი შესაძლებლობების ზღვარი. სახელმწიფო მოსამსახურის სტატუსის ძალით მას არ შეუძლია საწარმოს მაგივრად წარმოადგინოს თავი, გაუძღვეს მათ საქმეს და დადოს გარიგებები, ერთი სიტყვით, კომერციული ოპერაციები განახორციელოს. მართალია, სავაჭრო მრჩეველი არის კორესპონდენტი, მაგრამ მას არ შეუძლია წარმომადგენლის სტატუსით მოგვევლინოს და გარკვეულ ზღვრამდე დამაკავშირებელი რგოლის ფუნქცია შეასრულოს. ეს არ არის შეუსაბამობა, რადგან იგი მნიშვნელოვან როლს ბაზართან მიმართებაში მხოლოდ საწყის ეტაპზე ასრულებს. მოკლედ, სავაჭრო მრჩეველის ორიენტირები და კარგად აწონილ-დაწონილი შესაძლებლობები საწარმოების წარმატების გარანტიას წარმოადგენს. ამიტომ არაფერია უცნაური იმაში, რომ, როგორც კი სავაჭრო მრჩეველის დახმარებით მომზადდება ნიადაგი, საწარმო სწორ გზას ირჩევს ბაზარზე შესასვლელად, პოულობს აგენტს ან წარმომადგენელს და წინ დამოუკიდებლად მიდის.

ინფორმაციის სფეროში დიდი ცვლილებების შედეგად მრავალი კითხვა ჩნდება. ამიერიდან ინფორმაცია საკმარისზე მეტია, უფრო სწორად, მისი სიჭარბე იგრძნობა. იგი სწრაფად ვრცელდება, უხვად იბეჭდება როგორც ქვეყნის შიგნით, ისე საზღვარგარეთ მრავალრიცხოვან ცენტრებში და მისი მიღება ყოველთვის შეიძლება. მსოფლიოში ყველგან არის მონაცემთა ბანკები, სადაც შეიძლება ცნობის აღება. სტატისტიკა ერთიან ნორმაშია მოყვანილი, საერთაშორისო ორგანიზაციები ერთგვარ სერიებს აქვეყნებენ, რომელიც დროსა და სივრცეში შედარების გაკეთების საშუალებას იძლევა. აღნიშნულთან დაკავშირებით ისიც უნდა ითქვას, რომ ჯერ კიდევ ქვეყნებს თავისებურების კვალი არ დაუკარგავთ და ისევ გარესამყაროსთან გამიჯნულები არიან. ისინი საუბრობენ ნაკლებად ცნობილ ენებზე და ასეთ შემთხვევაში სავაჭრო მრჩეველები განკერძოებულ ამოსავალ ინფორმაციას ვერ ფლობენ. იმ დროს, როცა ბაზრები უფრო პატარა სექტორებად ქუცმაცდება და. ამის შედეგად იგი წარმოებული ნაწარმის ვიწრო სპეციალიზაციების ადგილი ხდება, მოთხოვნილება გადადის რთულ, უფრო მეცნიერულად

დასაბუთებულ ინფორმაციაზე და ინდივიდუალურად შეკვეთილ სამუშაოს ემსგავსება. ამის საილუსტრაციოდ მოვიტანთ შემდეგ მაგალითს. ამჟამად დიდ ინტერესს იწვევს არა მხოლოდ ტანსაცმლის ბაზარი, არამედ დავუშვათ, ბავშვთა ტანსაცმლის ბაზარი, რომელიც დაყოფილია ასაკობრივ კატეგორიებად. ყველაზე ფასეული ინფორმაცია ზომაზე მეტად ეხება ბაზრის მთლიანად განსაზღვრულ საქონელს, ვიდრე ბაზრის გარკვეული სახის საქმიანობას ან რომელიმე კატეგორიის საქონელს. ასეთი სრულიად მიზანდასახული და ინდივიდუალური ინფორმაცია სპეციალური ძიების და შესწავლის ობიექტი უნდა გახდეს. ამის გაკეთება კი ძალუძს საელჩოების სავაჭრო განყოფილებებს. ამას მათ ყველა საწარმოს წინაშე სახელმწიფო სამსახურის სტატუსი ავალდებულებს. საწარმოები კი მათი რჩევებით სარგებლობენ.

მეორე ცვლილება შეიმჩნევა მზარდი საწარმოების მიმართ, რომლებიც საერთაშორისო ეკონომიკაში ერკვევიან. მსხვილი საწარმოები უკვე თავს ვერ არიდებენ გარე სამყაროს და როდესაც ისინი საერთაშორისო არენაზე პირველ ნაბიჯებს დგამენ, მათ შორის იშვიათად მოიძებნება ისეთი, რომელიც მუდმივ მხარდაჭერას საჭიროებს. როგორც წესი, მათ ან სახსრები აქვთ, ან დამოუკიდებლად შეუძლიათ საქმეს თავი გაართვან. წვრილი საწარმოები ორიენტირებულები არიან უფრო ვიწრო, მაგრამ მათ მიერ სრულიად ათვისებულ ბაზარზე და პირველ რიგში უკვე იციან, რას უნდა აკეთებდნენ. მათ რიცხვში მაღალკონკურენტული პატარა და საშუალო საწარმოები შედის. საერთოდ კი, შემცირდა ისეთი საწარმოების რიცხვი, რომლებიც ტრადიციულად საჭიროებენ ინფორმაციით მომარაგებას, სამაგიეროდ ახლა მასზე მოთხოვნა უფრო გაიზარდა.

ბოლოს და ბოლოს ეს არის ახალი მოვლენა. მომსახურების მრავალრიცხოვან მიმწოდებლებს შეუძლიათ, რომ საწარმოების საჭიროებანი დააკმაყოფილონ. უცხოეთის ქვეყნებში (ისინი თითქმის განცალკევებული ინსტიტუციო-ნალური სტატუსით სარგებლობენ) ხსენებული მონაცემთა ბანკები უკვე ნაწილობრივ სავაჭრო პალატების გვერდით არსებობენ. მათში წარმოდგენილია საწარმოე-

ბის მრავალფეროვანი საბჭოები, რომლებიც მართვის, ექსპორტის, კაპიტალდაბანდების, საგადასახადო, იურიდიული, საქონლის გადაადგილების, სავაჭრო გამოფენების, პროფესიული სალონების მოწყობის საკითხების შესახებ სრულად ფლობენ ინფორმაციას. მონაცემთა ბანკების სასარგებლოდ მეტყველებს მათი სპეციალიზაციის ყველა მხარე. ახლა საწარმოებს დაუბრკოლებლად შეუძლიათ ამ მომსახურებით ისარგებლონ და ამით სავაჭრო მრჩეველის საზრუნავს დიდი ტვირთი მოხსნან.

თავის დროზე საწარმოების ***მატერიალური და ფინანსური დახმარების*** სახეობები მიმართული იყო იქითკენ, რომ მათ საგარეო ბაზრების მაღალი მოთხოვნილებები დაეკმაყოფილებინათ. შესაბამისად, მრავალრიცხოვანი და მრავალფეროვანი დახმარების სახეები არსებობდა. თითქმის ყველა ქვეყანაში ეს ორი მიზეზით აიხსნებოდა: პირველი, მთელ მსოფლიოში როგორც საგარეო, ისე საშინაო ბაზრების რისკი ცუდად იყო შესწავლილი და ძნელად ექვემდებარებოდა შეფასებას. ამას თან ახლდა პოლიტიკური საშიშროებაც. ამიტომ ჩვეულებრივი ხერხებით თავის დაცვა თითქმის შეუძლებელი იყო. მეორე, მრავალ ქვეყანაში შექმნილი დაფინანსების მექანიზმები ერთმანეთს არ ჰგავდა, რაც თავისთავად კონკურენციის წესების მნიშვნელოვან დარღვევას იწვევდა და საექსპორტო კრედიტები საერთაშორისო კონკურენციის ერთ-ერთი მეტად მტკივნეული საკითხი გახდა. საქმე ისე გართულდა, რომ საწარმოებს, რომელთაც მეტოქის წინადადებების თანაბარ დონეზე უზრუნველყოფა არ შეეძლოთ, გარდაუვალი გაკოტრება ელოდათ, რადგან სახელმწიფოებს ჩარევის შესაძლებლობა ჰქონდათ, რაც საწარმოებს უბრალოდ სიძნელეების გადალახვაში ეხმარებოდა. ასეთ მხარდაჭერას ისინი ისე ეკიდებოდნენ, როგორც თავისთავად არსებულ მოცემულობას. სინამდვილეში, განკერძოებული ფინანსური ბაზრების ეპოქაში საგარეო დაფინანსების ეს განსხვავებები სხვადასხვა ქვეყნების ეკონომიკური და საშინაო პოლიტიკის მდგომარეობიდან გამომდინარეობდა. პირველ რიგში იგი თითოეულ ქვეყანაში განისაზღვრებოდა შიდა დანაზოგების დონით, პროცენტული წილით, საგადასახადო ბალანსის მდგომარეობით, სავალუტო და

ფინანსური პოლიტიკით. შიგა ბაზარი ერთი საზომით არ იზომებოდა, ხოლო საგარეო ბაზრებზე კონკურენცია და საარბიტრაჟო სასამართლოები ბატონობდნენ.

ამ ორ გარემოებას ნიადაგ ემატებოდა ექსპორტის წახალისებისადმი საყოველთაო მისწრაფება (იმ დროისათვის კაპიტალდაბანდებები განსაკუთრებით არ ფასობდა და იმპორტის დარგში პოლიტიკაზე არავინ ფიქრობდა). ამას სხვადასხვა მიზეზი ჰქონდა: ხან ვალუტის უკმარისობა, ხან საგარეო გადასახადების დაურეგულირებლობა, ხან საწარმოების საქმიანობის ინტერნაციონალიზაციაზე კურსის აღება, მაგრამ ნებისმიერი პოლიტიკა იმ მოსაზრებიდან ამოდიოდა, რომ ექსპორტს არა მხოლოდ იმიტომ უნდა დაუჭირო მხარი, რომ რთული საქმეა, არამედ იმიტომ, რომ იგი ქვეყნისათვის განსაკუთრებით სასიკეთოა.

ბოლოს, ნათელი გახდა, რომ ნაკლებად განვითარებულ ქვეყნებში ვალუტის მარაგი და შიგა დანაზოგიც კი არასაკმარისია განვითარების საჭიროებისათვის ფულადი თანხის გამოსაყოფად, ე.ი. წარმოების საშუალებების შემოსატანად. ხანდახან ეს თანხა მსოფლიო საქონელბრუნვაში უბრალოდ ეროვნული ეკონომიკის ადგილის შესანარჩუნებლად საკმაოდ მწირი იყო. ამგვარად, წარმოიშვა საჭიროება, რომ მათი ნაკლებობა განსაკუთებით ხელსაყრელ პირობებში საგრეო დაფინანსების დახმარებით ანდა საგანგებოდ უხვი სავაჭრო კრედიტებით შეევსოთ.

საბოლოო ანგარიშით, ერთობლივი მოქმედება ოთხი ამოცანის გადაჭრას ისახავს მიზნად: მეტად საშიში რისკებისაგან გამიჯვნა, კონკურენციის პირობების გათანაბრება, ექსპორტისთვის ხელი შეწყობა და არასაკმარისი ფულადი ბაზრების გახსნა, რაც იწვევდა იმ ოპერაციათა გრძელ რიგს, რომელთა ჩამოთვლაც მოსაწყენია, მაგრამ მათ შესახებ ზოგად წარმოდგენას გვაძლევს.

ამ ზომებს შორის განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია სახელმწიფოს მიერ პოლიტიკური რისკის აღმოფხვრაზე პასუხისმგებლობა. აქ საუბარია რომელიმე მთავრობის მიერ წინასწარ, შეუთანხმებელად მიღებული ზომების შედეგებისაგან დაცვაზე, რომელსაც ხელშეკრულების ან საწარმოში მისი კაპიტალდაბანდების გაუქმებისაკენ მივყავართ.

ამ რისკის თავისებურება იმაში მდგომარეობს, რომ მისგან ჩვეულებრივ თავის დაღწევა შეუძლებელია. აქ ერთმანეთში არ უნდა აგვერიოს სახელმწიფოების უსაზღვრო უფლებამოსილება უკანონობასთან ანდა თვითნებობასთან. მთავრობას, პარლამენტს კანონიერ საფუძველზე შეუძლიათ მიმართონ სავსებით გამართლებულ ზომას იმათ მიმართ, რომლებიც რადიკალურად არღვევენ ხელშეკრულების პირობებს ან მათ უზარმაზარი ზიანი მიაყენეს. ამათ რიცხვში ძირითადად შედის: საგადასახადო სისტემის შეცვლა, ვალუტის გაცვლაზე კონტროლის დაწესება, მოგების სავალდებულო რეინვესტირება, ნაციონალიზაცია და ა.შ. კარგად შესწავლილ ქვეყნებში წინასწარ გათვლილი პოლიტიკური კურსით, გარდა უმნიშვნელო ოპერაციებისა, საწარმოები საკუთარ თავს არ აძლევენ ნებას, რომ ასეთი რისკი გასწიონ. წინააღმდეგ შემთხვევაში თავიანთ არსებობას გაწირავენ და ამიტომ მისგან თავის დაღწევას ცდილობენ, მაგრამ ამის სრულად აღმოფხვრა პოლიტიკური ცხოვრების უკუღმართობის გამო შეუძლებელია. ასეთ შემთხვევაში, ცხადია, ეროვნულ საფუძველზე გართულდება პრემიების და ასეთი რისკების დასაფარავი თანხების გაანგარიშება. სხვადასხვა არხებით მოქმედებისას ხშირად კრედიტების დაზღვევის დროს (COFACE – საფრანგეთში, HERMES – გერმანიაში, ECGD – დიდ ბრიტანეთში, INA – იტალიაში), სახელმწიფოები თავის თავზე იღებენ რისკთან, მოცულობასთან და პირობებთან დაკავშირებულ ხარჯებს, რომელიც დროთა განმავლობაში იცვლება.

თუ პოლიტიკური რისკი მოვალე სახელმწიფოს, ან მასზე დამოკიდებული დაწესებულებების მიერ ვალის გადაუხდელობას ითვალისწინებს და თავდაპირველად თითქმის ყოველთვის უზრუნველყოფილია სახელმწიფო გარანტიებით, უცხოური კერძო მოვალის გადახდისუუნარობა უცებ არ გამხდარა გარანტირებული. ეს ხორციელდებოდა ნელ-ნელა და, კერძოდ, იმ დროს მოხდა, როცა ამას დაჟინებით ითხოვდნენ. უცხოელ მყიდველებზე არასრულმა ფინანსურმა ინფორმაციამ, მათ მიერ საქმის წარმოების შესახებ კონკრეტულმა უცოდინრობამ და ვალის გადახდის სიძნელეებმა (ათ წლამდე წარმოების

დროის გათვალისწინებით) ბევრი ქვეყანა აიძულა, რომ გადახდისუუნარობის ეს სახე რისკთა რიცხვში შეეტანა, რომლისთვის მათ სადაზღვევო გარანტიები ეძლეოდათ.

ექსპორტის განსაკუთრებულობა იმაში მდგომარეობს, რომ ხშირ შემთხვევაში იგი დიდი ზომით, ვიდრე შიგა ბაზარზე გაყიდვა, უფრო მიმწოდებლის (მიმწოდებლის კრედიტი) ან მისი ბანკირის (მყიდველის კრედიტი) დაფინანსებას ერწყმის, ვიდრე კლიენტისაგან აღებულ სახსრებს. გარანტიების გარეშე საექსპორტო კრედიტების დიდმა თანხამ, უმაღლესი ხარისხისამაც კი, შეიძლება საზღვარგარეთ ყველაზე გავლენიანი იმპორტიორების, საწარმოების და ბანკების ფინანსურ სიმტკიცეს საფრთხე შეუქმნას. ასეთ პირობებში საარსებო საჭიროებას წარმოადგენს სახელმწიფოს ჩარევა.

კონკურენციის პირობების გათანაბრება უმთავრესად ექსპორტის საშუალო და გრძელვადიან დაფინანსებას უკავშირდება. ამავდროულად პირობები განისაზღვრება არა იმდენად კონკურენციის მდგომარეობით, არამედ ყოველი ქვეყნის დაფინანსების შიგა მექანიზმების საკუთარი შესაძლებლობებით. ამ მიზნით ქვეყნების უმრავლესობას გააჩნია მექანიზმები და სპეციალიზებული საბანკო დაწესებულებები: საფრანგეთში *„საგარეო ვაჭრობის ბანკი“* (მაღალი ტექნოლოგიების საფონდო ბირჟა), ამერიკაში – *„ექსიმბანკი“* (აშშ-ს ექსპორტ-იმპორტის ბანკი), იტალიაში *„მედიოკრედიტო ჩენტრალე“* (საგარეო ვაჭრობის ბანკი). ეს მექანიზმები ორ უპირატესობას ფლობს: ერთი, ყოველთვის აქვს საჭირო რესურსები, (მაშასადამე, არ ექვემდებარება შესაძლო საკრედიტო შეზღუდვებს); მეორე, იძლევა შესაძლებლობას, რომ სუბსიდირებით, ე.ი. საბაზროზე დაბალი პროცენტული განაკვეთით ისარგებლონ.

ცხადია, ყველა ზემოთქმული, მჭიდროდ უკავშირდება ექსპორტის გაფართოებას და ამდენი ძალისხმევა არ იქნებოდა საჭირო, თუ ამ მიზეზებს სხვაც არ დაემატებოდა. თუმცა, ძირითადმა მიზანმა რიგი ღონისძიებების ტარება გამოიწვია, რომელიც საწარმოებს უცხოეთის ბაზრებზე შეღწევისაკენ უბიძგებდა. მათ რიცხვში შედის ყველა ის საშუალება, რომელიც ახალი ბაზრის ათვისების წარუმატებლობის რისკს მინიმუმამდე დაიყვანს. ამავე

ღონისძიებების რიგს მიეკუთვნება მარცხის რისკის, წინადადებების და ბაზრობის დაზღვევები, რომელსაც მიზნად აქვს რეალიზებული ბრუნვის ანგარიშზე ავანსის ხარჯების მინიმალური კომპენსაციის უზრუნველყოფა. ამას უნდა მივაკუთვნოთ სახელმწიფო სააგენტოების ორგანიზაცია. საფრანგეთში ასეთია ***ეკონომიკური ღონისძიებების საზღვარგარეთის კომიტეტი***. ამ კომიტეტის თაოსნობით წარმოებს სავაჭრო გამოფენებში ან პროფესიულ სალონებში მონაწილეობა, რომლებიც საკმაოდ დაბალ ფასებში საწარმოებს ათავისუფლებს ყოველგვარი ზრუნვისგან (სტენდების აგება, კატალოგების შედგენა, რეკლამების გაკეთება და ა.შ.). მოვიტანთ თვალსაჩინო მაგალითებს: საფრანგეთში ყოველწლიურად ეწყობა 600 გამოფენა, აქედან 100 დაახლოებით – საერთაშორისოა. დამთვალიერებელთა რიცხვი 6 მილიონს აჭარბებს, მათგან ნახევარი მილიონი უცხოელია. ბოლო წლებში საფრანგეთის 40 ქალაქში მოეწყო, როგორც ეროვნული, ისე საერთაშორისო სხვადასხვა დონის სპეციალიზებული სალონები. ფრანგული ჟურნალი ***„საერთაშორისო ვაჭრობის მაცნე“*** წლის ბოლოს ჩვეულებრივ ბეჭდავს მომდევნო წლის გამოფენების სიას და იძლევა თვეებისა და დარგების მიხედვით მის კლასიფიკაციას. საფრანგეთში, კერძოდ პარიზში, რეგულარული პერიოდულობით ტარდება საერთაშორისო სასოფლო-სამეურნეო, სამედიცინო მოწყობილობების გამოფენები და ეწყობა საავიაციო და საავტომობილო სალონები. ამავე მიზნების მიღწევას ისახავს ამოცანად ეკონომიკური ხასიათის ტექნიკური თანამშრომლობა (საფრანგეთში არსებობს მრეწველობასა და ეკონომიკაში ტექნიკური თანამშრომლობის სააგენტო), რომლის დანიშნულება იმაში მდგომარეობს, რომ მეწარმეებს გააცნოს ტექნიკური აღჭურვილობა და ისინი იმ საწარმოებს დაუახლოვოს, რომლებიც ამ მოწყობილობებს იყენებენ. ამასვე მიეკუთვნება ვალუტის გაცვლის გარანტიები (პარიტეტი სტაბილიზაციისათვის). მყარი პროცენტით წინასწარი დაფინანსება (საპროცენტო განაკვეთის განმტკიცებისათვის) და ღონისძიებათა სისტემა, რომელიც მხოლოდ საფრანგეთისთვის არის დამახასიათებელი – ეკონომიკური რისკისგან გარანტიები (რათა

შეზღუდოს კონტრაქტის ღირებულებაზე ფასების გავლენა, რომელიც ინფლაციის შედეგად შეიძლება მოხდეს და OECD-ს ქვეყნებისათვის მის საშუალო მნიშვნელობას აღემატებოდეს). ეს სამი ჩამოთვლილი ღონისძიება აუმჯობესებს წინადადების პირობებს და მყიდველზე დადებითად აისახება.

აღნიშნულ ღონისძიებათა კომპლექსს უნდა დავამატოთ სუბსიდირების ყველა არსებული მექანიზმი. მათი ჩამოთვლა არ არის აუცილებელი, საკმარისია დავასახელოთ სოფლის მეურნეობა და გემთმშენებლობა და ყურადღება მივაქციოთ არა დაკარგულ, არამედ მათ მიერ დამატებით შეძენილ მნიშვნელობას.

დასახელებულ ჩამონათვალში ბოლო მიზეზი ახალი ბაზრების ათვისების აუცილებლობაში მდგომარეობს. ეს უკანასკნელი სამ ზემოთაღნიშნულ ღონისძიებას სახელმწიფოს მხარდაჭერის წყალობით სხვა მიდგომით ავსებს, რადგან ბაზარი უკვე კონკურენციის შედეგად აღმოცენებული პირობების შესაბამისად კი არ იქცევა, არამედ – კლიენტისათვის ხელსაყრელი გარემოების მიხედვით. ამას თავის მხრივ მივყავართ დაფინანსების პირობების შეგუებასთან ან მყიდველი ქვეყნის ეკონომიკის განსხვავებებთან. აქ მხედველობაშია ქვეყნის რესურსების სიმწირე (ასევე მხარდაჭერის კრედიტები), შეთავაზებული პროექტის ამოგების თავისებურებები (ასეთია ბანკირის აზრი, რომელიც „ექსიმბანკის“ საქმიანი მიდგომის მთავარი იდეოლოგია) და ისეთი დიდი კონტრაქტების დადება (ასეთია კომერსანტის თვალსაზრისი), რომელიც მეტად ხელსაყრელია. საერთოდ დიდ სირთულეს წარმოადგენს დაფინანსების სახესხვაობების შექმნა. ეს წარმოადგენს რაღაც საშუალოს საგანგებოდ ხელსაყრელ პირობებში აღმოჩენილ დახმარებასა და საექსპორტო კრედიტებს შორის. ეს უკანასკნელი მეტად ხელსაყრელ საბაზრო პირობებში გამოიყოფა და სარგებლობის საკმაოდ მკაცრ მექანიზმებს ითვალისწინებს, როგორიცაა: კრედიტის წარდგენის ზუსტად დათქმული ვადები, მონაცემთა დონე, ადგილობრივი დაფინანსება, საპროცენტო განაკვეთები. ამ მიზნით საფრანგეთში 1962 წელს შეიქმნა ე.წ. ***„შერეული კრედიტები“***, რომელიც ერთი და იგივე ჩარჩოში აერ-

თიანებს დახმარებების სახის გადასახადებს და საექსპორტო კრედიტების დაფინანსებას. კონკურენტებიდან ცოტა ვინმემ თუ შეძლო ამ გზას გაჰყოლოდა. უფრო ხშირად ისინი მკაცრად გმობდნენ მათ მიერ დანახული კონკურენციის წესების დარღვევას, რადგან დაბრკოლებებმა, რომელსაც შერეული ტიპის დაფინანსების შემოღებისას წააწყდნენ, კონკურენტები მიმტევებლებად ვერ აქცია.

დახმარების ყველა ამ ზომის განსაკუთრებულობა კონკრეტულ პირობებში საერთო მექანიზმების გამოყენებაში მდგომარეობს. კერძოდ, ექსპორტიორების წინაშე ამა თუ იმ კონტრაქტის, ამა თუ იმ კაპიტალდაბანდების, ამა თუ იმ გამოფენაში მონაწილეობის, ამა და ამ ამოცანის დასმაში. ასე რომ, თითოეული შემთხვევა ადგილობრივი პირობების შესწავლის საფუძველზე ცალ-ცალკე განიხილება, რომელსაც დიპლომატიური მისიები ახორციელებდნენ. ისინი ზოგიერთ ქვეყანაში, განსაკუთრებით იქ, სადაც ფართოდ სარგებლობენ ნდობით, თავისი სამუშაო დროის მნიშვნელოვან ნაწილს ამ საქმეს უთმობდნენ. სწორედ ასეთი სახის ზომები ეკონომიკური დიპლომატიისათვის საუკეთესო ინსტრუმენტს წარმოადგენს. რომელიმე ქვეყნისთვის შეღავათიან პირობებში კრედიტების მიცემა, როგორც ეს 70-იან წლებში საფრანგეთ-საბჭოთა კავშირის ოქმების საფუძველზე მოხდა, ეკონომიკური და პოლიტიკური კავშირების განმტკიცების უმნიშვნელოვანეს საშუალებად ითვლებოდა.

დაფინანსების ასეთი სისტემის განვითარებისათვის მხოლოდ ორი შეზღუდვა არსებობდა: პირველი, ბაზრის მიერ შემოთავაზებულ დაფინანსებასა და დაზღვევის პირობებთან უკიდურესად დაშვებული დაცილება, რათა ეს პირობები საკმაოდ მიმზიდველი დარჩენილიყო. მეორე, ფინანსური ხარჯები, რომელიც შეეძლო სახელმწიფოს გაეღო შეღავათების ან სუბსიდირების სახით, რაც ვალუტით გადახდას ნიშნავდა და რომლის ფასი მის ნორმალურ პარიტეტს აღემატებოდა. თუმცა დროის ამ შუალედურ მონაკვეთში მნიშვნელოვანი ცვლილებები მოხდა. ახალი ტექნოლოგიების დანერგვისა და ფინანსური ოპერაციების ზუსტად განსაზღვრის წყალობით დაფინანსე-

ბის სფეროში ბაზრებზე გაჩნდა უხვი სახსრების წყაროები, რომელიც გარემოების მიხედვით იცვლებოდა და მყიდველის მოთხოვნილებებს უკეთ პასუხობდა. ამ წესრიგის ერთდროულად OECD-ს ჩარჩოებში საექსპორტო კრედიტის და სახელმწიფო დახმარების წესების შემოღებამ ის გამოიწვია, რომ პირველებმა ასე აშკარად არ გამოხატეს დათმობებზე წასვლის ფორმა, ხოლო მეორენი უფრო უნაცვალგებო სუბსიდიებს დაემსგავსნენ. ამგვარად, საექსპორტო კრედიტები მეტად დაემსგავსა ბაზარზე არსებული კრედიტის სახეებს იმ დროს, როცა შესამჩნევი გახდა მათი განსხვავება განვითარებისათვის სუბსიდიისაგან, რაც ხელს უწყობდა კონკურენციის შერბილებას. ამან, საბოლოო შედეგით, რესურსები და ექსპორტის დაფინანსების ხერხები გაერთიანებული ოპერაციების თანრიგში გადაიყვანა. ამ მხრივ ფრიად მნიშვნელოვანია საგარეო ვაჭრობის ფრანგული ბანკი, რომელიც მეორე მსოფლიო ომის დასასრულს ექსპორტის დაფინანსების საჭიროებისთვის შეიქმნა. ამ ოპერაციებზე მან თავისი მთავარი სავაჭრო ფონდი დაკარგა, შემდეგ წარმატებით გარდაიქმნა საწარმოების დაფინანსების ბანკად, საბოლოო ანგარიშით კი, კიდევ ერთ დაფინანსების სახელმწიფო დაწესებულებას, ეროვნულ კრედიტს შეერწყა, რომელმაც ასევე მრეწველობის ხელახლა აღჭურვაზე საშუალოვადიანი კრედიტების პრივილეგიები დაკარგა. ამ ახლადშექმნილი დაწესებულების (NATEKSIS – საფრანგეთში მეოთხე ფინანსური ბანკი) საერთაშორისო საქმიანობა დღეს განსაკუთრებულობით არ გამოირჩევა.

დაბოლოს, დროა აღვნიშნოთ, რომ ექსპორტის საჭიროებებზე სუბსიდიების გაცემის შესაძლებლობა საერთაშორისო შეთანხმებებით საკმაოდ შეზღუდულია.

კრედიტების დაზღვევის სფეროში რაღაც ამგვარი ხდებოდა. ევროკავშირის წიაღში პოლიტიკურმა რისკმა აზრი დაკარგა და კრედიტების დაზღვევა მხოლოდ კერძო უნდა იყოს. სხვა კონტინენტებზე ძლიერი ქვეყნების ეკონომიკაში მსგავსი თავისებურებები არსებობს, რომელიც პოლიტიკურ რისკს ამცირებს. ასე რომ, კერძო დამზღვევებს და ბანკებს დიდი მოცულობის რისკების დაზღვევა შეუძლიათ: ნელ-ნელა შეიქმნა საზოგადოებრივი

სარეგისტრაციო და საცნობარო სააგენტოები, რომლებიც საწარმოებზე ცნობებს აგროვებდნენ. მათ გააუმჯობესეს მუშაობის მეთოდები, შექმნეს საერთაშორისო დაწესებულებები, რომელთა წყალობით შესაძლებელი გახდა საჭირო ინფორმაციის სწრაფად მიღება. მისი უტყუარობა გარანტირებულია, სისტემატურად მოწმდება და ზუსტდება. ვალუტის გადაცვლის რისკის ასაცილებლად ბაზრებზე გვთავაზობენ დაცვის ახალ საშუალებებს, რაც ხშირ შემთხვევაში სახელმწიფოს მიერ კრედიტების დაზღვევას არ საჭიროებს. სრული სურათის წარმოსადგენად დავამატებთ, რომ ამ დაწესებულებების უმრავლესობა პრივატიზებული იქნა, მათ შორის საექსპორტო კრედიტის დაზღვევის ფრანგული კომპანია (COFACE).

როგორც დავრწმუნდით, კრედიტების დაზღვევის ხელახლა გადასინჯვას შორს მიმავალი შედეგები აქვს, მაგრამ არსებითად ძლიერი ცვლილებები მეთოდებმა, ახლო მიზნებმა განიცადეს, რაც მაგისტრალურ მიმართულებებზე არც ისე შესამჩნევია. მთავრობების მამოძრავებელ-წამქეზებელი მიზეზების ახსნის დროს, შეიძლება ეკონომიკური დიპლომატიის ახალი სახე დავინახოთ და გავიგოთ, რა კურსით მიდის ის და რა საშუალებებს შეიცავს. მთავრობის მამოძრავებელი მიზეზები რომ ამოვიცნოთ, შეიძლება ეკონომიკური დიპლომატიის ახალი სახე დავინახოთ, გავიგოთ, რა კურსით მიდის ის და რა საშუალებებს შეიძლება ფლობდეს.

§ 2 ახალი მოტივაციები

XX საუკუნის 50-60-იანი წლების მოტივაციები და მაშინ გამოყენებული საშუალებები, როგორც ჩანს, მოძველდა. უკვე არ კმარა ექსპორტის გაზრდა, რადგან გასაყიდი პროდუქციის ნაწილი უთუოდ უცხოური წარმოშობისაა და საერთაშორისო დონეზე საკუთარი საქმიანობის გამოსაცოცხლებლად სხვა მექანიზმებიც არსებობს. თუ ძველებურად ეკონომიკური დიპლომატია ექსპორტს უპირატესობას მიანიჭებდა, მაშინ მას საწარმოების მრავალ სტრატეგიულ მიზანდასახულობასთან დაპირისპირება მოუწევდა. რასაკვირველია, ერთი უკიდურესობიდან მეორეში გადავარდნა შედეგს ვერ მოგვცემს და ამიტომ არ უნდა დავასკვნათ, თითქოს ექსპორტის მოცულობა ისეთია, რომ მასზე ხელის მოკიდება არ ღირს. აქვე ისიც არ უნდა დაგვავიწყდეს, რომ მისი დონე შიდა საქმიანი აქტიურობის შემადგენელი ნაწილია. ამიტომ ის, რაც გამორჩეულია, უფრო უკეთესია. მიუხედავად ამისა, ექსპორტი ამა თუ იმ ქვეყნის ეკონომიკის საერთაშორისო მდგომარეობის ერთ-ერთი მაჩვენებელი გახდა და ის მეტად არ არის კონკურენტუნარიანობის ერთადერთი საიმედო დასტური.

საგაჭრო ბალანსის და დაბალანსების დადებითი სალდოს უზრუნველყოფა იმპორტსა და სექტორულ მაჩვენებლებს ერთ მთლიანობად აქცევს, მაგრამ ასეთი ამოცანის დასმა საწყის პერიოდში მრეწველობისა და მომსახურების სფეროში გარკვეული პოლიტიკის გასატარებლად ყველა წვრილმანის გულმოდგინე ანალიტიკურ გამოკვლევებს საჭიროებს, მაგრამ ამის დრო ჯერ არ დამდგარა.

ავტორიტეტული სპეციალისტების თანახმად, უფრო ჭკვიანური იქნებოდა ვალუტის გამომუშავება. ეს იმიტომ, რომ მხოლოდ მაშინ არის შესაძლებელი მთელი საქონელგაცვლის საერთო ბალანსის გაკეთება, მაგრამ საყოველთაო კონვერტირებისა და ვალუტის გადაცვლაზე კონტროლის მოხსნის დროს პრობლემა, უწინარეს ყოვლისა, ვალუტამდე კი არ დადის, არამედ ფინანსური ინსტრუმენტების მწარმოებელი ბაზრების ფუნქციონირებამდე, რომელიც მათ საწყის მიზნებს ცვლის.

ამრიგად, არც ერთი ამ ამოცანის გადაჭრას არ შეუძლია დამაკმაყოფილებელი შედეგის მოტანა. მათი ჩამოყალიბება გამომდინარეობდა იმ რწმენიდან, რომ სახელმწიფოს მიზანმიმართულად, წარმოებასა და საწარმოებზე ზუსტი ზემოქმედებით შეუძლია გარკვეული ნაკლი აღმოფხვრას, აღადგინოს ცალკეულ სექტორებში დარღვეული წონასწორობა და გამოასწოროს შერყეული მდგომარეობა. ეს შეიძლებოდა წინათ, როცა საერთაშორისო ექსპანსიის გზების ათვისება უფრო ადვილი იყო, მაგრამ დღეს ყოვლად დაუშვებელია. სინამდვილეში უნივერსალიზაცი-

ის და გლობალიზაციის ერთ-ერთი შედეგი იმაში გამოიხატება, რომ საწარმოებმა ჩვენს სინამდვილეში ეკონომიკური განვითარების გაცილებით სხვადასხვაგვარი არჩევანის საშუალება მიიღეს. ამ საერთო სტრატეგიის მიმდევარ თითოეულ საწარმოს ცალ-ცალკე, თითოეული საქონლის სახეობის მიხედვით შეუძლია გააკეთოს არჩევანი ექსპორტსა და საზღვარგარეთ თავისი საქონლის წარმოებას შორის. ამ შემთხვევაში საწარმო შემდეგი არჩევანის წინაშე დგას: დააბანდოს თუ არა თავისი კაპიტალი ქვეყნის შიგნით, თუ საზღვარგარეთ, აწარმოოს საქონელი საკუთარი ძალებით თუ პარტნიორების დახმარებით, რომლებიც შეიძლება სუბმოიჯარეები, ლიცენზიების მფლობელები ან უბრალოდ მოკავშირეები იყვნენ. როგორც ვხედავთ, აქ მხოლოდ ერთი და საბოლოო მიდგომა გამორიცხულია, რადგან საგარეო ბაზრების უგულებელყოფა ან შიგა ბაზრებში ჩაკეტვა შეუძლებელია. სახელმწიფოების მიერ საწარმოების მიმართ „ჯვაროსნული ლაშქრობისაკენ" მოწოდებამ, რომ მათ გარესამყაროსაკენ მიემართათ მზერა, უკვე თავისი დრო მოჭამა და ამის აუცილებლობა დღეს არ არსებობს. როგორც ჩანს, ზოგიერთი კუდში მოჩანჩალე წვრილი და საშუალო საწარმოს დარწმუნება და მათთვის ორიენტაციის მიცემა, რომ როგორმე საჭირო დონეს მიაღწიონ, არ არის საკმარისი. აუცილებელია მათ რაღაცით დაუჭირო მხარი, რათა მონაწილეობა მიიღონ საერთაშორისო ცხოვრებაში. წინ წარმატებული მოძრაობისათვის არა იმდენად წარმოების სიდიდეა აუცილებელი, რამდენადაც ხარიხსი, განსჯის უნარი, მოქმედება და მსოფლიო ბაზრის მზის ქვეშ ადგილის დაკავება.

უზარმაზარი შესაძლებლობების სამყაროში, სადაც ჩვენ ვცხოვრობთ, სახელმწიფოებს უკვე არ შეუძლიათ თავიანთი საქმიანობა მარტივ, მცირევადიან ამოცანებზე ააგონ. საწარმოებმა თვითონ უნდა აირჩიონ საკუთარი განვითარების საუკეთესო მიმართულებები. აი, რატომ არის საჭირო საწარმოების გარშემო ქვეყნის ეკონომიკური დიპლომატიის მომავალი ამოცანები ჩამოყალიბდეს. ეს შეიძლება მსოფლიო ეკონომიკაში მათი პროგრესის, გაძლიერების საფუძველი გახდეს. დიდად მნიშვნელოვანი

როდია, რომ საწარმოები ექსპორტით იყვნენ დაკავებული, მთავარია, მათ საქონლის გასაღების ბაზარი ეკავოთ ხელში. არც თუ ისე მნიშვნელოვანია, რომ მათ ვალუტა იშოვონ, მთავარია ისინი ამუშავდნენ. არც თუ ისე მნიშვნელოვანია, რომ თვითონ დაამზადონ საქონელი, აუცილებელია, რომ მათ ნიშანმა სახელი მოიხვეჭოს, არც თუ ისე მნიშვნელოვანია, რომ ისინი პროდუქციას სხვა ქვეყნებში აწარმოებდნენ, აუცილებელია, რომ მათ მოიპოვონ სახსრები ახალი ნაწარმის შესაქმნელად.

ამასთან დაკავშირებით, შეიძლება გაგვიჩნდეს კითხვა: ამისაგან ქვეყანას რა სარგებელი ექნება? ეკონომიკური დიპლომატია უდარდელად უნდა მისდევდეს საწარმოებს? რა თქმა უნდა, არა. მას თავისი მიზნები აქვს, მაგრამ ისინი შეიძლება საწარმოს ინტერესებს დაემთხვეს. მაშინ გაუგებარია, რისთვისაა საჭირო ეკონომიკური დიპლომატია, თუკი მისი წვლილი უმნიშვნელოა საკუთარი ქვეყნის ეკონომიკაში. მისი წვლილისა და სარგებლობის შეფასებაში ერთადერთი სირთულე იმაში მდგომარეობს, რომ ამ ეპოქაში, როგორც ეს წინათ იყო, საწარმოების ეროვნული კუთვნილება ნელ-ნელა ქრება. ისინი საერთაშორისო დონეზე საჭიროების შემთხვევაში გზას თვითონ იკაფავენ. საკუთრივ, სამამულო საწარმოების გამყარება ნიშნავს თვით უცხოური საწარმოების განმტკიცებას. ამრიგად, მარტივი კრიტერიუმებით დაკმაყოფილება გვიწევს, რადგან ისინი რთულ სინამდვილესთან არის გადაჯაჭვული. ამათგან ყურადღებას იქცევს ორი რამ: პირველი, საწარმოების ეროვნული კუთვნილება მისი მენეჯმენტის კულტურით განისაზღვრება; მეორე, ქვეყნის ეკონომიკაში საწარმოების მნიშვნელოვანი წვლილი მასზე კვალიფიციური შრომის შედეგად შექმნილი ღირებულებით დგინდება.

პირველი კრიტერიუმი, ბუნებრივია, ექვემდებარება თითოეული კონკრეტული შემთხვევის შეფასებას, თუმცა, არ შეიძლება მის ვიწრო ჩარჩოებში მოქცევა, ანდა ლაბორატორიულ სასწორზე აწონვა. მისი მნიშვნელობა შეიძლება საკმაოდ გარკვეულად ჩამოვაყალიბოთ: ის საქმიანი კულტურის მრავალფეროვან ნიშანს ატარებს. მასში გაერთიანებულია აკადემიური და სამეცნიერო-კვლევითი

ინსტიტუტების მიღწევები, პროფესიული ოსტატობა და საზოგადოების ერთსულოვნება. მეორე კრიტერიუმი ცალსახად მარტივი არ არის და მისი მნიშვნელობა არანაკლებ ცხადია: შექმნას დამატებული ღირებულება და ნამეტი სიმდიდრე, რომელიც თავის მხრივ უფრო კვალიფიციურ შრომას, სიახლეების დანერგვას, სპეციალისტების პროფესიული თვალსაწიერის გაფართოებას მოითხოვს, რათა მათ ეკონომიკური რევოლუციის მომავალი ლიდერობა შესძლოს.

ცხადია, რომ ეს კრიტერიუმები არჩევითია. ამიტომ რაც მალე მივემხრობით ცნობილ პოლიტიკას, ეს იმას ნიშნავს, რომ ვაკეთებთ არჩევანს, რომელიც ვიწრო ეროვნული ჯგუფის ან რომელიღაც ელიტისთვის არ უნდა იყოს მხოლოდ სასარგებლო. პირველ კრიტერიუმთან დაკავშირებით, ისეთი მრავალეროვნული ხელმძღვანელობის საწარმოები, როგორიცაა „GEC-Alsthom" (მსოფლიოში ერთ-ერთი ლიდერი მსხვილი ფრანგული მანქანათმშენებლობის კომპანია) ან „ABB" (Asea – Brown Boveri – შვედურ-შვეიცარული კომპანია) ამდიდრებს თითოეულ ქვეყანას, ხოლო „Airbus"-ი (ერთ-ერთი უმსხვილესი ავიამშენებელი კომპანია) მთელი ევროპისთვის სტრუქტურულ პროექტს წარმოადგენს. რაც შეეხება მეორე კრიტერიუმს, დამატებულ ღირებულებაზე გამოდევნებამ აბუჩად არ უნდა აიგდოს ნაკლებად კვალიფიციური შრომა, ასევე ფსონი მხოლოდ იმ საწარმოებზე არ უნდა დადოს, რომელთაც მოწინავე ტექნოლოგია აქვთ და სადაც მხოლოდ მაღალკვალიფიციური პერსონალი მუშაობს. წინააღმდეგ შემთხვევაში ეს იმას ნიშნავს, რომ ვუარყოთ ის შრომა, რომელიც მზა პროდუქციის დამზადების წინა სტადიებზე დაიხარჯა. მეტალურგიაში დამატებული ღირებულების ათასი ფრანკი არ უტოლდება დამატებული ღირებულების ათას ფრანკს მიკროპროცესორების წარმოებაში, მაგრამ თუ დავთვლით იმ ნაწილს, რომელიც წინა სტადიებზე ჩადებული იყო ფოლადის კვანძების ჩამოსხმის ტექნოლოგიით ნაწარმის დამუშავებაზე, მოწყობილობის დამზადებაზე, რომელიც კლიენტის მოთხოვნებს პასუხობს, მაშინ თაფარდობა ისეთი არ იქნება, როგორც ეს ზედაპირულად ჩანს. არსებითად, არაკვალიფიციური შრო-

მის ფასი განისაზღვრება იმით, რისთვისაც ის დაიხარჯა. პასუხისმგებლობა იმ მუშებისა, რომლებიც კოსმოსური აპარატების ქარხანაში სატვირთო სამუშაოებით არიან დაკავებული არანაკლებ მნიშვნელოვანია, ვიდრე ურთულესი საწარმოო ოპერაციები. აქვე უნდა დავძინოთ, რომ მსხვილ, საშუალო და მცირე საწარმოებს შორის არ არის განსხვავება. მოკრძალებული ზომები მათ ხელს არ უშლის, რომ მეტად რთული წარმოების სპეციალურ ბაზარზე თავისი ნიშა დაიკავონ.

საბოლოო ჯამში, საწარმოებისთვის ხელსაყრელი პირობების შექმნა თვით დამატებული ღირებულების მიღებას უზრუნველყოფს. ამისათვის აუცილებელია მდიდარი სამრეწველო საწარმოების კომპლექსის შექმნა, სადაც გაერთიანდება წარმოების სხვადასხვა დარგები და კვალიფიციური სამუშაო ძალა. მაგალითად, ასეთი რამ მოხდა რეინის ოლქში ან ჩრდილოეთ იტალიაში. მრეწველობის ეს მკვებავი გარემო იზიდავს საწარმოებს, ხდება მათი აყვავების წყარო და სიმდიდრეს წარმოშობს. აქ ჩვენ ისევ კონკურენტი სახელმწიფოს სტრატეგიებს ვაწყდებით. პარადოქსი თუ ირონია იმაში მდგომარეობს, რომ სახელმწიფო ქვეყნის კეთილდღეობისათვის თვითონ ხდება ინტერნაციონალიზაციის თავგამოდებული ქომაგი და ამით საწარმოების კავშირი მასთან სუსტდება, მაგრამ ეს მოჩვენებითი წინააღმდეგობაა, რადგან სახელმწიფოსთვის მთავარია ის, რაც ქვეყანას არგებს. სხვადასხვა ქვეყნებში საწარმოების მიმართ ამ სტრატეგიამ შეიძლება სხვა ფორმები შეიძინოს.

პირველ რიგში, საწარმოებისადმი თანადგომის დროს ტრადიციული გზით უნდა ვიხელმძღვანელოთ, ე.ი. მხარი უნდა დავუჭიროთ საწარმოების განვითარებას საერთაშორისო ჭრილში (რაც საზღვარგარეთ სრულიად გარკვეულ პოლიტიკასა და ინვესტირებას გვთავაზობს), ვიდრე წერტილოვან ან ცალკე ზომებს, რომელიც გარკვეულ სტრატეგიაში არ ეწერება.

მეორე, სტრატეგია უნდა შეეთავსოს ძალისხმევას, რომელიც ქვეყნის ეკონომიკის ინტერნაციონალიზაციის უფრო მაღალი ხარისხისკენ არის მიმართული. ამ მოსაზრებით, საწარმოების მომზადება საგარეო ბაზარზე გასა-

სვლელად, რომელთაც იქ დამკვიდრების უნარი აქვთ, მაგრამ ჯერ მსგავსი მცდელობა არ ჰქონიათ, უჩვეულო მნიშვნელობას იძენს ბაზარზე ხელსაყრელი შესაძლებლობების საძიებლად. ცხადია, ამის უყურადღებოდ დატოვება დაუშვებელია. ბუნებრივია, საუბარი ეხება მხოლოდ ვარაუდებსა და წინადადებებს, რომელიც საწარმოების სტრატეგიასთან შედარებით უნდა დავადასტუროთ, რათა სწორი გადაწყვეტილება მივიღოთ. მრავალი ელჩი და სავაჭრო მრჩეველი აღშფოთებულა იმ მიზეზით, რომ ადგილსამყოფელ ქვეყანაში საწარმოები მათ ხელსაყრელ შესაძლებლობებს არ იყენებდნენ. მათი უმოქმედობის გამო დიპლომატები დიდ შესაძლებლობებს კარგავდნენ. როგორც იტყვიან, ეს საკითხის ერთი მხარეა. საქმე ისაა, რომ ელჩებსა და სავაჭრო მრჩევლებს თავიანთ წუხილში ერთი რამე ავიწყდებოდათ. კერძოდ, საწარმოებს არ ძალუძთ, რომ ყველგან მოასწრონ. მათი საქმიანობა ძირითადად სხვა სფეროსკენ არის მიმართული და ეს მათზე უკეთესად არავინ იცის. უფრო მეტიც, მათ ჩინებულად იციან თავიანთი ძლიერი მხარეები და რესურსების მდგომარეობა. თუ მაინცდამაინც ბაზრის შესწავლასთან დაკავშირებით ცალკეულ შემთხვევაში გარდაუვალია გულგატეხილობა, მეცნიერული კვლევებისა და შედეგების მიტანა საწარმოებამდე განსაკუთრებულად მნიშვნელოვანია. მისი რეალიზირება ეკონომიკური დიპლომატიის სამსახურს შეუძლია, რადგან ქვეყნის ეკონომიკის ინტერნაციონაილზაციაზე პასუხისმგებლობა მხოლოდ მას ეკისრება.

ბოლოს, არ უნდა დაგვავიწყდეს შემდეგიც, კერძოდ, ემიგრანტების საკითხი. დღეს დავას არ იწვევს ის, რომ ემიგრანტთა მნიშვნელოვანი საზოგადოება უცხოეთში ეკონომიკურ საქმიანობას ეხმარება. როგორც წესი, თავისი ქვეყნიდან წამოსულნი, ადგილებზე მჭიდროდ დასახლებულნი, უცხო გარემოს კარგად შეგუებული ემიგრანტები ახალი საწარმოების შესაქმნელად მკვებავ გარემოს ქმნიან. თუ მათ დამკვიდრება არ უწევთ დაშორებულ, სადღაც მიყუჩებულ ადგილებზე სრული თვითუზრუნველყოფით, არამედ დაფუძნდნენ იქ, სადაც ხშირია, მაგალითად, სახელმწიფო მნიშვნელობის წარმოებისთვის საჭირო სამშენებლო ობიექტები ან მოწყობილობები ნავთობის მოსაძიებლად, მათთვის მიმღები ცენტრიც და სასწავლო დაწესებულებებიც გამოიძებნება. ემიგრანტების ადგილებზე განმტკიცება ხელს უწყობს თანამემამულეთა შორის სულიერი ურთიერთობის გამყარებას და ამავე დროს წარმოადგენს ინტერნაციონალიზაციაში კონკრეტული ქვეყნის ეკონომიკის წვლილს.

ყოველივე ზემოთ ჩამოყალიბებულ პროცესში, საბოლოო ჯამში ეკონომიკური დიპლომატიის სიახლე იმაში მდგომარეობს, რომ მან მიკროეკონომიკაში გადაინაცვლა. ოდესღაც იგი თავის საქმიანობაში სახელმწიფოზე იყო ორიენტირებული და მასზე აგებდა მოქმედების გეგმებს. საგადასახდელო ბალანსის ანგარიშები შედიოდა იმ ფაქტორთა რიცხვში, რომელიც სასიცოცხლოდ აუცილებელ სფეროში წონასწორობის სიმტკიცეს განსაზღვრავდა, რადგან იგი მოითხოვდა ფხიზელ ყურადღებას, საჭიროებდა მუდმივ გაუმჯობესებას, ხოლო ექსპორტის ზრდა, თავისთავად, მარტივ და მოსახერხებელ საშუალებას წარმოადგენდა წარმატების მისაღწევად. წინათ და ახლაც მიიჩნევენ, რომ იმპორტი, ეს საბედისწერო გარდუვალობა არის. ასე რომ, იმპორტზე კონტროლის მოხსნის მერე მასთან მიმართებაში განსაკუთრებული პოლიტიკა არ გატარებულა, თუ არ ჩავთვლით ნავთობის მიწოდებაზე იაპონიის მიერ მიღებულ ზომებს კრიზისის პირველი წლების (1973 წ.) შემდეგ. ახლა ყველაფერი კონკურენტუნარიანობის გაგებას ემყარება. სახელმწიფოების კონკურენტუნარიანობა იმაში გამოიხატება, რომ მათ ბევრი ეფექტიანი საწარმოები მიიზიდონ. ამ უკანასკნელთა კონკურენტუნარიანობას მეტად მნიშვნელოვანი დამატებული ღირებულების შექმნა შეუძლია. სადაც კონკურენტუნარიანობა არის, ბაზარიც იქაა, რადგან სრულად იგი აქ ავლენს თავის თავს. ეკონომიკური დიპლომატია ბაზარზე მოქმედებს და ეხმარება საწარმოებს, რათა საკუთარი შესაძლებლობები უკეთესად გამოიყენონ. ამასთან ერთად, იგი მიმართავს ხერხებს, რომელიც უფრო კომერსანტების არსენალიდან არის ნასესხები. უფრო გასაგებად რომ ვთქვათ, ეკონომიკური დიპლომატია უკვე მოქმედებს არა

იმდენად სახელმწიფო ხელისუფლების მეთოდებით, არამედ უფრო კომერციული მიდგომებით.

§ 3 სახელმწიფოს როლი ბაზრების ეფექტიანად გამოყენების სფეროში

წარსულს ჩაბარდა ის დრო, როდესაც ბაზრებზე დასამკვიდრებლად სუბსიდიებს მიმართავდნენ. ახლა დადგა პროფესიონალების ეპოქა. სწორედ ამის გამო აქეთკენ უნდა იყოს მიმართული სახელმწიფოს ძალისხმევა. თუმცა მარტივი წარმოდგენა იქნება, რომ თითქოს სახელმწიფო ხელისუფლებამ ყველა რესურსი ამოწურა. ეს ასე არ არის და რატომ? იმიტომ რომ, სახელმწიფო ძველებურად მხოლოდ გარანტიებით და დაფინანსებით არ არის დაკავებული, წინანდელივით იგი ისევ აძლევს დოტაციებს სოფლის მეურნეობის პროდუქციას ექსპორტზე გასატანად, გამოყოფს თანხებს ბაზრის და მყიდველის მოთხოვნილების შესასწავლად. მიუხედავად ამისა, რაღაც მაინც შეიცვალა. კონკურენციამ და მყიდველთა მოთხოვნილებებმა, რომელიც ყოველთვის უნდა გავითვალისწინოთ, უწინდელ დროსთან შედარებით სახელმწიფოს ჩარევის ახალი მეთოდების შემოღება გამოიწვია. მაშ ასე, მარტივი მოწყობილობების გაყიდვიდან მსხვილი პროექტების დაფინანსება და გარანტია ***„გასაღებით ხელში“*** (მოწყობილობა, ასევე ტექნოლოგიაც, მონტაჟი, გაშვება), ***„მზა ბაზრის“*** („გასაღებით ხელში“ პლიუს პროდუქციის გაყიდვაში გაშვება) კონტრაქტებად გადაიქცა. ახლა მას დაემატა კონტრაქტები ***„ააშენე, მართე და გადაეცი“***, როდესაც მიმწოდებელი ვალდებულია არა მარტო მიიტანოს სრულიად გამართული სამრეწველო მოწყობილობა ადგილზე, არამედ მართოს ის გარკვეული დროის განმავლობაში, ხოლო შემდეგ მყიდველს საკუთრებაში გადასცეს. ამ სახით კერძო კაპიტალი სახელმწიფო კაპიტალის გვერდით შემოთავაზებული კრედიტების ფართო მასაში დიდ ადგილს იკავებს.

ამრიგად, ბაზრებზე არსებულმა სიტუაციამ მნიშვნელოვანი ცვლილებები გამოიწვია. ეს შეეხო სახელმწიფოს

ჩარევის ტრადიციულ საშუალებებსაც, მაგრამ ყველაზე მეტად მან გავლენა საწარმოების დახმარების წესებზე მოახდინა.

აღნიშვნას იმსახურებს ამ ცვლილების გამომწვევი ოთხი ფაქტორი: პირველი, ინფორმაცია უფრო მეტად მისანდასახული გახდა. მეორე, მომსახურების მნიშვნელოვანი ნაწილი საფასურის გადახდის შემდეგ გაიცემა; მესამე, სახელმწიფრები შეფობას საწარმოებზე უფრო ხშირად იღებენ და ბოლოს, მეოთხე, საკუთარი სავაჭრო სტრატეგიის შემუშავებისას სახელმწიფოები მიისწრაფიან, რომ თავიანთ ქმედებებს მეტი ეფექტიანობა მიანიჭონ, ვიდრე ამას თვითონ მეწარმეები აკეთებენ.

საწარმოებსა (ახალი მეთოდები, ახალი სტრატეგია და ახალი მოთხოვნილებები) და ინფორმაციის ტექნიკურ საშუალებებში (ფართო გავრცელება, სწრაფად მოქმედება და მომსახურების ახალი სახეები) მომხდარმა ცვლილებებმა უცილობლად გამოიწვია ***ინფორმაციის ხელახალი გააზრება*** და საწყის ადგილამდე მისი დაბრუნება. ის გარემოება, რომ ეკონომიკური დიპლომატიის სამსახურები უკვე არ ითვლება ინფორმაციის ერთადერთ წყაროდ, სულაც არ ნიშნავს იმას, რომ მათ შეიძლება გვერდი აუქციოთ. ამ სამსახურებს იშვიათი ინფორმაციის დიდი რაოდენობა გააჩნიათ, რომელთა ნაწილი კონფიდენციალური ხასიათის არ არის და ამიტომ მათი დაფარვის მცირე მიზეზი არსებობს. ეს ცნობები უნდა გამოვიყენოთ იქ, სადაც ხსენებული სამსახურები სხვებზე გაწაფულები არიან და საწარმოს ახალ მოთხოვნებზე ეფექტიანი პასუხის პოვნა შეუძლიათ. როგორია ეს ახალი მოთხოვნები და მისი ძლიერი მხარეები?

წინანდელთან შედარებით, საწარმოს პროდუქციაზე მოთხოვნა ახლა უფრო მეტი და მრავალფეროვანია. ამიტომ ბაზრებზე ახალი ფორმების დანერგვა ეკონომიკური, პოლიტიკური და სოციალური გარემოს გულმოდგინე შესწავლას მოითხოვს. კომერციული და სამრეწველო თვალსაზრისით მოთხოვნა მეტად განსაზღვრული გახდა, რომელიც ამიერიდან ტრადიციული მაჩვენებლების ზღვარს გასცდა. ეს მაჩვენებლები გასაღების ცალკეული, ეიწრო სპეციალიზაციის სექტორების ანალიზის საფუძ-

ველზე არის მიღებული. მოთხოვნილებები ასევე ინფორმაციის დამუშავების პრობლემებს ქმნის, რაც საინფორმაციო ქსელისა და მონაცემთა ბანკების სწრაფმა ზრდამ გამოიწვია.

სინამდვილეში, ადვილი არ არის იმის მიღწევა, რომ დაუმუშავებელი საჭირო ინფორმაცია მეწარმის მაგიდაზე ან კომპიუტერის ეკრანზე მოხვდეს. ხელმისაწვდომია ის, რაც მეტად ძლიერი სახელმწიფოების საქმიანობის მთავარ სფეროებს, ეკონომიკის ძირითად პარამეტრებს ეხება, მაგრამ როგორც კი საქმე ვაჭრობამდე მიდა, მაშინვე სირთულეები იჩენს თავს. უწინდებურად ეს ეხება დეტალების შესწავლას, ურთულეს გამოკვლევებს, ქვეყნებისადმი მიმართვას, რომლებიც პროგრესის წინა ხაზზე არ დგანან ან ნაბეჭდ პროდუქციას ნაკლებად ცნობილ ენებზე აქვეყნებენ. ასეთ შემთხვევაში ინფორმაცია უნდა მოვიძიოთ. ცხადია, ეს ძნელია არა იმიტომ, რომ იგი გასაიდუმლოებულია ან კონფიდენციალური, არამედ იმდენად სპეციფიკურია, რომ აზრი არა აქვს მის მუდმივ შეგროვებას, შემოწმებებს, დაზუსტებას და არც სისტემატურ გავრცელებას. ბოლოს და ბოლოს, საკმაოდ ფასეული და იშვიათი ინფორმაციაც აღმოჩნდება, რომელიც მოვლენების განჭვრეტის შესაძლებლობას იძლევა. კერძოდ, იგი მოგვცემს წარმოდგენას იმ საწარმოების სტრატეგიაზე, რომლებიც შეიძლება კონკურენტები ან უკეთეს შემთხვევაში – მომავალი პარტნიორები გახდნენ. ასეთი ინფორმაციის შორიდან მოიძიება შეუძლებელია. საუკეთესო მონაცემთა ბანკიც კი არ შეიძლება იყოს სრულყოფილი. ამიტომ უნდა მოხდეს სასარგებლო და ოპერატიული ინფორმაციის ინდივიდუალიზება (კონკრეტული ნაწარმი, კონკრეტული მარკა, კონკრეტული საწარმო). უმრავლეს შემთხვევაში ყველაზე საუკეთესოა ინფორმაციის ადგილზე, პირველწყაროდან მოძიება.

ყოველივე ეს ჯერ კიდევ არ ნიშნავს იმას, რომ განზრახვა უკვე სისრულეშია მოყვანილი. მართალია, აუცილებელი მონაცემები შეგროვებულია, ახლა საჭიროა მისი გამოყენება და სწორედ, აი, აქ იწყება მთავარი სიძნელეები. რაში მდგომარეობს ეს? პირველ რიგში იმაში, რომ როგორი უცნაურიც არ უნდა იყოს, ინფორმაციის სიმრავ-

ლე და სწრაფად მიწოდება ახალ მოთხოვნილებებს წარმოშობს, უპირველეს ყოვლისა, დამუშავებისა და გაცხრილვის აუცილებლობას, უტყუარი და შეუმოწმებელი ცნობების, უნიკალურ და აუცილებელ, ზედმეტ და უსარგებლო ინფორმაციებად დახარისხებას. მეორე, წინანდელივით ახსნა-განმარტებებისა და შეფასებების ბუნებრივი საჭიროება ისევ არსებობს, რადგან ნედლი ინფორმაცია ჭარბად არის წარმოდგენილი და ამიტომ მისი დამუშავება ინდივიდუალურად უნდა მოხდეს, რათა მიმღების სპეციფიკურ მოთხოვნებს უპასუხოს. საინფორმაციო სამსახურებს კი ამის რუტინურად გაკეთების უნარი არ შესწევთ.

საელჩოების უპირატესობა მათ ხელთ არსებულ კავშირებში მდგომარეობს, რომელთა დონე შეიძლება ძალიან მაღალი იყოს. ეს თავისთავად იგულისხმება, როცა საუბარია მაღალი რანგის მოხელეებსა და მინისტრებზე, რომლებიც დიპლომატებთან ჩვეულებრივი თანამოსაუბრეები არიან. ოფიციალური სფეროს გარეთაც ანალოგიური მდგომარეობაა, რადგან იქაც კავშირების წრე საკმაოდ ფართოა. ელჩი – დიდად პატივცემული პერსონა არის და მას შეუძლია ვისაც მოისურვებს იმას შეხვდეს: საწარმოს ხელმძღვანელებს, პროფკავშირის მოღვაწეებს, ყველა რანგის გამოჩენილ პოლიტიკოსებს, ხელოვნების სამყაროს წარმომადგენლებს, ეკონომისტებს, უნივერსიტეტის პროფესორებს, მეცნიერებს, იმიჯმეიკერებს და სხვა გავლენიან ადამიანებს. ბოლოს, საელჩო მუშაობს ადგილზე და ეს მისი მესამე უპირატესობაა. მას უშუალოდ აქვს საქმე პოლიტიკური სამყაროს გამოჩენილ მოღვაწეებთან, რაც აძლევს გასაღებს, რომ მრავალი პიროვნების საქციელი გამოიცნოს და თავისი ქვეცნობიერი შეგრძნებების საფუძვლიანობა გადაამოწმოს.

მიუხედავად იმისა, რომ საწარმოები და საელჩოები სხვადასხვა სარბიელზე საქმიანობენ – პირველი ბაზარზე, მეორე სახელმწიფოებს შორის ურთიერთობის დარგში – მათი ინტერესთა ერთიანობა ინფორმაციის მიღების სფეროში შორს ვრცელდება, ვიდრე ეს წარმოგვიდგენია. ძველთაგან საელჩოებმა თავიანთ პოლიტიკურ საქმიანობაში ჩართეს ეკონომიკური, სავაჭრო და ფინანსური შედ-

გენილობები. როგორც ვიცით, საწარმოს ხელმძღვანელები ეწვევიან საელჩოებს, აცნობენ თავიანთ გეგმებს და სვამენ კითხვებს. ასეთ შემთხვევაში, თუ ელჩები გაუბედავ ყოყმანს დაიწყებენ, ისინი ეკონომიკურ „რევოლუციას“ გამოიწვევდნენ, რადგან საწარმოები მათგან სტრატეგიული და ოპერატიული ხასიათის სასარგებლო რჩევებს მოელიან. სტრატეგიული დონე გულისხმობს ქვეყნის ეკონომიკურ და ფინანსურ პოლიტიკაზე, კანონმდებლობაში ცვლილებებზე (კერძოდ, საგადასახადო და სოციალური), ეკონომიკის მამოძრავებელ ღერძზე, მშრომელთა ურთიერთობების მდგომარეობაზე, ლობისტებისა და ერთმანეთს დაპირისპირებულ ძალთა ინტერესების შესახებ ინფორმაციის მიღებას. ეს თემები უცვლელად შედის საელჩოების ყოველდღიური მზრუნველობის სფეროში. მათ გააჩნიათ პირველი ხელიდან მიღებული ინფორმაციები, მრავალი სასარგებლო მიზნები, ფლობენ პერსპექტიული აზროვნებისა და სინთეზური აზრთაწყობის უნარს, რომელიც აუცილებელია საწარმოებისათვის საშუალო ვადის პროგნოზებისა და მოქმედების გეგმების დასამუშავებლად. მართალია, არავინ უარყოფს საელჩოების მიერ საწარმოებისადმი აქტიური მხარდაჭერის მნიშვნელობას, მაგრამ ასეთი სასარგებლო ურთიერთქმედება ჯერ კიდევ სრულ ჩვეულებად ვერ იქცა. ამ თვალსაზრისით ბევრი რამ არის გასაკეთებელი. მაგალითად, აუცილებელია ყუთებიდან და კარადებიდან ამოალაგონ დოკუმენტები, რომლებიც სახელმწიფო საჭიროებისათვის შედგა და განსაკუთრებით სამსახურებრივი სარგებლობისთვის არის განკუთვნილი. დოკუმენტები შეიძლება უწყების ფარგლებს გასცდეს პირვანდელი სახით, ან მსუბუქად ამოიშალოს მასში ის ადგილი, რომელიც გახმაურებას არ ექვემდებარება, ან, როგორც წესი, მოწესრიგდეს იმ ინფორმაციის გავრცელება, რომელზეც აქამდე წერილობით ან ზეპირად იტყობინებოდნენ. ამასთან დაკავშირებით, პირველ რიგში, ბუნებრივია და აუცილებელიც, ეს ისე გავაკეთოთ, რომ საელჩოებმა მთელი თავიანთი კავშირების პოტენციალი მაქსიმალურად გამოიყენონ.

რაც შეეხება ქვემო დონეზე ოპერატიული ინფორმაციის გავრცელებას, წესად ითვლება საინფრმაციო ცენ-

ტრებისათვის სისტემატურად მისი მიწოდება. მაგალითად, საფრანგეთში ასეთია *საგარეო ვაჭრობის ცენტრი*, დიდ ბრიტანეთში – *ვაჭრობისა და მრეწველობის დეპარტამენტი*, იტალიაში – *საგარეო ვაჭრობის ეროვნული ინსტიტუტი*. ისინი პირდაპირ არიან დაკავშირებულნი საზღვარგარეთ საელჩოების ეკონომიკურ და სავაჭრო სამსახურებთან, რომლებიც საწარმოების ოპერატიულ დონეზე ეკონომიკური დიპლომატიის საყრდენ პუნქტებს წარმოადგენენ. ზოგადად რომ ვთქვათ, საელჩოების ამოცანა იმაში მდგომარეობს, რომ საწარმოები ბაზარზე წარმატებული საქმიანობისათვის მოამზადონ. ამიტომ ორიენტაცია, საწარმოსა და მისი პროდუქციის მოთხოვნის შესაბამისობაზე, დიაგნოსტიკა, რჩევები და პირველი ნაბიჯებისათვის ხელშეწყობა, როგორც არასოდეს, დაკავშირებულია ინფორმაციულ უზრუნველყოფასთან. ამისათვის პირველ ეტაპზე უსათუოდ ცნობები ოპერატიული სავაჭრო ინფორმაციიდან უნდა ამოვკრიფოთ, მაგრამ ამ მხრივ ეკონომიკური დიპლომატიის სამსახურს ხელმისაწვდომობის პრივილეგია არ გააჩნია. მოცემულ შემთხვევაში, არც მეტი, არც ნაკლები, საელჩოების ეკონომიკური და სავაჭრო სამსახურები, როგორც სხვა დანარჩენები, მომსახურების მიმწოდებლები არიან. განსხვავება იმაში მდგომარეობს, რომ ისინი ქსელის უჯრედს წარმოადგენენ, რომელიც იმისთვის შეიქმნა, რომ მცირე საწარმოებმა მსოფლიოს ყველა ქვეყანაში შესძლონ კორესპონდენტის მოძებნა. ეს უკანასკნელი, თუ ინფორმაციის წაყროს არა, მის მოპოვებაში მაინც დაეხმარება საწარმოებს. ინფორმაციით სარგებლობისათვის შემოთავაზებულია მომსახურების ფართო არჩევანი. მისი მიწოდება იწყება ქვევიდან და შეიცავს ყველაფერს, რაც აუცილებელია რომელიმე ქვეყანასთან საქმიანი ურთიერთობის დასაწყებად. მასში შედის: კრებსითი ცნობები, შენიშვნები ამა თუ იმ სექტორში საქმიანობაზე, ესა თუ ის იურიდიული ან საგადასახადო წვრილმანები და მისამართები; უფრო მაღალ დონეზე საჭიროა საინფორმაციო წერილების, ბიულეტინებისა და დაწვრილებითი გამოკვლევების წარდგენა, რომელიც ქვეყნის ეკონომიკურ და კომერციულ ცხოვრებას აზუსტებს, ბოლოს კი, უფრო მაღალ საფე-

ხურზე, აუცილებელია საწარმოს სპეციფიკური დაკვეთის შესრულება. ამ დროს მეტად შრომატევადი სამუშაო სრულდება. მაგალითად, კონკრეტული პირების შესახებ იკრიბება მასალები, გულმოდგინედ სწავლობენ ამა თუ იმ ბაზარს, არჩევენ ოპერატორებს, წვრილმანებამდე იკვლევენ ბაზრის მისიას და მომხმარებელთა მოთხოვნილებებს, ტარდება გასასინჯი პროდუქციის კომერციული მომზადება, უზრუნველყოფენ ორგანიზაციული დახმარების ზომებს, რომელიც ყველა ამ ოპერაციისათვის არის საჭირო. აქვე უნდა აღვნიშნოთ მუდმივი ეკონომიკური, თემატური და სექტორული ხასიათის სხდომების ჩატარება, რომელიც აუცილებელია ამგვარი ოპერაციების გასაგრძელებლად. ყველა ქვეყანა გულმოდგინედ იღწვოდა, რომ ეს მომსახურება პროფესიული გაეხადა, მიეღწია სხვადასხვა ქვეყნებში მისი ერთგვაროვნებისათვის, განესაზღვრა ხარისხის დონე და, ერთი სიტყვით, შესაბამისობაში მოეყვანა ბაზრის მოთხოვნებთან. ამას ძალიან შეუწყო ხელი ერთმა გარემოებამ – მიკროეკონომიკური დიპლომატიის მომსახურებაზე ფასის დაწესებამ.

§ 4 ვაჭრობის მხარდაჭერის მომსახურებაზე ფასის დაწესება

ვაჭრობის მხარდაჭერის მომსახურებაზე ფასის დაწესება, რომელსაც ეკონომიკური დიპლომატია გასული საუკუნის 80-იანი წლებიდან ახორციელებს თავისი არსით სიახლეს წარმოადგენს.

თავდაპირველად მომსახურება უფასო იყო. მომსახურებაზე ფასის გადახდა უაზრობად მიაჩნდათ, რადგან მას მიაკუთვნებდნენ მომსახურებათა იმ სახეობას, რომელსაც სახელმწიფო ან მისი ქვემდგომი ორგანოები ახორციელებდნენ ეროვნული ამოცანების გადასაწყვეტად, როგორიცაა ექსპორტის გაფართოება. გარდა ამისა, საჭირო იყო ყველა დაბრკოლების აღმოფხვრა, რაც საწარმოებს უარს ათქმევინებდა გარე ბაზარში დანერგვაზე, ხოლო ამისთვის კი აუცილებელი იყო ექსპორტის დროს

დამატებითი ხარჯების განეიტრალება, ე.ი. საწარმო უნდა გათავისუფლებულიყო იმ უსარგებლო ბარგისაგან, რაც ექსპორტს უფრო რთულს და სარისკოს გახდიდა, ვიდრე შიგა ბაზარზე პროდუქციის გასაღებაა.

ამ თვალსაზრისით, საგარეო ვაჭრობის სფეროში საელჩოების უსასყიდლო მომსახურეობა იმ პოლიტიკური შეხედულებების მაჩვენებელია, რომელიც 70-იანი წლების ბოლომდე ბატონობდა და სათავე დაუდო დახმარების მრავალ სახეობას. მაგალითად, კრედიტების დაზღვევას (განსაკუთრებული რისკის შემთხვევაში შესაძლო დანაკლისის დაფარვისათვის გადასახადები), სახღვარგარეთ პროფესიული სალონების მოწყობას (გადახდები წინასწარ მოსამზადებელი მძიმე სამუშაოებისა და ნაწილობრივ დანახარჯების დასაფარავად, რომელიც დაკავშირებულია ადგილის სიშორესთან), დაბოლოს, სახღვარგარეთ მრავალრიცხოვანი გასაცნობი მოგზაურობის ორგანიზაციას. წინააღმდეგობას ხედავდნენ იმაში, რომ მეწარმეებს სახღვარგარეთ გამგზავრებაში არწმუნებდნენ, ხოლო საბოლოო ჯამში გადასახადის ანგარიშს წარუდგენდნენ, რაც არ იყო სწორი, პირიქით, მათ ყველანაირი თანადგომა სჭირდებოდათ. ზედმეტად კარიკატურული გამოვიდება არ იქნება იმის მტკიცება, რომ საწარმოებს თითქოს ეუბნებოდნენ: „ჩაალაგეთ ბარგი, სხვა დანარჩენს ჩვენ გავაკეთებთ“.

საკმაოდ მალე, ამგვარი პოლიტიკის ნაკლი ნათელი გახდა. საგარეო ვაჭრობასთან დაკავშირებული სიძნელეების გამარტივება სწრაფწარმავალი და მოჩვენებითი გატაცებების წარმოშობის საშიშროებას ქმნიდა. ექსპორტის ერის უდიადეს მიზნად გამოცხადება თვით მასთან ურთიერთობაში ბადებს საშიშროებას, რადგან იგი მსხვერპლად ეწირება ქვეყანას და მივიწყებას ეძლევა ის, რომ მხოლოდ და მხოლოდ საწარმოების ინტერესებს ემსახურება. საზღვარგარეთ საქმიანობისადმი საწარმოების მხარდაჭერა მუდმივი ფულადი გზავნილებით ქმნიდა შთაბეჭდილებას, თითქოს მარტო მას არ შესწევს უნარი, რომ უცხოეთში ირჩინოს თავი. ბოლოს, განსაკუთრებული დამოკიდებულება საწარმოების უცხოური საქმიანობისადმი ქმნიდა აზრს, თითქოს სხვა ქვეყნებში სამუშაო

პირობები უფრო რთულია, ვიდრე შინ, რომ სინამდვილეში ყველაფერი, რაც შენ მშობლიურ ბაზარს არ ჰგავს, უზომო სირთულეებთან არის დაკავშირებული. ასეთი შეხედულებები არსებითად დამახინჯებული კონცეფციიდან მომდინარეობდა. თუ იქნება სურვილი, რომ უცხო ქვეყანაში პირველი ნაბიჯების გადადგმის დროს საწარმოებს დავეხმარებით შიშის გაფანტვაში და ვიკისრებთ მეგზურის როლს, მაშინ ხელი მოვკიდოთ მას, მივიყვანოთ უცხოელ კლიენტებამდე და ამაში უცნაური არაფერია. ამის შემდეგ საწარმოებს დაუყოვნებლივ უნდა ვასწავლოთ საკუთარ ძალებზე გათვლა, რათა დამოუკიდებლად იპოვონ დაბრკოლებების გადალახვის ხერხები. ასეთი განწყობის მანკიერი შედეგები ნათელი ხდება ექსპორტისა და კრედიტების ანალიზის დროს. ქვეყნებში, სადაც ეს მექანიზმი კარგად არის მოწესრიგებული, მაგალითად, საფრანგეთში, ექსპორტის წილი კრედიტის პირობებში პროცენტული მაჩვენებლებით საგრძნობლად მაღალი იყო, რადგან კრედიტი პარიზში, სხვა ქვეყნებისგან განსხვავებით, არც თუ ისე გულუხვად გაიცემოდა. ეს განსხვავება მოწმობდა ამ კრედიტების ნაკლებად ეფექტიან გამოყენებას და ოპერაციებში საწარმოების საქმიანობის ჩაწერტებას, რომელთაც სახელმწიფო ფულადი შემატებებით განამტკიცებდა იმ დროს, როცა კონკურენტები, ალბათ, ასეთ მზრუნველობას მოკლებულნი, მთელ ძალისხმევას ნაღდი ფულით გაყიდვაზე მიმართავდნენ. 80-იანი წლების დასაწყისში ასეთი პოლიტიკა ნაკლებად დასაბუთებული აღმოჩნდა, რადგან შიგა ბაზარი, როგორც კონკურენტებისთვის, ისე უცხოელებისთვის, იმდენად ღიაა, რომ მათ შედარებით ხელმისაწვდომობაზე განსხვავება შეამცირა. ამგვარად, საზღვარგარეთ საქმიანობა ნაწილობრივ ამართლებს კრედიტის მიმართ განსაკუთრებულ დამოკიდებულებას, ხოლო მისი განხორციელება უნდა შეუსაბამოთ ბაზრის ნორმალურ პირობებს. როგორც ვნახეთ, ყველაფერი ასეც მოხდა. კრედიტის გამოყოფა ყველგან ჩვეულებრივი საქმე გახდა, ხოლო ფინანსური დახმარება კი უფრო მკაცრი ზედამხედველობის ქვეშ აღმოჩნდა. ეკონომიკური დიპლომატიის მიერ

აღმოჩენილ მომსახურებაზე გადახდა, თავისთავად მსგავსი კურსის შეცვლას ადასტურებს.

სიმართლე რომ ვთქვათ, დოკუმენტაცია და მომსახურება, რომელსაც ორგანიზაციები ინფორმაციისა და დახმარების სფეროში წარადგენენ (საფრანგეთში საგარეო ვაჭრობის ცენტრი), დიდი ხანია ფასიანი გახდა. 80-იან წლებში ეკონომიკური დიპლომატია საზღვარგარეთ მომსახურების მიმართ შემოღებულ ახალ წესებს ემყარებოდა. ეს უფრო ანგარიშების პრინციპის საკითხს წარმოადგენდა, ვიდრე რეალურ ფულად შემოსავალს. კერძოდ, განაღდებას არ ექვემდებარება ის ოპერაციები, რომელიც სახელმწიფო საქმიანობასთან არის დაკავშირებული, მაგალითად, ოფიციალური დემარშები, ისევე როგორც ახალი ბაზრის ათვისებაზე ყველა მომსახურება და პირველი კონტაქტების დამყარება. სხვა შუამავლებისაგან აკრეფილ საფასურთან შედარებით, მომსახურებაზე ფასის დადება ძალზე უმნიშვნელოა. ამგვარად, საწარმოების შენატანი საკმაოდ მწირია. განსაკუთრებით ეს ეხება საცდელ ოპერაციებს, რომელშიც უფრო მეტად ახალბედები არიან დაინტერესებულნი. გასავალი სრულიად მიზერულია იმ დანახარჯებთან შედარებით, რომელიც თავიდანვე ბაზრის ღრმა შესწავლისთვის არის საჭირო, ხოლო სახელმწიფო სამსახურების მოგება მიზერულია მათი ბიუჯეტის მოცულობასთან შედარებით. სინამდვილეში მნიშვნელობა აქვს არა თანხას, არამედ ფულის გადახდის პრინციპს მისგან გამომდინარე ქცევის ცვლილებებით. ხოლო ამ თვალსაზრისით შედეგი საგრძნობი იყო. ამ ზომებში პასუხისმგებლობა გაეზარდა არა მარტო საწარმოებს, არამედ სამსახურებსაც.

იმ მომენტიდან, როცა საწარმოებს გარკვეული ხარჯთაღრიცხვის ფარგლებში მოუწიათ თავის თავზე მოვალეობების აღება და ფულის ხარჯვა, მათმა ურთიერთობამ საზღვარგარეთ ეკონომიკური დიპლომატიის საყრდენ პუნქტებთან უფრო პროფესიული ხასიათი შეიძინა: ისინი იესებოდნენ საწარმოების მდგომარეობის შესახებ სრული და დაწვრილებითი აღწერით, მათი მომავალი საქმიანობის სტრატეგიის განხილვით და სრული სერიოზულობით მოეკიდენ შედეგებს. კიდევ ერთხელ დადასტურდა ჭეშმა-

რიტება, რომ უსასყიდლო დახმარება იაფად ფასობს, და, მაშასადამე, უარესად გამოიყენება, ვიდრე განაღდებული შრომა. უფასო მომსახურების კიდევ ერთი უხერხულობა იმაში მდგომარეობს, რომ ეს შეიძლება მოითხოვო ყოველგვარი საჭიროების გარეშე იმიტომ, რომ არაფერი არ ღირს. ახლა ასეთი სახის მოთხოვნებს განსაკუთრებული წინდახედულობით გადაარჩევენ, რადგან მათ შესასრულებლად თანხის გაღებაა საჭირო. ადრინდელ პერიოდში დიპლომატიური წარმომადგენლობის სამსახურები სავსე იყო თხოვნებით, რომლის საბუთიანობაში გარკვევა და მათ შორის არჩევანის გაკეთება დიდ სირთულეს არ წარმოადგენდა, ხოლო საჭირო იყო უფრო სასწრაფო და ეფექტიანობის მომცემი არჩევანის გაკეთება.

რაც შეეხება საელჩოს სამსახურებს, მათი მომსახურებისა და დისკუსიების ღირებულების ფასი გამოწვეულია არსებული მოთხოვნებით. ამან შესაძლებელი გახადა ამ მოთხოვნების დახარისხება: კარგად დასაბუთებული, ან ყურადღებას არ იმსახურებს, ან არ პასუხობს მოთხოვნებს, რომელიც წაყენებულია გულდასმით მოფიქრებული პროექტებისადმი. რომელიმე საწარმოსთან ხელშერკულებით გათვალისწინებული ურთიერთობისას, ეს სამსახურები მთელი სერიოზულობით ეკიდებიან მომსახურების თავის ახალ თვისებას და იმ მოთხრვნებს, რომ დადგენილ ვადაში ხარისხიანად შეასრულონ დაკისრებული სამუშაო. საწარმოების მიერ გადახდილი თანხები იმას ნიშნავს, რომ შესრულებული სამუშაო რაღაც ღირს. სამსახურის სარგებლობის ასეთი აღიარება მათთვის ახალი სტიმული გახდა. ზოგადად რომ ვთქვათ, მომსახურების უსასყიდლოდან ფასიანზე გადასვლამ ყველას სარგებლობა მოუტანა. საწარმოებსა და სახელმწიფო დაწესებულებებს შორის დიალოგი ოპერატიულობის, გულახდილობისა და გარკვეულობის საფუძველზე აღდგა.

ამიერიდან ასეა თუ ისე, მიკროეკონომიკური დიპლომატია მუშაობს ბაზრის პირობებში და კომერციულ საშუალებებს დადგენილი წესების შესაბამისად იყენებს. ამან შეიძლება სხვა კერძო შუამავლებთან მისი თანაარსებობის პრობლემა დააყენოს: სავაჭრო პალატებთან, ყველა სახის მრჩევლებთან და სუბმოიჯარეებთან, ასევე ამ

საქმიანობაში სახელმწიფო სამსახურების მონაწილეობის უფლებამოსილების პრობლემა დასვას. აღნიშნულთან დაკავშირებით ისმება კითხვები: ხომ არ ქრება პროფესიონალთა ის ნაწილი, რომელიც მათ კლიენტთა რიცხვში უნდა შედიოდეს, როცა უფრო მაღალ პროფესიონალიზმისკენ მიისწრაფვიან? პირიქით ხრმ არ არის საჭირო, რომ ხელი შეეუწყოთ ამ საწარმოების ფილიალთა ქსელის განვითარებას? არ იგრძნობა, რომ ნამდვილი კონკურენტული ბრძოლა მიმდინარეობს. პირველ რიგში ეს იმიტომ ხდება, რომ ეკონომიკური დიპლომატიის, სავაჭრო მრჩეველის მომსახურებას მეტწილად მცირე ან საშუალო საწარმოები მიმართავენ, რომელთაც პირველადი გაცნობითი მომსახურების მიღება დაბალ ფასში ან საერთოდ უფასოდ სურთ. ასეთი სახის შეკვეთების შესრულება თვითღირებულებას არ ანაზღაურებს და ამიტომ კონსულტანტები ერიდებიან ასეთ კლიენტებს. მეორე, იმიტომ, რომ ოფიციალური სამსახურების ფინანსური შესაძლებლობები შეზღუდულია, ხოლო მათი შემოსავალი მხოლოდ გასავლის მცირე ნაწილს ფარავს, რაც თავისთავად მომსახურების მასშტაბების შეზღუდვას იწვევს. ყოველ შემთხვევაში ისინი იმისთვის კი არ შეიქმნა, რომ ბაზრის კუთვნილი ნაწილი დაიპყრონ, არამედ იმ სამუშაოს შესასრულებლად, რომლითაც სხვები არ არიან დაკავებულები: გაჩნდნენ იქ, სადაც ჯერ სხვა რომელიმე საწარმოს ფილიალი არ დაფუძნებულა და მათ მომსახურების სრული ნაკრები შესთავაზონ; იქ, სადაც სხვებმა ხელი მოჰკიდეს საწარმოებისადმი მხარდაჭერას, თავი უნდა მოუყარონ იმ სამსახურების ძალებს, რომელსაც სხვები არ აღმოუჩენენ და საჭიროების შემთხვევაში სხვადასხვა შუამავლებს შორის შეთანხმების დადების გზით ფუნქციების განაწილება მოახდინონ.

მოკლედ რომ ვთქვათ, საწარმოებთან მიმართებაში ეკონომიკური დიპლომატიის ახალი სტრატეგია იმაში მდგომარეობს, რომ მათ მსოფლიო ბაზრების მნიშვნელობის გააზრებაში დაეხმაროს და გააცნობიერებინოს, რომ იქ დამუშრებული საფრთხის თავიდან ასაცილებლად უმჯობესია გამოწვევა მიიღოს, უკეთესია ცვლილებებს შეეგუოს, ვიდრე მათში დაიბნეს. სტრატეგია მიმართულია

იქეთკენ, რომ საწარმოები უკუქმედების საშუალებებით შეიარაღოს, მისცეს მათ შესაბამისი გარდაქმნების საშუალება და მიმდინარე ცვლილებების კვალდაკვალ საკუთარ საქმიანობაში შესწორებები განახორციელოს. დაბოლოს, ყოველი ღონე იხმარონ, რათა საწარმოებმა ძლიერთა შორის თავიანთ ბაზრებზე საკუთარი ადგილი მოძებნონ.

აქვე უნდა ითქვას შემდეგიც. სახელმწიფოები არ იზღუდებიან მხოლოდ კომერციული მეთოდებით. აქედან გამომდინარე, წარსული გაკვეთილები დავიწყებას არ ეძლევა. როგორც ძველ დროში, შეიძლება უფრო ხშირადაც, ვიდრე წარსულში, ისინი მიმართავენ პოლიტიკურ ზეწოლას. სახელმწიფოები როგორც წარსულში, ახლაც, კიდევ უფრო მეტად, ისინი იყენებენ პოლიტიკურ ზეწოლას. ისინი მეურვეობენ ზოგიერთ პროექტს და საწარმოს. ეს მოვლენა, ახალი არ არის და აშკარად არ ჯდება მიმწოდებლის მომსახურების სტილში, რომელიც ბაზარზე კომერციულ საქმიანობას ეწევა და შესაბამისადაა შეიარაღებული.

§ 5 სახელმწიფოს შეფობა საწარმოებზე

სახელმწიფოს დახმარება ანუ შეფობა საწარმოებზე შეიძლება იმიტომაა გამონაკლისი, რომ მეტოქეობამ და ძლიერების მაჩვენებლებმა სამხედრო პოტენციალის სფეროდან ეკონომიკური შესაძლებლობების სფეროში გადაინაცვლა. საწარმოების გეგმების მიმართ მთავრობები უფრო ხშირად და ერთთავად აშკარად იჩენენ დაინტერესებას და მთელი ძალით ცდილობენ, რომ „გაყიდონ" თავიანთი ქვეყნის ნაწარმი. ასეთი გულმოდგინება ემჩნევა არამარტო საგარეო ვაჭრობის მინისტრს (მას ეს სამსახურეობრივად ევალება), არამედ ფინანსთა და ეკონომიკის მინისტრსაც, რომელსაც საგარეო ანგარიშსწორებაზე პასუხისმგებლობა ეკისრება. ჩვეულებრივ პრაქტიკად იქცა ისიც, რომ საგარეო საქმეთა მინისტრი, პრემიერ-მინისტრი და სახელმწიფოს მეთაურიც კი სხვადასხვა ქვეყნებში მსხვილი საწარმოების მეთაურების თანხლებით დიდი ხალისით მოგზაურობენ. ყოველი ასეთი მოგზაურობა

ემსახურება ახალი კონტრაქტების დადებას, რომლის ხელმოწერას თან ახლავს პომპეზური ცერემონიები. ამაში დაუფარავად ჩანს მათი შეფობის მოვალეობა. აქვე მხედველობაში უნდა მივიღოთ ისიც, თუ რამდენი წერილები იგზავნება, რამდენი ირეკება ტელეფონით, რომ მხარი დაუჭირონ საქმიან წინადადებებს.

არჩევიდან ერთი წლის შემდეგ საფრანგეთის პრეზიდენტმა **ჟაკ შირაკმა** (1995-2007 წწ.) 120 მლრდ ფრანკად შეაფასა ყველა ის ხელშეკრულება, რომელიც მისი პირადი ჩარევის წყალობით იქნა დადებული. აშშ-ს პრეზიდენტმა **ბილ კლინტონმა** (1993-2000 წწ.) უყოყმანოდ მისწერა პირადი წერილი საუდის არაბეთის მეფე აბდელ – აზიზ ფაჰდის (1982-2005 წწ.) და ურჩია, რომ ***ნორზერნის ტელეკომის*** (ნაწილობრივ ეკუთვნოდა კანადას) ნაცვლად „ATT"-ს (American Telephone and Telegraph) კომპანიის სატელეფონო სადგურები შეეძინა, ასევე ევროპულ აერობუსებთან შედარებით „ბოინგისა" და „მაკდონელ დუგლასის" თვითმფრინავებისათვის მიენიჭებინა უპირატესობა. ნაკლებად მაღალ, ელჩის ან მინისტრის დონეზე შეფობა ჩვეულებრივი მოვლენა გახდა, რომელსაც სარგებლობა მოაქვს. აი, ერთი მაგალითი: 1994 წლის სექტემბერში პეკინში ვიზიტის დროს აშშ-ს სავაჭრო საქმიანობის მდივანმა **რონ ბრაუნმა**, რომელსაც თან ახლდა 25 საწარმოს დირექტორი, რამდენადაც ცნობილია, ხელი მოაწერა დაახლოებით 6 მლრდ დოლარის ოდენობის გარიგებას. აქედან 1,2 მლრდ მოდიოდა „მაკდონელ დუგლასის" 40 თვითმფრინავის მიწოდებაზე, ხოლო მეორე ეტაპზე 130 ცალის შეძენაზე. არსებული ცნობებით, ბრაუნი ამასთან ერთად ნიადაგს ამზადებდა 25 მლრდ დოლარის ოდენობის სხვა ახალი გარიგებისათვის. სხვა ქვეყნებიც მას ბაძავდნენ, ისინიც კი, სადაც ქადაგებდნენ, რომ სახელმწიფო არ უნდა ერეოდეს საწარმოების საქმიანობაში. არც ტეტჩერი, არც კანცლერი კოლი, არც მათი მინისტრები არასოდეს ამბობდნენ უარს საქმიან შეხვედრებზე და არც თაკილობდნენ საწარმოს ხელმძღვანელთა გარემოცვაში ყოფნას.

ერთი სიტყვით, იქმნება ისეთი შთაბეჭდილება, რომ პოლიტიკოსების მხრიდან მხარდაჭერამ შეცვალა ფინან-

სისტების მხარდაჭერა და ამით ისინი მეორე პლანზე გადავიდნენ. ამგვარი გულმოდგინება გვაძლევს საშუალებას ვიკითხოთ, კონკურენციის წინააღმდეგ ხომ არ არის აბსოლუტური იარაღი გამოგონილი?

უწინარეს ყოვლისა, საჭიროა ცალკე გამოვყოთ შემთხვევა, როდესაც სახელმწიფო ხელისუფლება კონტრაქტში ითვალისწინებს დამატებულ ღირებულებას, მაგალითად, საკუთარ ექსპერტიზას ან თავისი ტექნიკური სამსახურების კონტროლს ატომური ელექტროსადგურის მშენებლობასთან დაკავშირებით იმ შემთხვევისაგან, როცა მომხდარს თავისთავად პოლიტიკური მნიშვნელობა აქვს. ასეთია, მაგალითად, სამხედრო ტექნიკის გაყიდვა და მითუმეტეს კოოპერაციის საფუძველზე მისი წარმოება. ასევე არ უნდა დაგვავიწყდეს შემთხვევები, როცა სახელშეკრულებო ვალდებულებების ძალით მთავრობა მონაწილეობს გარიგებაში, მაგრამ ეს ხშირად არ ხდება. არსებითად საუბარია კერძო სავაჭრო ოპერაციების სრულ მხარდაჭერაზე. ამ დარგში კი სახელმწიფო ყოვლისშემძლე არაა და საჭიროა მისი ჩარევის სარგებლიანობაზე დაფიქრება.

პირველ რიგში, ფრთხილად უნდა მოვეკიდოთ, თუნდაც ციფრებით გამაგრებული, შედეგების საზეიმოდ გამოცხადებას. ასევე, როცა ადვილი არ არის გაარკვიო, მართლაც პოლიტიკოსთა ჩარევა აღმოჩნდა თუ არა გადამწყვეტი, აზრი ამის შესახებ აგდებულად არ უნდა გამოვთქვათ, რადგან იგი სხვა მონაწილეების წვლილს ერწყმის. განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს ასევე საწარმოების ძალების იქითკენ წარმართვას, რომ თავიანთი წინადადებები უფრო მიმზიდველი გახადონ. თუ კონტრაქტს ოფიციალური ვიზიტის გამო ეწერება ხელი, ეს კიდევ იმას არ ნიშნავს, რომ იმ მომენტისათვის მოლაპარაკებები დასრულდა. უფრო ფართო აზრით, ეს ნიშნავს, რომ ვიზიტი ორივე მხარისთვის საბაბი გახდა იმისათვის, რომ მოლაპარაკების დასრულების ვადა დათქვან ან ხელის მოწერას საზეიმო ცერემონიის ელფერი მიანიჭონ, მით უმეტეს, თუ ის მაღალი თანამდებობის პირთა თანდასწრებით მიმდინარეობდა. სიტყვამ მოიტანა და ზედმეტი არ იქნება გვახსოვდეს, რომ ფიქსირებული ვადა – ეს

არის ორმხრივ გალესილი იარაღი: ის ზეწოლას ახდენს როგორც გამყიდველზე, ასევე მყიდველზე და ორივეს შეუძლია დაუსაბუთებელ დათმობებზე წასვლა, რათა დათქმულ ვადაში ყველაფერი მზად იყოს. ასეთი სიფრთხილის გამოჩენა კონტრაქტის ხელმოწერის გადაწევას იწვევს, იმის მოლოდინში, რომ პოლიტიკურ ცხოვრებაში შეიძლება რაღაც მოვლენამ გადაიწიოს და როგორც ერთის, ისე მეორის ერთობლივი შთაბეჭდილება უფრო დამაჯერებელი გახდეს.

მეორე, ამგვარი პოლიტიკური მხარდაჭერა ყველგან არ არის შესაძლებელი. ის წარმოუდგენელია საბაზრო ეკონომიკის დიდ ქვეყნებში, სადაც საწარმოები თავისუფალნი არიან საკუთარ არჩევანში. ძნელი წარმოსადგენია, რომ ფრანგი ან გერმანელი მინისტრები თავის ბრიტანელ კოლეგას მიანიშნებდნენ, რომ კარგი იქნებოდა, „ბრიტიშ ეირვეიზს“ შეესყიდა აერობუსები (სხვათაშორის, ნაწილობრივ დიდ ბრიტანეთში დამზადებულის!). ეს შეუძლებელია მაშინაც კი, თუ ეს მოსაზრება გონივრულია. ზეწოლამ შეიძლება სასურველი შედეგი გამოიღოს მხოლოდ იმ ქვეყნებში, სადაც სახელწიფო უშუალოდ ახდენს გავლენას საწარმოების კონკრეტულ გადაწყვეტილებებზე, განსაკუთრებით, როდესაც საუბარი ეხება სახელმწიფო შესყიდვებს, ნაციონალიზებულ საწარმოებს, კერძოდ, ინფრასტრუქტურის შექმნის მსხვილმასშტაბიან პროექტებს ან სამხედრო ტექნიკას, ისიც იმ პირობებში, როცა გადაწყვეტილების მიღების მექანიზმები რომელიმე დამოუკიდებელი ორგანოს ხელში არ არის (მაგალითად, ეროვნული საწარმოები დეცენტრალიზებული მმართველობით). ბოლოს, იმ ქვეყნებში, სადაც გაფაციცებით ეკიდებიან მთავრობის ზეწოლას საწარმოების მმართველობაზე, პოლიტიკური ზემოქმედების ზომები განსაკუთრებული სიფრთხილით უნდა მიმდინარეობდეს. საწარმომ, რომელიც სახელმწიფოს მხარდაჭერას საჭიროებს, ყოველთვის შეიძლება ეჭვი შეიტანოს იმაში, რომ მას არ შეუძლია კონკურენტუნარიანობის ხარჯზე უზრუნველყოს საკუთარი მიწოდების მიმზიდველობა.

მესამე, ასეთი ტიპის შეფობა საშიშია იმით, რომ საწარმოები შეიძლება მძევალის როლში აღმოჩნდნენ.

საკმარისია მთავრობამ რომელიმე პროექტის „მხარდაჭერა“ დაიწყოს, იგი რაღაც პოლიტიკურ მნიშვნელობას იძენს და მასზე შეიძლება საფასურიც კი მოითხოვოს. საწარმოებზე შეფობა არასოდეს იყო უფასო. ხანდახან იგი ავანსის სახით შეაქვთ. მაშ ასე, ამერიკული თვითმფრინავმშენებლებისათვის „საუდი არაბიენ ეირლაინზის“ შეკვეთის გადაცემა საუდის არაბეთთან ვალის (ეს დაგროვდა ადრე აშშ-ში სამხედრო ტექნიკის შეძენის შედეგად) რესტრუქტურიზაციაზე მოლაპარაკებების განახლების სულ რამდენიმე კვირის შემდეგ მოხდა. სხვა შემთხვევებში საფასურის ამოღება უკანა რიცხვით ხდება (მაგალითად, აერობუსის შესყიდვის გაცვლა დაფრენაზე უფლების მიცემით) და მაშინ საწარმოს ლოდინი უხდება, სანამ გარიგება დამთავრდება. 1992-1994 წლებში ჩინეთმა ფრანგული საწარმოები შავ სიაში შეიტანა იმ მიზეზით, რომ ადრე საფრანგეთმა სამხედრო ტექნიკა მიჰყიდა ტაივანს და ამიტომ მას მოუწია დალოდებოდა ამ ვადის დასრულებას, რათა გაწყვეტილი ურთიერთობა აღედგინათ. ამ შემთხვევაში მთავრობამ თავისი მხარდაჭერით „იხუმრა“ საწარმოებთან. დაზარალებული მრეწველები, რომლებიც მთავრობის მოვალეებიდან მის მსხვერპლად იქცნენ, ხმამაღლა ითხოვდნენ, რომ პოლიტიკური უთანხმოება ჩინელების დაკმაყოფილებით დამთავრებულიყო.

ბოლოს, მსგავს ვითარებაში, როდესაც ზოგჯერ უცნობია, რა უფრო საჭიროა, მოხერხებულობა თუ გამჭრიახობა, თვალყური გვეჭიროს, რომ ყველაფერმა ჩვეული გზით ჩაიაროს. მთავრობა კი, რომელსაც რაღაც პროექტის სასარგებლოდ შუამდგომლობაზე მხარდასაჭერად მიმართეს, თანამოსაუბრეებს ძალზე მოხერხებულად არწმუნებდა მეურვეობის ქვეშ აყვანაზე, რომელსაც იგი თავის დროზე თხოვდა საწარმოებს და სურდა ამ დათმობის მიღწევა მათთან კავშირის დადებით. სამოკავშირეო მოვალეობის ესოდენ მოულოდნელი ღალატით მთხოვნელი საწარმოები გაოგნებული რჩებოდნენ.

ზოგადად და მთლიანად არასწორი იქნებოდა გვეფიქრა, რომ პოლიტიკური ზეწოლა სახელმწიფოს მხრიდან თითქოს ერთადერთი საშუალებაა, რათა მან საქმე მშვიდობიანად დაასრულოს. ზოგიერთ შემთხვევაში მას

სარგებლობის მოტანაც შეუძლია. ბევრი რომ არ ვთქვათ, წინადადება კონკურენტუნარიანი უნდა იყოს. ძალიან იშვიათად ხდება, რომ მიმწოდებელმა ეკონომიკური ხასიათის ყველა მოსაზრების უგულებელყოფით გააკეთოს არჩევანი. ასეთ შემთხვევაში ზეწოლა შეიძლება საკმარისი აღმოჩნდეს იმისათვის, რომ სასწორი ორიდან ერთ ტოლფასოვან წინადადებისაკენ გადაიხაროს. სხვა თანაბარ პირობებში, ბუნებრივია, მათ შორის უპირატესობა ენიჭება იმას, ვისი საკუთარი ღირსება რაღაც პოლიტიკური ქვეტექსტით ივსება. წინა სტადიაზე პოლიტიკური მფარველობის შედეგად ამა თუ იმ საწარმომ შეიძლება მიაღწიოს იმას, რომ იგი მიიწვიონ კონსულტაციებზე, სხვაგვარად სრულიად მოსალოდნელია მისი წინადადება უყურადღებოდ დატოვონ. 70-იან წლებში ახლო აღმოსავლეთში ასეთ მდგომარეობაში აღმოჩნდნენ ფრანგული საწარმოები. აქ მათ საერთოდ არ ამჩნევდნენ, იმიტომ, რომ ამ ქვეყნის საწარმოთა ხელმძღვანელები ანგლო-საქსურ ტექნოლოგიასთან ურთიერთობას მიეჩვივნენ. ამდენად, ფრანგულ საწარმოთა მომსახურებას არავინ ისურვებდა, თუ მათ უკან საფრანგეთის მთავრობა არ დადგებოდა.

საბოლოო ანგარიშით, წმინდა სახით პოლიტიკური ზეწოლა იშვიათად გამოიხატება შეღავათების მიცემაში. მას სარგებლობა სწორედ ზოგიერთ შემთხვევაში მოაქვს და ხშირად მხოლოდ კონკურენციას ამწვავებს და თუ არ არის დაკავშირებული საზღაურთან, წარმატებით არასდროს მთავრდება. ეკონომიკური მიზანშეწონილობის გათვალისწინებით, პოლიტიკური მხარდაჭერა იმ მიზნით, რათა დაირღვეს კონკრეტული ბრძოლის ნორმალური მსვლელობა, ნიშნავს დრომოჭმული წარსულისკენ დაბრუნებას. მიუხედავად ამ სამწუხარო ფაქტებისა, აღნიშნულ ხერხს უწინდებურად მიმართავენ, ჩანს, იმიტომ, რომ ის ერთდროულად აკმაყოფილებს პოლიტიკოსების მოთხოვნილებას, აქტიურ მონაწილეობას იღებდნენ საქმიან ცხოვრებაში და საწარმოების ხელმძღვანელების სურვილს, რომ მთავრობა მათ ანგარიშს უწევდეს. ეს გარემოება, როგორც წესი, საგარეო ურთიერთობის სფეროში რესპექტაბელობის თავისებური სახის მოწმობად აღიქმება. საწარმოებზე შეფობა კიდევ იმიტომ გრძელდება, რომ

ყველა ასე აკეთებს. აქედან სარგებელი ნაკლებია, მაგრამ სრულიად შესაძლებელია, რომ სახელმწიფო ხელისუფლების შეფობის გარეშე წინადადებები არც თუ ისე მიმზიდველი აღმოჩნდეს. ამასთან დაკავშირებით მოვახდენთ შედარებას. სარეცხი ფხვნილისა და საწვავის რეკლამა არაფერს მატებს სხვა მსგავს საქონელს, მაგრამ იმ საქონელს, რომელიც რეკლამას არ იყენებს მივიწყება ემუქრება. ამგვარად, პოლიტიკური შეფობა სახელმწიფოს მიერ შემუშავებული სავაჭრო სტრატეგიის განუყრელი ნაწილია.

§ 6 სახელმწიფო როგორც სავაჭრო სტრატეგი

სახელმწიფო სავაჭრო სტრატეგის სახით ბაზრის გაბატონებული მდგომარეობის წყალობით წარმოადგენს განვითარების საბოლოო ეტაპს, რომელიც ნელ-ნელა გადადის დახმარების პოლიტიკიდან მხარდაჭერის პოლიტიკაზე, ვოლუნტარისტული ჩარევებიდან (ძირითადად ეყრდნობა სახელმწიფოებრივი ზემოქმედების საშუალებებს) ტრადიციულ სავაჭრო მეთოდებამდე: ინფორმაცია, ბაზრის მომზადება, კონსულტაცია, დაფინანსება (სულ უფრო და უფრო მიზანმიმართული). ასეთი მიდგომა ერთობ მიმზიდველია. სახელმწიფომ, რომელსაც მხარს უჭერს საწარმოები, უარი უნდა თქვას პასიურ როლზე და არ დაელოდოს იმ დროს, როცა მას დახმარებისთვის მიმართავენ, არამედ, პირიქით, იგი აქტიურ პარტნიორად უნდა გამოვიდეს, რათა განსაზღვროს მიზანდასახული სამუშაო და თავი მოუყაროს ყველა ამოცანას, რომელთა გადასაწყვეტად საუკეთესო პირობები არსებობს. ასეთ დროს ისინი ფინანსურ რესურსებს ეფექტიანად გამოიყენებდნენ, ხოლო შედეგი კი უფრო საგრძნობი იქნებოდა.

არსებობს დაბრკოლებები, რომელიც ამ ოცნებებს ფრთებს უკვეცავს. პირველი უკავშირდება იმას, რომ შეუძლებელია მთელი ქვეყნის ეკონომიკა დაემსგავსოს ცალკეულ საწარმოს. იგი ბაზრების შეზღუდულ რაოდენობაზე მუშაობს და მისი მიზნები შეიძლება შერჩევითი ხასიათისა იყოს, ხოლო ქვეყანაში უამრავი ეკონომიკური

ოპერატორის მიერ მრავალი სახის საქმიანობა ხორციელდება და, მაშასადამე, ბევრი სტრატეგიული მიზანი გამოიყენება, რომელთა ჯამი რაიმე საერთო გეგმამდე ვერ მიგვიყვანს. შეიძლება თავისებურმა ბუნდოვანებამ დაისადგუროს და მის შიგნით თითოეულმა თავის სარგებელზე იფიქროს. პარიზში, სადაც მომხმარებელს გრძნობას აუშლის საქონელი იარლიყით „გაკეთებულია იაპონიაში“, ხშირად გაიგონებთ საუბარს „ფრანგულ ნიშანზე“ როგორც რაღაც იდეაზე, რომელიც მენეჯმენტის თანამედროვე მეთოდების გამოყენებით შეიძლება ეკონომიკური პოლიტიკის გაერთიანების საწყისად ქცეულიყო, მაგრამ ეს სიტყვათშეწყობა არ ასახავს სინამდვილეს. როგორც სხვა ქვეყნები, ასევე საფრანგეთიც, პროფესიონალების საქმიანობის ჭრელ ნარევს მოგვაგონებს, რომლებიც სათავეს ერთი ძირიდან იღებენ და საერთო ბედს იზიარებენ, მაგრამ დეცენტრალიზებული მმართველობის პირობებში მოქმედებენ.

მეორე შემზღუდველი: სახელმწიფოს თავისი ოპერაციების ანაზღაურების შეფასების შესაძლებლობები არ გააჩნია. მას შეუძლია მხოლოდ მიღებული შედეგები თავის პოლიტიკურ მიზნებს ან ბიუჯეტის შესაძლებლობებს შეადაროს, მაგრამ მას არ გააჩნია კრიტერიუმები, რომელიც დახარჯული თანხების შემოსავლიანობას ზუსტად განსაზღვრავდა. შეცდომით არჩეული მიზნის და საშუალებების შემთხვევაში, საწარმომ სასწრაფოდ უნდა გადახედოს თავის სტრატეგიას, ან უარი თქვას თავის საქმიანობაზე. საკუთარ თავში დარწმუნებულ სახელმწიფოს კი ზომაზე მეტად შეუძლია გაჯიუტდეს, ხოლო მთავრობამ შეიძლება არც ისე სწრაფად შეაფასოს ეს სიჯიუტე, რადგან მთავრობაზე პოლიტიკური კონტროლი ხორციელდება არა კონკრეტული პროექტის მიხედვით, არამედ მასზე ადმინისტრაციული ზედამხედველობა წარმოებს საკმაოდ ხანგრძლივი დროის მანძილზე. ამგვარად, სიფრთხილე გვმართებს, რათა მთავრობამ თავისი სტრატეგია აწარმოოს მხოლოდ შეზღუდული და შესაბამისი პირობების გამოყენებით და არა საწარმოს შესაძლო არჩევანზე ზეწოლით. ამ მხრივ ნაქები იაპონია დაფიქსირების ნათელ მაგალითს გვაძლევს. მისი ძლიერი მხარეები არა

იმდენად არჩევანის შორსმჭვრეტელობაში მდგომარეობდა, ვინაიდან საგარეო ვაჭრობისა და მრეწველობის სამინისტრო ხშირად უშვებდა შეცდომებს (მან თავისი არჩევანი გააკეთა ელექტრონული გამომთვლელი მანქანებისა და ფარმაცევტული პრეპარატების წარმოებაზე, მაგრამ მანქანათმშენებლობის განვითარებას უარყოფითად ეკიდებოდა), არამედ სახელმწიფო სახსრების ეკონომიურ ხარჯვასა და, რაც მთავარია, მიდგომაში. ამ თვალსაზრისით, აღსანიშნავია ***საკმაოდ მოქნილი მეთოდები***, რათა სამინისტროს სტრატეგიული მიზანდასახულობის გამო ხელი არ შეეშალა საწარმოებისათვის საკუთარი არჩევანის გაკეთებაში. ასეთი შეთანხმებული მიდგომით საწარმოებმა ხელისუფლებას მისი პოლიტიკური მიზანდასახულობის ფარდობითობა აგრძნობინეს.

მესამე შემზღუდველი დევს სახელმწიფო ხელისუფლების უფლებამოსილებების მოცულობაში. მისი წარმომადგენლები კი არ იღებენ გადაწყვეტილებებს ახალი ბაზრის ძიების დაწყების შესახებ და არ აწერენ ხელს კონტრაქტებს, არამედ მოცემულ შემთხვევებში ხელისუფლების წარმომადგენლები უბრალოდ საწარმოების დამხმარეების როლში გამოდიან: ისინი საწარმოებს აძლევენ სახსრებს, ზოგჯერ სოლიდურსაც, მაგრამ მათი მომსახურება თანმიმდევრული ძალისხმევის მხოლოდ ერთ-ერთი რგოლია, რომელსაც საქმე კონტრაქტის დადებამდე მიჰყავს. ხელისუფლების წარმომადგენელთა მიერ მიღებულ ზომებს მხოლოდ მაშინ აქვს აზრი, როდესაც ეს გარკვეული პარტნიორული ურთიერთობების ფარგლებში იგეგმება.

საერთოდ, სახელმწიფოებისთვის აზრი აქვს საკუთარი სახსრების ერთდროული სარგებლობისათვის გარკვეული პროგრამის შექმნას, რათა საწარმოების უკვე აღნიშნული მოთხოვნები დააკმაყოფილოს და მზად იყვნენ მსოფლიო ბაზარზე კეთილგანწყობილი მდგომარეობით ისარგებლონ. ამავდროულად ისინი მომსახურების გამოცდილი მიმწოდებლის ფუნქციას ასრულებენ. კიდევ მეტი, სახელმწიფოები წინ უფრო მიიწევენ იმის გათვალისწინებით, რომ მათი მითითებები, რომელიც ანალიტიკურ გამოკვლევებს ეყრდნობა, საწარმოებისთვის პირობითი

სიგნალები ხდება და ისინი ასრულებენ პოლიტიკური ხასიათის ფუნქციას, რომელიც იდეების გავრცელებასა და ძალისხმევის გაერთიანებაში მდგომარეობს.

როგორც წესი, ამერიკა და საფრანგეთი სრულიად განსხვავებულად უდგებიან აქტიური ეკონომიკური პოლიტიკის გატარებას, მაგრამ ორივე სახელმწიფო ამ სფეროში მსგავსი პოლიტიკური ხასიათის სტრატეგიით სარგებლობს.

არც ის უნდა გაგვიკვირდეს, რომ საფრანგეთში, სადაც სახელმწიფოს მონაწილეობა ეკონომიკურ ცხოვრებაში ნორმალურ მოვლენად ითვლება, გარკვეული მიზნების ჩამოყალიბება როგორც დარგების, ასევე ქვეყნების მიხედვით დიდი ხანია დაიწყო. თუ მხედველობაში მივიღებთ მიზნების სფეროში მოქცეულ დარგებს, ადვილად დავრწმუნდებით იმაში, რომ საფრანგეთი ყველა დროში გამოკვეთილ მიდრეკილებას ავლენდა თანამედროვე პროდუქციისა და ტექნიკური პროგრესის მიღწევებით გატაცებაში. საკმარისია გავიხსენოთ, რამდენი ენერგია დასჭირდა ტელემაუწყებლობისა და თვითმფრინავთმშენებლობის სტანდარტების დამტკიცებას.

ტელემაუწყებლობის დარგში თავიდან წინ ძლიერ მიიწევდა სტანდარტული ეკრანი 819 სტრიქონის გაშლით, შემდეგ – ფერადი ტელემაუწყებლობის სისტემა „SÉKAM“, რომელიც „PAL“-ის სისტემას უწევდა კონკურენციას. საფრანგეთის დიპლომატიამ დარწმუნებულმა იმაში, რომ მსოფლიოში უკეთესი ტექნიკა არ არსებობდა და სატელევიზიო მრეწველობაში მას გადამწყვეტი უპირატესობა ჰქონდა, მგზნებარე და მტკიცე საქმიანობა გააჩაღა, რათა ქვეყნების დიდ ნაწილს ეს სისტემა აერჩიათ. არ დააყოვნეს ისიც, რომ საბჭოთა კავშირისათვის იგი უფასოდ გადაეცათ, მაგრამ ყველაფერი ეს ამაო აღმოჩნდა. ტელესისტემა „SÉKAM“-მა სსრკ-ს და ფრანკის საზღვრებს მიღმა შეზღუდული გავრცელება ჰპოვა. მწარმოებლებზე წინასწარი გათვლა არამარტო არასწორი აღმოჩნდა, არამედ – მცდარი, მაგრამ ფრანგი მრეწველები გარანტირებული ბაზრის დატოვებას არ ჩქარობდნენ. მათმა მოწინააღმდეგეებმა კი ადვილად მოახერხეს „SÉKAM“-ის მოწყობილობის გამოშვება და ამ სტანდარტით ბაზრების გავსება.

დღეს ყველა ტელემიმღები გათვლილია რამოდენიმე სისტემაზე და მთელი მათი მონდომება ფუჭი აღმოჩნდა. აქედან გამომდინარე, ერთადერთი სასარგებლო გაკვეთილი მდგომარეობს შემდეგში: ეკონომიკურ დიპლომატიას მთელი მისი ღირსებით არ ძალუძს მხოლოდ საკუთარი ძალებით გაყიდოს საქონელი. მის ძალისხმევამდე აუცილებელია საწარმოების შეტყვითი სტრატეგიის შემუშავება. ეს გაკვეთილად გამოიყენეს მორიგი სატელევიზიო სტანდარტის D2MAK-ს შემუშავების დროს. მის ბაზარზე გასვლას უბიძგებდა ევროპის ეკონომიკური თანამეგობრობა (EEC), მაგრამ ასეთი მხარდაჭერა ხანმოკლე აღმოჩნდა. ეს გაგრძელდა ზუსტად იმდენ ხანს, რამდენიც საჭირო იყო მრეწველობის გაუბედაობის გამოსავლენად. საბოლოოდ, EEC-მა უარი თქვა ამ წამოწყებაზე და თავისი არჩევანი შეაჩერა ციფრულ სისტემაზე. ამით მან სათუო გახადა ყველა მანამდე მიღებული ზომები.

განსაკუთრებით ხელსაყრელი პირობები შეიქმნა კიდევ ერთი კატეგორიის საქონლის – მფრინავი აპარატებისთვის. 60-იანი წლების დასაწყისში ეს იყო „კარაველა“, მოგვიანებით აერობუსი, „ATP“-ი და ვერტმფრენები. ამ საავიაციო აპარატებთან დაკავშირებით, კარაველას გარდა, რომელსაც აწარმოებდნენ კოოპერირების საფუძველზე, მაშინვე ნათელი გახდა, რომ საფრანგეთი დიდად მოსწყდა თავის პარტნიორებს. ეს ზემოთ აღნიშნული პრობლემის თვალსაჩინო მაგალითია. განსაკუთრებული სიძნელეები მანამდე არ წარმოიშობა, სანამ მხარდაჭერა ტექნიკურ დონეზე დგას, მაგრამ, როდესაც საქმე პოლიტიკოსების ყურადღებას მიიქცევს, თანაც ყველა დაინტერესებული მთავრობა ერთნაირად არ არის დარწმუნებული პრობლემის დიდ მნიშვნელობაში, კონკურენტებთან შედარებით, რომლებიც სარგებლობენ უფრო საიმედო მხარდაჭერით, სხვადასხვა რანგის პარტნიორების მონაწილეობა მის გადაწყვეტაში შეიძლება სისუსტის მიზეზი გახდეს.

მესამე კატეგორიის საქონელი – სოფლის მეურნეობის პროდუქცია, უფრო მეტად გადაუმუშავებელი ნედლეული ან ნახევარფაბრიკატები, ვიდრე სასურსათო დარგი, გულმოდგინე ზრუნვის სფეროს წარმოადგენდა. აქ

საუბარი ეხება სოფლის მეურნეობის განვითარებას, საფრანგეთის პოლიტიკის ერთ-ერთ ასპექტს, რომელიც ორიენტირებული იყო ექსპორტზე და მოგება მოჰქონდა როგორც წარმოების მოცულობიდან, ასევე შრომის ნაყოფიერებიდან.

ზოგადად რომ ვთქვათ, განსაკუთრებული ყურადღება ექცეოდა წარმოების საშუალებების წარმოებას, ვიდრე სამომხმარებლო საქონლის წარმოებას. ამასთანავე, საგანგებო მომგებიან პირობებში მრეწველობის ის დარგები ჩადგა, რომელშიც საფრანგეთი ტექნიკურ უპირატესობას და საყოველთაოდ აღიარებულ გამოცდილებას ფლობდა. ეს იყო ბირთვული ენერგეტიკა, სარკინიგზო გზების მშენებლობა, საყოფაცხოვრებო და სამრეწველო ელექტრონიკა, სამხედრო აღჭურვილობა. მიიჩნევენ, რომ ხშირად წინასწარ მომზადებული ნუსხის საფუძველზე წარმოების საშუალებათა წარმოება შემკვეთების სპეციფიკური მოთხოვნების დასაკმაყოფილებლად საჭიროებს ინჟინერ-კონსტრუქტორების ხანგრძლივ მუშაობას და უფრო რთულ ტექნიკურ აღჭურვილობას, ვიდრე სერიული სამომხმარებლო საქონლის წარმოებაა. ამით აიხსნება სხვა მსგავს ექსპორტიორ-ქვეყნებზე ორიენტაციის აღება. არსებითად ეს მომდინარეობს არა შეგნებული უპირატესობის მინიჭებიდან, არამედ სამომხმარებლო საგნების წარმოებაზე სახელმწიფო დახმარების არასაკმარისი შესაძლებლობებიდან. კერძოდ, ამორტიზაციის არარსებობის გამო წარმოება საკმაოდ მიზერულ დახმარებას იღებს სახელმწიფო ხაზინიდან.

რაც შეეხება საფრანგეთის ძალისხმევის გეოგრაფიულ წერტილებს, მათ მსოფლიო ეკონომიკის ცენტრებთან ერთად გადაინაცვლეს.

60-იან წლებში ძირითადი ძალები მსხვილი ბაზრებისკენ იყო მიმართული, რომელშიც საფრანგეთის მონაწილეობა არასაკმარისად მიიჩნეოდა: საერთო ბაზრის შექმნის შემდეგ ამერიკის შეერთებული შტატები, დიდი ბრიტანეთი, იაპონია და, რა თქმა უნდა, გერმანია – ახალი პარტნიორი, ყველაზე საშიში კონკურენტები იყვნენ.

70-იანი წლების ეკონომიკურ ცხოვრებაში ნავთობის რყევებმა ღრმა კვალი დატოვა. მიზიდულობის ცენტრებად

იქცნენ ქვეყნები, რომლებიც თავიანთი შემოსავლების გაუგონარი ზრდის წყალობით უმსხვილეს მყიდველებად გადაიქცნენ, ხოლო მათგან დიდად ჩამორჩენილი ნავთობმომპოვებელი ქვეყნები ნედლეულის მარაგის მქონე ქვეყნებად. ვაჭრობის პირობების უეცარმა შეცვლამ და ნავთობ-დოლარის *რეციკლირებამ* სრულიად შეცვალა არსებული პრიორიტეტები. ახლა განსაკუთრებული ყურადღება გადაიტანეს ახლო აღმოსავლეთის ნავთობმომპოვებელ ქვეყნებზე, ჩრდილოეთ აფრიკაზე, ვენესუელაზე, მექსიკასა და ინდონეზიაზე. ნავთობსახდელი ქარხნები, ნავთობქიმიური საწარმოები, ინფრასტრუქტურის ძვირადღირებული ობიექტები, სამხედრო ტექნიკის წარმოება ამ ახალ ბაზრებზე საქმიანი აქტიურობის შედეგად მომგებიან მდგომარეობაში აღმოჩნდა, ხოლო ამასობაში ბანკირები მუხლჩაუხრელად შრომობდნენ და ცდილობდნენ, რომ ინვესტიციები ან კაპიტალი განვითარებადი ქვეყნების ბანკებში ჩაედოთ.

80-იან წლებში ნავთობის შოკის შედეგებმა და განვითარებადი ქვეყნების დავალიანების კრიზისმა ახალ ბაზრებზე დიდი ვაკუუმი შექმნა. ისინი მაღალი რისკის, მნიშვნელოვან და რთული ფინანსური ოპერაციების ბაზრად გადაიქცნენ. ყველა ქვეყანამ სწრაფად აიღო ორიენტაცია ფართო გადამხდელუნარიანი ბაზრის – EEC-ის და ფართო გაგებით OECD-ის ქვეყნებზე. ისინი მალე იქცნენ სამომხმარებლო საქონლის მსხვილ მყიდველებად და ხალისით მიდიოდნენ მომსახურეობის გაცვლაზე, ასევე მშვენივრად იყენებდნენ პატარა და საშუალო საწარმოების საერთაშორისო გამოცდილებას. ახალი საკოორდინატო სისტემა შესანიშნავი საბაბი გახდა პოლიტიკის კომპონენტების თანაფარდობაში რაღაცის შესაცვლელად, რომელიც მოწყობილობების წარმოების დიდ პროექტებსა და მის წარმომადგენლობაში იყო თავმოყრილი. ცხადია, ამ უკანასკნელთა რიგში აღმოჩნდნენ მსხვილი ფინანსურ-სამრეწველო ასოციაციები.

90-იანი წლები ევროპაში კრიზისის წლებად ითვლება. ამის გამო ბაზრების შევიწროება გარდაუვალი ჩანდა. შემდგომში კი ლათინური ამერიკის, სამხრეთ-აღმოსავლეთ და სამხრეთ აზიის ქვეყნების ბობოქარი აღზევება

და მომავალ ბაზრებზე მათ მიერ მნიშვნელოვანი ადგილის დაკავება იყო მოსალოდნელი. მათ არც თუ საარაკოდ მდიდარი აღმოსავლეთ ევროპის სახალხო დემოკრატიის ქვეყნები შეუერთდათ, რომლებიც ეს-ესაა საბაზრო ეკონომიკაზე გადადიოდნენ. ამრიგად, აქაც ვაკანტური ადგილები გაჩნდა. დიდი პოტენციალის მქონე ახალი ბაზრების გათვალისწინებით, ასე მოხდა ახალი გარდაქმნა, სადაც ჯერჯერობით ფრანგული საქონელი ნაკლებად მიეწოდებოდა. კერძოდ, ის გამოიხატა სავაჭრო მრჩეველთა ქსელისა და კადრების შემადგენლობის ორიენტაციის შეცვლაში.

საფრანგეთის მიერ დასახული სტრატეგიული მიზანი ოფიციალურ ფურცლებზე იშვიათად იყო გადმოცემული. ის უფრო მაგისტრალური მიმართულების პრაქტიკული საქმიანობის სახეობაში გამოიხატა, ვიდრე დასახული მიზნების დაწვრილებით ჩამონათვალში. ეს მიზნები მთლიანობაში დიდი მკაფიოობით გამოირჩეოდა, მაგრამ სცოდავდა პრაგმატულობით, რადგან ამა თუ იმ მოვლენას ეთვისებოდა და მოდურ ორიენტაციას საფრთხეს უქმნიდა. ეს ნათლად გამოჩნდა 1973-1978 წლებში ირანისადმი საერთო გატაცებაში. ამ მხრივ დასახულმა მიზანმა არც თუ ცოტა მხარდამჭერი იპოვა ქვეყნის ეკონომიკურ საზოგადოებაში.

საფრანგეთისგან განსხვავებით, აშშ-ს ახლახან გაუჩნდა მოთხოვნილება, რომ მსოფლიოსთვის თავისი ეკონომიკური დიპლომატიისთვის დამახასიათებელი თავისებურებები ეუწყებინა. ეროვნული კონცეფციის სტრატეგია მრავლისმაუწყებლად გამოაცხადა პრეზიდენტმა ბილ კლინტონმა. 1993 წლის სექტემბერში მან ჩამოაყალიბა ე.წ. *ექსპორტის ნაციონალური სტრატეგია*, რომელიც დიპლომატიური მოლაპარაკებების ტრადიციულ ამოცანებს სრულად შეიცავდა, მაგრამ იყო მცდელობა, რომ საწარმოების მხარდაჭერის ნაწილში რაღაც ახალი შეეტანა. დასაწყისისათვის მასში ჩამოყალიბებული იყო მიზანი წმინდა ფულად გამოსახულებაში: 1982 წელთან შედარებით ექსპორტი 618 მლრდ დოლარიდან 2000 წლისთვის 1200 მლრდ დოლარამდე გაეზარდათ.

მოლაპარაკების სფეროში ურუგვაის რაუნდის გარდა, ორმხრივი შეთანხმების რამდენიმე ტიპს დაეყრდნენ: კაპიტალდაბანდებების დაცვა, ინტელექტუალური საკუთრების უფლებების უზრუნველყოფა, გაყალბებასთან ბრძოლა, ავიაგადაზიდვების ლიბერალიზაცია და კორუფციის აღკვეთა. მართალია, ეს თემატიკა მუშავდება არა მარტო აშშ-ში, მაგრამ ისინი ნერგავენ მას ეკონომიკურ წრეებში და ხშირად ამ საკითხზე მოლაპარაკებების ინიციატორები არიან.

საწარმოებისადმი მხარდაჭერა მიმართულია ეფექტიანობის ამაღლებისკენ და მიზნად ისახავს ყველა საშუალების მობილიზაციის წყალობით მკაფიოდ ჩამოყალიბებული ამოცანების გადაჭრას, ფინანსური უწყებებიდან რესურსების უხვად მოზიდვას და პროექტების განხორციელებაზე მკაცრ კონტროლს. ესენი სტრატეგიულ თანრიგთა რიცხვს მიეკუთვნება და ორგანიზაციები ამ მიზნით განსაკუთრებული გულმოდგინებით მოფიქრებული კოორდინაციის არსებული ზომების ზეგავლენას იყენებენ.

პირველად ამოცანებს დარგობრივი და გეოგრაფიული მიბმა გააჩნია. პირველხარისხოვანი მნიშვნელობის დარგთა რიცხვში შეტანილია ბუნებრივი გარემოს დაცვის ტექნოლოგიის მთელი სპექტრი, ინფორმატიკა, ჯანდაცვა, ტრანსპორტი, ენერგეტიკა და ფინანსური მომსახურება. გეოგრაფიული თვალსაზრისით, აზია-წყნარი ოკეანის რეგიონი ამერიკის ინტერესების მიზიდულობის მომავალ ცენტრად განიხილება, რადგან ის აერთიანებს აშშ-ს იაპონიასთან, რუსეთთან და ჩინეთთან, რომელთა წილად მსოფლიოს მთლიანი შემოსავლის 40% და მსოფლიო მოსახლეობის 50% მოდის. სწორედ მათთან არის დაკავშირებული ვაჭრობის სწრაფი განვითარების პერსპექტივები. უდიდესი მნიშვნელობა ენიჭება რიგ მსხვილად ჩამოყალიბებულ ბაზრებს, რომელთაც აზიაში ჩინეთის (ჩინეთი ჰონკონგით და ტაივანით), ინდოეთის, ინდონეზიის და სამხრეთი კორეის ეკონომიკური ზონა მიეკუთვნება, ევროპაში – პოლონეთი; აფრიკაში – სამხრეთი აფრიკა და შუა აღმოსავლეთში – თურქეთი. 1994 წელს მათ დაემატა სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის ასოციაციის (ASEAN) ქვეყნები. იმ დროისთვის მათი

საერთო რიცხვი 17-ს აღწევდა (1995 წელს ASEAN-ს შეუერთდა ვიეტნამი, 1997 წელს – კამბოჯა და ლაოსი. დღეს მისი წევრების რიცხვი 21-ს აღწევს). აქ ყოველი მსხვილი ტექნოლოგიური კომპლექსი შეიცავს სამრეწველო საქმიანობის სხვადასხვა სახეობას (მაგალითად, ტრანსპორტის დარგში ტექნოლოგია მოიცავს თვითმფრინავმშენებლობასა და მანქანათმშენებლობას, ასევე რკინიგზისა და აეროპორტების მშენებლობასა და მოწყობილობას). ეროვი სიტყვით, მთლიანობაში პირველხარისხოვანი მნიშვნელობის ამოცანების დიდი უმრავლესობა გამოჩნდა.

დასაწყისში დამატებითი ფინანსური სახსრების გამოყოფა სპეციალური ფონდის საშუალებით (მას „სამხედრო ხაზინის“ სახელწოდებითაც მოიხსენიებენ) ემსახურებოდა დახმარების კრედიტების უკუშქმედებას, რომელიც დაკავშირებულია კონკურენტ-ქვეყნების მიწოდებებთან. ერთდროულად გაფართოვდა მხარდაჭერის და დაფინანსების ორგანიზაციების შესაძლებლობები და შერბილდა პირობები, რომლის დროსაც მათ შეუძლიათ საჭირო ზომების მიღება. ეს ეხება: სადაზღვეო დაკრედიტებას და ექსპორტის დაფინანსებას, რომელსაც „ექსიმბანკი“ ახორციელებდა, დაფინანსებას და საზღვარგარეთ კაპიტალდაბანდებების გარანტიებს, რომელზეც პასუხისმგებლობა კერძო კაპიტალდაბანდების უცხოურ კორპორაციებს ეკისრებათ (OPIC – უცხოური კერძო ინვესტიციების კორპორაცია), აშშ-ს ვაჭრობის და განვითარების სააგენტოს (USTDA - U.S. Trade and Development Agency) ხარჯზე ეფექტიანი პროექტების გამოკვლევების დაფინანსებას, და ბოლოს, მცირე ბიზნესის ადმინისტრაციის მიერ (SBA - U.S. Small Business Administration). ცალკეულ შემთხვევებში პატარა და საშუალო საწარმოებისადმი დახმარებას. ამასთან ერთად, აშშ-ს საერთაშორისო განვითარების სააგენტომ (USAID - United States Agency for International Development) მიიღო მითითება, რომ უფრო დაწვრილებით შეესწავლათ პროექტები (ამისათვის გამოიყო ფინანსური სახსრები), იმ თვალსაზრისით, თუ როგორ შეიძლება მათი განხორციელება ამერიკულ საწარმოებზე აისახოს.

დაბოლოს, მსხვილი ოპერაციები, რომელიც განსაკუთრებით დაკავშირებულია საზღვარგარეთ დიდ სა-

ხელმწიფო შესყიდვებთან, ამიერიდან ყოვლისმომცველი მხარდაჭერის შეტევითი პოლიტიკის ობიექტი ხდება. იგი ადმინისტრაციის ყველა დონეზე მჭიდრო ურთიერთქმედებებს ეყრდნობა და მათ ხელში არსებულ ყველა საშუალებას იყენებს (დაწყებული სატელეფონო ზარიდან პრეზიდენტის წერილით დამთავრებული). მხარდაჭერის მექანიზმის ეს ცენტრი, რომელსაც უწოდებენ Advocacy Nework (მხარდაჭერის ქსელი) ვაჭრობის სამინისტროს ოპერატიულ განყოფილებაში არსებობს, სადაც ორი ათეული ადამიანისგან შემდგარი ჯგუფი სადღეღამისო დაკვირვებას აწარმოებს პროექტების განხორციელების მიმდინარეობაზე და აუცილებლობის შემთხვევაში მოქმედებაში მოჰყავს საჭირო „ზამბარები“.

ამრიგად, ჩვენ გაეცანით საწარმოებისადმი მხარდაჭერის სამსახურის მნიშვნელობას. მის წიაღში შესაძლებელია არ ვიკითხოთ, სინამდვილეში საუბარია ეკონომიკური დიპლომატიის შესახებ, თუ თვით ეკონომიკურ დიპლომატიაზე, რომელიც მოლაპარაკებებს ეწევა მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციასთან (WTO) ანდა ქვეყნის დაშლილი ეკონომიკის გადარჩენის გეგმებს ადგენს. ცხადია, დიპლომატიამ სახე იცვალა. მას შეიძლება მიკროეკონომიკის დიპლომატია ვუწოდოთ, რადგან პირველ რიგში საქმე გვაქვს საწარმოებთან, რომელთაც მხარდაჭერას უწევს და უფრო მნიშვნელოვან მოლაპარაკებებში არ გამოდის და როგორც მხარე, მისი საქმიანობა არ სცილდება კონკურენციისა და ბაზრის ჩარჩოებს. როგორც წესი, იგი ადმინისტრაციულ სამსახურს არ ეწევა და არ დადის სახელმწიფო ხელისუფლების გათელილი ბილიკებით. მეორეს მხრივ, პირველისაგან განსხვავებით, მაკროეკონომიკურ დიპლომატია მოლაპარაკებებზე მოქმედი პირის სახით გამოდის, მათზე პასუხისმგებლობას იღებს, იყენებს ძალაუფლებას, რომლითაც ის მთავრობამ აღჭურვა, რათა თანაბარ პირობებში სხვა სახელმწიფოს დიპლომატებთან ერთად მიუჯდეს მოლაპარაკების მაგიდას.

შეიძლება გვეფიქრა, რომ ჩვენ სხვადასხვა სფეროში მომუშავე ორი დიპლომატია გვაქვს, რომელთაც საერთო მხოლოდ სიტყვა „ეკონომიკური“ აერთიანებს. ჩნდება ეჭვი, რომ საწარმოებისადმი მხარდაჭერა სინამდვილეში

დიპლომატიის საქმეა. რა საერთო არსებობს უნივერსალურ მაღაზიაში ვაჭრობის დემონსტრაციის ორგანიზაციასა და OECD-ს ჩარჩოებში კრედიტების დაზღვევის ნორმებზე დისკუსიას შორის? ასევე რა საერთო აქვს პატარა საწარმოსთან ერთად ბაზრის მოთხოვნის პროგრამის შესწავლას და მონაწილეობას ევროკავშირის მუშაობაში, ან რომელიღაც უცხო საწარმოებსა და ქვეყნებს შორის ვალის რესტრუქტურიზაციის შესახებ ინფორმაციის შეგროვებას? არსებობს თუ არა ამ ორი სახეობის საქმიანობას შორის კავშირი და არის თუ არა ის ერთმანეთისთვის სასარგებლო? დასმული კითხვების პასუხად შეიძლება იმ აზრისკენ გადავიხაროთ, რომ ამ ორი სხვადასხვაგვარი დიპლომატიის გამოყენების სფერო, პრობლემების დონე და მეთოდები დიდად განსხვავდება ერთმანეთისაგან და ისინი სხვადასხვა განზომილებაში არსებობენ. ამიტომ ისინი ცალცალკე უნდა განვიხილოთ, რადგან სხვადასხვა სტრუქტურებში საქმიანობენ. როგორც შემდგომში დავრწმუნდებით, ზოგიერთი ქვეყანა ამ გზას გაჰყვა.

მოკლედ რომ ვთქვათ, ეკონომიკური დიპლომატიის ცალკეულ სახესხვაობად დაყოფა გარკვეულ უხერხულობას შექმნის. მხოლოდ საწარმოებთან, თუნდაც ყველაზე მცირესთანაც კი, შეჩვეული სფეროს პირობებში მუშაობის დროს, სიძნელეების დაძლევა ერთად ხდება. სწორედ აქ შეიძლება შეიგრძნო საქმის არსი, რადგან ეკონომიკურ შტაბებში მხოლოდ კონკურენტუნარიანობასა და ბაზრებზე შეღწევის შესახებ განმარტებებს იძლევიან. ბაზრების ცოდნა და სახელმწიფო სტრატეგიული მიზანდასახულობის შემუშავება არ შეიძლება დაეყრდნოს მხოლოდ მონაცემების ბანკებს და სტატისტიკურ წელიწდეულებს. აუცილებელია „სავაჭრო მრჩეველის“ ჩანაწერები, რომელსაც „მანქანის ზეთის“ და „ყველის“ სურნელი ასდის, რადგან მიმდინარე საქმიანობა მან ადგილზე უნდა ახსნას. ცენტრალური ადმინისტრაციების მიერ WTO-ში დაკრედიტებისა და არასატარიფო წინააღმდეგობების სფეროში პოლიტიკის შემუშავება არ შეიძლება საწარმოს წარმომადგენლის გამოთქმულ აზრს ან ლოგიკურ მოსაზრებას დაეყრდნოს. რაც შეეხება სავაჭრო მრჩე-

ველს, ის მუდმივ კონტაქტშია კონკურენტებთან. მეორე მხრივ, გამოცდილების წყალობით, საერთაშორისო შეთანხმებების დასკვნები მოხერხებული თავდაცვის ხელოვნებას იძენს იმ საწარმოებისაგან, რომლებმაც საკუთარ ქვეყანაში საქმიანობის დროს უსამართლო მოპყრობა გაიცადეს. უცხო ქვეყნების მაღალჩინოსან ჩინოვნიკებთან და მსხვილი ასოციაციის ხელმძღვანელებთან ურთიერთობის დროს საერთაშორისო ფორუმებსა ან სახელმწიფოთა დედაქალაქებში შეხვედრებზე თქვენ გადაიქცევით თანამოსაუბრეებად, რომელთა აზრს კოლეგები და უცხოელი თანამშრომლები გაიზიარებენ. რაც შეეხება მთავრობებს, ეკონომიკის გლობალიზაცია მათ შორის ურთიერთკავშირებს გაამრავლებს, რადგანაც საგარეო და საშინაო ეკონომიკა ერთმანეთის გარეშე დღეს არ მოიაზრება. უცხო ქვეყანაში საელჩოებს კი ტუმბოს მსგავსად ინფორმაციის შესრუტვა და ამოტუმბვა უწევთ, რაც თავის მხრივ, ცენტრალურ ადმინისტრაციებთან მის ურთიერთქმედებას გარდაქმნის. ამ უკანასკნელთა შესაძლებლობა ჯერ არ ამოწურულა, ვინაიდან ინფორმაციით უზრუნველყოფა ორმხრივია. ამ მიზნის მისაღწევად საფრანგეთსა და აშშ-ს მსგავსი სტრუქტურები არ გააჩნიათ და ყველა მიმართულებით კოორდინაციის მაღალ ხარისხს მიმართავენ. აშშ-ში მას უზრუნველყოფს ვაჭრობის *განვითარების საკოორდინაციო კომიტეტი*, რომელსაც ვაჭრობის სამინისტრო ხელმძღვანელობს. მის ფარგლებში ექსპორტისა და კაპიტალდაბანდების ხელშესაწყობად ოთხი მსხვილი სააგენტო მუშაობს. საფრანგეთში იგი ეკონომიკისა და ფინანსთა სამინისტროს კედლებში ხორციელდება, როცა ევროპის ეკონომიკური თანამშრომლობის საკითხებზე სამინისტროთაშორისი კომიტეტის გენერალური სამდივნოს ჩარჩოებში აუცილებელია ევროკავშირსა და OECD-ში მონაწილეობის მიღება.

ინფორმაციათა გაცვლა ჯანსაღი აზრით არის ნაკარნახევი. თუ ვირწმუნებთ იმ მტკიცებას, რომ ეკონომიკურ ცხოვრებას საწარმოები ქმნიან და რომ ეკონომიკური დიპლომატია მათი მუშაობისთვის პირობების მომზადებას ხელს უწყობს, მაშინ საგანგებოდ მნიშვნელოვანია კავშირების გამყარება ეკონომიკის ამ რგოლთან. მათი

შენარჩუნების საუკეთესო საშუალება ის არის, რომ ეკონომიკურმა დიპლომატიამ საწარმოებთან ერთად შეიძინოს სამუშაო გამოცდილება იმ ქვეყნების ბაზრებზე, სადაც მათი ადგილსამყოფელია.

ამრიგად, ეკონომიკური დიპლომატიის ორი სახე სხვადასხვა ტიპურ ნიშნებს ავლენს, მაგრამ იგი გლობალურ სამყაროში ერთი და იგივე პოლიტიკის თვითდამკვიდრებას ემსახურება.

დასკვნა

დამოუკიდებლად იმისა, საგარეო ეკონომიკური პოლიტიკის ახალი თემები და ახალი მეთოდები დიპლომატიის რომელ სახეობას მიეკუთვნებიან, იგი ნაკლებად ესადაგება ისეთი მოღვაწეების პოლიტიკას, როგორიცაა პალმერსტონი, ტალეირანი, მეტერნიხი, დიზრაელი, ბისმარკი ან პოლ კამბონი. აქვე უნდა ითქვას, რომ ეს დასახელებული დიდი ადამიანები აღიარებდნენ თავისი დროის ეკონომიკის გავლენას დიპლომატიაზე. მიუხედავად ამისა, მათ დღეს უფრო მეტად განაცვიფრებდა თანამედროვე საგარეო საქმეთა სამინისტროს აღჭურვილობა, ვიდრე ის გარემოება, რომ საგარეო საქმეები ჩვეულებრივ საშინაო საქმეებად გადაიქცა. ისინი დღეს ცოცხალი რომ ყოფილიყვნენ, ალბათ ეცდებოდნენ გაერკვიათ, თუ რა ხდება საერთაშორისო ურთიერთობების ახალი სამყაროს დიპლომატიურ მეთოდებში.

დაბოლოს, კითხვა თავისთავად ჩნდება: რა შესძინა ეკონომიკურმა დიპლომატიამ ტრადიციულ დიპლომატიას? ამის გარკვევას წიგნის მომდევნო თავში შევეცდებით.

თავი VII
ახალი ეკონომიკური დიპლომატიის ჩამოყალიბების არეალი

§ 1. ეკონომიკური დიპლომატიის მიერ საკუთარ ორგანიზაციული ფორმების შექმნა

თანამედროვე სამყაროში გეოგრაფიულად ერთმანეთს დაშორებული ქვეყნები ახლო პარტნიორებად . . უახლოეს კონკურენტებად იქცნენ ეკონომიკის სფეროში. ბაზარები კი მოვლენებზე ელექტრონული მექანიზმის მსგავსად წამიერად ახდენენ რეაგირებას. მათთვის, ვინც გადაწყვეტილებებს იღებს, მანძილს არ აქვს მნიშვნელობა. ასე რომ, პირადი შეხვედრები ეკონომიკის სფეროში შეიძლება უფრო ხშირი იყოს. მთელ მსოფლიოში მრავალი კონგრესი, კოლოკვიუმი და სიმპოზიუმი იმართება. ამ სახის ღონისძიებებზე ერთმანეთს ხვდებიან სახელმწიფოს და კერძო ორგანიზაციების ხელმძღვანელები. მათ რიცხვში შედის ეკონომიკის ახლახან შექმნილი კერძო სექტორი, როგორიცაა *ყოველწლიური კოლოკვიუმი დავოსში*. მას ატარებს ან საერთაშორისო ეკონომიკური ფორუმი, ან სამმხრივი კომისია, ან კიდევ არაფორმალური საბჭო, რომელიც დემოკრატიული ქვეყნების ძალზე მაღალი თანამდებობების მქონე პირებისაგან შედგება. ისინი ჩრდილოეთ ამერიკაში, ევროპასა და იაპონიაში ერთობლივად შეუდგნენ ეკონომიკური პოლიტიკის კოორდინაციის სრულყოფას. სხვა ფორუმები ოფიციალურ ხასიათს ატარებს. ასეთია, მაგალითად, საერთაშორისო სავალუტო ფონდისა და მსოფლიო ბანკის ყოველწლიური სესიები. ასეთ შეხვედრებზე გროვდება საჭირო ცნობები, ჩნდება აზრები, მზადდება გადაწყვეტილებები და ქვეყნები საჭირო ავტორიტეტს იძენენ. ეკონომიკური დიპლომატიის წარმომადგენლები ხალისით ესწრებიან ამგვარ თავყრილობებს. ისინი თავიანთ საქმიანობას ასეთ თაობრებსა და შეხვედრებზე მიღებული გადაწყვეტილებების საფუძველზე აყალიბებენ, რადგან აქ ეცნობიან სამუშაო

პროგრამის შინაარსს, დაგეგმილი ამოცანების შესრულების გრაფიკს და მისი მოქმედების მსვლელობას. ეს კალენდარული თარიღები და ყრილობის ადგილები ქმნის სფეროს, რომელიც შემდეგ ეკონომიკური დიპლომატიის სამყაროდ იქცევა. არანაკლებ ყურადღებას იმსახურებს ისეთი ახალი მოვლენა, როგორიცაა: უმაღლეს დონეზე შეხვედრები და საერთაშორისო ეკონომიკური ორგანიზაციები, რომელთა რიცხვი საოცარი სისწრაფით იზრდება.

უმაღლეს დონეზე შეხვედრების სიხშირე – ახალი მოვლენაა ჩვენს სამყაროში, სადაც სივრცე ფართოვდება, ხოლო დრო – მცირდება. შუა საუკუნეებში პირდაპირ მოლაპარაკებებს მხოლოდ მონარქები ეწეოდნენ. საფრანგეთის და ინგლისის მეფეები თავიდან ხშირად, ხოლო შემდეგ იშვიათად ხვდებოდნენ ერთმანეთს. მაგალითად, უმაღლესი დონის ბრწყინვალე მიღება მოუწყო ინგლისის მეფე ჰენრი VIII-ს საფრანგეთის მეფე ფრანცისკ I-მა 1520 წელს „ოქროს კალთები“-ის ბანაკში, კალეს მახლობლად. ისტორიას ახსოვს 1807 წლის შეხვედრა ნაპოლეონ ბონაპარტესა და რუსეთის მეფე ალექსანდრე I-ს შორის ტივზე, მდინარე ნემანზე, ტილზიტის ახლოს, აღმოსავლეთ პრუსიაში. საგულისხმოა, სამშვიდობო კონფერენცია ვერსალში 1919 წელს, კონფერენცია კასაბლანკაში, თეირანსა და იალტაში მეორე მსოფლიო ომის დროს.

ჩვენს სინამდვილეში უმაღლეს დონეზე შეხვედრები იშვიათობა არ არის. მათი ჩამოთვლის აუცილებლობას აქ ვერ ვხედავთ. ისინი სხვადასხვა (მთავრობების ან სახელმწიფოების) დონეზე მიმდინარეობს, ხშირად ინსტიტუციონალიზებულია და რეგულარულად ტარდება. ამ შეხვედრებზე ძირითადად განიხილება ეკონომიკური საკითხები და შეიმჩნევა ტრადიციული დიპლომატიის მექანიზმების ჩანაცვლების ტენდენცია.

შემოვიფარგლებით უმაღლესი დონის მაღალი რანგის შეხვედრის ორი სახეობის – *დიდი შვიდეულისა* და *ევროპის საბჭოს* განხილვით.

დიდი შვიდეულის უმაღლეს დონეზე შეხვედრები, როგორც მინიმუმი, განაპირობა ბრეტონ-ვუდსის სისტემის დაშლის შემდეგ ეკონომიკურად ძლიერ ქვეყნებს შორის აზრთა გაცვლის საჭიროებამ, რათა სახელმწიფო

ინსტიტუტთა გაწყვეტილი თანამშრომლობა ამით შეეწყოთ. აქვე ვიტყვით: მას სათავე დაუდო კითხვის მოყვარულთა წრემ (Library grup), რომელიც აერთიანებდა გერმანიის, აშშ-ის, ინგლისის, საფრანგეთის (მოგვიანებით იაპონიის) ფინანსთა მინისტრებს. 1973 წლიდან მათ დაიწყეს ფარულად შეხვედრები თეთრი სახლის ბიბლიოთეკაში. მონაწილეებს შორის იყვნენ საფრანგეთის პრეზიდენტი ვალერი ჟისკარ დ'ესტენი და გერმანიის კანცლერი ჰელმუტ შმიდტი, რომლებიც არაფორმალური, ე.წ. „ბუხართან შეხვედრების" იდეას დაუბრუნდნენ. ისინი მიიჩნევდნენ, რომ გულახდილი აზრების გაცვლა-გამოცვლისათვის არ არის აუცილებელი რეგულარული შეხვედრები, არამედ საჭიროა გარემოებების მიხედვით ფორმალური შეკრებები ჟურნალისტებისა და მრჩეველების გარეშე. გონივრულად მიიჩნიეს, რომ ნაკლებად დაესვათ სტრატეგიული მნიშვნელობის თემები. პირველი ასეთი შეხვედრა 1975 წელს გაიმართა რამბუიეში (საფრანგეთი). მასში მონაწილეებმა აწონ-დაწონეს ახალი საერთაშორისო სავალუტო წესრიგი. ისინი ეძებდნენ ხერხს, რომ ახალი იმპულსი მიეცათ ეკონომიკური განვითარებისათვის და ცდილობდნენ, ელექტროენერგიის გაძვირებასთან დაკავშირებით საერთო პოზიცია შეემუშავებინათ.

ცნობილია, რომ შემდგომში უმაღლეს დონეზე შეხვედრებმა მასობრივი ინფორმაციის საშუალებების მოზიდვით ოფიციალური ღონისძიების სტატუსი მიიღო და მისი თავდაპირველი ხასიათი სრულიად შეიცვალა.

ჯერ ერთი, ერთგვარი ტრადიცია ჩამოყალიბდა. უახლოესი მომავლისათვის გადაწყდა, რომ ყოველ წელს მოეწყობოდა შეხვედრები. მას თავმჯდომარეობას მონაწილე-ქვეყნები რიგრიგობით გაუწევდნენ და სხვებს სტუმრად მოიწვევდნენ. მეორე, პირვანდელი შემადგენლობა გაფართოვდა. 1975 წელს მას შეუერთდა იტალია და 1976 წელს – კანადა; მესამე, სამი დამოუკიდებელი მოღვაწე[1], რომელიც არ წარმოადგენდა რომელიმე ოფიციალურ დაწესებულებას, შეიცვალა ე.წ. *შერფებით* (sherpa – ინგ. მეგზური ანუ სპეციალისტი, რომელიც მოლაპარაკებისათვის ნიადაგს ამზადებს), რომლებიც პრინციპში ყოველთვის სახელმწიფოთა მეთაურების პირადი წარმომადგენლები არიან და სახელმწიფო ვალდებულებებს ასრულებენ. შერფებს უმცროსი შერფების სახით ჰყავთ თანაშემწეები. ისინი დახმარებისათვის მიმართავენ არა მხოლოდ შესაბამის სამინისტროებს, არამედ – საერთაშორისო ორგანიზაციებსაც, როგორიცაა OECD ან საერთაშორისო ენერგეტიკული სააგენტო. ჯერჯერობით შერფები უმაღლესი დონის შეხვედრებს შორის ხუთჯერ ან ექვსჯერ იკრიბებიან. ადრინდელი მარტივი წესებიდან დარჩა მხოლოდ შეხვედრების ადგილების შეცვლა და მუდმივი მდივნის არარსებობა. თავისი არსით ეს ახლა მოხერხებულად მოწყობილი ორგანიზაციაა.

1997 წლის ივნისში უმაღლესი დონის შეხვედრაზე დენვერში რუსეთი, როგორც უკვე ორი წინა სხდომის მონაწილე (ნეაპოლსა და ლიონში), მოწვეული იყო დებატებში სრულუფლებიან თანამონაწილედ, ეკონომიკურ საკითხებსა და საერთაშორისო ფინანსურ სისტემაზე დისკუსიებში მონაწილეობის გარეშე. დიდმა შვიდეულმა უკვე დაიწყო დიდ რვიანად გადაქცევა. რუსეთი ჯერ კიდევ შორსაა იმისაგან, რასაც დიდი სამრეწველო სახელმწიფოს ცნება აღნიშნავს, მაგრამ მსოფლიო პოლიტიკაში იგი უფრო მნიშვნელოვან როლს ასრულებს, ვიდრე დიდი შვიდეულის ზოგიერთი ქვეყანა. ასე რომ, მისი მიღება უმაღლეს დონეზე შეხვედრებში მონაწილეთა რიცხვში რამდენადმე ავიწროვებს ოდენ მათ ეკონომიკურ თემატიკას და პოლიტიკურ-სტრატეგიული დისკუსიების გამართვას უთმობს ადგილს.

როგორც ჩანს, ასე დაიწყო მეორე ცვლილება: უმაღლეს დონეზე შეხვედრების დღის წესრიგში თანდათან ჩართეს არაეკონომიკური ხასიათის საკითხები. უკვე ვენეციის შეხვედრაზე (1980 წ.) გაისმა მოწოდება: გამოყვანილ იქნას საბჭოთა ჯარები ავღანეთიდან და დაგმეს ირანში ამერიკელ დიპლომატთა მძევლად აყვანა. შემდგომი შეხვედრისას (ოტავაში), ამერიკის ახალი პრეზიდენტის რონალდ რეიგანის (1981-1989 წწ.) გავლენით უშიშროებისა და საერთაშორისო პოლიტიკის საკითხები კომუნიკეს ერთ-ერთ ნაწილს წარმოადგენდა, სადაც მითითებული

[1] რაიმონ ბარი, ჯორჯ შულცი და ვილფრედ გუტი.

იყო ყველაზე განსხვავებული აზრები საჭირბოროტო საკითხებზე: უშიშროების (განიარაღება და კონტროლის ხერხები, ბირთვული იარაღის გაუვრცელებლობა, ჩერნობილის ატომური ელექტროსადგურის დახურვა), ორგანიზებულ დანაშაულთან ბრძოლის (ტერორიზმი, ნარკოტიკებით ვაჭრობა, ფულის გათეთრება) სსრკ-ს, რუსეთსა და აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნების პრობლემებზე. უყურადღებოდ არ დარჩენილა რეგიონული კონფლიქტებიც (ომი ირანსა და ერაყს შორის, ბოსნია, რუანდა, ისრაელი, პალესტინა და ა.შ.). ბოლოს, აქამდე მუდმივად ახსენებდნენ გარემოს დაცვის საკითხებს, რომელსაც 1990 წლის კომუნიკეს მეოთხედი მიეძღვნა. აქედან გამომდინარე, ნათლად ჩანს, რომ დიდი პოლიტიკის საკითხების ხვედრითი წონა გაიზარდა, რადგან ის დაკავშირებული იყო მსოფლიო საზოგადოების წინაშე მდგარ ამოცანებთან, მაგრამ მათმა სიმრავლემ არ უნდა შექმნას ილუზიები.

პირველ რიგში იმიტომ, რომ აღნიშნულ შეხვედრებზე ხსენებული პრობლემები სირთულეების ჩამოთვლისა და მათი გადაწყვეტის სურვილებამდე დავიდა. ძალიან იშვიათად იხილება წინადადება, რომლის გადაწყვეტა იქვე იყოს შესაძლებელი. ისინი მხოლოდ რეკომენდაციის ხასიათს ატარებს. ყოველ შემთხვევაში საკუთარ თავზე არავინ იღებს რეალურ ვალდებულებებს. როგორც ჩანს, უმაღლეს დონეზე შეხვედრები არ არის ის ინსტანცია, სადაც შესაძლებელია პოლიტიკური შეთანხმება და გადაწყვეტილებების მიღება, არამედ ის არის საშუალება, რათა ერთმანეთს შეახსენონ გადაუჭრელი პრობლემები ან დაალაგონ ისინი ქრონოლოგიური თანამიმდევრობით. მეორე მხრივ, იმიტომ არ უნდა მივეცეთ ილუზიებს, რომ ეკონომიკური საკითხები დღის წესრიგში უწინდებურად დიდ ადგილს იკავებს, არა მარტო თავისი სირთულითა და აუცილებლობით, არამედ შედეგებით. მითუმეტეს, რომ პლენარული სხდომების გარდა, ეკონომიკური საკითხები მთელი წლის განმავლობაში ფინანსთა მინისტრებისა და ხაზინის დირექტორების სამ თათბირზე განიხილება და მათი შედეგები კი დიდი შვიდეულის საბჭოს (G7Council) შესწავლის საგანი ხდება, რომლის წევრები კი ცენტრალური ბანკების ხელმძღვანელები

არიან. საგარეო საქმეთა მინისტრების პლენარულ სხდომებს შორის შეხვედრებმა და სპეციალური სესიების კონკრეტულმა თემამ ტერორიზმის შესახებ, რომელიც 1996 წელს პარიზში შემდგარი შეხვედრის მსგავსი იყო, განვითარება ვერ ჰპოვა.

განსახილველ თემებს შორის ყურადღების განაწილება არათანაბარია. დღის წესრიგის ფართო ხასიათი საზოგადოებაზე ისეთ შთაბეჭდილებას ტოვებს, რომ უმაღლეს დონეზე შეხვედრებში რაღაც მსოფლიო დირექტორიის მსგავსი დაკნინებული სახე დაინახოს. ბუნებრივია, უმაღლესი დონის შეხვედრების დღის წესრიგი მასობრივი ინფორმაციის საშუალებებისათვის მოვლენას წარმოადგენს. ამაში მდგომარეობს შეხვედრების ხასიათის მესამე შესამჩნევი ცვლილება. მაგიდას მიუსხდება ყოველი ქვეყნიდან დელეგაციის სულ სამი წევრი (რაც შეადგენს სამ ათეულ ადგილს), რომლებიც მათზე დაკისრებულ ვალდებულებებს ასრულებენ. მაშასადამე, მონაწილეთა რიცხვი შეზღუდულია, მაგრამ მათ გარშემო იკრიბება მრავალი დელეგაცია, ოფიციალურ წრეებთან დაახლოებული პირები, ორი ათასზე მეტი ჟურნალისტი, თუ არ ჩავთვლით იმათ, რომლებიც უბრალოდ ვინმესთან შესახვედრად ჩამოვიდნენ, რადგან ასეთი შემთხვევა აქ ეძლევათ. ამით შეხვედრებმა თავიდან ჩაფიქრებული სისადავე დაკარგა. თავისთავად მათი მოწყობა დიდ ხარჯებს მოითხოვს და გამიზნულია გარე ეფექტზე. ამიტომ ყველაფერი ზუსტად უნდა იყოს დაგეგმილი.

ცნობილი ფრანგი ეკონომისტისა და დიპლომატის კარონ კარერის ვარაუდით, ასეთი რაოდენობის მონაწილეთა შეხვედრა, რომელიც პლანეტის ქვეყნების განვითარებაზე პასუხისმგებელი ცნობილი პოლიტიკური მოღვაწეებით არის გარემოცული, კონკრეტული შედეგების მომტანი უნდა იყოს, მაგრამ ამ მხრივ უმაღლეს დონეზე შეხვედრებმა შეიძლება იმედები გაგვიცრუოს. ამის მიზეზად ხსენებული ავტორი სამ ფაქტორს ასახელებს:

პირველი – შეხვედრების დროს ადგილი არა აქვს რაიმე მოულოდნელობას. შეხვედრამდე დიდი ხნით ადრე შერფებმა ყველაფერი მოამზადეს. პირადი კონტაქტები, რასაკვირველია, ხელს უწყობს პარტნიორებს შორის ურ-

თიერთგაგებას, მაგრამ სულაც არ ახდენს გავლენას კომუნიკეს შინაარსზე, რომელსაც მთელი თვის განმავლობაში გულმოდგინედ ამზადებენ.

მეორე – პოლიტიკის სფეროში შეხვედრის შედეგები, როგორც უკვე ვნახეთ, სურვილებისა და რეკომენდაციების იქით არ მიდის. ეკონომიკაში შედეგები უფრო იგრძნობა და საკვირველია, რომ მთავრობებს აქ უფრო ნაკლები უფლებამოსილებები გააჩნიათ, უწევთ მიმართონ თავიანთ, ძალზე შეზღუდულ, ბაზრებზე ზემოქმედების საშუალებებს, ხოლო მათ მშვიდად შეუძლიათ არ შეასრულონ სახელმძღვანელო მითითებები (მაგალითად, გაზის გამონაბოლქვის შემცირებისათვის ზომების გატარება). ამ ორი თემის ხვედრითი წონის განსხვავების მიზეზი უნდა ვეძებოთ ეკონომიკურ თვალსაზრისთა მსგავსებაში, რომელიც მეტწილად მონაწილე ქვეყნების ერთგვაროვნობიდან მომდინარეობს. კერძოდ, პლანეტის უფრო განვითარებული სახელმწიფოები მსგავს ფასეულობებს ქადაგებენ, ერთ და იმავე პრობლემებს აწყდებიან და მათ გადასაჭრელად მიმართული პოლიტიკა საერთო წყაროდან იკვებება. როგორც არ უნდა იყოს, ისინი, რომლებიც ყოვლისშემძლე ლიდერების შეხვედრებიდან რაღაცას ელიან, ყოველთვის არა არიან საქმის კურსში იმ შეზღუდვებზე, რომლის წინაშე მათი ხელისუფლება დგება და ამიტომ ხშირად იმედგაცრუებულნი რჩებიან.

მიუხედავად ამისა, აღნიშნული სახის შეხვედრები, უთუოდ, სასარგებლოა. დავიწყოთ იმით, რომ ყველაზე ძლიერი სამრეწველო ქვეყნების ხელმძღვანელების შეხვედრები უმაღლეს დონეზე თავისთავად წარმოადგენს ერთადერთ საშუალებას, რათა პრობლემების გადაწყვეტის პირდაპირი გზები მოინახოს. არ ეშინიათ რა მდიდარი ქვეყნების კლუბის სახელი გაუვარდეთ, ეს სახელმწიფოები გონივრულად მოიქცნენ, რომ საერთო შეხედულებების მქონე ადამიანთა ვიწრო წრედ დარჩნენ. სწორედ ეს იძლევა რეალური მსჯელობის, ერთობლივი პოზიციების შემუშავების და გარკვეულწილად ჰეგემონობაზეც უარის თქმის შესაძლებლობას. ეს ერთადერთი ფორუმია, სადაც აშშ, მიუხედავად მისი ძლიერებისა, იძულებულია სხვებს ანგარიში გაუწიოს. ამის დასტურია მკაცრი კამა-

თი პარტნიორებთან საბჭოთა კავშირთან ურთიერთობის გარეშე ვილიამსბურგსა (1983 წ.) და ვერსალში (1984 წ.), ასევე გერმანიასთან, ბონში თათბირის დროს (1985 წ.) ეკონომიკური აღმავლობის პოლიტიკის შესახებ.

შემდეგში, შეხვედრების წყალობით, ეკონომიკურ პოლიტიკაში გაჩნდა შესაძლებლობა, რომ მცირეოდენი რეალური შეთანხმებისათვის მიეღწიათ. ინფორმაციის გაცვლითა და ურთიერთეკონომიკური კონტროლის მექანიზმის მოქმედებით შეხვედრებმა უდაოდ ხელი შეუწყვეს საერთო მიდგომის მოძებნას. სწორედ უმაღლეს დონეზე შეხვედრის დროს დაიბადა ხანგრძლივი ხასიათის მრავალი გადაწყვეტილება. ასეთთა რიცხვს მიეკუთვნება რამბუიეში მიღწეული შეთანხმება IMF-ის წესდების შეცვლის შესახებ, რომელიც მოგვიანებით იამაიკაზე დადებული ხელშეკრულებით დამტკიცდა. ანდა 1978 წელს ბონში მიღებული გადაწყვეტილება აშშ-ს ნავთობმოპოვებითი პოლიტიკის გადასინჯვის შესახებ და მესამე სამყაროს ქვეყნებისათვის იაპონიის მიერ დახმარების გაზრდის თაობაზე. მათ დამსახურებას უნდა მივაწეროთ „ბირთვული უსაფრთხოების“ პროგრამის შემუშავება, რითაც ჩერნობილის ტრაგედიის შემდეგ გონივრული გამოსავალი გამოიძებნა. ამ რიცხვს მიეკუთვნება 1984 წლის ლონდონის სამიტი. აქ უმაღლეს დონეზე შეხვედრის დროს დავალიანებების დარეგულირების საკითხების შესახებ საბოლოო გადაწყვეტილება მიიღეს.

დიდი რვიანის მუშაობის შედეგების შესახებ მსჯელობა და მათი შეფასება მხოლოდ კომუნიკეების მიხედვით არ შეიძლება. მასში ხან ძალიან ფრთხილად, ხან ძალიან ვოლუნტარისტულად დგას საკითხი. ასეთი იყო, მაგალითად, ლონდონისა (1977 წ.) და ბონის (1978 წ.) შეხვედრებზე შედგენილი ეკონომიკური ზრდის ტემპების პროგნოზები. ამასთან დაკავშირებით იმის თქმა გვინდა, რომ უმაღლესი დონის შეხვედრებზე, დღის წესრიგის საკითხების გარდა, არაფორმალური განხილვებიც მიმდინარეობს, რომელიც მონაწილეებს საშუალებას აძლევს უფრო მკაფიოდ განსაჯონ სირთულეები, მხარეთა ამოცანები, გამოცდილებისა და ანალიტიკური გამოკვლევების საფუძველზე შეაჯერონ დასკვნები, დაბოლოს, შექმნან

საკუთარი აზრი, იპოვონ კონსენსუსის ელემენტები, რომელიც შემდგომ გამოადგებათ.

ამრიგად, საწყისი მიზანდასახულობა უწინდელი დარჩა, სახელდობრ, განსხვავებული პოლიტიკური კურსების უკეთ შეთანხმების აუცილებლობის შეგრძნება, რომელსაც სამრეწველო ქვეყნები იარაღად იყენებენ თუნდაც იმისათვის, რომ ეს კურსები შეუთავსებელი ან საწინააღმდეგო არ აღმოჩნდეს. ეკონომიკურ ცხოვრებაში მოვლენების მნიშვნელობა და მოულოდნელობა (ფინანსური კრიზისები, ნავთობზე და ნედლეულზე ფასების ვარდნა), გადაწყვეტილებების მიღების აუცილებლობა, როგორც ეროვნულ, ისე საერთაშორისო დონეზე, როგორც საგარეო ბაზარზე, ისე ქვეყნის შიგნით, იმის ახსნას ემსახურება, რომ უმაღლესი დონის შეხვედრებზე, ყოველივე ეს ერთ მთლიანობად წარმოდგება და მეტწილად დასახული ამოცანების გადაწყვეტის საშუალებას იძლევა.

დაბოლოს, უმაღლეს დონეზე შეხვედრების ფორმალური მნიშვნელობის სათანადოდ არდაფასება შეცდომა იქნებოდა. სახელმწიფოების მეთაურებისაგან ელოდებიან, თუ ისინი ვერ შეძლებენ მოვლენები მართონ, უკიდურეს შემთხვევაში მას გარკვეული მიმართულება მისცენ. ასეთი შეხვედრის ერთ-ერთი მიზანი ის არის, რომ მიმდინარეობს იდეების, სიტყვებისა და სიმბოლოების გაცვლა, რომელშიც გამომჟღავნებულია ისეთი განყენებული ცნებები, როგორიცაა – *თავისუფალი ვაჭრობა, ვალუტის სტაბილურობა* და *კონტროლირებადი ინფლაცია*. ამ თვალსაზრისით, წლიდან წლამდე, მუდმივად ერთსა და იმავე საკითხებზე მიბრუნება არა იმდენად წარმოსახვის სიმწირის ნიშანია, არამედ პოლიტიკური კურსის მემკვიდრეობის გამამხნევებელი მოწმობაა. მასმედიაში უმაღლესი დონის შეხვედრაზე ატეხილმა ხმაურმა შეიძლება ყურადღება მიიქციოს გადაუწყვეტელი პრობლემებისადმი და გარკვევით განსაზღვროს, თუ რა დგას მის უკან. იმის მტკიცება, რომ უმაღლეს დონეზე შეხვედრები შეიძლება გადაიქცეს კომუნიკაციის მძლავრ საშუალებად, არავითარ შემთხვევაში არ ნიშნავს მათი მნიშვნელობის დაკნინებას.

დასკვნის სახით იმასაც ვიტყვით, რომ საყვედურები, რომელიც შეიძლება უმაღლესი დონის შეხვედრების მიმართ გამოითქვას და უმწეობის განცდა, რომელიც ხანდახან ეუფლებათ მათ მონაწილეებს, არავის არ აშინებს. ამას ადასტურებს უფრო ვიწრო თემებზე შეხვედრების რაოდენობის გაზრდა. ასე, მაგალითად, 1981 წელს კანკუნში ჩრდილოეთ-სამხრეთის შეხვედრა, გარემოს დაცვის საკითხებსა და დატვირთულობებზე კონფერენციები.

აღნიშნულთან დაკავშირებით შეუძლებელია არ ვახსენოთ: ევროკავშირის ქვეყნების უმაღლეს დონეზე გამართული შეხვედრები. ისინი თავისი ბუნებით სავსებით განსხვავებულ სახეობას წარმოადგენენ, რადგან ინსტიტუტების სისტემაში შედიან, ფაქტიურ ხელისუფლებას ფლობენ და გადაწყვეტილების მიღების ჩვეულებრივ მექანიზმში არიან ჩართულნი.

თავიდან ასეთი შეხვედრები რაიმე შეთანხმებას არ ითვალისწინებდა და ის ოფიციალური ინსტიტუტების კონკურენტად გამოიყურებოდა. ევროპის თანამეგობრობის იდეოლოგიის საპირისპიროდ, უმაღლეს დონეზე შეხვედრებმა მალე საწინააღმდეგო პროცესი გამოავლინა, რაც მთავრობათა შორის თანამშრომლობაში გამოიხატა. პირველი ორი შეხვედრა, პარიზში 1961 წლის თებერვალში, შემდეგ ბონში იმავე წლის ივლისში, პრეზიდენტ შარლ დე გოლის (1959-1969 წწ.) ინიციატივით მოეწყო კრისტიან ფუშეს პროექტის რეალიზაციისათვის, რომელიც ექვსეულის ჩარჩოში ევროპის პოლიტიკური თანამშრომლობის იდეის ორგანიზებას ითვალისწინებდა, მაგრამ მას განხორციელება არ ეწერა. საჭირო გახდა ლოდინი, სანამ 1964 წელს ჰაagაში უმაღლეს დონეზე ახალი შეხვედრა არ შედგა. 1974 წელს პარიზის შეხვედრის დროს გადაწყდა, რომ ასეთი შეხვედრები უფრო ფორმალური გაეხადათ და წელიწადში ორჯერ გაემართათ. 1986 წლის საერთო ევროპულმა აქტმა, ხოლო შემდეგ კი 1992 წელს მაასტრიხტში ევროკავშირის შექმნის შესახებ შეთანხმებაზე ხელმოწერამ სათავე დაუდო ოფიციალურ შეხვედრებს უმაღლესი ინსტიტუტების დონეზე, რის შემდეგ მან ევროსაბჭოს სახელწოდება მიიღო.

ევროსაბჭო წარმოადგენს კავშირის უმაღლეს პოლიტიკურ ინსტანციას და ამით მას მინიჭებული აქვს დამფუძნებელი ძალაუფლება, განსაზღვრავს პოლიტიკურ ორიენტაციას, იძლევა საწყის იმპულსებს პრინციპულად საჭირო მიმართულებებით მოქმედებისათვის, წარმოადგენს ორგანოს, რომელსაც, როგორც ბოლო ინსტანციას, მიმართავენ კრიზისის ან ფასების გაყინვის შემთხვევაში. ბოლოს, ის უშუალოდ მართავს სამთავრობათაშორისო თანამშრომლობის საქმეებს და მთელი ევროსაბჭოს სტრუქტურის მეორე და მესამე საყრდენს წარმოადგენს. მოკლედ რომ ვთქვათ, ევროსაბჭო მართავს საგარეო და უშიშროების პოლიტიკას, ასევე თანამშრომლობს მართლმსაჯულებისა და საშინაო უსაფრთხოების დარგში. პრინციპში, მას შეუძლია, რომ იურიდიული ხასიათის დოკუმენტები მიიღოს, მაგრამ ევროსაბჭოს ეს არასდროს გაუკეთებია და, ჩვეულებრივ, თავის მოსაზრებას გადმოსცემს დასკვნების, მოკლე მიმოხილვებისა და სხვა დეკლარაციების სახით, რის საფუძველზეც *მინისტრთა საბჭო* და *კომისია* ამზადებს ოპერატიული ძიების ადგილებს. სისტემა ეფექტიანად მუშაობს და *საბჭო* წარმატებული მონაპოვარი აღმოჩნდა. მან სათავე დაუდო კავშირის მნიშვნელოვან წამოწყებებს, როგორიცაა: ევროპული სავალუტო სისტემა, ეკონომიკური და სავალუტო კავშირი, საერთო ბაზარი და მრავალი სხვ. ასევე მისი თაოსნობით გადაწყდა ბევრი მწვავე კონფლიქტი. ასე, მაგალითად, ბრიტანეთის საწევრო გადასახადი თანამეგობრობის ბიუჯეტში, რაც ცალკე ვერც კომისიამ და ვერც მინისტრთა საბჭომ შეძლო.

დიდ შვიდეულთან შედარებით ევროსაბჭოს მესამე თავისებურება იმაში მდგომარეობს, რომ ის მიმდინარე პრობლემების გადაწყვეტაში არის ჩართული. იმ დროს, როცა დიდი შვიდეული უშუალო მოთხოვნილებებს პასუხობს, არაფორმალური ურთიერთობები მას ადმინისტრაციული გაჭიანურებისაგან ათავისუფლებს, ევროსაბჭო ამ მოთხოვნებს პირად შეხვედრებზე აკმაყოფილებს და ოპერატიული მუშაობის მოქმედ მექანიზმებს იყენებს. არსებობდა საშიშროება, რომ ევროსაბჭო ისარგებლებდა თავისი პოლიტიკური წონით და თანამეგობრობის ჩვეულებრივ მექანიზმებს სამთავრობათაშორისო თანამშრომლობის მექანიზმებით შეცვლიდა, მაგრამ ამის მსგავსი არაფერი მომხდარა. სიტყვამ მოიტანა და აქვე ვიტყვით, ევროკომისიის თავმჯდომარე ჟაკ დელორი (1985-1995 წწ.) ხშირად იყენებდა თავის სტატუსს, რათა რამდენიმე საკუთარი წამოწყებისათვის დიდი წონა მიენიჭებინა. ასეთი წამოწყებები იყო მაგალითად, *„მიზანი 92“*, *„დელორის პაკეტი“* და კონკურენტუნარიანობის *„თეთრი წიგნი“*.

საერთაშორისო ორგანიზაციები – ახალი მოვლენა არ არის. ისინი დიდი ხანია არსებობენ და სასარგებლო მუშაობას ეწევიან. სრაკმარისია დავასახელოთ: საერთო საფოსტო კავშირი, რომელიც ასზე მეტი წლის წინათ, 1874 წელს დაარსდა, ასევე XX საუკუნის 20-იან წლებში შექმნილი საერთაშორისო შრომის ორგანიზაცია და საერთაშორისო ანგარიშების ბანკი. წარსულშიც ეწყობოდა ავრეთვე დიდი საერთაშორისო კონფერენციები. მაგალითად, გენუასა და ლონდონში ორ მსოფლიო ომს შორის. მაშინ ორგანიზაციებიც და კონფერენციებიც მცირერიცხოვანი იყო (ჩვენს დროს მას ბოლო არ უჩანს და მათი მიზანი უფრო მკვეთრად არის განსაზღრული) და ისინი უპირატესად ტექნიკურ ფუნქციებს ასრულებდნენ, რადგან ჯერ კიდევ არ მიდიოდა საუბარი ურთიერთთანამშრომლობასა და შეთანხმებულ მოქმედებებზე.

ყველაფერი შეიცვალა მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ და ამჟამად ძნელია მოიძებნოს საქმიანობის ისეთი სფერო, სადაც არ იყოს შექმნილი საკუთარი საერთაშორისო ორგანიზაცია. მათი ფუნქციები, ბუნება და ამოცანები სრულიად განსხვავებულია. რომ გავერკვეთ ამ ჭრელ მრავალგვაროვნებაში, მიზანშეწონილია ისინი ხუთ კატეგორიად დავყოთ:

1. *ფორუმები* შეხვედრებისათვის ის ხელშემწყობი ადგილებია, სადაც ხდება ინფორმაციების გაცვლა და გამოცდილების გაზიარება, მაგრამ ზემოქმედების შეზღუდული შესაძლებლობა გააჩნია. ამ კატეგორიას შეიძლება მივაკუთვნოთ: OECD, UN/FA და UNCTAD.

2. შემდეგ მოდის *ორგანიზაციები,* რომლებიც ამა თუ იმ კონკრეტული პოლიტიკის გატარებით არიან დაკავებულნი. მათ ევალებათ გარკვეული ამოცანების შესრუ-

ლება, მაგრამ ამავე დროს ისინი სარგებლობენ მოქმედების ცნობილი თავისუფლებითა და ძალზე მნიშვნელოვანი სახსრებით. ამ კატეგორიაში შედის WTO და ისეთი საერთაშორისო ფინანსური ინსტიტუტები, როგორიცაა: IMF, IBRD, IFC და განვითარების ბანკები. ამ სიას შეიძლება დაემატოს დამოუკიდებელი სტატუსის მქონე სხვადასხვა ფონდები, მაგალითად, IFAD.

3. არსებობს მომსახურეობით დაკავებული საერთაშორისო ორგანიზაციები და ტექნიკური ფუნქციების შემსრულებელი სააგენტოები. მათ ამოცანებში არ შედის საერთაშორისო პოლიტიკის შემუშავება იმ დარგებში, სადაც ისინი მოქმედებენ. ნიმუშად შეიძლება მოვიტანოთ საერთაშორისო ანგარიშსწორების ბანკი ანდა ატომური ენერგიის საერთაშორისო სააგენტო, რომელიც ცნობილია საექსპორტო მომსახურების უმაღლესი ხარისხით.

4. კიდევ უფრო ვიწრო სპეციალიზაციის საფუძველზე დგას ადმინისტრირების და მართვის ორგანიზაციები. ასე მაგალითად, სტანდარტიზაციის საერთაშორისო ორგანიზაცია.

5. სრულიად გამოკვეთილი არ არის, თუ რას მივაკუთვნოთ ევროკავშირის ინსტიტუტები. ისინი საერთოდ ამოვარდნილნი არიან კლასიფიკაციიდან. უპირველეს ყოვლისა, იმიტომ, რომ ინსტიტუტები წარმოადგენენ ეკონომიკური ინტეგრაციის ინსტრუმენტს, ითავსებენ საერთო პოლიტიკური დადგენილებების საშემსრულებლო და საკანონმდებლო ფუნქციებს, რომ არაფერი ვთქვათ იურიდიულ ვალდებულებებზე. მათი სხვა თავისებურებები გადაჯაჭვულია წევრი-ქვეყნების საჭირო საქმიანობასთან; ევროკავშირი, სხვა საერთაშორისო ორგანიზაციებისაგან განსხვავებით, (თვითონ ეს სახელწოდება არაფრით არ შეესადაგება ამ თავისებურ ინსტიტუტს), არაწევრი ქვეყნებისთვის საგარეო ორგანიზაციას წარმოადგენს.

ყველა ეს ორგანიზაცია ახალ სივრცეს ქმნის ეკონომიკურ დიპლომატიაში. ისინი საქმიანობენ მთელ მსოფლიოში და წარმოადგენენ ან ძიების, ან განხილვების და ამა თუ იმ პოლიტიკის შესრულების ცენტრებს. ჩვენ სათანადო ადგილას გარკვევით ვაჩვენებთ დასახელებული ორგანიზაციების მოქმედებების კავშირები და შედეგები.

ამიტომ მასზე მეტს არ შევჩერდებით. შემოვიფარგლებით მხოლოდ მათი განსხვავებული თვისებების აღნიშვნით. ამ მხრივ ყველაზე ნიშანდობლივია: OECD, GATT, WTO, IMF და IBRD. ახლა განვიხილოთ თითოეულის განსაკუთრებული ადგილი და მთავარი როლი ეკონომიკური დიპლომატიის სამყაროში.

OECD – განვითარებული ქვეყნების ფორუმია. მისი წევრები არიან მრავალპარტიული დემოკრატიის ქვეყნები, რომლებიც საბაზრო ეკონომიკას და თავისუფალ ვაჭრობას აღიარებენ. ამრიგად, ეს ორგანიზაცია ერგება საერთო პრობლემების შესწავლას, რომელიც ინდუსტრიული და პოსტინდუსტრიული ეკონომიკური ქვეყნების წინაშე დგას და განსაკუთრებით, თუკი მათ შემდგომი პროგრესის მისაღწევად არ არსებობს აუცილებლობა, ამ პრობლემებს დიდ ფორუმებზე განსახილველად გამოიტანს. პრობლემები სრულიად ესადაგება ოპერაციების დარეგულირებას, რომელიც დაკავშირებულია ექსპორტის დაკრედიტებასთან, რაც, პირველ რიგში, აინტერესებთ სამრეწველო საქონლის, ძირითადად, წარმოების საშუალებების ექსპორტიორებს. იგივე შეიძლება ვთქვათ გემებით და ფოლადით საერთაშორისო ვაჭრობაზე, რომლის ძირითადი ექსპორტიორები და იმპორტიორებიც ამ ორგანიზაციაში შედიან. ბოლოს, განვითარების დახმარების პოლიტიკის სხვადასხვა ვარიანტი შეიძლება შედარებით მშვიდ გარემოში იმ ქვეყნების წრეში შემუშავდეს, რომლებიც ფულს საჭიროებისათვის იძლევიან. თუკი ქვეყნები, რომლებისთვისაც განკუთვნილია ეს დახმარება, მასში მიიღებენ მონაწილეობას, დისკუსიები ან კოლექტიური პირობების შემუშავებაში გადაიზრდებოდა და მაშინ თვალთახედვის გარეთ ამ ქვეყნების ეკონომიკური მდგომარეობის განსხვავება დარჩებოდა ან ურთიერთდაპირისპირებად გადაიქცეოდა, რომელსაც თან დაემატებოდა ურთიერთპრეტენზიები, რაც პირდაპირ კონფრონტაციამდე მიგვიყვანდა. ამის უნაყოფობა უკვე UNCTAD-ის გამოცდილებით დამტკიცდა.

OECD-ს წინაშე მდგარი ამოცანები ეკონომიკის განვითარებაზე არის კონცენტრირებული. მისი ძირითადი მიმართულებებია ტენდენციების ანალიზი, დალაგებული

ეკონომიკური აღორძინება, მასში სხვადასხვა სოციალური ჯგუფების მონაწილეობა, ბაზრების ეფექტიანი ფუნქციონირება, რომლებიც, საბოლოო ჯამში, ეკონომიკური და სოციალური პოლიტიკის სხვადასხვა ვარიანტების საბოლოო შეფასებასთან მიგვიყვანს.

არჩეული თემები დალაგებულია, როგორც ვერტიკალზე, მაგალითად, ვაჭრობასთან, სოფლის მეურნეობასთან ან გასახადის დადებასთან დაკავშირებით, ასევე – ჰორიზონტალზე, საკითხები, რომლებიც, მაგალითად, დაკავშირებულია საქონელგაცვლასა და კონკურენციას შორის ურთიერთობებთან, ეკონომიკური ზრდის წარმოდგენებთან და ინოვაციებთან. ან, დავუშვათ, სოციალურ პოლიტიკასა და ეკონომიკის ურთიერთქმედებებთან. ეს თემები მულტიდისციპლინარულ ხასიათს ატარებს და, კერძოდ, წარმოადგენს დამაკავშირებელ რგოლს საგარეო და საშინაო პოლიტიკას შორის. პირველი ხორციელდება ეკონომიკური დიპლომატიის მიერ, ხოლო მეორეზე იგი პასუხს არ აგებს, მაგრამ მას არ შეუძლია ის უყურადღებოდ დატოვოს. აქედან ჩანს, რომ OECD ერთდროულად დაკავებულია საშუალო სისწრაფის ან შორეული მომავლისათვის გათვლილი ოპერატიული სამუშაოს ამოცანებით (ყოველწლიურად მის მიერ შედგენილი მიმოხილვები ქვეყნების მდგომარეობაზე მაღალი რეპუტაციით სარგებლობს და არაერთხელ წარმოშვა საინტერესო დისკუსიები). ყველა ამ გამოკვლევას დაახლოებით მივყავართ ორას ქვედანაყოფამდე – სააგენტოები, ცენტრები, კომიტეტები, მუშა ჯგუფები და მოქმედების პროგრამები, რომელთა დასახმარებლად OECD გამოყოფს კომპეტენტურ სამსახურებს, კერძოდ, სტატისტიკისა და ეკონომიკური ანალიზის სფეროში.

აღნიშნული ორგანიზაცია მცირერიცხოვანია (სულ 29 წევრია). მას აქვს მყარად დამკვიდრებული ტრადიცია და მისი დისკუსიები მითქმა-მოთქმის საგნად არ იქცევა. ამასთანავე OECD წარმოადგენს ორგანიზაციას, სადაც ახალი მოვლენების შესწავლა, ახალ კონცეფციებზე ფიქრი, ახალი იდეების წინ წაწევა და საერთო თანხმობის მიღწევა ადვილად ხერხდება. სწორედ 70-იან წლებში OECD-ში გამოჩნდა პირველი მნიშვნელოვანი სამუშაოები

ბუნების დაცვის შესახებ, ხოლო იმავე ათწლეულის დასასრულს შემუშავდა სტრუქტურული ადაპტაციის კონცეფცია, 90-იანი წლების დასაწყისში კი უმუშევრობისა და გლობალიზაციის პრობლემებზე ერთადერთი საერთო ხასიათის გამოკვლევები ჩატარდა. ***განვითარების დახმარების კომიტეტმა*** დიდი როლი შეასრულა განვითარების დახმარების მიმართ. აქ შემუშავებული იდეების გაერცელება ხდება OECD-ს მიერ გამოცემულ მრავალრიცხოვან შრომებში, რაც წარმოუდგენლად აღემატება, მაგალითად, IMF, IBRD და WTO-ს მიერ გამოცემულ გამოკვლევებს. მართალია, დიდად არ ჩანს, მაგრამ, განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია პოლიტიკური მიზანდასახულობის განსაზღვრის შესახებ კონფიდენციალურ სხდომებზე ჩატარებული სამუშაო, რომელმაც ***„№3 სამუშაო ჯგუფი“***-ს სახელწოდება მიიღო. აქ, სპეციალურ სესიაზე, ეკონომიკური კომიტეტის ფარგლებში ერთმანეთს ხვდებიან ათეულის ჯგუფის ხაზინის დირექტორები და ცენტრალური ბანკის დირექტორების მოადგილეები. ყოველწლიურად მინისტრთა თათბირების ჩატარება შესაძლებლობას აძლევს ფინანსთა მინისტრებს, რომ დააზუსტონ იმ საკითხების მდგომარეობა, რომელიც განხილული იყო დიდი შვიდეულის მიერ, ან გამიზნულია განსახილველად. რომელიმე იდეების და აზრების დახვეწაში ეს მექანიზმი შეუცვლელია.

აზრთა თავისუფალი გაცვლისთვის OECD-ში კეთილგანწყობილი ვითარება სუფევს. აქ მიმდინარე განხილვებს აუცილებელ მოლაპარაკებებამდე, მითუმეტეს, გადაწყვეტილებებამდე არ მიეყავართ იმის გამო, რომ OECD-ში მუშაობა ემყარება ერთხმოვნობას, უფრო ზუსტად – კონსენსუსს, ვინაიდან, ტრადიციის მიხედვით, ხმის მიცემა არ წარმოებს. სხდომები, ჩვეულებრივ, მთავრდება რომელიმე პრინციპების, ორიენტაციების ან წესების ჩამოყალიბებით. ისინი მთავრობებს თავისუფლად შეუძლიათ მიიღონ ან უარყონ. ასე მოხდა, როცა ეროვნული რეჟიმის კოდექსის მიღებისა და კაპიტალის თავისუფალი მოძრაობის საკითხი წყდებოდა. მთავრობებმა მიიღეს ეს რეკომენდაციები და მას კანონის ძალა მისცეს. ასევე მათ ძალუძთ, რომ სამთავრობათაშორისო შეთანხმებები და-

დონ, როგორც ამას ადგილი ჰქონდა 1976 წლის იელისში, როცა კონსენსუსის საფუძველზე ექსპორტის დაკრედიტებაზე ჯენტლმენური შეთანხმება დაიდო. კაპიტალდაბანდების შესახებ OECD-ს ჩარჩოებში მრავალმხრივმა შეთანხმებამ საერთაშორისო ხელშეკრულების ფორმა მიიღო. ასევე მიიღეს ვალდებულების ძალის მქონე დოკუმენტები ბუნების დაცვის, ფულის გათეთრებისა და კორუფციის აღმოფხვრის შესახებ. მთავრობებს მიეცათ შესაძლებლობა, რომ OECD-ს მიერ შემუშავებული რეკომენდაციებით სხვა ორგანიზაციებისათვის მიემართათ. კერძოდ, ასეთი იყო სოფლის მეურნეობის დარგში სხვადასხვა ვარიანტის პოლიტიკა, რომელიც OECD-ში 1960 წლიდან გაცილებით უფრო საფუძვლიანად მუშავდებოდა, ვიდრე GATT-ის ჩარჩოებში, რაც დიდად სასარგებლო გამოდგა ურუგვაის რაუნდის მოლაპარაკებების მომზადების დროს და საბოლოო ჯამში აქ მიღებული გადაწყვეტილებების საფუძველი გახდა.

უკანასკნელ წლებში OECD-ს შემადგენლობა გაიზარდა. მის ბირთვად ქცეულ დასავლეთ ევროპისა და ჩრდილოეთ ამერიკის ქვეყნებს დაემატნენ აზიის ქვეყნები (იაპონია და სამხრეთ კორეა) ლათინური ამერიკა (მექსიკა), ოკეანეთი (ავსტრალია და ახალი ზელანდია) და ყოფილი სოციალისტური ბანაკის ეკონომიკური ურთიერთდახმარების საბჭოს (ეუს)-ის წევრები (ჩეხეთის რესპუბლიკა, უნგრეთი და პოლონეთი). ამასთან დაკავშირებით ისიც უნდა ითქვას, რომ OECD უკვე დიდი ხანია ყურადღებას ამახვილებს არა მხოლოდ დასახელებულ ქვეყნებზე, არამედ საბაზრო ეკონომიკის ყველა სახელმწიფოზე, ე.ი. თითქმის მთელ მსოფლიოზე ზრუნავს.

ბრეტონ-ვუდში დაარსებული დაწესებულებები IMF და IBRD ჩაფიქრებული იყო როგორც ურთიერთდანამატები. IMF-ს ფონდს ევალებოდა ვალუტის ფიქსირებული კურსის მექანიზმის ფუნქციონირების რეგულირება, რათა არ დაეშვა დევალვაცია, რომელიც კონკრეტულ ბრძოლაში მიმართული იქნებოდა უპირატესობისკენ, გადაეჭრა ვალუტის კონვერტირებაზე შეზღუდვები და დახმარებოდა უარყოფითი საგადასახდელო ბალანსის მქონე ქვეყნებს თავისი ვალუტის კურსის სტაბილიზაციაში მოკლევადიანი ფინანსური მხარდაჭერით. იმავე დროს ბანკის წინაშე პირველად დადგა ამოცანა, რომ გრძელვადინი სესხების სახით მოეძია საშუალებები ომით დანგრეული ეკონომიკის აღსადგენად. მაშინდელმა ვითარებამ ამ ორივე ორგანიზაციის ამოცანებში ღრმა ცვლილებები გამოიწვია.

იმ დროს, როცა პარიტეტების რეგულირებისათვის ვალუტის მცურავმა კურსებმა ფონდს მოხსნეს პასუხისმგებლობა, მსოფლიო ფინანსური ინტეგრაცია საკმაოდ დაწინაურდა და ბაზრებმა შესძლეს დიდი სახელმწიფოების და მნიშვნელოვანწილად განვითარებადი ქვეყნების მოთხოვნილება ლიკვიდობაზე სრულად დაეფარათ. „მხარდაჭერის“ ბოლო კრედიტი (stand-by) დიდ სახელმწიფოს (დიდ ბრიტანეთს) 1977 წელს მისცეს. შემდგომში IMF უკვე არ ასრულებდა მთავარ როლს ვალუტის გაცვლითი კურსების სტაბილიზაციაში, რადგან ამისათვის არ იყო საჭირო დიდი სახელმწიფოების მაკროეკონომიკური პოლიტიკის ღია კოორდინაცია, რომლის მიღწევის შესაძლებლობა მას არ ჰქონდა. IMF დიდი შვიდეულის მიმართ ოპერატიული თანაშემწის როლს დასჯერდა და მას მეტწილად ასრულებდა. ფონდი ჩრდილში დგას, გამოკვლევების დახმარებით კონტროლს უწევს სახელმწიფოების ნაციონალურ პოლიტიკას. ამასთან დაკავშირებით, ხაზი უნდა გაესვას იმასაც, რომ ფონდი აქვეყნებს კვლევების შედეგებსა და მონაცემებს. იგი ადგენს მაჩვენებლებს, რომელსაც ვერსალში მაღალ დონეზე შეხვედრის მონაწილეები გამოითხოვენ და პერიოდულად მონაწილეობს ფინანსთა მინისტრების შეხვედრებში. ამგვარად, იგი დიდ შვიდეულს მუდმივად ტექნიკური ხასიათის მომსახურებას უწევს.

ამასობაში გაჩნდა ახალი პრობლემები, რომელმაც ფონდის ჩარევა მოითხოვა. ეს ეხებოდა ზომაგადასული დავალიანებების პრობლემას, რომელიც მსოფლიო ფინანსურ სისტემაში 1982 წელს მექსიკური კრიზისის შემდეგ მისგან გამომდინარე მძიმე შედეგებით გამოჩნდა. ამას რამდენიმე წლის შემდეგ დაემატა ყოფილი კომუნისტური ბანაკისა და განვითარებადი ქვეყნების ახლად ჩამოყალიბებული ეკონომიკის სტრუქტურული ცვლილებების პრობლემები, უფრო კონკრეტულად, ადმინისტრაციულ-

მბრძანებლური მმართველობის ეკონომიკიდან საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლის პრობლემა. ამ და სხვა შემთხვევაში ფინანსური სახსრების მეოხებით IMF წამყვან როლს ასრულებს. რაც მთავარია, ეს იმ გამოცდილების წყალობით ხდება, რომლის საფუძველზეც სხვა საერთაშორისო ფინანსური ინსტიტუტები (კერძოდ, რეგიონული განვითარების ყველა ბანკი), მთავრობები, ასევე ბანკები და კერძო ინვესტორები მისი ჩარევის შესახებ იღებენ გადაწყვეტილებებს. ასე რომ, IMF განვითარებადი და აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნების მსოფლიო ეკონომიკაში ინტეგრაციისათვის არსებითად მნიშვნელოვან როლს ასრულებს.

საქმიანობის ასეთმა გეზმა ჩარევის ხერხების ცვლილებები გამოიწვია. ეს უკვე ფონდის ერთჯერადი დახმარება არ არის, არამედ საშუალოვადიანი სესხებია. ამისათვის დროული დახმარების წარდგენის ახალი პირობები შეიქმნა: გაფართოებული კრედიტის წარდგენის მექანიზმი (1974 წ.), სესხები სტრუქტურული ცვლილებებისათვის (1986 წ.), დამატებითი სესხები, ასევ სტრუქტურული ცვლილებებისათვის (1987 წ.) სესხები ყოფილი სოციალისტური ქვეყნების ეკონომიკის სისტემური ცვლილებებისათვის (1993 წ.). წინამავალი თითოეული პროცედურა ჩაფიქრებულია მრავალფეროვანი და უფრო მოქნილი გამოყენებისათვის, მაგრამ, ამავე დროს, ისინი ერთი მეორეზე მიყოლებით წინასწარ დათქმულ მკაცრ პირობებს შეიცავს. კიდევ მეტიც, მოთხოვნილებები უფრო გამკაცრდა, ვალუტის და გადასახადების სფეროში პოლიტიკით არ იზღუდება, ეფექტიანია მხოლოდ მოკლევადიან პერიოდში და ამიერიდან ატარებს სტრუქტურულ რეფორმებს (სავაჭრო-პოლიტიკურ რეჟიმში, ფასების პოლიტიკაში და სახელმწიფო სექტორში), რომლის შედეგები შორეულ მომავალში აისახება. დღეს უკვე ამ პროცედურებს მიეწერება „კარგი მართვის“ პრაქტიკა (good governance) (განათლების, ჯანდაცვის, სასამართლოს დამოუკიდებლობის, კორუფციასთან ბრძოლის სფეროებში) სახელმწიფო სახსრებისა და ჩადებული რესურსების ამოგების სწორი გამოყენებისათვის. აქედან გამომდინარე, დიდია IMF-ის მნიშვნელობა. მიუხედავად ამისა, ჩნდება საშიშროება, რომ დროთა განმავლობაში შეიძლება მორალური

ხასიათის სამართლიანი რეკომენდაციები გარდაიქმნას. ამაში იგულისხმება განსხვავებული შეფერილობის (არც რუსეთს და არც ჩინეთს თითით არ მიუთითებენ), ხედმეტად დაწვრილებითი მითითები, რომლებიც ეკონომიკურ განვითარებასთან ნაკლებადაა დაკავშირებული. ბუნებრივია, ასეთი რამ ბადებს ეჭვებს და იწვევს უნდობლობას. ასეთ შემთხვევაში მრავალმხრივი ეკონომიკური დიპლომატიის ჩარევა აუცილებელია. IMF-ს ბევრი რამის გაკეთება მოუწევს, რათა წაყენებული პირობები დაასაბუთოს.

რესურსების გადანაწილების სფეროში IMF იძულებული გახდა თავისი პოლიტიკა შეეცვალა. პირველად, როდესაც მისი ოპერაციები ძირითადად დაკავშირებული იყო გაცვლითი კურსების სტაბილიზაციასთან, ხარჯის ძირითად ნაწილს წევრი-ქვეყნების საწევროები ფარავდა. შემდგომ აღმოჩნდა, რომ საჭიროა ძალზე მნიშვნელოვანი თანხები, რათა კრიზისის პირობებში სასწრაფო და ძვირადღირებული საქმიანობის ხარჯები დაიფაროს ერთდროულად, წილობრივი საწევროების გაზრდასთან ერთად, ე.ი. ფონდის საკუთარი სახსრების ჩამოყალიბებისათვის წევრი-ქვეყნების მიერ გადახდილი თანხები. IMF-ს ბევრ შემთხვევაში მოუწია დიდი სესხების აღება, მას შემდეგ, რაც 1961 წელს დაიდო საერთო შეთანხმება კრედიტების შესახებ.

IBRD-მ ასევე შეიცვალა ორიენტაცია, რადგან დაარსების შემდეგ (1944 წ.) მან მალე დაკარგა შესაძლებლობა, რომ პირვანდელი მიზნისათვის ემსახურა. იგი ომის შემდგომი აღდგენის დაფინანსების *„მარშალის გეგმამ“* ძალიან შეზღუდა. ამიტომ მან შეცვალა თავდაპირველი კურსი და ბანკი მესამე სამყაროს ქვეყნების ეკონომიკური განვითარების დაფინანსებაზე გადაერთო. იძლეოდა სესხებს ძალზე ხანგრძლივი დროით (ბაზარზე ყველაზე ხელსაყრელი პროცენტებით ნასესხები სახსრებიდან, მართალია, უფრო საბაზრო საზომით, ვიდრე ფინანსური დახმარების კრიტერიუმებით), სახელმწიფო მნიშვნელობის მსხვილმასშტაბიანი ობიექტების, ძირითადად, ინფრასტრუქტურის შესაქმნელად, რომელიც ეფექტიანი ეკონომიკის მოთხოვნებს დააკმაყოფილებდა. ნელ-ნელა ოპერაციების სპექტრი შეიცვალა და 1960 წელს დაიწყო უფრო

შეღავათიანი სესხების გაცემა განვითარების საერთაშორისო ასოციაციის სახსრებიდან (მსოფლიო ბანკის ფილიალი), რომელიც ნებაყოფლობითი საწევროებით ივსებოდა. განათლებისა და გარემოს დაცვის განვითარების პროექტების არჩევის კრიტერიუმები მოდიფიცირებული იქნა. მეორე მხრივ, სახსრები ჩაიდო კერძო სექტორის ეკონომიკის- რენტაბელური პროექტების განსახორციელებლად, რისთვისაც შეიქმნა ბანკის სხვა ფილიალი, კერძოდ, საერთაშორისო ფინანსური კორპორაცია (IFC). ეს ცვლილებები ნელა მიმდინარეობდა, მაგრამ 80-იანი წლების დასაწყისში ბანკი მკვეთრად შემოტრიალდა და შემოიტანა სტრუქტურული გარდაქმნების სესხები, რომელიც გათვალისწინებული იყო არა მარტო ინდივიდუალური პროექტებისათვის, არამედ მაკროეკონომიკური გეგმების რეფორმებისათვის; მათთვის შესაძლო დამატებითი სესხების გაცემა, ხანდახან უფრო მცირე მასშტაბებით, გათვლილი იყო ოპერაციების პროგრამის დარგობრივი რეფორმებისათვის და მიზნად ისახავდა მრეწველობის ამა თუ იმ დარგის გამოცოცხლებას. შედარებით ცოტა ხნის წინ, მსოფლიო ბანკმა თავისი ამოცანების წრე გააფართოვა და IMF-ს მსგავსად თავის შეფასებებში ამოსავალ საფუძვლად იღებს არა მარტო ეკონომიკურ მაჩვენებლებს, არამედ მოსახლეობის ცხოვრების დონეს, სიღარიბის დაძლევას, ადამიანის უფლებებს, დემოკრატიას და ისეთ კრიტერიუმებს, რომელიც განსაზღვრავს ეროვნული სუვერენიტეტის დაცვას.

ოპერაციების რიცხვის გაზრდასთან ერთად, ბანკმა შეცვალა დაფინანსების პირობები. ახლა არა მხოლოდ ხანგრძლივი სესხები გაიცემა, არამედ მისი დაფარვის დრო შეიძლება შემცირდეს წელიწადნახევარ – ორ წლამდე. ბანკმა ეკონომიკურ პოლიტიკასთან დაკავშირებით თავის რეკომენდაციებში შესწორებები შეიტანა. კერძოდ, მან ექსპორტის სტიმულირებისა და იმპორტის შენაცვლების პრიორიტეტის პოლიტიკაში ნეიტრალური პოზიცია დაიკავა. ახლა ეს პოლიტიკა მსოფლიო ბაზარზე რენტაბელობის მიღწევაზე არის უფრო ორიენტირებული.

ბრეტონ-ვუდსის შეთანხმებების ორი ძირითადი პირმშოს საქმიანობაში ცვლილებები ერთდროულად მიმდინარეობდა. ორივეს საქმიანობა მიმართული არის იმ ქვეყნების ეკონომიკისაკენ, რომლებიც მძიმე მდგომარეობაში იმყოფებიან და განვითარების გზას დაადგნენ. ცხადია, ამაში იგულისხმება ყველაზე ღარიბი ქვეყნები, რომლებიც ჯერ კიდევ გლობალიზაციის პროცესში არ არიან ჩართულნი. ჩვენს პლანეტაზე მათი როლი აღიქმება, როგორც ერთიანი ეკონომიკური ორგანიზმის ჩამოყალიბებაში შეტანილი წვლილი.

სამართლიანობა მოითხოვს, რომ ამ ორი წამყვანი დაწესებულების გვერდით მოვიხსენიოთ მეორე ეშელონის ორგანიზაციები, რომლებიც სულაც არ ასრულებენ მეორეხარისხოვან როლს. IMF-ს მხარდამხარ თავის საქმეს აკეთებს ***საერთაშორისო ანგარიშსწორების ბანკი***, რომელიც 1930 წელს დაარსდა ამერიკელი ბანკირის ო. იუნგის გეგმის შესასრულებლად (ითვალისწინებდა გერმანიის მიერ სარეპარაციო გადასახადის გაუქმებას მრეწველობაზე, ტრანსპორტის დაბეგვრის შემცირებას, უცხოთის საკონტროლო ორგანოების ლიკვიდაციას და წლიური გადასახადის ოდენობის შემცირებას), მაგრამ აღმოჩნდა რა აუცილებლობის წინაშე, მან შეცვალა კურსი და თავის თავზე სხვა ვალდებულებებიც აიღო. იგი ცენტრალური ბანკების ერთგვარი საერთო ბანკი გახდა, სადაც მათი მმართველების კონფერენციები ტარდება, მუშაობენ ბაზელის კომიტეტისა და ათეულის ჯგუფი წევრები. აქვე არ დაგვავიწყდეს ასევე, რეგიონული განვითარების ბანკები, რომლებიც მსოფლიო ბანკის საქმიანობას განაერცობენ.

არამკვეთრი ცვლილებები ასევე განიცადეს GATT-მა და WTO-მ. პირველ რიგში საუბარია კომპეტენციის სფეროს გაღრმავებაზე. თავდაპირველად GATT ორგანიზაცია არ იყო. 1947 წელს ის დაფუძნდა მრავალმხრივი შეთანხმების საფუძველზე. ბრეტონ-ვუდსში, IMF და IBRD-თან ერთად, GATT ჩაფიქრებული იყო საერთაშორისო ორგანიზაციის შემცველელად, რომელიც ომის შემდგომ წლებში საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობებში მესამე ინსტიტუციონალური ღერძი უნდა ყოფილიყო. ამ ორგანი-

ზაციის პროექტიდან შემორჩა მხოლოდ ხელშეკრულება იმ ინსტრუმენტებზე, რომელიც უზრუნველყოფს საბაჟო გადასახადების სფეროში მოვალეების ვალდებულებებს, რაც ქვეყნებმა პირველი ტურის მოლაპარაკებების დროს მიიღეს. GATT-ის ერთადერთი მუდმივი ატრიბუტი გახდა სამდივნო, მაგრამ მას რაიმე ძალაუფლება არ ჰქონდა. მისი ერთადერთი საამაყო პრეროგატივა იყო განხილვების პროცედურის უფლების დადგენა, შეთანხმებების შეშუშავება ტარიფებსა და საერთაშორისო ვაჭრობის წესების შესახებ, რომელიც შეთანხმებების საერთო მდგომარეობიდან ან სხვადასხვა ეტაპზე მოპლაპარაკებების (აღინიშნება ინგლისური სიტყვა „რაუნდით") დროს მიღწეული კონსენსუსიდან გამომდინარეობდა. მაშასადამე, GATT-ი არ იყო ორგანიზაცია და, მიუხედავად გაერცელებული აზრისა, არ გამოხატავდა გარკვეულ დოქტრინას. მაგალითად, დამფუძნებელ აქტში თავისუფალი საქონლით მიმოქცევის სასარგებლოდ, პირდაპირი არჩევანი არ კეთდებოდა. მასში უბრალოდ განსაზღვრული იყო მოლაპარაკებების პროცედურა და პირობები, რომელიც საჭიროა საერთაშორისო ვაჭრობის ნორმალური ფუნქციონირებისათვის: სრული საჭიროებების ვითარებაში გამოცხადდა მოთხოვნისა და მიწოდების გამჭვირვალობა, საბაჟო გადასახადების შემცირება და დაცვის სხვა საშუალებების გამოყენებაზე შეზღუდვა, უკეთესი ხელშეწყობის სტატუსი, რომელიც ყველა მხარეს ყოველგვარი პირობების გარეშე მიეცა, დაბოლოს, ეროვნული რეჟიმებისადმი პატივისცემა და წევრი ქვეყნების მიმართ ნებისმიერ დისკრიმინაციაზე უარის თქმა. მთლიანობაში GATT-მა შემოიღო ლიბერალური ვაჭრობის რეჟიმი, რომელიც საჭიროების შემთხვევაში მიმართული იყო სავაჭრო პოლიტიკის განსახორციელებლად. თუკი შემდეგში თავისუფალი საქონლგაცვლისათვის ამ რეჟიმში გამოჩნდა გადაულახავი ტენდენცია, ეს უფრო მოლაპარაკების ყველა მონაწილის მისწრაფების ლოგიკური შედეგი იყო, მაგრამ მთავარი მიზეზი მდგომარეობდა იმაში, რომ სხდომის ყველა მონაწილემ საბოლოო ჯამში თავისთვის მომგებიანად ჩათვალა სწორედ ასეთ შედეგებამდე მისვლა.

GATT-ის წესები პრაგმატული და მოქნილი იყო. მისი პრინციპები შესაშური სიმტკიცით გამოირჩეოდა. ამიტომ მისმა წესებმა სათავე დაუდო საკმაოდ ენერგიულ მოძრაობას, რომელიც მიმართული იყო ცალმხრივი ვალდებულებების აღებისა და GATT-ის მოქმედების არეალის გაფართოვებისაკენ. წესები პრაგმატული იყო: არავითარი ვალდებულების თავზე მოხვევა; ყველაფერი ერთსულოვნების, კონსენსუსის ან მოლაპარაკებების საფუძველზე წყდებოდა. სხვათაშორის, ბევრი ძირითადი პრინციპი შერბილდა (შეთანხმდნენ, როგორც უკეთესი ხელშეწყობის, ასევე ეროვნული რეჟიმისაგან ამოეღოთ საქონლის ნებისმიერი კონტინგენტირების უკანონდ გამოცხადება ან ამოღება. განსაკუთრებული უფლებები მიიღეს განვითარებადმა ქვეყნებმა). პრინციპებიდან ამგვარ გადახვევაზე შეთანხმდნენ, ხოლო სხვა დანარჩენ შემთხვევაში მკაცრად იცავდნენ მოლაპარაკების პრინციპს, რაც მათ მაღალ ეფექტიანობას და შედეგიანობას უზრუნველყოფდა. მრავალმხრივობა ურთიერთობებს მეტ ფასს ადებს, ვიდრე ორმხრივი განხილვები, რადგან ასეთ ვითარებაში საერთო შეთანხმებამდე მისვლა უფრო იოლია. საბაჟო გადასახადების დონის გაყინვის პრინციპი ხელს უშლის უკუსვლას, ურთიერთმეგობრობის წესი ვალდებულებებს საჭირო წონას და ხანგრძლივ ხასიათს აძლევს, უკეთესი ხელშეწყობის რეჟიმი თავისთავად უზრუნველყოფს მრავალმხრივობის საფუძველზე შემოთავაზებული დათმობის გავრცელებას და ზრდის იმ ქვეყნების რიცხვს, რომლებიც საბაჟო ბარიერებს აუქმებენ, მაშინაც კი, როცა, ძირითადი მოლაპარაკებები მთავარ წარმომადგენელთა მცირე ნაწილის მონაწილეობით ტარდება (კერძოდ, ეს ეხება შეთანხმებას სოფლის მეურნეობაზე, რომელიც ურუგვაის რაუნდში აშშ-სა და EEC-ს შორის უშუალო მოლაპარაკებების შედეგად იქნა ჩართული). ამასთან ერთად, ეს პრინციპები ბუნებრივად განამტკიცებს დისციპლინას: აღმოცენებული კონფლიქტი დაზარალებული ქვეყნების ვალდებულებებისაგან ნაწილობრივი გათავისუფლებით გვარდება. მათ ეძლევათ შესაძლებლობა, რომ მიყენებული ზარალი აინაზღაურონ და საპასუხო ზომები წონასწორობის დარღვევების ხარისხის შესაბამისად მიიღონ.

GATT-ის სამდივნოს ვალდებულებებში საბოლოოდ შედის მოლაპარაკებათა რაუნდების ორგანიზაცია, მიღწეული შეთანხმებების შესრულების უზრუნველყოფა, სადისკუსიო სხდომებისათვის (panels) მონაწილეების დანიშვნა, რომელიც განსაზღვრავს ოფიციალურ პოზიციას კონფლიქტების შესახებ და მიღებული დოკუმენტების საერთო ცნობებამდე დაყვანა. ამ მოჩვენებითი უბრალოების უკან მიღებული შედეგების ცხოვრებაში გასატარებლად ენერგიული მუშაობა მიმდინარეობს. ეს შედეგები საკმარის საფუძველს იძლევა იმაში დასარწმუნებლად, რომ GATT-ის საქმიანობის სფერო უფრო გაფართოვდეს. არც ის იქნება გამოაკლისი, რომ მის კომპეტენციაში მოექცეს სოფლის მეურნეობის სფეროს საკითხები, რომელთაც არასატარიფო დაბრკოლებებთან, მომსახურებასთან და კაპიტალდაბანდებებთან დაკავშირებით მნიშვნელობა უნდა შეიძინოს. ერთდროულად გაიზარდა GATT-ის წევრთა რიცხვი. თუკი პირველად მის რიგებში მხოლოდ დასავლეთის დემოკრატიის ქვეყნები შედიოდნენ, ამჟამად მათ ყოფილი კომუნისტური სამყაროს ბანაკიდან და მრავალი განვითარებადი ქვეყნებიდან რამდენიმე ქვეყანა შეუერთდა.

გადასვლა GATT-დან WTO-ში მკვეთრ გადატრიალებას არ წარმოადგენდა. ამით მხოლოდ დაწყებული საქმე დასრულდა. მარაკეშში (მაროკო – 1994 წელს. აქ მიღებული შეთანხმებით დაარსდა მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია, რომელიც საქმიანობას შეუდგა მისი ძალაში შესვლის შემდეგ, 1995 წლის 1 იანვარს) მიღებულმა შეთანხმებებმა უარყო საერთაშორისო ვაჭრობის ახალი შემზღუდველი პირობები. მისი წყალობით ერთგვაროვნობა დამკვიდრდა, პირობებს იურიდიული ფორმა მიეცა, ადრე არსებული წესები მოწესრიგდა და კონფლიქტების დარეგულირების მექანიზმი მნიშვნელოვნად სრულყოფილი გახდა.

OECD-სგან განსხვავებით, სადაც ინტელექტუალური მუშაობა მიმდინარეობს და თავის წევრებს არ აკისრებს ვალდებულებებს, IMF და IBRD წარმოადგენენ ოპერატიული მოქმედების ორგანიზაციებს. ისინი წევრი ქვეყნების მითითებით იღებენ ზომებს, მაგრამ საკუთარ ფინანსურ

შესაძლებლობებს ეყრდნობიან. GATT და WTO არის ის ინსტანცია, სადაც მყარდება წესები, რომლებიც უფრო მეტად ზღუდავს ქვეყნების დამოუკიდებულობას, თუნდაც ეს ვალდებულებები კეთილი ნებით იყოს მიღებული. მეორე მსოფლიოს ომის შემდეგ, აშშ-ს კონგრესმა უარი თქვა ჰავანის ქარტიის (1948 წ.) რატიფიკაციაზე იმის შიშით, რომ ეროვნული სუვერენიტეტი შეილახებოდა. კონგრესი არ შემცდარა, რომ მასში რაღაც საშიშროება დაინახა, რომელიც მრავალმხრივი სავაჭრო მოლაპარაკებების პროცესში იმალებოდა, მაგრამ შეცდა, რადგან გადაჭარბებით შეაფასა ამ კომპლექსის ვალდებულებების მიღებისაგან გადახრის შესაძლებლობა.

ყველა ამ ორგანიზაციის საერთო თვისება, რაც მათ ბოლო დროისაგან განასხვავებს, იმაში მდგომარეობს, რომ ისინი უნივერსალურობისაკენ სწრაფი ნაბიჯებით მიემართებინა. ეს დაკავშირებულია მათ როლთან, რომელიც ერთიანი მსოფლიო საბაზრო ეკონომიკის შექმნაში გამოიხატება. ამ ინსტიტუტების წევრად გახდომისათვის საჭიროა იხელმძღვანელონ გახსნილობის, თავისუფალი და რაციონალური მართვის პრინციპებით, სწორედ ეს უდევთ მათ საფუძვლად. ამრიგად, კანდიდატურის განხილვის პროცედურა ნამდვილ მისაღებ გამოცდას ჰგავს და საერთო ეკონომიკური ფასეულობების კომპლექსის მისაღებად მსოფლიო მოძრაობის საფეხურს წარმოადგენს. ხანდახან კანდიდატების მიღება თითქოსდა ჯილდოა იმ დახარჯული ენერგიისათვის, რათა ეკონომიკა შესაბამისობაში მოიყვანონ წაყენებულ მოთხოვნებთან (ტიპიურ მაგალითს წარმოადგენს მექსიკისა და სამხრეთ კორეის OECD-ში შესვლა). ამიტომ შუამდგომლობა ეკონომიკური და პოლიტიკური გარდაქმნების დაჩქარების წახალისების მიზნით კმაყოფილდება. აქ მთავარია, ეს მიდიოდეს სწორი მიმართულებით და საერთო არადამაკმაყოფილებელი მდგომარეობა მხედველობაში ნაკლებად მისაღებია. IMF-მა და IBRD-მ მეორე უპირატესობა მიანიჭეს მიდგომას 1989 წელს, პირველად სსრკ-ს, ხოლო გვიან კი რუსეთის მიმართ. ეს უდაოდ დაეხმარა ამ ქვეყანას, რომ გაეგრძელებინა დაწყებული რეფორმების გზა.

თუ ბრესტონ-ვუდსის კონფერენციაზე IMF და IBRD ითვლიდა 44 წევრს, ამჟამად მისმა რიცხვმა 180-ს გადააჭარბა. WTO-ში არის 132 წევრი (პლუს 29 დამკვირვებელი). თავდაპირველად GATT-ში იყო 23 ქვეყანა. OECD-მ თავისი საქმიანობა ყველა კონტინენტზე გაავრცელა, ხოლო BIS-ის კლუბის წევრები კი ოთხ ათეულს მიუახლოვდა. ამ ორგანიზაციების სტრუქტურის წარმომქმნელი როლი მხოლოდ ახალი წევრების ნაკადით გაძლიერდა. ანალოგიურ პოლიტიკურ ორგანიზაციებთან შედარებით ისინი უმაგალითოდ ოპერატიული და ეფექტიანნი გახდნენ.

აქვე აღვნიშნავთ შემდეგსაც. დასახელებულ ორგანიზაციებში მნიშვნელოვან გადაწყვეტილებებს სახელმწიფოთა შეზღუდული რიცხვი იღებს, რომლებიც არაფორმალურ, ხშირად ოფიციალური სტატუსის არმქონე ჯგუფებს წარმოადგენენ. ეკონომიკური ძალაუფლების სულ ოთხი მსოფლიო ცენტრი არსებობს.

1. ხუთეულის ჯგუფი (დიდი წილობრივი საწევროებით IMF-ს საწესდებო ფონდში – აშშ, იაპონია, გერმანია საფრანგეთი და დიდი ბრიტანეთი).
2. დიდი შვიდეული (ხუთის ჯგუფს დამატებული კანადა და იტალია). რუსეთთან ერთად დიდი რვიანი, მაგრამ ეკონომიკური პრობლემები დიდი შვიდეულის წარმოებაში რჩება.
3. ათეულის ჯგუფი (კრედიტებზე საერთო შეთანხმების ხელმომწერი ქვეყნები – დიდი შვიდეული, ბელგია, ნიდერლანდები, შვეცია და შვეიცარია. სინამდვილეში არა ათი, არამედ თერთმეტი).
4. 3-ის სამუშაო ჯგუფი (WP3), OECD-ს ეკონომიკური პოლიტიკის კომიტეტის ნაწილი), რომლის შემადგენლობა თითქმის ემთხვევა ათის ჯგუფის შემადგენლობას. ამ ჩამონათვალში შეიძლება შეგვეყვანა ევროსაბჭოს ყველაზე მნიშვნელოვანი გადაწყვეტილების მიღების ცენტრები, მაგრამ თავისი არსით და ფუნქციებით ევროსაბჭო განსაკუთრებულ მდგომარეობას იკავებს მთავრობათშორისო ინსტანციებში და მათთან ზუსტ შეჯერებას არ ექვემდებარება.

მოლოდინის საწინააღმდეგოდ, ამ ორგანიზაციების საქმიანობის ანალიზი ნათლად ადასტურებს, რომ მტკიცე ორგანიზაციული სტრუქტურების მქონე ინსტიტუტების სამუდამო არსებობა საჭირო არ არის. მართლაც, მნიშვნელოვანია მათი შემგუებლობა და ადვილად გადაწყობა. OECD-მ, რომელიც თავის არსებობას „მარშალის გეგმას“ უნდა უმადლოდეს, გადაიტანა ეს გეგმაც და GATT-სთვის სავაჭრო მოლაპარაკებების წარმოების გადაცემასაც გაუძლო, რომელსაც თვითონ დაუდო სათავე. IMF ფიქსირებული სავალუტო კურსის გაუქმებით არ გამქრალა, თუ არადა თავის დროზე იგი ამისათვის შეიქმნა. უსაქმოდ არ დარჩა IBRD მას შემდეგ, რაც მსხვილმასშტაბიანი პროექტების პოლიტიკა დაკნინდა. ბოლოს, GATT-მა და WTO-მ თავდაპირველად მოქმედების ვიწრო დარგიდან შეძლეს საზღვრების გაშლა, ვითარდებიან პრაგმატულად პოლიტიკური მოთხოვნილებების მიმართ და სარგებლობენ ხელსაყრელ გარემოებათა დამთხვევით. გარდა ამისა, ეს ანალიზი ადასტურებს, რომ სხვადასხვა ქვეყნების ეკონომიკის ინტეგრაციამ ვერ მოიტანა ერთსახოვანი ცენტრალიზებული და ავტორიტარული ინსტიტუტის შექმნა, რადგან ყველგან პრაქტიკულად მრავალფეროვანი სასარგებლო სტრუქტურები ბატონობს.

ბოლოს, საერთაშორისო ეკონომიკური ორგანიზაციების ძალა ფესვგადგმულია არა მარტო მათზე დაკისრებულ მისიებში, რომ ემსახუროს ეკონომიკურ დიპლომატიას ინსტრუმენტად, არამედ მათზე დავალებულ პასუხისმგებლობაში, რათა ფხიზლად ადევნოს თვალი ეკონომიკური მდგომარეობის ცვლილებებს. აქედან გამომდინარე, მათ ეკონომიკური მიზნების შემუშავებაში მნიშვნელოვანი წვლილი შეაქვთ. ამ თვალსაზრისით ისინი დიდ როლს ასრულებენ, ხოლო ამისათვის ეროვნულ დიპლომატიას სახსრები არ გააჩნია.

ამრიგად, ზემოთქმულის საფუძველზე დავასკვნით: საერთაშორისო ეკონომიკური ორგანიზაციები, როგორც ეკონომიკური დიპლომატიის ინსტრუმენტები, მოწოდებულნი არიან მოაგვარონ სხვადასხვა ქვეყნების ეკონომიკური მდგომარეობა, შეიმუშავონ შესაბამისი სტრატეგია და შეასრულონ ის ამოცანები, რომელთა გადაჭრა ეროვ-

ნულ დიპლომატიურ სტრუქტურებს არ ძალუძთ. ამასთანავე, დასახელებული ორგანიზაციები ეკონომიკური დიპლომატიის გამოყენების ახალ სივრცეს ქმნიან.

§ 2 მსოფლიოს მრავალმხრივობის შედეგად ახალი დიპლომატიის წარმოქმნა და ეკონომიკაში მისი აუცილებლობა

თანამედროვე მსოფლიოს მრავალმხრივობა ახალი მოვლენაა. რა თქმა უნდა, მნიშვნელოვანი საერთაშორისო კონფერენციების მოწვევა გუშინ არ დაწყებულა და თავიდან არც მუდმივმოქმედი საერთაშორისო ორგანიზაციები არსებობდნენ. უდაოდ, მრავალმხრივობას უფრო შორს მიმავალი შედეგები აქვს, ვიდრე რამდენიმე თანამოსაუბრეს შორის მიმდინარე შეხვედრებსა და მსჯელობებს, ვინაიდან, ურთიერთვალდებულებების კომპლექსს ქმნის. მრავალმხრივობის დროს თითოეული დაკავშირებულია სხვა დანარჩენთან, ხოლო ურთიერთდაკავშირებული პარტნიორები ერთმანეთის წინაშე ვალდებულნი არიან და საერთო დადგენილ წესებს მისდევენ. მრავალმხრივობა უწინ არსებული ორმხრივობის საპირისპიროა, როდესაც ურთიერთმოვალეობებით მხოლოდ ორი მხარე იყო დაკავშირებული. ასეთ ნიშანს ატარებდა ცალმხრივობაც, რომლის დროსაც ყველას საკუთარი მოსაზრებებით ისეთი ზომების მიღება შეეძლო, რომ სხვას საქმის კურსში არ აყენებდა.

მრავალმხრივობა არც ისე დიდ ხნის წინ აღმოცენდა და განსაკუთრებულ განვითარებას ეკონომიკაში მიაღწია. რასაკვირველია, მან სხვა სფეროებიც მოიცვა, ასე, სახელდობრ: უსაფრთხოების, ორგანიზებული დანაშაულის, გარემოს დაცვის, ეკონომიკური განვითარების დახმარების სფეროები. მრავალმხრივობა მალე გადაიქცა მრავალპოლუსიანი სამყაროს სასიცოცხლო მექანიზმად, რომლის მოქმედი პირები, მიუხედავად დამოუკიდებლობისა, ერთმანეთთან ნამდვილი ურთიერთვალდებულებით არიან დაკავშირებულნი. სახელმწიფოებს შორის ნორმა-

ლური ურთიერთობების ორგანიზების სახით მრავალმხრივობა, უპირველეს ყოვლისა, ეკონომიკაში დამკვიდრდა და აქ ყველაზე ნაყოფიერი გახდა. იგი საფუძვლად უდევს WTO-ს, OECD-ს და საერთაშორისო ფინანსურ დაწესებულებებს. მრავალმხრივობაზეა დამყარებული რეგიონული წამონაქმნებიც. არც ევროკავშირია გამონაკლისი. უფრო მეტიც, იგი ჩვეულებრივ მრავალმხრივობას გასცდა, რადგან მისთვის დამახასიათებელია ერთიანი საზოგადოების ნიშნები (მაასტრიხტის შეთანხმების პირველი საყრდენი). ამას წევრი-ქვეყნების ეკონომიკის ინტეგრაციის გზაზე დიდი აღტაცებით შესცქერიან.

დიპლომატიის მრავალმხრივობა ტრადიციულ შედგენილობებს ეყრდნობა: საჭირო ინფორმაციის მოპოვება, მოლაპარაკებების წარმოებისა და დოკუმენტების შედგენის უნარი. ამასთან ერთად მან ახალი თვისებებიც შეიძინა.

ერთის მხრივ, წლების განმავლობაში საერთაშორისო ორგანიზაციები განუწყვეტელმა თათბირებმა მუდმივმოქმედ დაწესებულებებად გადააქციეს, რითაც მკვეთრად განსხვავდებიან დიპლომატიური გაცვლების ტრადიციული ინსტიტუტისაგან, სადაც გამოცოცხლების პერიოდს „მკვდარი“ სეზონი ენაცვლება. კაცობრიობა შეეიდა მუდმივი მოლაპარაკებების ეპოქაში, მაგალითად, ვაჭრობის სფეროში, როდესაც GATT-ის ფარგლებში მორიგ ტურებს შორის შესვენებები კეთდებოდა, რომელიც ხელს უწყობდა მიღებული გადაწყვეტილებების კარგად შესწავლას. ამას ბოლო მოუღო ურუგვაის მოლაპარაკებების ეტაპის დაწყებამ, რომელმაც თავის მხრივ დაუსრულებელი სამუშაო დატოვა ისეთ მნიშვნელოვან დარგებში, როგორიცაა: ფინანსური მომსახურება, საზღვაო გადაზიდვები და ბაზისური ტელეკომუნიკაციები. ახლად დაბადებულმა WTO-მ კი უმალვე აიღო თავის თავზე მასალების შეგროვება სამუშაო ძალის მიგრაციის შესახებ და გასული საუკუნის ბოლო წლებში მთელი მსოფლიო აიძულა, რომ ახალი „რაუნდი“ დაენიშნა. სხდომებს შორის ექვსთვიანი შუალედებით მხოლოდ დიდი შვიდეულები აგრძელებს აქტიურ და მძლავრ რიტმში მუშაობას.

მეორეს მხრივ, საელჩოების მყუდრო ბიუროებიდან შეკრებების ფართო დარბაზებში გადანაცვლებამ, უშუალო ურთიერთობებიდან, როდესაც თანამოსაუბრეები ყველაფერს უცებ ამბობენ სინქრონული თარჯიმნების დახმარებით, ტრიბუნებზე გადანაცვლებამ, მეგობრული ნდობიდან ფართო საჯაროობისაკენ გადასვლამ, დიპლომატიას ახალი კვალი დაატყო. დიდ მნიშვნელობას იძენს პროცედურები, რომელშიც ფეხს იკიდებს მოჩვენებითი საპარლამენტო ხერხები და, ამასთან ერთად, ბიუროკრატიული ჩვეულებები. ყოველივე ეს ყველას თვალწინ ხდება. ასეთი საქმიანობა უფრო კანონშემოქმედებით პროცესს წააგავს, ვიდრე – დიპლომატიურს, ვინაიდან დგება ამოცანა, რომ მოლაპარაკებების წესები სანქციების გამოყენებით შეიცვალოს. მიუხედავად ამისა, დიდია სხვაობა პოლიტიკურ ფორუმებს, მგზნებარე საჯარო გამოსვლებსა და ეკონომიკურ სხდომებს შორის, რომელიც ჩვეულებრივ დახურულ კარს მიღმა ტარდება და თავისი სპეციფიკური შინაარსით საიმედოდ არის დაცული ცნობისმოყვარე გაზეთების, ტელევიზიებისა და ჟურნალისტებისაგან. უადგილო არ იქნება რამდენიმე სიტყვა ითქვას ამ თავისებურებებზე, რათა ვნახოთ მათი ანარეკლი ეკონომიკურ დიპლომატიაში.

დავიწყოთ პროცედურების სფეროში დიპლომატიის შესახებ. ამთავითვე მოვიხიშნოთ განსახილველი პრობლემების წრე. ეს იმდენად სადაო საკითხების ჩამონათვალი არ არის, რამდენადაც ყველას მიერ აღიარებული და ყურადსაღები თემების სია. სოფლის მეურნეობა და მომსახურეობა GATT-ის მოლაპარაკებების მხოლოდ მერვე რაუნდზე გახდა განსჯის საგანი. ევროკავშირის ქვეყნები, რომელთაც ტაქტიკური მოსაზრებებიდან გამომდინარე, საფრანგეთი, ამ სულისკვეთებით განაწყობდა, უარს ამბობდნენ სოფლის მეურნეობის საკითხების განხილვაზე, რადგან იცოდნენ, რომ ეს უკვალოდ არ ჩაივლიდა სოფლის მეურნეობის ერთიანი პოლიტიკისათვის. ასევე პრინციპული ხასიათის მოსაზრებით, ევროკავშირის ქვეყნებს არ უნდოდათ აღნიშნული პრობლემის განხილვა აშშ-ის მიერ დაყენებული პოსტულატის საფუძველზე, რომლის თანახმადაც ევროკავშირის საზღვრებში წარმოებული

კომპენსაციის გადახდისაგან განსხვავებით, აშშ-ში სოფლის მეურნეობის მომგებიანობის პირდაპირი მხარდაჭერა გავლენას არ მოახდენდა საერთაშორისო საქონელგაცვლაზე, ვინაიდან ის უშუალოდ არ იყო დაკავშირებული ექსპორტთან და, შესაბამისად, არანაირად არ არღვევდა საერთაშორისო კონკურენციის წესებს. რაც შეეხება დღის წესრიგში მომსახურების საკითხის შეტანას, ამის სურვილი არ ჰქონდათ განვითარებად ქვეყნებს, რადგან შიშობდნენ, რომ ისინი ძლიერ ქვეყნებთან კონკურენციის გაწევას ვერ შეძლებდნენ.

ამასთან ერთად, საერთაშორისო ორგანიზაციების სხდომების დღის წესრიგის გამო, ფარული უთანხმოებები ამ ინსტიტუტების ამოცანების შესახებ ხშირად სხვადასხვა წარმოდგენებს ბადებს. მაგალითად, საჭიროა თუ არა, უცხოური კაპიტალდაბანდებების შესახებ საკითხი, ძირითადად OECD-ს ფარგლებში, ანუ ფორუმზე განიხილებოდეს, რომელიც არადამამძიმებელ, მაგრამ კარგად ორგანიზებულ ვალდებულებებს აწესებს იმისათვის, რომ მომზადდეს ნიადაგი კონსენსუსის მისაღწევად. ამ შემთხვევაში ხსენებული ორგანიზაცია ორიენტაციას იმ ქვეყნებზე იღებს, რომელშიც თავმოყრილია ინვესტიციის ძირითადი წყაროები, ან იგი WTO-ს მუშაობის პროგრამაში უნდა იყოს შეტანილი, რომელმაც უკვე გამოცდილება შეიძინა სავაჭრო საქმეებში და საქმიანობის იმ სექტორებს მოიცავს, სადაც განსაკუთრებულად მკაცრი კონტროლი ხორციელდება. ამ უკანასკნელს ის ნაკლი აქვს, რომ მისი მოქმედების არეალი მეტისმეტად ვრცელია. აქედან გამომდინარე, იბადება კითხვა: ყოველივე ხომ არ დამახინჯდება პოლიტიკური გავლენებით, ან ხომ არ ჩაიძირება სხვა თემების ზღვაში? ანდა მეორე საკითხი: საჭიროა თუ არა კონკურენციის წესების გათვალისწინებით, ურუგვაის „რაუნდის“ ბოლო ეტაპზე ხსენებული „სოციალური მუხლი“ WTO-ს ან შრომის საერთაშორისო ორგანიზაციის ჩარჩოში განიხილებოდეს, სადაც იგი უდაოდ განსაზღვრული სოციალური პოზიციიდან უფრო კარგად იქნებოდა შესწავლილი? როგორც ვხედავთ, წინასწარი განხილვაც კი პრინციპული მნიშვნელობის სიძნელეებთანაა დაკავშირებული.

მოლაპარაკებების მომზადებაში მონაწილეების სიას კიდევ ერთი სირთულე უკავშირდება. მისი შედგენა ინსტიტუციონალური სხდომისათვის იოლია, მაგრამ მას უპირატესი მნიშვნელობა ეძლევა სხვა სახის შეკრებებისათვის, სადაც მოწვეულის მიერ ადგილის დაკავებას არ უნდა ჰქონდეს მეორეხარისხოვანი მნიშვნელობა. ლონდონის 1933 წლის კონფერენციაზე (წარმოდგენილი იყო 66 ქვეყანა) დიდ იმედებს იმიტომ ამყარებდნენ, რომ აშშ, რომელიც პირველი მსოფლიო ომის შემდგომ წლებში ყოველნაირი საერთაშორისო ეკონომიკური თათბირებისგან განზე იდგა, დაიყოლიეს და შეითანხმეს, რომ კონფერენციის მოსამზადებლად, საფრანგეთისა და დიდი ბრიტანეთის საგარეო საქმეთა მინისტრებიც მოეწვიათ. მოცემულ შემთხვევაში მთავარი საკითხი კონფერენციამდე განიხილებოდა, ვინაიდან იგი დაწყებისთანავე დასრულდა.

მოსამზადებელი სამუშაოს მესამე შემადგენელი ნაწილი არის სხდომის მიზნის განსაზღვრა და დასკვნითი დოკუმენტების, ხელშეკრულებებისა და კომუნიკეს მომზადება. სწორედ მაშინ მიმდინარეობს ნამდვილი მოლაპარაკებები მთავარ საკითხებზე, თუ არ ჩავთვლით საბოლოო დაზუსტებებს, რომელიც შეიძლება გაკეთდეს სხდომის მსვლელობის დროს. მნიშვნელოვანი მოლაპარაკებების რაუნდების გამოკლებით, როგორც, მაგალითად, საერთაშორისო ვაჭრობის პრობლემებზე, რომელიც წლების განმავლობაში გრძელდება, შეხვედრები მაღალ დონეზე და საერთაშორისო ინსტიტუტების ყოველწლიური სესიები ძალიან მცირე დროა იმისათვის, რომ მათზე დღის წესრიგსა და ფინალურ კომუნიკეზე ჩამოთვლილი ყველა პუნქტის საფუძვლიანი განხილვა მოვაწყოთ. ამგვარად, არსებითი დისკუსიები წინასწარ ტარდება. აქ ცხადდება ძირითადი პრინციპები, რიტუალის მსგავსი გამეორებები და ფორმალური ბრუნვა ხანდახან სტილისტური დახვეწილობის მწვერვალებს აღწევს და ზოგადი, განსაკუთრებული ოპერატიული მნიშვნელობის არმქონე რეკომენდაციებით შემოიფარგლებიან (ასე იყო ურუგვაის რაუნდის მოლაპარაკებებისას, როდესაც დიდი შეიდეულის ჩქარობდა, რათა დროზე დაესრულებინა სამუშაო, რამაც დიდად არ იმოქმედა დისკუსიების მსვლელობის დაჩქარებაზე).

კონფერენციის დონის გამო ხშირად მეორეხარისხოვანი საკითხების დასმა მნიშვნელოვანია ჩინოვნიკებისათვის, რომლებიც წინასწარ ადგენენ ტექსტს. ამ სიტყვის სრული მნიშვნელობით, იშვიათად მიიღება ისეთი სახის გადაწყვეტილებები, როგორც ეს იყო OECD-ს მიერ კონსენსუსის მიღწევა დაჩქარებული წესით საექსპორტო კრედიტებთან დაკავშირებით მაღალი დონის შეხვედრებზე ვენეციასა და ოტავაში (1980 და 1981 წლები).

ზემოთქმულიდან შეიძლება დავასკვნათ: ამგვარი თათბირები იმდენად მნიშვნელოვანი არ არის, რომ აქ განხილულ საკითხებს ხოტბა შევასხათ, მიღებულ გადაწყვეტილებას საზეიმო ხასიათი მივანიჭოთ, მსგავსად ნამცხვრის კოლოფზე დამაგრებული ლამაზი ბაფთისა. ასე ფიქრი იმას ნიშნავს, რომ ვერ დავინახოთ ამგვარი თათბირების შინაგანი დინამიკა. მათში ერთგვარი სახით ჩანს საპარლამენტო წყობა.

გამოთქმა *„საპარლამენტო დიპლომატია“* შეიძლება ხელოვნური მოგვეჩვენოს, მაგრამ ეს ასე არ არის. იგი გადმოსცემს იმ განსაკუთრებულ ყურადღებას, რომელსაც მრავალმხრივობის საფუძველზე გადასაწყვეტ საკითხებს დიდი კონფერენციები ანიჭებენ.

პირველ რიგში, ეს ყურადღება განპირობებულია სხდომების საკუთარი დინამიკით. მიუხედავად იმისა, რომ მონაწილეებმა წინასწარ მოილაპარაკეს მრავალ საკითხზე, ჩნდება სხვადასხვა აზრები, მხარეები სინჯავენ ძალებს, ეძლევათ შესაძლებლობა, რომ გამოაჩინონ თავიანთი ორატორული მჭერმეტყველება და წარმოაჩინონ კულისებს მიღმა საუბრების წარმოების ხელოვნება. სხდომების მაგიდასთან კეთდება განცხადებები, ყოველი მონაწილე რიგრიგობით გამოდის, თავისუფალი და უშუალო აზრთა გაცვლა უკვე შეუძლებელია, თავისი ნებისადმი კრების უნარს კონკრეტულ მოსაუბრესთან მიდგომის მოძებნის მოხერხება ცვლის. ეს სხვა არაფერია, თუ არა მიდგომა, ვინაიდან კულუარებში შესაძლებლობათა მოსინჯვა იძლევა საშუალებას მოლაპარაკებების მაგიდასთან წინ წაწევისაკენ. აქ კი საერთაშორისო ჩინოვნიკების უკმარისობა არ იგრძნობა. თავისი მდგომარეობის გამო მხარეებმა მოლაპარაკებების ჩავარდნა უნდა აღიქვან რო-

გორც თავიანთი პირადი მარცხი. ყოველმა შეხვედრამ რაღაც უნდა მოგვცეს, დაწყებული მოლაპარაკებები უნდა დასრულდეს, ე.ი. დაგვირგვინდეს შედეგით. გამართლების ასეთი გაგება განსაკუთრებით აშკარაა ინსტიტუტებში, რომელიც პირველ რიგში მოლაპარაკებების ჩატარების ადგილია. როდესაც იმის ნიშნები გამოჩნდა, რომ ურუგვაის რაუნდმა ადგილს ტკეპნა დაიწყო, GATT-ის სამდივნომ პირადი შეხვედრებისა და წინადადებების რიცხვი გაზარდა, რათა მოლაპარაკებების წარმატებისთვის ხელი შეეწყო. ზოგ შემთხვევაში იგი მოლაპარაკებების მთავარი მონაწილეების არაფორმალურ თათბირებს იწვევდა, რათა წინასწარი შედეგებისათვის მიეღწია და ურთიერთობების შეხების წერტილები ეპოვა.

ასეთი კონფერენციების განმასხვავებელი თვისება ისაა, რომ ჯგუფები მსგავსებისა და ინტერესთა ერთობის საფუძველზე ყალიბდება. მაგალითად, ვაჭრობის შესახებ მრავალმხრივ მოლაპარაკებებზე 1986 წელს ჩამოყალიბდა ე.წ. კერნსის ჯგუფი (Cairns Group – აერთიანებს სოფლის მეურნეობის პროდუქციის ექსპორტიორ 19 ქვეყანას), რომელმაც სოფლის მეურნეობის პროდუქციის მსხვილი ექსპორტიორები და თავისუფალი საქონელგაცვლის მომხრეები გააერთიანა. ეს უკანასკნელნი კი უარყოფით დამოკიდებულებას იჩენდნენ ევროკავშირის სოფლის მეურნეობის ერთიანი პოლიტიკის მიმართ. ზუსტად ასე ალაპარაკდა 1963 წელს შექმნილი განვითარებადი ქვეყნების „77“-თა ჯგუფი, რომლის წევრების გაზრდისას მისი გავლენა მცირდებოდა, რადგან მასში ამიერიდან შემავალ 130 ქვეყანას უკვე უწინდელი ინტერესები აღარ აერთიანებდა. აქვე უნდა გავიხსენოთ თხუთმეტი განვითარებადი ქვეყნისგან შემდგარი ჯგუფი (რომელმაც „თხუთმეტთა ჯგუფი“-ს სახელწოდება მიიღო). იგი შეიქმნა 1989 წელს, რათა ხელი შეეწყო ჩრდილოეთსა და სამხრეთს შორის კონსულტაციებისა და თანამშრომლობისათვის იმ განზრახვით, რომ დიდი შვიდეულის პარტნიორი გამხდარიყო. ბოლოს UNCTAD-ის მუშაობის ორგანიზაცია ეფუძნება იმას, რომ მონაწილე ქვეყნები განვითარების დონის და ეკონომიკური წყობილების შესაბამისად იყოფიან ჯგუფებად. დასახელებული ორგანიზაციები არ შეიძლება

მთლიანად საპარლამენტო ჯგუფებს მივაკუთვნოთ, მაგრამ არსებობს ზოგიერთი მსგავსების ნიშანი.

კონფერენციის ბოლო ფაზაში ტარდება მომზადებული დოკუმენტების კენჭისყრა და ხელმძღვანელების არჩევნები. ეკონომიკური მიმართულების ორგანიზაციებში არ არის მიღებული რეზოლუციების კენჭისყრაზე დაყენება. ასე რომ, კულისებს მიღმა თანხმდებიან დაასრულონ მოლაპარაკებები საერთო პოზიციის კონსენსუსით. ამისათვის ხმების დათვლა არის საჭირო და, თუ ხმები მკვეთრად გადანაწილდა, ეს შემთხვევა შეიძლება შევადაროთ იმ პროცედურას, რომელსაც სენატში არჩევისას გადიან და როდესაც საქმე მიდის არჩევნებამდე, ტარდება ნამდვილი საარჩევნო კამპანიები, რომლის მსვლელობისას კანდიდატები ახმოვანებენ საკუთარ პროგრამას, ამაღლებენ თავიანთი მომხრეების საბრძოლო სულისკვეთებას და ცდილობენ დაეჭვებულები გადაარწმუნონ. 1994 წელს *ჯან-კლოდ პეის* – OECD-ის გენერალური მდივნის თანამდებობის ვადის გაგრძელებას მხარი დაუჭირა წევრი ქვეყნების უმრავლესობამ, მაგრამ უარყო აშშ-მ. ამ უკანასკნელმა წამოაყენა რამდენიმე კანდიდატურა კანადიდან, რამაც ცხარე კამათი გამოიწვია. ეს რამდენიმე თვე გაგრძელდა. მომხრეებისა და მოწინააღმდეგეების ძალები თანაბარი აღმოჩნდა. ფეხბურთის ენაზე რომ ვთქვათ, საბრძოლო ფრე გამოცხადდა და უფლებამოსილების ვადა თანაბრად გადანაწილდა ორ მეტოქეს შორის. ასეთივე დაძაბული ბრძოლა მიმდინარეობდა WTO-ს დირექტორის თანამდებობაზე, როდესაც ერთმანეთს დაუპირისპირდა შეერთებული შტატების კანდიდატები ამერიკის კონტინენტიდან და იტალიის წარმომადგენელი რენატო რუჯერო ევროკავშირიდან. მწვავე ბრძოლის პირობებში საბოლოოდ გაიმარჯვა ევროკავშირის კანდიდატმა. თუმცა ევროკავშირის კომისიის პრეზიდენტის თანამდებობაზე *ჟაკ დელორის* მემკვიდრის კანდიდატურა სხვა ფორმით აღიჭურვა, ვინაიდან იგი კონსენსუსს ითვალისწინებდა. მიუხედავად ამისა, ინციდენტი მოხდა იმის გამო, რომ ბელგიის პრემიერ-მინისტრის *ჟან-ლუკ დეენის* კანდიდატურას, თითქმის ყველა წევრ-ქვეყანამ დაუჭირა მხარი. ვეტოს გამო დიდი ბრიტანეთის წარმომადგენლის კანდიდატურამ კი გვერდზე გა-

დაიწია. საჭირო გახდა ახალი კანდიდატურის მოძებნა, რომელსაც ყველა დაუჭერდა მხარს. შედეგად აირჩიეს ლუქსემბურგის მთავრობის მეთაური *ჟაკ სანტერი*. სხვა საერთაშორისო ინსტიტუტების (IMF; განვითარების რეგიონული ბანკები და ა.შ.) ხელმძღვანელების არჩევნებზე მიმდინარეობს ხმებზე ნადირობა, თუმცა აქ მეტოქეობა არცთუ ისეთი აშკარაა და საკითხი კულისებს მიღმა მოლაპარაკებით წყდება. საპარლამენტო და საარჩევნო ბრძოლის მგავსი ატმოსფერო შეიმჩნევა არა მარტო ეკონომიკური ორგანიზაციების მუშაობაში, არამედ მას ადგილი აქვს გაერთიანებული ერების ორგანიზაციაშიც. საკმარისია გავიხსენოთ 1996 წელს გაეროს გენერალური მდივნის პოსტზე ბუტროს გალისათვის უფლებამოსილების გაგრძელების წინააღმდეგ გამოსვლა და დაჟინებით კოფი ანანის არჩევის მოთხოვნა. მაგრამ ყველაზე დიდ აქტიურობას საერთაშორისო ორგანიზაციები ეკონომიკის დარგში იჩენენ. ზუსტად ეკონომიკაში მიმდინარეობს ყველაზე ეფექტიანი მუშაობა და მისი შედეგები ყველასათვის შესამჩნევია, რითაც აიხსნება ის გარემოება, რომ ბრძოლა არჩევნებზე განსაკუთრებულ გამოძახილს იწვევს და საპარლამენტო პრაქტიკის ტრადიციულ გაგებას ნაკლებად წააგავს.

შეიძლება ითქვას, რომ *„ბიუროკრატიული დიპლომატია“* არ შეიცავს უარყოფით აზრს. ტრადიციული დიპლომატია ყოველთვის დაკავებული იყო მრავალნაირი დოკუმენტების შედგენით, როგორიცაა: შეთანხმებები, კონვენციები, მოლაპარაკებები, ოქმები, ხოლო დეპეშების ტექსტების რედაქტირება მათი საქმიანობის გვირგვინს წარმოადგენდა. მაგრამ ეს იყო მცირე ნაწილი საქმიანი დოკუმენტებისა, რომელიც განუწყვეტლივ ჩნდებოდა სხდომათა დარბაზებსა და საერთაშორისო ორგანიზაციათა სამდივნოებში.

ყოველივე ეს ისეთ შთაბეჭდილებას ქმნის, რომ დიპლომატიისათვის დოკუმენტი მხოლოდ ნედლეულს წარმოადგენს. წარმოებს პროექტებზე მუშაობა, არის შემოთავაზებული შესწორებები, იურიდიული წვრილმანები, არგუმენტირებული ტექსტები. თუ წარსული წლების დიპლომატია კონკრეტული ქვეყნით იყო დაინტერესებული, ჩვენი

დროის დიპლომატია უფრო მეტად კაბინეტების ორგანიზაციას ჰგავს. რასაკვირველია, დიპლომატები თვალყურს ადევნებენ თავისი ქვეყნის წარმომადგენლობებს, რომლებიც სახელმწიფოს პოლიტიკურ ინტერესებს გამოხატავენ, მაგრამ დიპლომატებმა ანგარიში უნდა გაუწიონ პროცედურებს, რომელშიც მთავარია იურისდიქცია. საერთაშორისო ორგანიზაცია კი მისი შემადგენელი სახელმწიფოების ჯამი კი არ არის, არამედ მას საკუთარი ცხოვრება გააჩნია.

ხალხმრავალი კრებების დიპლომატიამ თითქმის მთლიანად განდევნა უწინდელ, ვიწრო წრეში საიმედო საუბრების პრაქტიკა. ეკონომიკური დიპლომატიის დისკუსიის დროსაც კი, როცა მონაწილეებს არ აინტერესებთ რეკლამირება, მშვიდად არ წყდება საკითხები, მით უფრო, როდესაც მსჯელობის საგანია ეკონომიკური პრობლემები. საზოგადოება მოითხოვს საქმის კურსში ჩაყენებას, საკითხების საჯარო განხილვას. ასე მაგალითად, სოფლის მეურნეობის საკითხებში წინასწარი შეთანხმებები, რომელიც ურუგვაის ეტაპის დროს *ბლერ ჰაუსში* (აშშ-ს მთავრობის სასტუმრო რეზიდენცია) მოლაპარაკებებისას დაიდო, საფრანგეთის საზოგადოების ცხარე კამათის საგანი გახდა, რადგან ის პრობლემის არსში საზოგადოებრივი აზრის გათვალისწინებას მოითხოვდა. ერთი სიტყვით, მოლაპარაკებების სხდომათა დარბაზის კედლებში ჩაკეტვა შეუძლებელია. დიპლომატებს თვალყურს ადევნებდნენ პრესის წარმომადგენლები და პოლიტიკოსები სატელევიზიო კამერების წინ განცხადებებს აკეთებენ. ეს არა მხოლოდ მრავალმხრივი დიპლომატიის მეთოდების შეცვლის ბრალია, არამედ თანამედროვე მსოფლიოს საინფორმაციო სივრცეში მოქალაქეთა ყოველდღიურ ცხოვრებაზე საერთაშორისო ეკონომიკური დამოკიდებულებების გავლენის შედეგია.

მრავალმხრივობა წარმოქმნის საერთო შეზღუდვებს ანდა სანქციებს. აქ არაფერია გასაკვირი, ასეთია მისი ბუნება.

ყველა დროის დიპლომატია წარმოშობდა საერთაშორისო ქცევის ნორმებს, ოღონდ ადრე ეს იყო ორმხრივი

შეთანხმების შედეგი. ახლა კი გავრცელება ჰპოვა მრავალმხრივმა წესებმა.

სხვა სიახლე აგრეთვე დაკავშირებულია აუცილებელი ნორმების მიღების პროცედურასთან. ბევრი გადაწყვეტილება ან ხმის უმრავლესობით მიიღება, ანდა კონსესუსით.

სხვა სიახლე პირად ანგარიშსწორებას ეყრდნობა და შედგება სანქციების კომპლექსისაგან, რომელიც წესრიგის დამრღვევთა წინააღმდეგ გამოიყენება. კონფლიქტების მოგვარების ამოსავალ წერტილად ე.წ. „სამეული" (panel) ითვლება, სამი დამოუკიდებელი ექსპერტისაგან შემდგარი ჯგუფი, რომლებიც თავიანთ აზრს გამოხატავენ. GATT-*ის დროს* „სამეული"-ს მოხსენებები იგვიანებდა და მხარეები შეიძლება მათ დასკვნებს არ დათანხმებულიყვნენ. ბევრს ექმნებოდა შთაბეჭდილება, თითქოს სავაჭრო პოლიტიკა არ ფლობს ქმედით საშუალებებს, ხოლო ეკონომიკური დიპლომატია ცდილობს იმის სრულად შერყევას, რაც არსებობდა. ამის აღმომფხვრელი მექნიზმები 1994 წლის მარაკეშის შეთანხმების საფუძველზე გაამაგრეს და სრულყვეს. ამ დროიდან საქმის განხილვა, მისი ხანგრძლივობა შეზღუდეს ვადებით, რაც აჩქარებდა მის წინ წაწევას. კონფლიქტურმა სამეულმა ხელოვნური ხასიათი მიიღო. შეიქმნა 7 მოსამართლისაგან შემდგარი საკასაციო ორგანო. 1995-1996 წლებში უკვე ფუნქციონირებდა 68 სამეული. მისი ცალმხრივი მოქმედება ეფექტიანია, რადგან სამეული სწრაფად ახერხებს თვითონ დასაჯოს განაწყენებულები, როგორც ეს ამერიკამ თავის დროზე სავაჭრო კანონის 301 მუხლის საფუძველზე გააკეთა.

აღნიშნული თვალსაზრისით, ევროკავშირს დიდი წარმატებები აქვს. (ევროპის სასამართლოს შეუძლია პასუხისგებაში მისცეს სახელმწიფოები, ხოლო მინისტრთა საბჭოს შეუძლია დამნაშავენი დააჯარიმოს ჯარიმა და ბე გადაიხადონ). გართიანებული ერების ორგანიზაციის პოლიტიკურ ორგანოებს შეუძლიათ ეკონომიკური და სამხედრო სანქციების დადებაც კი, მაგრამ მათ სხვა იურიდიული საფუძველი გააჩნიათ, ვიდრე WTO-ს. მისი სახით ეკონომიკურმა დიპლომატიამ შეუდარებელი ღირსების ინსტრუმენტი შეიძინა.

თავი VIII
ეკონომიკური დიპლომატია და დიპლომატები

§ 1 ეკონომიკური დიპლომატიის მოქმედი პირები მარტოოდენ დიპლომატები[1] არ არიან

საყოველთაოდ ცნობილია, რომ ქვეყნის საგარეო პოლიტიკაზე პასუხისმგებლობა საგარეო საქმეთა სამინისტროს ეკისრება. საგარეო საქმეების მთლიანობიდან გამომდინარე, მისი პრეროგატივა იმაში მდგომარეობს, რომ მხოლოდ იგი არის უფლებამოსილი ხელი მოაწეროს საერთაშორისო ხელშეკრულებებს. ეს სულაც არ ნიშნავს იმას, რომ საგარეო საქმეთა სამინისტრო ასეთი სახის ხელშეკრულების დადების ყველა პროცედურაზე გამონაკლისი უფლებით სარგებლობს. მოლაპარაკებების განაწილება და დოკუმენტებზე ხელმოწერა შეიძლება სხვა დეპარტამენტების დისკუსიისა და შეხლა-შემოხლის საგანიც გახდეს. ასეთი უთანხმოებები ცალკეული შემთხვევების მიხედვით გვარდება. ამ დროს კი, ძველი ტრადიციის შესაბამისად, ყველა ფინანსურ საქმეზე, უფრო ფართო აზრით, ეკონომიკურ საკითხებზე პასუხისმგებლობა ეკონომიკისა და ფინანსთა სამინისტროს აწევს მხრებზე. აქ მხედველობაში გვაქვს მისი მონაწილეობა სავაჭრო რაუნდების მსგავს მრავალმხრივ მოლაპარაკებებზე, რომელიც ეკონომიკური ორგანიზაციების (IMF, WTO, IBRD, UNCTAD და ა.შ.) მიერ დახმარების გაწევის, კაპიტალდაბანდებების დაცვის, გადასახადების დაწესების საკითხებ-

[1] სიმარტივისათვის შემდგომში დიპლომატებს ვუწოდებთ ჩინოვნიკებს, რომლებიც დიპლომატიურ ასპარეზზე მსახურობენ. გვერდზე ვტოვებთ მათ, რომელთაც, მართალია, დიპლომატიური სტატუსი აქვთ, მაგრამ სხვა უწყებებს ან სააგენტოებს ეკუთვნიან. თანაბრად სიტყვათშეწყობა „საგარეო საქმეები" მიეკუთვნება შესაბამის სამინისტროს, როგორიც არ უნდა იყოს ამა თუ იმ ქვეყანაში, მისი ოფიციალური სახელწოდება, ხოლო სიტყვა „ფინანსები" – მონათესავე უწყებებს (მაგ., ეკონომიკა, ბიუჯეტი, საგარეო ვაჭრობა).

შეთანხმების შედეგი. ახლა კი გავრცელება ჰპოვა მრავალმხრივმა წესებმა.

სხვა სიახლე აგრეთვე დაკავშირებულია აუცილებელი ნორმების მიღების პროცედურასთან. ბევრი გადაწყვეტილება ან ხმის უმრავლესობით მიიღება, ანდა კონსესუსით.

სხვა სიახლე პირად ანგარიშსწორებას ეყრდნობა და შედგება სანქციების კომპლექსისაგან, რომელიც წესრიგის დამრღვევთა წინააღმდეგ გამოიყენება. კონფლიქტების მოგვარების ამოსავალ წერტილად ე.წ. „სამეული" (panel) ითვლება, სამი დამოუკიდებელი ექსპერტისაგან შემდგარი ჯგუფი, რომლებიც თავიანთ აზრს გამოხატავენ. GATT-*ის დროს* „სამეული"-ს მოხსენებები იგვიანებდა და მხარეები შეიძლება მათ დასკვნებს არ დათანხმებულიყვნენ. ბევრს ექმნებოდა შთაბეჭდილება, თითქოს სავაჭრო პოლიტიკა არ ფლობს ქმედით საშუალებებს, ხოლო ეკონომიკური დიპლომატია ცდილობს იმის სრულად შერყევას, რაც არსებობდა. ამის აღმომფხვრელი მექნიზმები 1994 წლის მარაკეშის შეთანხმების საფუძველზე გაამაგრეს და სრულყვეს. ამ დროიდან საქმის განხილვა, მისი ხანგრძლივობა შეზღუდეს ვადებით, რაც აჩქარებდა მის წინ წაწევას. კონფლიქტურმა სამეულმა ხელოვნური ხასიათი მიიღო. შეიქმნა 7 მოსამართლისაგან შემდგარი საკასაციო ორგანო. 1995-1996 წლებში უკვე ფუნქციონირებდა 68 სამეული. მისი ცალმხრივი მოქმედება ეფექტიანია, რადგან სამეული სწრაფად ახერხებს თვითონ დასაჯოს განაწყენებულები, როგორც ეს ამერიკამ თავის დროზე სავაჭრო კანონის 301 მუხლის საფუძველზე გააკეთა.

აღნიშნული თვალსაზრისით, ევროკავშირს დიდი წარმატებები აქვს. (ევროპის სასამართლოს შეუძლია პასუხისგებაში მისცეს სახელმწიფოები, ხოლო მინისტრთა საბჭოს შეუძლია დამნაშავეები დააკალდებულოს ჯარიმა და ბე გადაიხადონ). გართიანებული ერების ორგანიზაციის პოლიტიკურ ორგანოებს შეუძლიათ ეკონომიკური და სამხედრო სანქციების დადებაც კი, მაგრამ მათ სხვა იურიდიული საფუძველი გააჩნიათ, ვიდრე WTO-ს. მისი სახით ეკონომიკურმა დიპლომატიამ შეუდარებელი ღირსების ინსტრუმენტი შეიძინა.

თავი VIII
ეკონომიკური დიპლომატია და დიპლომატები

§ 1 ეკონომიკური დიპლომატიის მოქმედი პირები მარტოოდენ დიპლომატები[1] არ არიან

საყოველთაოდ ცნობილია, რომ ქვეყნის საგარეო პოლიტიკაზე პასუხისმგებლობა საგარეო საქმეთა სამინისტროს ეკისრება. საგარეო საქმეების მთლიანობიდან გამომდინარე, მისი პრეროგატივა იმაში მდგომარეობს, რომ მხოლოდ იგი არის უფლებამოსილი ხელი მოაწეროს საერთაშორისო ხელშეკრულებებს. ეს სულაც არ ნიშნავს იმას, რომ საგარეო საქმეთა სამინისტრო ასეთი სახის ხელშეკრულების დადების ყველა პროცედურაზე გამონაკლისი უფლებით სარგებლობს. მოლაპარაკებების განაწილება და დოკუმენტებზე ხელმოწერა შეიძლება სხვა დეპარტამენტების დისკუსიისა და შეხლა-შემოხლის საგანიც გახდეს. ასეთი უთანხმოებები ცალკეული შემთხვევების მიხედვით გვარდება. ამ დროს კი, ძველი ტრადიციის შესაბამისად, ყველა ფინანსურ საქმეზე, უფრო ფართო აზრით, ეკონომიკურ საკითხებზე პასუხისმგებლობა ეკონომიკისა და ფინანსთა სამინისტროს აწევს მხრებზე. აქ მხედველობაში გვაქვს მისი მონაწილეობა სავაჭრო რაუნდების მსგავს მრავალმხრივ მოლაპარაკებებზე, რომელიც ეკონომიკური ორგანიზაციების (IMF, WTO, IBRD, UNCTAD და ა.შ.) მიერ დახმარების გაწევის, კაპიტალდაბანდებების დაცვის, გადასახადების დაწესების საკითხებ-

[1] სიმარტივისათვის შემდგომში დიპლომატებს ვუწოდებთ ჩინოვნიკებს, რომლებიც დიპლომატიურ ასპარეზზე მსახურობენ. გვერდზე ვტოვებთ მათ, რომელთაც, მართალია, დიპლომატიური სტატუსი აქვთ, მაგრამ სხვა უწყებებს ან სააგენტოებს ეკუთვნიან. თანაბრად სიტყვათშეწყობა „საგარეო საქმეები" მიეკუთვნება შესაბამის სამინისტროს, როგორიც არ უნდა იყოს ამა თუ იმ ქვეყანაში, მისი ოფიციალური სახელწოდება, ხოლო სიტყვა „ფინანსები" – მონათესავე უწყებებს (მაგ., ეკონომიკა, ბიუჯეტი, საგარეო ვაჭრობა).

ზე ტარდება. ამ ფართო დარგების მუშაობაში საგარეო საქმეთა სამინისტროს თავისი წვლილი შეაქვს და ნერგავს იმის რწმენას, რომ მისი მონაწილეობა უფრო მეტად გაიზრდება, თუმცა ეს ხშირად დაძაბულობის მიზეზი ხდება. როგორც არ უნდა იყოს, მთავარ როლს ფინანსთა სამინისტროები ასრულებენ (ცალკეულ შემთხვევებში, ეკონომიკის ან საგარეო ვაჭრობის) და ყველაზე ხშირად ისინი აწერენ ხელს დოკუმენტებს. აქ ეკონომიკური დიპლომატიის მდგომარეობა განსაკუთრებულია, რადგან იგი ორ დონეზე ვლინდება: ერთი მხრივ, მისი მოქმედი პირი არის მხოლოდ დიპლომატი, მეორეს მხრივ, მასზე მონოპოლიური უფლება საგარეო საქმეთა სამინისტროს არ ეკუთვნის.

*

* *

ეკონომიკური დიპლომატიის ყველა საქმეს არცერთი სახელმწიფო არ ავალებს მხოლოდ დიპლომატებს. იგი ამ საქმეებს სხვადასხვა სამსახურებს შორის ანაწილებს და საგარეო ეკონომიკური პოლიტიკის დარგში მის წინაშე მდგარი ამოცანების გადასაწყვეტად ყველაზე ხელსაყრელ საშუალებებს ეძებს. სახელმწიფოს, როგორც ეროვნული სუვერენიტეტის გარანტს, გადაწყვეტილებების მიღების მონოპოლია ეკუთვნის. მიუხედავად ამისა, საერთაშორისო არენაზე ჩნდებიან და სულ უფრო და უფრო მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ ახალი მოქმედი პირები, ხელისუფლების ადგილობრივი ორგანოები, არასამთავრობო ორგანიზაციები და საწარმოები. მართალია, ისინი უფლებამოსილნი არ არიან ჩაერიონ ეკონომიკური დიპლომატიის სფეროში, მაგრამ მათი საქმიანობა, ასე თუ ისე, მაინც სახელმწიფოთაშორის ურთიერთობებზე აისახება.

სახელმწიფოს შიგნით დიპლომატიით, განსაკუთრებით ეკონომიკური დიპლომატიით, დღეს არა მხოლოდ დიპლომატები არიან დაკავებულნი. ეს, უპირველეს ყოვლისა, ზემოთ აღნიშნული ცვლილებების შედეგია. კავშირებისა და გადაადგილების გამარტივებამ, პოლიტიკურ ხელმძღვანელთა სურვილმა, რომ ყველაფერზე ჰქონდეთ

საკუთარი მოსაზრება[2], უფრო მეტად შეუწყო ხელი პირადი კავშირების დიპლომატიის დამკვიდრებას, რაც ხშირად საჭიროა დაუყოვნებელი გადაწყვეტილებების მისაღებად, ვინაიდან კრიზისი არ მოიცდის. ლიდერები უცერემონიოდ ურეკავენ ერთმანეთს, ხედებიან მეგობრულ ვითარებაში და ასეთი ურთიერთობა საგარეო საქმეთა სამინისტროსა და საელჩოების ჩვეულებრივ დიპლომატიურ არხებს თავგზას უბნევს. ამის გამო გასაკვირი არ არის დიპლომატების უარყოფითი დამოკიდებულება მსგავსი ნოვაციებისადმი. ამ საკითხზე საკუთარი აზრი გამოთქვა XV საუკუნეში ფილიპ დე კომინმა[3], XVIII საუკუნეში ფრანსუა დე კალიერმა[4] და XX საუკუნეში ჰაროლდ ნიკოლსონმა[5].

მნიშვნელოვანი ცვლილებები განიცადა ასევე ეკონომიკური დიპლომატიის თემებმაც. ღრმა ძიების გარეშეც ადვილად შევამჩნევთ, რომ სულ მცირე დროში მათ ღრმა სპეციალიზაცია განიცადეს. კონიუნქტურის საფუძვლიანი ანალიზი დიდი გამოცდილების მქონე ეკონომისტებს შეუძლიათ, რომლებიც ხანგრძლივად აკვირდებიან ძირითად მაჩვენებლებს. დახმარების პროგრამა საჭიროებს

---

[2] ცნობილია მარგარეტ ტეტჩერის უნდობლობა საგარეო საქმეთა სამინისტროსადმი, რითაც აიხსნება მის მიერ უმაღლეს დონეზე შეხვედრებისადმი უპირატესობის მინიჭება.

[3] „ორი თავმომწონე დიდებული, რომელთაც კეთილი პირადი ურთიერთობის დამყარება სურთ, არასოდეს უნდა შეხვდნენ ერთმანეთს პირადად, არამედ, საჭიროა, კეთილგონიერი და ბრძენი წარგზავნილის საშუალებით ურთიერთობდნენ. (De Communes P. Mémoires, vol. I, p. 121) სინამდვილეში, იმ დროს მსგავსი შეხვედრები საშიში იყო, ხოლო ფილიპ დე კომინმა იცოდა თავისი სიტყვის ფასი: ის იყო პერონში 1468 წელს, როცა შარლ გულადმა მასთან მისული მეფე ლუი XI დაატყვევა.

[4] «Comment se mettre d'accord avec les Souverains». ეს წიგნი („როგორ ვაწარმოოთ მოლაპარაკებები ხელმწიფეებთან") გამოიცა პარიზში 1716 წელს. რუსულად ითარგმნა 1757 წელს («Каким образом договариваться с Государями») 2001 წელს ხელახლა გამოიცა მოსკოვში (Москва, 2001).

[5] Nicolson Harold. Diplomacy. Oxford: Oxford University Press. 1939. 3-e edition, 1969. – გვ.32.

მომლაპარაკებლებს, რომელთაც ფინანსური ხარჯთაღრიცხვების შედგენის გამოცდილება აქვთ. იგივე შეიძლება ითქვას სატარიფო საკითხებზეც, განსაკუთრებით მას შემდეგ, როცა ის გასცდა გლობალური დონის ბაჟის შეფასების საზღვრებს, ხოლო დისკუსია საბაჟო სამსახურის ტექნიკურ დეტალებზე და ამა თუ იმ არასატარიფო ბარიერის გამოყენების შესახებ უფრო გაღრმავდა. კაპიტალის ბრუნვა, საგადასახადო სისტემა, სოფლის მეურნეობის მხარდაჭერის მეთოდები, საქმიანობის დაფარული დეტალები, რომელიც ზიანს აყენებს გარემოს (შემოვიფარგლოთ ამ მაგალითებით) ცოდნას და გამოცდილებას საჭიროებს, რომელსაც დიპლომატები ვერ შეიძენენ მათ მიერ მიღებული სპეციფიკური განათლების ან პროფესიული საქმიანობის მსვლელობაში.

საჭიროა სპეციალისტები არა მხოლოდ ამა თუ იმ კონკრეტულ თემაზე მასალის შესაგროვებლად და მათი კომპონენტების შესაფასებლად, ან ადმინისტრაციასთან ფართო თანამშრომლობის მოსაგვარებლად, რისი აუცილებლობაც ყოველდღიურად იჩენს თავს, არამედ იმისათვის, რომ მოლაპარაკებებს უხელმძღვანელონ. სინამდვილეში, ეკონომიკური სამინისტროებისა და მათი ორგანოების მუშაობა სულ უფრო და უფრო საერთაშორისო საქმიანობის მიმართულებას იძენს. ყველა ამ უწყებას თავისი საერთაშორისო განყოფილებები, საერთაშორისო სამსახური, ზოგჯერ საერთაშორისო დეპარტამენტიც აქვს. აქვე დავამატებთ იმასაც, რომ ევროკავშირის სამსახურებს თავისი კომპეტენციის ფარგლებში თითქმის ყოველთვის საერთო ევროპული მნიშვნელობის საკითხებზე მუშაობა ეკისრებოდათ.

ურთიერთობების დანაწევრება უამრავ არადიპლომატიურ არხებად სახელმწიფო ხელისუფლების შტოებს შორის კიდევ უფრო შორს წავიდა. საწარმოების მსგავსად, ადმინისტრაციები მუდმივად საჭიროებენ კავშირების დამყარებას თავის უცხოელ კოლეგებთან, რომლებიც ყოველთვის ოფიციალური შეხვედრების გრაფიკში არიან ჩართულნი. ახლა ეს საყოველთაოდ ცნობილი მოლაპარაკებების სახით კი არ წარმოებს, არამედ – ჩვეულებრივად ტელეფონის, ტელეტაიპის ან ფოსტის საშუალებით. ჩვეულებად იქცა კოლეგებთან მოთათბირება, განსაკუთრებით, თუ ისინი საქმიანობის მსგავს სფეროებში არიან ჩაბმულნი, მაგალითად, როგორც ეს ხდება ევროკავშირში. უფრო მეტიც, კონტაქტები ხშირად სცილდება ინფორმაციის უბრალოდ გაცვლის ჩარჩოებს და მაშინ საგარეო საქმეთა სამინისტროს გვერდის ავლით პოზიციების დაახლოება ხდება. ამ რიგის მოვლენებს მიეკუთვნება ევროკავშირის მინისტრების ეგრეთ წოდებული „არაფორმალური“ თათბირები. ეს არაფორმალურია არა მხოლოდ თარიღის, ადგილისა და მომზადების მხრივ, (როგორც „ფორმალური“ შეხვედრები იმავე სახის ჩრუნვასთან არის დაკავშირებული), არამედ ერთი და იგივე უწყების კოლეგების, სამინისტროების, კერძოდ, საგარეო საქმეთა სამინისტროს გვერდის ავლით ჩატარების თვალსაზრისით.

შეიძლება ადვილად გავუგოთ იმ დიპლომატებს, რომლებიც უარყოფითად ეკიდებიან ისეთ მრავალფეროვან შეხვედრებს, რომელზეც არ იწვევენ და მათ შესახებ ყოველთვის დროულად არ აცნობებენ. ბუნებრივია, ასეთი შეხვედრების დროს შეიძლება დაიდოს გარიგებები, რომელიც დიპლომატებს მომხდარი ფაქტის წინაშე აყენებს. აქ გამორიცხული არ არის, რომ ვიწრო უწყებრივი ალიანსები შეიქმნას, რის გამოც შეიძლება ბზარები გაჩნდეს პოზიციაში, რომელიც სახელმწიფოს გარე სამყაროში უკავია და რომლის ინტერესების დაცვა უშუალოდ დიპლომატების მოვალეობას შეადგენს. მიუხედავად ამისა, წინ ვერავინ აღუდგება პირადი ურთიერთობების დამყარებას და შესაბამისად მის გამრავლებას. ასეთი სახის კავშირის ღირსება უბრალოებაში, სიმარტივეში, ოპერატიულობასა და ეფექტიანობაში მდგომარეობს. ამგვარად, უპრიანი იქნებოდა დიპლომატთა ამოცანებისა და იმ მეთოდების გადასინჯვა, რომლითაც როგორც საშინაო, ასევე საგარეო პოლიტიკაში შეთანხმებებს აღწევენ.

ამის საჭიროება მეტად დიდია, რადგან ეკონომიკურმა დიპლომატიამ შეიძლება დაისახოს ისეთი მიზანი, რომელიც ქვეყნის საგარეო ურთიერთობების პოლიტიკისათვის უცხოა და საგარეო საქმეთა სამინისტროსთან შეხების წერტილები არა აქვს. ასე, მაგალითად, საწარ-

მოების ინტერნაციონალიზაცია, ან საერთაშორისო ორიენტაციის ყალიბში უცხოური კაპიტალის მოზიდვა, რომელიც შიდაეროვნული მიზნების მისაღწევად საზღვარგარეთ გარკვეულ ქმედებებს მოითხოვს. ეს ზომები არ ეფუძნება ორმხრივ ურთიერთობებს და არ უკავშირდება იმ პოლიტიკას, რომელსაც ცალკეული სახელმწიფო ან საერთაშორისო ორგანიზაცია ახორციელებს. საფრანგეთში ე.წ. „უცხოური კაპიტალდაბანდებების დელეგაციას“ დაევალა, რომ მოეზიდა უცხოური საწარმოები და დახმარებოდა მათ მოწყობაში. დელეგაციის ადგილი ეკონომიკისა და ფინანსების სამინისტროშია, ხოლო მისი ხელმძღვანელი განსაკუთრებულ დავალებათა ელჩის რანგითაა აღჭურვილი, მაგრამ მას საქმე მთავრობასთან კი არა აქვს, არამედ უფრო საწარმოებთან, ბანკებთან და კონსულტანტებთან, ანუ იმათთან, ვინც ძირითადად კაპიტალდაბანდებებთანაა დაკავშირებული. ეს გარკვეულწილად საწარმოების მხარდაჭერასაც ეხება. თუ მხედველობაში არ მივიღებთ ძალიან დიდ კონტრაქტებს, კაპიტალდაბანდებების გავლენა ორმხრივ ურთიერთობებზე არც თუ ისე გასაგებია და ეკონომიკური დიპლომატია მასში ძირითად აზრს საწარმოების ინტერნაციონალიზაციის თვალსაზრისით ხედავს.

ეკონომიკური დიპლომატიის ახალი მოქმედი პირები ***სახელმწიფო აპარატის ფარგლებს გარეთ*** ჩნდებიან.

პირველ რიგში, ესა არის საწარმოები და ამაში ახალი არაფერია. მთელი ისტორიის მანძილზე საწარმოები ეროვნული დროშის ქვეშ მხარს უჭერდნენ უცხოეთის სახელმწიფოების ხან საზღვაო გზების ამთვისებელ გემთმფლობელებს, ხან კოლონიებში საკუთარი საქმის წამომწყებ ვაჭრებს, ხან არხების მშენებლებს, ხან საავიაციო და ნავთობმომპოვებელ კომპანიებს. ამასთან დაკავშირებით ამჟამინდელი სიახლე იმაში მდგომარეობს, რომ საწარმოები, როგორც ადრე, ისე მჭიდროდ არ არიან დამოკიდებული სახელმწიფოთაშორისო ურთიერთობებზე. რა თქმა უნდა, საწარმოებს ზოგჯერ უჩნდებათ სურვილი, რომ გადაწყვეტილებების მიღებაში თავიანთი როლი შეასრულონ და ხელისუფლებას დაცვას სთხოვენ. არც თუ ისე შორეული ისტორია ზეწოლისა და ამ სახის

კონფლიქტების ბევრ მაგალითს იძლევა. საკმარისია გავიხსენოთ აშშ-ს პრეზიდენტის ბილ კლინტონის მითითება შესაძლო სავაჭრო ომზე, თუ ბრიუსელში კომისია „ბოინგისა“ და „მაკდონელ დუგლასის“ გაერთიანების წინააღმდეგ გამოვიდოდა. საწარმოებმა ძირითადად ისწავლეს სახელმწიფოების გარეშე ურთიერთობები, ვინაიდან მოკავშირე-პარტნიორებთან მათი კავშირები საზღვრებს სცილდება და პრეფერენციული ურთიერთობების საერთო ინტერესების სისტემას ქმნის, რომლის სიმტკიცე სახელმწიფოებს შორის დამყარებული ურთიერთობების ტოლფასია. 90-იანი წლების ბოლომდე ინგლისელი მეანაბრეების მისწრაფება აშშ-ს კაპიტალისადმი იმით აიხსნება, რომ ერთიანი ევროპის შექმნისადმი ბრიტანეთის მთავრობის გაგება სულ სხვაგვარი აღმოჩნდა, ვიდრე მოელოდნენ. ეს მაშინ, როცა ბრიტანეთის ვაჭრობის დიდი ნაწილი ევროპის თანამეგობრობასთან იყო დაკავშირებული. ახლა საგანს სხვა კუთხით შევხედოთ. 80-იანი წლების მეორე ნახევარში დიდმა ბრიტანეთმა გადაწყვიტა, რომ მანჭანათმშენებლობაში იაპონური კაპიტალი დაეშვა. ბუნებრივია, ამით ხელისუფლებამ იაპონური კაპიტალის შემოსვლას მხარი ევროპის სხვა ქვეყნების საწინააღმდეგოდ დაუჭირა. ეს უკანასკნელნი შეშფოთდნენ, რადგან ამაში საკუთარი საავტომობილო მრეწველობის საფრთხე დაინახეს. მას შემდეგ, როცა ***ევროპის კომისია*** ოდნავ შეეწინააღმდეგა „ბოინგისა“ და „მაკდონელ დუგლასის“ შერწყმას, ორივე ამერიკული კომპანიის სუბმოიჯარეები, პრეზიდენტ კლინტონის მსგავსად, ყალყზე დადგნენ. ბოლოს და ბოლოს, საწარმოებს შეუძლიათ, რომ საგარეო ეკონომიკური პოლიტიკის აგენტებად გამოვიდნენ. მაგალითად, ეს ეხება იმათ, ვინც აუმხედრდა აშშ-ს განზრახვას ჰელმს-ბერტონის[6] და ამატო-ჯილმენის[7] კანონის

[6] ამ კანონის საფუძველზე 1996 წლიდან აშშ-ს სასამართლოს უფლება აქვს სისხლისსამართლებრივი დევნა განახორციელოს იმ უცხოელი ინვესტორის მიმართ, რომელიც კუბაში ქონებას შეიძენს.

[7] 1997 წელს მიღებული ამ კანონის საფუძველზე სანქციები გათვალისწინებულია იმ სახელმწიფოს მიმართ, რომელიც და-

მიღებით, რომლებიც ეროვნულ საზღვრებს გარეთ აშშ-ს კანონმდებლობას ავრცელებდა და მის ამ ცალმხრივ ქმედებებს არა მხოლოდ სიტყვიერად შეეწინააღმდეგნენ. 1997 წლის სექტემბერში ფრანგულმა კომპანია „ტოტალმა“ ირანთან გაზის მიწოდებაზე მსხვილი გარიგება დადო და შევიდა კავშირში რუსეთისა და მალაიზიის ფირმებთან – „გაზპრომთან“ და „პეტრონასთან“. დარწმუნებით შეიძლება ვთქვათ, რომ საწარმოთა კავშირი ხელს უწყობს მთავრობების დაახლოებას. ვფიქრობთ, ეს უფრო სწორია, ვიდრე საწინააღმდეგო ვამტკიცოთ.

მეორე მხრივ, თანამედროვე მსოფლიოში უფრო და უფრო მეტი არასამთავრობო ორგანიზაციები, მოქმედებისა და ინტერესის ჯგუფები ჩნდებიან, რომლებიც სხვადასხვა სფეროებში საქმიანობენ ან რომელიმე პოლიტიკას ავითარებენ. ასეთთა რიცხვს მიეკუთვნება, მაგალითად, „წითელი ჯვარი“ და „ექიმები საზღვრებს გარეშე“ ანდა „ოკსფამი“, რომელთაც თავიანთი ძალისხმევა ჰუმანიტარულ საქმიანობას მიუძღვნეს. მსგავს ჯგუფებს განეკუთვნებიან ორგანიზაციები „გრინფისი“, „ბუნების დაცვის მსოფლიო ფონდი“ ან „კორუფციასთან ბრძოლის საერთაშორისო საჯაროობის ორგანიზაცია“. ცხადია, ასეთი საზოგადოებრივი მოძრაობები პოლიტიკოსებს სხვადასხვა ქმედებებისაკენ უბიძგებენ. მართალია, ეკონომიკურ დიპლომატიას დასახელებული ორგანიზაციების საქმიანობაზე მონოპოლია არა აქვს, მაგრამ ბევრ რამეს იგი უძღვება. ეს განსაკუთრებით გარემოს დაცვას ეხება. ასე, მაგალითად, რიო-დე-ჟანეიროს უმაღლესი დონის შეხვედრაზე ეკოლოგთა ასოციაციებმა, ფეხბურთის გუნდის დუბლების მსგავსად, პარალელური შეხვედრები მოაწყვეს უმაღლეს დონეზე, რათა სააშკარაოზე გამოეტანათ, მათი აზრით, კულისებს მიღმა მიღწეული წინასწარი შეთანხმებები და ოფიციალური შეხვედრების მონაწილეთა სუსტი მცდელობები. ასეთი ზეწოლა ყველა დროში ხდებოდა (საკმარისია, გავიხსენოთ საუკუნეების მიჯნაზე კოლონიური ლიგის როლი უცხო ქვეყნების ექსპანსიაში).

დანაშაულებული იქნება საერთაშორისო ტერორიზმის მხარდაჭერაში. ასევე სანქციები ემუქრება ნებისმიერ უცხოურ კომპანიას.

განსხვავება მხოლოდ პლანეტის მასშტაბით ძალების გაერთიანებაში მდგომარეობს და, ასე ვთქვათ, ამას უნივერსალიზაცია გვავალდებულებს.

მესამე, ადგილობრივი ასოციაციების შექმნა გარდაუვალი პროცესია. ეკონომიკურმა დიპლომატიამ რაც უფრო მეტად შეაღწია საზოგადოებრივ ცხოვრებაში, მით უფრო გარდაუვალი გახდა პრობლემებთან შეჯახება, რომელიც ადგილობრივი ასოციაციების საქმიანობას ეხება. ეს ხდება არა მხოლოდ ფედერალური მოწყობის სახელმწიფოებში, როგორიცაა აშშ, გერმანია, ბრაზილია, ბელგია და ესპანეთი, არამედ უნიტარულ სახელმწიფოებშიც, რადგან ყველა ისინი ძალაუფლების დეცენტრალიზაციის პოლიტიკას ატარებენ. ამ მიმართულებით მოქმედება ნაკლებად შეეხო ფინანსურ, საბაჟო და მაკროეკონომიკურ საქმიანობას, რადგან ორივე ყველგან ძლიერ ცენტრალიზებულია. ექსპორტის მხარდასაჭერად მიმართულმა საწინააღმდეგო საქმიანობამ ამ ტენდენციის შედეგები განსაკუთრებით გამოსცადა უცხოური ინვესტიციების მოძიების, ადგილობრივი გადასახადებისა და სახელმწიფო შესყიდვების სფეროში. ამგვარად, დეცენტრალიზებული ორგანიზაციების მიერ საერთაშორისო შეთანხმებების შესრულება მზარდ პრობლემას ქმნის. ეს საკითხი უკვე მარაკეშის შეთანხმებების დროს წარმოიშვა, რადგან შექმნილმა სიძნელებმა OECD-ს ჩარჩოებში კაპიტალდაბანდების შესახებ მრავალმხრივი ხელშეკრულების გაფორმება შეაფერხა. გერმანიის ფედერალური მიწების უფლებამოსილება ნაწილობრივ ნათელს ჰფენს ამსტერდამის ხელშეკრულების (1997 წ.) დადების დროს გერმანიის სიფრთხილეს ევროკავშირის ინსტიტუტების რეფორმის საკითხში. დღეს უკვე აუცილებელია კონსულტაციების ჩატარება დეცენტრალიზებულ წარმონაქმნებთან და, ალბათ, დადგება დრო, როცა აუცილებელი გახდება მათი ჩართვა მოლაპარაკებების მონაწილეთა რიცხვში. მათ შეუძლიათ მიიღონ ზომები, რომლებიც საერთაშორისო თანამეგობრობაზე ისე მოახდენს გავლენას, როგორც ეს ახლა აშშ-ში ხდება, სადაც ადგილობრივმა ხელისუფლებამ საკუთარი ინიციატივით თავის თავს უცხო სახელმწიფოების წინააღმდეგ სანქციების გამოყენების უფ-

ლება მიანიჭა. ასე, მაგალითად, მასაჩუსეტის შტატმა, ალამედას საგრაფომ (კალიფორნიის შტატი) და ცხრა მუნიციპალიტეტმა არჩევით შესყიდვებზე მიიღო დადგენილება, რომელიც მიმართულია იმ საწარმოების წინააღმდეგ, რომლებიც ბირმასთან ვაჭრობენ. ნიუ-იორკის და ნიუ-ჯერსის შტატებმა ებრაული ავუარების პრობლემასთან დაკავშირებით შვეიცარიის წინააღმდეგ სანქციებს მიმართეს. სხვა სტრუქტურები სწავლობენ სანქციების გამოყენების შესაძლებლობას იმ ქვეყნების წინააღმდეგ, რომლებიც სათანადოდ ვერ უზრუნველყოფენ ადამიანის უფლებების დაცვას და რწმენის თავისუფლებას. ევროკავშირში რეგიონები უკვე საერთო პოლიტიკის განხორციელებაში ჩაერთვნენ. ჯერ კიდევ 1985 წელს დამყარდა პირდაპირი კავშირები ხმელთაშუაზღვის პროგრამებთან, სტრუქტურული და შეთანხმებული მოქმედების ფონდებთან. მაასტრიხტის შეთანხმებების საფუძველზე რეგიონების კომიტეტები დაარსდა. ამგვარად, მათ გადაინაცვლეს ბრიუსელის კომისიის მუდმივი პარტნიორების თანრიგში (მუშაობენ ასევე კერძო ჯგუფებთან, რომლებიც ვინმეს ინტერესებს წარმოადგენენ). შეიძლება ევროკავშირი წინ უსწრებს მოვლენებს, მაგრამ უნდა ვაღიაროთ, რომ მის შემთხვევაში საგარეო და საშინაო საქმეებს შორის განსხვავება უფრო უმნიშვნელოა, ვიდრე სხვა შემთხვევებში.

აქვე შევნიშნავთ, რომ ადრინდელი, გარკვეულწილად სწორხაზოვანი ურთიერთობების ნაცვლად, ეროვნულ და უცხოურ ხელისუფლებებს შორის ჩამოყალიბდა კონსულტაციების და თანამშრომლობის რთული მექანიზმები, რომელიც აერთიანებს ზოგადეროვნული და ადგილობრივი ადმინისტრაციების, ექსპერტების, პროფესიული კავშირებისა და სხვადასხვა სახის ასოციაციების სულ უფრო მზარდ რიცხვს. ისინი არა მარტო ურთიერთობენ უმაღლეს დონეზე, არამედ სხვა ქვეყნების ანალოგიურ სამსახურებთან ნებისმიერ დონეზე ამყარებენ კავშირებს. წმინდა ტექნიკური მიზეზების გამო ადმინისტრაციული ვერტიკალის სხვადასხვა საფეხურზე დიპლომატიურ სამსახურებს უკვე წარმომადგენლობაზე და სახელმწიფო აპარატებს შორის ურთიერთობებზე მონოპოლია არა აქვთ.

§ 2 საგარეო საქმეთა სამინისტროებს ეკონომიკურ დიპლომატიაზე მონოპოლია არ აქვთ

საერთაშორისო ურთიერთობების დარგების გაფართოებამ მრავალგვარი ქვეუწყებები წარმოშვა. ამის შედეგად წარმოიქმნა პასუხისმგებლობის გადანაწილება, როცა საგარეო საქმეთა სამინისტრომ ადგილი უნდა დაუთმოს სხვა სამინისტროებს. ცხადია, ამან შექმნა სირთულეები და ცალკეული ქვეყნებისათვის დამახასიათებელი მრავალფეროვანი პირობების წინაშე დაგვაყენა. თუ ზუსტი მნიშვნელობით ეკონომიკურ დიპლომატიას სახელმწიფოებს შორის ურთიერთობად მივიჩნევთ და მას განვავრცობთ როგორც მაკრო, ასევე მიკროეკონომიკაზე, ბუნებრივად მოგვეჩვენება, რომ ახლა არსებული თანაფარდობა სამინისტროების შედარებით ავტორიტეტს უფრო ასახავს, ვიდრე საღი გონებით ნაკარნახევ წარმოდგენას, თუ უკეთესად როგორ უნდა აიგოს ურთიერთობათა სისტემა. ეს სტრუქტურები ნებისმიერ დროს შეიძლება შეიცვალოს. ამიტომ მიმდინარეობს მინისტრების უფლებამოსილების გაფართოება ან შევიწროება, რაც ზოგიერთ ქვეყანაში ხელისუფლების შეცვლას ემთხვევა. მათი აღწერა საკმაოდ რთულია და ეს ამჯერად ჩვენს მიზანს არ წარმოადგენს. ზოგადად განვმარტავთ რა ურთიერთობების სისტემების პრინციპებს, შეიძლება ვთქვათ, რომ სახელმწიფოებში საგარეო საქმეთა სამინისტროებს ყოველთვის არ უკავიათ ძირითადი ადგილი, მხოლოდ იშვიათ შემთხვევაში უჭირავთ წამყვანი მდგომარეობა და უცხოეთში არსებული საელჩოების ერთობლიობა მოიცავს (მაგრამ ყოველთვის არ ახდენს მის ინტეგრაციას) მაკროეკონომიკური დიპლომატიის ქსელს. სრულიად სხვაგვარად არის საქმე მიკროეკონომიკის შემთხვევაში, სადაც, როგორც წესი, ორივე აპარატი დამოუკიდებლად არსებობს.

საგარეო საქმეთა სამინისტროს სხვა უწყებებს შორის ყოველთვის არ უკავია წამყვანი ადგილი. უპირველეს ყოვლისა, კარგად უნდა ვიცოდეთ, რომ არსებითად წმინ-

და ფინანსურ საკითხებს ყოველთვის ფინანსური პროფილის ერთი სამინისტრო წყვეტს. აქ მნიშვნელობა არა აქვს მას ეკონომიკის სამინისტრო, ფინანსთა სამინისტრო, ხაზინა თუ საბიუჯეტო უწყება ჰქვია. საგარეო ვაჭრობის სფეროსა და საგარეო ეკონომიკური პოლიტიკის ზოგად მიმართულებაში ვითარება ნაკლებად არის გარკვეული. ამასთან დაკავშირებით კარონ დე ლა კარერი ქვეყნებს პირობითად სამ ჯგუფად ყოფს.

პირველ ჯგუფში ეკონომიკური სამინისტროების მდგომარეობა იმდენად მყარია, რომ მათ წამყვანი პოზიცია უკავიათ და ხშირად შეუძლიათ გადაწყვეტილებები დამოუკიდებლად მიიღონ. გამონაკლისია გადაწყვეტილებების მომზადება რომელიმე სამინისტროთაშორისო ინსტანციაში მთავრობის მეთაურის ხელმძღვანელობით (სადაც ყველა იღებს აუცილებელ ინფორმაციას).

საფრანგეთში მხარს უჭერენ გულდასმით შემოწმებულ წონასწორობას, ერთი მხრივ, ფინანსთა და ეკონომიკის სამინისტროებს (რომლებიც თვლიან, რომ მხოლოდ ისინი არიან პასუხისმგებელნი საკუთარ უწყებაში მიმდინარე საქმეებზე, განსაკუთრებით, როცა მოსალოდნელია რაიმე დიდი დანახარჯები) და, მეორე მხრივ, საგარეო საქმეთა სამინისტროს შორის (რომელიც მიისწრაფვის, რომ მეთვალყურეობა გაუწიოს საერთაშორისო ურთიერთობების ერთობლიობას და მათ ხელში თუ ვერ აიღებს, მათ ახლოს მაინც იყოს). აქედან გამომდინარეობს გულმოდგინედ აწონ-დაწონილი ამოცანების განაწილება (მაგალითად, შერეული ორმხრივი კომისიის თავმჯდომარეთა თანამდებობა, OECD-ს სხდომებში მონაწილეობა) და სხვადასხვა დონეზე დამაკავშირებელი, ზოგჯერ შემათანხმებელი ინსტანციების დაარსება (სახელმძღვანელო, დახმარების პროგრამების, პროექტების დაფინანსების ან სახსრების გამოყენების ნაწილში), მაგრამ შედარებით მნიშვნელოვან საქმეებზე ოფიციალურ პოზიციას ყველაზე მაღალ დონეზე (მთავრობის ან სახელმწიფოს მეთაურებთან) ათანხმებენ და აყალიბებენ. ამგვარად, არის კავშირები, კონსულტაციები, კომენტარები და რჩევები, მაგრამ არ არის საერთო მმართველობა. სამსახურების მუშაობის მუდმივი კოორდინაცია მხოლოდ

ევროკავშირის და OECD-ს საქმეების განხილვის დროს მიმდინარეობს, რომელსაც განუწყვეტლივ სწავლობენ პრემიერ-მინისტრს დაქვემდებარებული მინისტრთაშორისი კოორდინაციის სახელმწიფო აპარატის ჩარჩოებში. ამ ქვეუწყებას ხელმძღვანელობს პრემიერ-მინისტრი. მის შემადგენლობაში, როგორც წესი, შედის დიპლომატი, კაბინეტის წევრი, რომელზეც მიჩვეულია ერთი მუშაკი – ფინანსთა სამინისტროდან და მეორე – მრეწველობის სამინისტროდან. ევროკავშირის და OECD-ს ჩარჩოებში სხდომის დაწყებამდე დელეგაციებს და მუდმივ წარმომადგენლობებს გადაეცემა ყველა ინსტრუქცია, რომელიც თავისი არსით უნდა მოდიოდეს სამინისტროთაშორისო უწყებებიდან, მაგრამ ეს უკანასკნელი თავისი მმართველობის წესის გამო, საჭიროების შემთხვევაში სახელმწიფო მეთაურის (უმეტეს შემთხვევაში კი მინისტრთა კაბინეტის) მოსაზრებას მოითხოვს.

ამ თვალსაზრისით, *ესპანეთში* საფრანგეთის მსგავსი სიტუაცია არსებობს. სავალუტო, ფინანსური ინსტიტუტებისა და WTO-სთან დაკავშირებული ყველა საკითხი მხოლოდ ფინანსებისა და ეკონომიკის სამინისტროს გამგებლობაში შედის. ისინი განვითარების დახმარების მიმართ პასუხისმგებლობას საგარეო საქმეთა სამინისტროსთან ერთად ინაწილებენ. კერძოდ, სამინისტრო განვითარების მხარდაჭერის საკითხებს კურირებს. როგორც საშინაო, ისე საგარეო ბაზრებზე ეკონომიკური საქმიანობის სისტემატური კოორდინაცია ხორციელდება ეკონომიკური საკითხების შესახებ კომისიის ჩარჩოებში, რომელიც თავის თათბირებს მინისტრთა საბჭოს სხდომების წინ ყოველკვირეულად ატარებს. უცხოეთში ეკონომიკურ და სავაჭრო ჯგუფებს მრჩევლები ხელმძღვანელობენ. მათ სახელმწიფო სამსახურების ისეთ ელიტარულ დანაყოფებში, როგორიც არის – „სახელმწიფოს ეკონომიკა და კომერცია“ (Tecnicos comerciales y economistas del Estado, რომელიც ეკონომიკისა და ფინანსების სამინისტროში შედის), მუშაობის დიდი გამოცდილება გააჩნიათ. დიდ საელჩოებში ისინი ფინანსური მრჩევლების მხარდამხარ მუშაობენ, ხოლო მრეწველობის ან სოფლის მეურნეობის მრჩევლებთან თავიანთი სამინისტროს წარმომადგენლები-

არიან. საერთაშორისო ორგანიზაციებში ჩვეულებრივ ესპანეთის მრავალი სამინისტრო არის წარმოდგენილი. როგორც წესი, ამ წარმომადგენლობას სათავეში უდგას დიპლომატი – საგარეო საქმეთა სამინისტროს მოხელე.

ბელგიაში ჯერ კიდევ 1848 წელს შეიქმნა საგარეო ვაჭრობის ინსტიტუტი, რომელიც კერძო და სახელმწიფო სექტორის წარმომადგენლებს აერთიანებდა. ამ ინსტიტუტს საბაჟო წესების, კვოტებისა და ახლო ქვეყნებში იმპორტის რეგულირების შესახებ ბელგიელი ექსპორტიორებისათვის ინფორმაციის მიწოდება ევალებოდა. 50-იან წლებში მსოფლიო ვაჭრობის ლიბერალიზაციის მსვლელობის დროს ინსტიტუტი უშუალოდ ექსპორტის წინსვლისა და უცხოური ინვესტიციების მოზიდვის სფეროში გადავიდა. ამის გამო მთელ მსოფლიოში მისი მისიებისა და კომერციული სააგენტოების ქსელი შეიქმნა. გაჩაღებული პრივატიზაციის პირობებში სახელმწიფო მოხელეები შიშობდნენ, რომ ეს ნაწილობრივ თვით საგარეო ვაჭრობის ინსტიტუტს არ შეხებოდა. მართლაც, ინსტიტუტში მსხვილი ბიზნესის აღმავალი ზრდის შედეგად ბუნებრივად წარმოიშვა ხელმძღვანელი პოსტი, როგორიცაა გენერალური დირექტორის თანამდებობა. 1997 წელს ბრიუსელში დაარსდა საკოორდინაციო კომიტეტი, რომელიც რეგიონების წარმომადგენლებს, ფედერალურ მთავრობასა და კერძო სექტორს აერთიანებს.[1]

პორტუგალიაში სავაჭრო მრჩეველს საგარეო ვაჭრობის მინისტრის წარდგინებით საგარეო საქმეთა მინისტრი ნიშნავს. თვით სავაჭრო მრჩეველი საელჩოს შემადგენლობაში შედის, თუმცა მისი ხელმძღვანელი პორტუგალიის საგარეო ვაჭრობის ინსტიტუტი (ICEP) საელჩოს გარეთ ფუნქციონირებს.

მეორე ჯგუფის ქვეყნებში აშკარად წინა პლანზე დგას საგარეო საქმეთა სამინისტრო, მაგრამ ეკონომიკური სამინისტროებიც ძალზე შთამბეჭდავად არიან წარმოდგენილნი. *იტალიაში* პირველ ადგილზეა *ფარნეზინა* (იტალიის საგარეო საქმეთა სამინისტრო), რომელიც საერთაშორისო ეკონომიკასთან დაკავშირებული ყველა საკითხით არის დაკავებული. ამ საკითხზე ცოტა ვრცლად შევრჩერდებით. იტალიაში ბოლო დრომდე საგარეო საქმეთა სამინისტრო, რომელიც განლაგებული იყო ფარნეზინას პალაცოში, ძირითად როლს ასრულებს საგარეო ეკონომიკურ პოლიტიკაში. საერთაშორისო ეკონომიკის თითქმის ყველა დარგი სამინისტროს კომპეტენციაში შედის (როგორც ყველგან, აქაც გამონაკლისია მხოლოდ ფინანსური პრობლემები და საერთაშორისო ფინანსურ ორგანიზაციებთან ურთიერთობები, რასაც იტალიის ბანკის მხარდაჭერით ხაზინა ეწევა). როგორც იტყვიან, ფარნეზინა არის სათაო ორგანიზაცია, რომელიც განვითარების დახმარების, საგარეო ვაჭრობისა და ევროპული ინტეგრაციის საქმეში ძირითად როლს ასრულებს. იგი მინისტრთაშორისი კოორდინაციის ორგანოს ფუნქციას ითავსებს და სხვა სამინისტროების, განსაკუთრებით, საგარეო ვაჭრობის სამინისტროსაგან დამოუკიდებლად მოქმედებას ცდილობს. საგარეო საქმეთა სამინისტროს პოზიცია მის მაღალ პრესტიჟსა და კვალიფიციურ პერსონალს ეფუძნება. ამაში დიდ როლს ასრულებენ მრავალრიცხოვანი დიპლომატიური მრჩევლები, სამინისტროს თანამშრომლები, რომლებიც პრაქტიკულად ყველა მინისტრსა და თვით რესპუბლიკის პრეზიდენტს ექვემდებარებიან.

დიპლომატიური მრჩევლები ცენტრალური სახელმწიფო ადმინისტრაციის ყველა ორგანოში მუშაობენ და სახელმწიფო აპარატის საგარეო საქმეთა სამინისტროსთან ეფექტურ კოორდინაციას უზრუნველყოფენ. ასე რომ, სამინისტროს სანქციისა და ნებართვის გარეშე არაფერი ხდება. იტალია შედის იმ ქვეყანათა რიცხვში, სადაც სახელმწიფო ინსტიტუტებს დელიგირებული აქვთ მეწარმეობისადმი მხარდაჭერა და მათი წარმომადგენლობა საელჩოების ჩარჩოებს გარეთ მუშაობს. აქ საუბარი ეხება საგარეო ვაჭრობის ინსტიტუტს (ICE), რომელიც უშუალოდ არ ექვემდებარება საელჩოს და მისი პერსონალი დიპლომატიური სტატუსით არ სარგებლობს. მთელ მსოფლიოში ამ ინსტიტუტის 105 ოფისი, ასევე ეკონომიკური კავშირების პრობლემებით დაკავებული 66 სავაჭრო პალატა ფუნქციონირებს. შესაბამისად, საელჩოს ვაჭ-

[1] Le libre belgique, 1999.27.02

რობის შესახებ არ ჰყავს მრჩეველი და იგი მხოლოდ ეკონომიკური ურთიერთობის გლობალურ საკითხებზე, მის პოლიტიკურ ასპექტებზე მუშაობს. გამონაკლის შემთხვევაში შეიძლება საელჩომ ამა თუ იმ ოფიციალური სახის დემარშს მიმართოს.

როგორც წესი, მრჩეველი ფინანსურ საკითხებში ემისიური ინსტიტუტის რიგითი მოხელეა. საერთო სახელმწიფო მნიშვნელობის ფინანსური საკითხების წარმოებას ეკონომიკური მრჩეველი ან რომიდან სპეციალურად გამოგზავნილი მოხელე ახორციელებს. საერთოდ, ფინანსურ საკითხებზე მრჩეველების რიცხვი ათს არ აღემატება. 2000 წელს გატარებული რეფორმების შედეგად მიიღეს კანონი, რომელიც იტალიის დიპლომატიაში ეკონომიკური საქმიანობის მიმართულებას აძლიერებს. ამის შესაბამისად, ფარნეზინას რადიკალური რეფორმის გატარება უწევს. 2002 წლის დასაწყისში მთავრობამ გამოაცხადა, რომ უცხოეთის წარმომადგენლობის მუშაობაში ეკონომიკურმა მიმართულებამ სათაო პოზიცია უნდა დაიკავოს. ამასთან და-კავშირებით დაიგეგმა, რომ საგარეო საქმეთა სამინისტრომ საკუთარ ხელში აიღოს საგარეო-ეკონომიკურ საქმიანობაზე სრული ხელმძღვანელობა. ამ მიზნით გადაწყდა, რომ საგარეო ვაჭრობის დეპარტამენტი გამოყვანათ მრეწველობის სამინისტროს შემადგენლობიდან და იგი ფარნეზინასათვის დაექვემდებარებინათ. ამასთან ერთად დაიგეგმა, რომ ელჩებად გაეგზავნათ არა პროფესიონალი დიპლომატები, არამედ – მრეწველები, ფინანსისტები და ბიზნესმენები.

ყოველივე აქედან გამომდინარე, დავასკვნით, რომ იტალიის საგარეო საქმეთა სამინისტრო თავისებურადაა მოწოდებული, რომ მხარი დაუჭიროს განვითარებას და საერთაშორისო ვაჭრობის საკითხებზე აყალიბებს თავის პოზიციას. იტალიის მთავრობას არ დასჭირდა საკოორდინაციო ინსტანციის შექმნა, რადგან *ფარნეზინა* სწორედ სამინისტროთაშორისო ორგანოს სახით გამოდის და ამასთანავე სხვა სამინისტროების (განსაკუთრებით საგარეო ვაჭრობის სამინისტროს) როლის შეზღუდვის მიდრეკილებას ავლენს. მისი ასეთი მკვეთრი პოზიცია აიხსნება დიდი ავტორიტეტითა და ბრწყინვალე რეპუტაციით,

ასევე თითოეულ მინისტრს მიმაგრებული დიპლომატიური მრჩევლების შესანიშნავი მუშაობით. ეს დიპლომატები ყველა ცენტრალური ადმინისტრაციის შემადგენლობაში არიან ჩართულნი. ისინი არა მარტო მხარს უჭერენ საელჩოებთან კავშირს, არამედ საბაზო სამინისტროებთან ზუსტ კოორდინაციას უზრუნველყოფენ. ამგვარად, დიპლომატების ნებართვისა და მონაწილეობის გარეშე არაფერი წყდება.

ნიდერლანდებში საგარეო საქმეთა სამინისტრო ასევე დიდ როლს ასრულებს კოორდინაციის საკითხებში. როგორც სხვა ქვეყნებში, აქაც ფინანსური საკითხები განსაკუთრებულად მნიშვნელოვანია და არავინ დაობს იმაზე, რომ მთავარი ხაზინა ყველაზე უფრო გათვითცნობიერებულია პრობლემებში, მაგრამ ამავე დროს საგარეო საქმეთა სამინისტრო უზრუნველყოფს ეკონომიკურ თვალსაზრისთა შეჯერებას და ერთიანი თემების მომზადებას. როცა ევროპული თემატიკა განიხილება და საკითხების გადაწყვეტა ამ დონეზე ვერ ხერხდება, მათ სწავლობენ კაბინეტის სხდომებზე. ამასთან ერთად ქვეყნის პრემიერ-მინისტრი მნიშვნელოვან როლს ასრულებს საერთო ორიენტაციის განსაზღვრაში და გადაწყვეტილებების მიღების დროს მას გადამწყვეტი სიტყვა ეკუთვნის, როდესაც საუბარია ევროკავშირის საქმეებზე. სახელმწიფო მდივანი ევროპის საკითხებში, რომელსაც საგარეო საქმეთა მინისტრი ნიშნავს, სპეციალურ და დეტალურ კონსულტაციებს ატარებს.

კანადაში საგარეო საქმეთა მინისტრი ერთდროულად საგარეო ვაჭრობის მინისტრიცაა. მისი ასეთი მდგომარეობა ხელს უწყობს ორივე თანამდებობის შესრულებას, მაგრამ მთავრობაში შედის საგარეო ვაჭრობის მინისტრიც, რომელიც გარკვეული თავისუფლებით სარგებლობს, ხოლო ფინანსური პრობლემები ძირითადად ფინანსთა სამინისტროში წყდება. ასე რომ, ამ ქვეყანაში საერთო მდგომარეობა ბოლომდე გარკვეული არ არის.

მესამე ჯგუფის ქვეყნებში საქმიანობის აღნიშნულ სფეროში დაკავებული სამინისტროები არსებითად თანაბარ მდგომარეობაში არიან და გადაწყვეტილებებს ურთიერთმისაღები შეხედულებების ხანგრძლივი ძიების შემდეგ .

იღებენ. ამავე დროს გაურკვეველია, სახელდობრ, რომელ უწყებებს აქვთ მეტი უფლებები, რომ საკუთარი შეხედულებები გაიტანონ. ამ მხრივ სანიმუშოა გაერთიანებული სამეფო, გერმანია და ამერიკის შეერთებული შტატები.

დიდ ბრიტანეთში საგარეო საქმეთა სამინისტრო სერიოზულად ეწევა საფინანსო და სავალუტო საქმეებს, მიუხედავად იმისა, რომ ხაზინას ის ხელში მტკიცედ უჭირავს. საგარეო საქმეთა სამინისტრო თითქმის შუაზე უყოფს უფლებებს და გავლენის სფეროებს (საგარეო ვაჭრობა, მრეწველობა, ენერგეტიკა, კონკურენცია, დაზღვევა) ისეთ ძლიერ და ფართო ძალაუფლების მქონე უწყებას, როგორიცაა ვაჭრობის და მრეწველობის სამინისტრო. ინსტანციები, სადაც სინამდვილეში გადაწყვეტილებებს იღებენ, არის სამინისტროთაშორისო კომიტეტები, რომელიც მინისტრთა კაბინეტის ერთ-ერთი წევრის თავმჯდომარეობით მუშაობს. ერთი მათგანი ევროკავშირის შიგნით უზრუნველყოფს კოორდინაციის ზომებს, მეორე აკავშირებს საგარეო ვაჭრობას, განვითარების დახმარებას და საგარეო პოლიტიკას. ამდენად, ადმინისტრაციულ დონეზე სამინისტროებს შორის ურთიერთთანამშრომლობა კარგადა არის ორგანიზებული და მინისტრთა კაბინეტი უშუალოდ პრემიერ-მინისტრს ექვემდებარება, რომელიც წმინდა ადმინისტრაციულ ფუნქციებს ასრულებს, არ არის დამოკიდებული პრემიერ-მინისტრზე და უფრო მთავრობის გენერალურ სამდივნოს გვაგონებს, ვიდრე პრემიერ-მინისტრის კაბინეტს.

გერმანიისათვის დამახასიათებელია კონტრასტი ცალკეული უწყებების მკაფიოდ განსაზღვრულ ამოცანებსა და საგარეო პოლიტიკის გაურკვეველ კოორდინაციას შორის. ძირითადი პასუხისმგებლობა მაკროეკონომიკაზე, ფინანსურზე და სავალუტო საკითხებზე, დიდი შვიდეულისა და საერთაშორისო ფინანსური და სავალუტო ინსტიტუტების საქმიანობაზე მთლიანად ფინანსთა სამინისტროს აკისრია. მას მისდევს ეკონომიკის სამინისტრო და მხოლოდ სადღაც ბოლოშია საგარეო საქმეთა სამინისტრო. დახმარების და თანამშრომლობის პოლიტიკა მთელი თავისი ნიუანსებით მთლიანად თანამშრომლობის სამინისტროს წარმოებაშია. ამ სფეროში ფინანსთა სამი-

ნისტროს როლი, გარდა მისი ვალდებულებებისა IBRD-სა და IMF-ის წინაშე, შემოიფარგლება შესაძლო ხარჯების ფინანსური ზღვრის დადგენით, ხოლო საგარეო საქმეთა სამინისტროს ამოცანა პოლიტიკური საქმიანობის მთავარი მიმართულებების განსაზღვრამდეა დაყვანილი. ეკონომიკის და მრეწველობის საკითხებით ძირითადად ეკონომიკის და მრეწველობის სამინისტროა დაკავებული. იგივე ეხება საგარეო ვაჭრობასაც, რომელიც სხვადასხვა უწყებებს შორის არის გაყოფილი და მკაფიო ადმინისტრაციულ კავშირს მოკლებული ეს დარგი სტრუქტურული სქემის მიღმა რჩება. ევროკავშირის საკითხებში კოორდინატორის მოვალეობები ძირითადად ეკონომიკის და მრეწველობის სამინისტროს ეკისრება, მაგრამ ერთიან სასოფლო-სამეურნეო პოლიტიკაში ის პასუხისმგებლობას სოფლის მეურნეობის სამინისტროსთან ერთად ინაწილებს, ზოგადად კი – საგარეო საქმეთა სამინისტროსთან, რომლის უპირატესობა საკუთარი უცხოური სამსახურების ქსელის არსებობაში მდგომარეობს. ვალდებულებების ასეთი გადანაწილება მეტ-ნაკლებად გასაგებია, თუკი მეტოქეობის ნიადაგზე წარმოიშვა ხშირად კამათი ეკონომიკის სამინისტროს (რომელსაც 60-იანი წლების შუა ხანებამდე წამყვანი ადგილი ეკავა გერმანიის აღორძინებაში თავისი დიდი წვლილისა და იმ ადამიანების გამორჩეული პიროვნული თვისებების გამო, რომლებიც მას ხელმძღვანელობდნენ, ჯერ ლუდვიგ ერჰარდი, მოგვიანებით კარლ შილერი და ოტო ლამბსდორფი) და ფინანსთა სამინისტროს შორის, რომელმაც დროთა განმავლობაში გააფართოვა თავისი უფლებები სავალუტო პოლიტიკის, კრედიტების და ევროპის თანამეგობრობის საკითხებში. ვალდებულებათა გადანაწილებას ემატება კონსულტაციების ჩატარება და კონსენსუსის მიღწევა, რომელიც ფედერალური ადმინისტრაციის ერთ-ერთ ფუძემდებლურ პრინციპს წარმოადგენს. საბოლოო გადაწყვეტილებების მიღების დროს სრულ კონტრასტს ქმნის რამდენადმე გაუგებარი პროცედურა. მთავრობაში პასუხისმგებლობა მრავალრიცხოვან ინსტანციებს შორის ნაწილდება. კანცლერს არ გააჩნია საკმარისი ძალაუფლება, რათა მან მინისტრებს შორის წამოჭრილ სადაო საკითხები გადა-

წყვიტოს. ასე რომ, გადაწყვეტილების მიღების კოლექტიური უფლება პრინციპში მინისტრთა კაბინეტს ეკუთვნის.

საფრანგეთისა და დიდი ბრიტანეთის მსგავსად აქ არ არსებობს მაკოორდინირებელი და საარბიტრაჟო ინსტანციები, ხოლო კოალიციური შემადგენლობის მთავრობას მასში კიდევ ერთი თანაბარი ცვლილება შეაქვს. ამ თვალსაზრისით მათი ერთობლიობა შეიძლება ვიხილოთ მხოლოდ გაერთიანებული ევროპის სახელმწიფო მდივნების კონფერენციაზე, რომელსაც თვეში ერთხელ იწვევენ საგარეო საქმეთა სამინისტროს (თავმჯდომარე), მრეწველობის და ეკონომიკის სამინისტროს (სამდივნოს ვალდებულებას ასრულებს) ეგიდით. მაგრამ ეს არის არაფორმალური სტრუქტურა გაურკვეველი უფლებებით, სადაც განსახილველად ყველა საკითხის გატანა სავალდებულო არ არის. ამავე დროს აქ აზრთა სხვადასხვაობა აღმასრულებელი ხელისუფლების რომელიმე ორგანოს ყურადღების საგანი არ ხდება და არც რომელიმე მონაწილის უფლებები ილახება.

როგორც ვნახეთ, თითქმის ყველგან არსებობს წინააღმდეგობა ფინანსთა და საგარეო საქმეთა სამინისტროებს შორის, რაც იმ დრომდე მოცდას იწვევს, სანამ მხარეები რომელიმე ერთიან აზრზე შეჯერდებიან. თუმცა არც იმის მტკიცებამ უნდა გამოიწვიოს გაკვირვება, რომ მოლოდინში დაკარგული დრო ამ ქვეყანაში, დეტალურად გაწერილი შესრულების გრაფიკის ხარჯზე უმალვე ანაზღაურდება.

ამერიკის შეერთებულ შტატებში მიღებული გადაწყვეტილებები შეუფერხებლად შესრულდებოდა, თუ ყველაფერი აღმასრულებელ ხელისუფლებაზე იქნებოდა დამოკიდებული. ეს პირამიდული სტრუქტურა არაორაზროვნად ასრულებს პრეზიდენტის ნებას, რომელიც არჩევისთანავე საკუთარ ხალხს ნიშნავს სამსახურების, საagენტოების ხელმძღვანელებად და თავისი შეხედულებისამებრ აყალიბებს მთავრობას მისი ერთგული თანამშრომლებისაგან. ამრიგად, აშშ-ი პოლიტიკური ერთობა ძლიერია. აქ საშინაო პოლიტიკაში დასაშვებია ამა თუ იმ საკითხებისადმი სხვადასხვაგვარი მიდგომა. სხვა ქვეყნებთან შედარებით, აშშ-ი ვაჭრობის სამინისტრო და სავაჭ-

რო მოლაპარაკებების ელჩი შედარებით დიდი ავტორიტეტით სარგებლობენ, ვიდრე მათი შესაბამისი ინსტანციები უცხოეთში, რაც მათ მდგომარეობას საკმაოდ ამყარებს. ასე რომ, საერთო ძალების გაერთიანება სრულად ხდება და ასეთი მართვა ძალზე მყარად, ერთის მხრივ, ხორციელდება შეთანხმებული ნორმალური მექანიზმის შედეგად და, მეორე მხრივ, 1993 წელს შექმნილი ორი უმნიშვნელოვანესი ინსტანციის საშუალებით. ესენია: ვაჭრობის ხელშეწყობის საკოორდინაციო კომიტეტი და ეროვნული ეკონომიკური საბჭო (30 მონაწილე), რომელიც ქვეყნის პრეზიდენტთან ერთობ დაახლოებული ორგანიზაციაა. ყველაფერი უფრო მაშინ რთულდება, როცა პროცესში ძალაუფლების მქონე სხვა მონაწილეები ერევიან. მათ შორისაა: კონგრესი, შტატები, მოსამართლეები, ასევე ასოციაციები, არასამთავრობო ორგანიზაციები და ლობისტური ჯგუფები. კონგრესს ყველაზე მაღალი ადგილი უკავია, რადგან კონსტიტუციის თანახმად სწორედ მას აქვს უცხოეთის ქვეყნებთან ვაჭრობის რეგულირების უფლება მინიჭებული. შესაბამისად, მას გააჩნია ფაქტიური უფლება, რომ განსაზღვროს ქვეყნის საგარეო ეკონომიკური პოლიტიკა და მინიჭებული კონტროლის უფლების ფარგლებში თვალყური ადევნოს მის შესრულებას; გამოიყენოს თავისი გავლენა თანამდებობის პირების დანიშვნისა და საბიუჯეტო ფუნქციების განუხრელად შესრულების დროს. უფრო სწორად, კონსტიტუციის მიხედვით, დეპარტამენტებისა და სააგენტოების პერსონალს კონგრესი ნიშნავს და ამით კადრების შემადგენლობის პოლიტიკურ ერთგვაროვნებას უზრუნველყოფს. ამიტომ ვაჭრობის მინისტრი ანდა პრეზიდენტის მიერ დანიშნული ელჩი, რომელსაც მნიშვნელოვანი მოლაპარაკებების წარმოება ევალება, ისეთი დიდი გავლენითა და ავტორიტეტით სარგებლობს, რომელზეც მათ კოლეგებს სხვა ქვეყნებში მხოლოდ შეუძლიათ იოცნებონ.

შესაბამისად ადმინისტრაციას გააჩნია მხოლოდ ის ფუნქციები, რომლებიც მას კონგრესმა გადასცა. არ უნდა დაგვავიწყდეს, რომ კონგრესის ოპოზიციამ ჩააგდო ჰავანის ქარტიის მიღება, ხოლო NAFTA-ს და მარაკეშის ხელშეკრულების რატიფიკაციას დიდი ძალისხმევა დას-

ჭირდა. ამგვარად, ურთიერთობა კონგრესს, ადმინისტრაციასა და მთავრობას შორის აგებულია იმაზე, რომ, როგორც კი ერთ-ერთი მხარე რაიმე წინადადებით შემოდის, ამას დანარჩენი ორისაგან დაუყოვნებლივ მოყვება სასუხო ნაბიჯები. ამასთანავე ამ რთულ თამაშში ლობისტებიც მონაწილეობენ. საბოლოოდ ყველაფერი ის, რაც ზედმეტია იცხრილება და მოქმედების გენერალური ხაზი ისახება. ეს გაწამაწია ზოზინის და ზოგჯერ ადგილზე ტკეპნის შთაბეჭდილებას ტოვებს, მაგრამ როცა სტრატეგიული მიზანი გაირკვევა, ის საერთო მხარდაჭერას ემყარება და აქ უკვე სახელმწიფო დეპარტამენტს გვერდს ვერ აუვლიან. 80-იანი წლების შუა ხანებში ეკონომიკისა და ბიზნესის საქმეებზე სახელმწიფო დეპარტამენტში შეიქმნა სამმართველო, რომელიც 20 განყოფილებისაგან შედგება. დღეს ამ უწყების აქტიური მონაწილეობით ამერიკის ბიზნესი დიდი ნაბიჯებით მიიწევს წინ. მისი წყალობით უცხოეთში ამერიკული კომპანიების მოგების თითქმის მეოთხედი დიპლომატიური სისტემის ამა თუ იმ უჯრედის დახმარების შედეგად არის მიღწეული, მაგრამ, როგორც წესი, ბიზნესთან დიპლომატიის კავშირის საქვეყნოდ გამოტანა არ ხდება[7].

ამრიგად, სახელმწიფო დეპარტამენტი დიდ მნიშვნელობას ანიჭებს იმას, რომ, მიუხედავად შინაარსისა, თვითონ აწარმოოს მოლაპარაკებები, ხოლო სხვა უწყებები მას უბრალოდ მასალებს უმზადებენ. გარდა გადაწყვეტილების მიმღები ამ სამი ცენტრისა, მხედველობაში უნდა მივიღოთ შტატებიც, რომელთა როლი ჯერ კიდევ შეზღუდულია. მათ გეგმებს უფრო ხშირად მხარს, ხელისუფლების მეხუთე ცენტრი, მოსამართლეები უჭერენ. როგორც წესი, ისინი ორწევრიანი სუვერენიტეტის თეზისის მომხრეები არიან და ფედერაციას და შტატებს ერთ რანგში აყენებენ, რაც კიდევ უფრო ართულებს გადაწყვეტილებების მიღებას.

ყველა აღნიშნულ ქვეყანაში, როგორც არ უნდა გადანაწილდეს ძალაუფლება, არის რაღაც მუდმივი ფაქტო-

[7] Chomsky N. Human Rights and American Foreign Policy, Nottingham, 1978, გვ. 24.

რი, რომელიც განსაზღვრავს საგარეო საქმეთა სამინისტროს ადგილს. იგი განზე დგას მანამ, სანამ ეკონომიკური საკითხები წყდება, მაგრამ როგორც კი სხვა საუბარი გაიმართება, მაგალითად, თავს იჩენს გართულებების საშიშროება, შეტაკების საფრთხე, რომელიც შეიძლება მთავრობათა შორის პოლიტიკურ კონფლიქტში გადაიზარდოს, იგი მაშინათვე წინა პლანზე გამოდის. საგარეო საქმეთა სამინისტრო ჩვეულებრივ ვითარებაში შეიძლება სათადარიგო ლიანდაგზე იდგეს. მისი გავლენა შეიძლება გაძლიერდეს, შეიძლება დასუსტდეს, მაგრამ ის მუდმივად საჭიროა და უცვლელად თავის სამსახურში დგას.

საზღვარგარეთის ქვეყნებში მაკროეკონომიკურ დიპლომატიას ყოველთვის საელჩოები ახორციელებენ, მაგრამ მისი ორგანიზაციის სისტემა და მასში სპეციალისტების მოზიდვა ყოველთვის საგარეო საქმეთა სამინისტროზე არ არის დამოკიდებული.

სავსებით გასაგები მიზეზების გამო საელჩოების შემადგენლობაში მუდმივად არიან ჯგუფები, რომლებიც ეკონომიკური პოლიტიკის, ფინანსური და სახელმწიფო დაფინანსების საკითხებზე მუშაობენ. ისინი სახელმწიფო მნიშვნელობის პრობლემებს ამუშავებენ, ხვდებიან ადამიანებს, რომლებიც ძირითადად სამთავრობო წრეებში ტრიალებენ და ამდენად მათ მიერ შედგენილი მრავალრიცხოვანი მოხსენებების პოლიტიკური მნიშვნელობა თვით ელჩის გულმოდგინე ყურადღებას მოითხოვს.

უპირველეს ყოვლისა, ყველა საელჩოს არ გააჩნია ეკონომიკური განყოფილება, მაგრამ ასეთი ტენდენცია არსებობს, თუკი აუცილებლობა მოითხოვს, განყოფილების ხელმძღვანელ თანამშრომელს აქვს ეკონომიკური დესპანის რანგი. ამგვარად არის საქმე მოწყობილი ამერიკის დიდი საელჩოებში[8]. ეკონომიკურ განყოფილებას ფართო ამოცანები გააჩნია, რადგან მასში სოფლის მეურნეობის, მრეწველობის, ნარკოტიკებით ვაჭრობის და ფულის გათეთრების წინააღმდეგ ბრძოლის საკითხები

[8] უფრო ნაკლებად მნიშვნელოვან საელჩოებში, პირიქით, ეკონომიკური დიპლომატიური განყოფილების შერწყმის ტენდენცია არსებობს.

შედის. როგორც ბევრ ქვეყანაში, აქ მომუშავე თანამშრომლები - ძირითადად პროფესიონალი დიპლომატები არიან, მაგრამ უმეტესობას (თუ არ ჩავთვლით ადგილსამყოფელ ქვეყანაში გამგზავრებამდე მცირე ხნით სტაჟირებას) არ აქვს სპეციალური მომზადება ეკონომიკაში. მათ შორის სულ უფრო ხშირად ეკონომიკის სამინისტროების მიერ სამუშაოსაგან მოწყვეტით მივლინებული თანამშრომლები გეხვდებიან. ამერიკის საელჩოებში ფინანსური მრჩევლები ხაზინიდან მოდიან. ასევეა კანადისა და ბრიტანეთის საელჩოებშიც. გერმანიის და იტალიის[9] საელჩოებში ფინანსურ მრჩევლებს ყველა შემთხვევაში ცენტრალური ბანკი აგზავნის, რაც იშვიათობას წარმოადგენს სხვა ქვეყნებში. საერთოდ, ფინანსურ მრჩეველთა თანამდებობა ძალზე მცირეა, ათზე მეტი თითქმის არასოდეს არ არის.

საფრანგეთის საელჩოები, შეიძლება ითქვას, ორპოლუსიანია. თითქმის ყველა მაოგანში არის ***ეკონომიკური ექსპანსიის პოსტი*** (PEE – Post d'expansion economique), რომელსაც სათავეში უდგას დიპლომატი დესპანის რანგში ან ეკონომიკის და ვაჭრობის საქმეების მრჩეველი. PEE კურირებს ეკონომიკის, ვაჭრობის, მრეწველობის, სოფლის მეურნეობის, მომსახურების სფეროს, საერთაშორისო ვაჭრობის საკითხებს. ასევე მათ ევალებათ მხარი დაუჭირონ მრეწველებს და საელჩოს ეკონომიკური მუშაობის შესახებ პასუხისმგებლობა ეკისრებათ. ეკონომიკის სამინისტროს საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის სამართველოს საზღვარგარეთ ჰყავს თავისი სააგენტოები. ფინანსურ საკითხებზე 15 დიდ საელჩოში არსებობს სააგენტო, რომელიც აღნიშნულ სამმართველოს ექვემდებარება. სააგენტოს ხელმძღვანელობს დესპანი ან მრჩეველი ფინანსურ საკითხებში. მას ფინანსურ-საკრედიტო საქმეების გაძღოლის გარდა, მაკროეკონომიკური საკითხების ანალიზიც ევალება. 6 ქვეყანაში PEE და ფინანსური საკითხების სააგენტო გაერთიანდა და მას ერთიანი ეკონომიკური და ***ფინანსური მისია*** ეწოდა (MEF). ხშირად სააგენტოს წარმომადგენელთა რიგში შეჰყავთ სოფლის მეურნეობის სამინისტროს, საფრანგეთის საგარეო ვაჭრობის ცენტრისა და ბანკის სპეციალისტები. ამგვარად, ელჩის ამოცანაში შედის ამ მიმართულების საქმიანობის კოორდინაციის საკითხები.

[9] იტალიელი მრჩეველი არსებითად საემისიო ბანკის წარმომადგენელია, ხოლო საფინანსო საქმე მთავრობის ქვეუწყებას წარმოადგენს.

ერთი სიტყვით, აღნიშნულ სისტემაში ეკონომიკური ექსპანსიის პოსტი (PEE), ფინანსური სააგენტოები, ერთიანი ეკონომიკური და ფინანსური მისია (MEF) წარმოადგენენ თავიანთი უწყებების საგარეო სამსახურს და ერთდროულად ელჩს ექვემდებარებიან. ამ უკანასკნელს ევალება მთელი დიპლომატიური წარმომადგენლობის შეთანხმებული მუშაობის უზრუნველყოფა. მათი ბიუჯეტი და მატერიალური სახსრები, ასევე თანამშრომლები იმ სამინისტროებიდან მოდიან, რომელთაც ისინი ეკუთვნიან (გარემოების მიხედვით სოფლის მეურნეობის, ეკონომიკური თანამშრომლობის საფრანგეთის კომიტეტისა ან საფრანგეთის ბანკიდან). ჯერ კიდევ 1994 წელს საგარეო საქმეთა სამინისტროს ხელმძღვანელთა თავმჯდომარეობით შეიქმნა უცხოეთში სახელმწიფო სახსრების გამოყენების საკითხებზე სამინისტროთაშორისო კომიტეტი (CIMEE). უფრო ზუსტად რომ ვთქვათ, ორგანიზაციასთან დამყარდა სამინისტროთაშორისო კოორდინაცია. ეს კომიტეტი საგარეო საქმეთა სამინისტროს ხელმძღვანელობით აწარმოებს მართვის მექანიზმების, პირადი შემადგენლობის და ფინანსური რესურსების შედარებითი მეთოდის შესწავლას, ასევე შეიმუშავებს შესაბამის რეკომენდაციებს. თავისი არსებობის სამი წლის განმავლობაში კომიტეტი ინფორმაციის გაცვლის ორგანოს წარმოადგენდა და არა ინსტანციას, სადაც გადაწყვეტილებებს იღებენ.

საფრანგეთის ტერიტორიაზე უცხოელი მეწარმეების მოზიდვისა და მათი საწარმოების განლაგების მიზნით შეიქმნა ***უცხოეთის ინვესტიციების დელეგაცია***. ეს უკანასკნელი თავის სხდომებს ეკონომიკისა და ფინანსების სამინისტროში ატარებს. მას სათავეში უდგას განსაკუთრებულ დავალებათა ელჩი. დელეგაციის ძირითადი პარტნიორები არიან ბანკები და სხვადასხვა ინვესტორები.

ესპანეთში ეს სამსახური დაახლოებით ისევეა ორგანიზებული, როგორც საფრანგეთში. მასში საქმიანობას ეწევიან სრულიად გარკვეული ფუნქციების მქონე სამსახურები, ეკონომიკური და სავაჭრო განყოფილებები, რომლებსაც ხელმძღვანელობენ ეკონომიკური და სავაჭრო მრჩევლები, ესპანეთის სახელმწიფო დაწესებულებების ელიტური წარმომადგენლებისაგან შემდგარი ვაჭრობის ტექნიკური მოსამსახურეები და სახელმწიფო ეკონომისტები. ისინი ეკონომიკის და ფინანსთა სამინისტროებს მიეკუთვნებიან (ვაჭრობის, ტურიზმის, მცირე და საშუალო საწარმოების სახელმწიფო სამდივნო), წარმართავენ მათ საქმიანობას, თანამშრომლების მუშაობას, მათ მფლობელობაში არსებულ ბიუჯეტს და მათთან პირდაპირ კავშირს უზრუნველყოფენ. რეგლამენტის შესაბამისად, დასახელებული წარმომადგენლები ელჩების ერთადერთი ეკონომიკური მრჩევლები არიან, მაგრამ დიდ საელჩოებში ფინანსურ, სოფლის მეურნეობისა და მრეწველობის საკითხებში მრჩევლების მხარდამხარ მუშაობენ (რეალურ ეკონომიკურ ამოცანებს ამ უკანასკნელებს არ უყენებენ). სახელმწიფო ეკონომისტებს შესაბამისი სამინისტროები აგზავნიან, მაგრამ ისინი საელჩოებს არ ექვემდებარებიან. საერთაშორისო ორგანიზაციებში ჩვეულებრივ ესპანეთის ბევრი სამინისტროა წარმოდგენილი. ამ წარმომადგენლობებს, როგორც წესი, სათავეში უდგას დიპლომატი – საგარეო საქმეთა სამინისტროს მოხელე.

საერთაშორისო ორგანიზაციებში მუდმივი წარმომადგენლობები სხვა ყაიდაზეა მოწყობილი იმის გამო, რომ მათში სამუშაოდ სხვადასხვა სფეროში დასაქმებულ ადამიანებს იწვევენ. ეს გამოწვეულია იმით, რომ შტატში სამინისტროების იმ თანამშრომლებს იღებენ, რომელთა პროფილი დასახული ამოცანების სპექტრს შეესაბამება. ეს განსაკუთრებით ეხება ევროკავშირის მუდმივ წარმომადგენლობებს და შედარებით ნაკლებად, გაერთიანებული ერების ორგანიზაციას. ისინი თითქოსდა დედაქალაქის ადმინისტრაციული სტრუქტურის მინიატურულ გამოსახულებას წარმოადგენენ, რაც მათ აძლევს საშუალებას სრულად ემსახურონ ამ ორგანიზაციებსა და ეროვნული სახელმწიფოების ხელისუფლებას შორის შუ-

ალედური რგოლის დანიშნულებას. ეს რთული კომპლექსი ექვემდებარება საგარეო საქმეთა სამინისტროს, რადგან მის სათავეში დიპლომატი დგას.

მიკროეკონომიკური დიპლომატიის, ანუ საზღვარგარეთ საწარმოების მხარდაჭერის ორგანიზაციის მრავალფეროვანი სქემები არსებობს. ისინი ზოგიერთ შემთხვევაში მოქმედებაში მოჰყავს მხოლოდ საგარეო საქმეთა სამინისტროებს, მაგრამ საკმაოდ ხშირად სხვა სამინისტროების დაქვემდებარებაში მყოფ ორგანიზაციებს და ძალიან იშვიათად იმ სამსახურებსაც, რომელიც ამ სიტყვის მკაცრი მნიშვნელობით ცენტრალურ სამინისტროებს არ ეკუთვნის.

დიპლომატები საქმეს ყოველთვის არ ასრულებენ თავიანთი სამინისტროების ხელმძღვანელობით, მაგრამ შეიძლება სამი ქვეყნის დასახელება, რომლებმაც სწორედ ასეთი მიდგომა აირჩიეს: დიდი ბრიტანეთი, კანადა და ნიდერლანდები.

დიდმა ბრიტანეთმა თავისი არჩევანი სრულიად ცენტრალიზებულ ადმინისტრაციულ ორგანიზაციაზე შეაჩერა, რომელიც ვაჭრობის და მრეწველობის სამინისტროში შედის. მისი ერთ-ერთი განყოფილება – სავაჭრო პოლიტიკა და ექსპორტის მხარდაჭერა – განსაზღვრავს საერთაშორისო სავაჭრო პოლიტიკას და ხელმძღვანელობს ექსპორტის განვითარების სფეროს, რომელზეც ზრუნავა საზღვარგარეთ მთლიანად საგარეო საქმეთა სამინისტროს თანამშრომლებზეა დაკისრებული. ამ თანამშრომლებს სპეციალური ეკონომიკური მომზადება არა აქვთ, მაგრამ გულმოდგინედ იძენენ გამოცდილებას, რადგან ელჩის თანამდებობაზე დანიშვნის მისაღებად საჭიროა ჯერ სავაჭრო ასპარეზზე მუშაობა. თუმცა ვაჭრობის დეპარტამენტის პალატა მათზე პასუხისმგებლობას არ იღებს, მაგრამ ის შერეული ტიპის ორგანიზაციების დახმარებით მონაწილეობს საზღვარგარეთ სავაჭრო სამსახურების მართვასა და ორიენტაციაში. *ექსპორტის გაერთიანებული სამმართველო* ორივე სამინისტროს გამგებლობაში შედის. ვაჭრობისა და მრეწველობის სამინისტროსულ უფრო მეტ თავის თანამშრომელს მიავლენს საელ-

ჩოების სავაჭრო სამსახურებში (მათგან სამი მეოთხედი ადგილზე შეირჩევა).

მსგავსი სტრუქტურა შექმნილია კანადასა და ნიდერლანდებში.

საწარმოთა მხარდაჭერა ხშირად ევალება სხვა სამინისტროებზე დამოკიდებულ და გარკვეული თავისებურებების მქონე სტრუქტურებს, მაშინაც კი, თუ ეს სტრუქტურები საელჩოს ფარგლებშია მოქცეული. ეს ეხება საფრანგეთს, ესპანეთსა და ამერიკის შეერთებულ შტატებს.

საფრანგეთის PEE-ს ერთდროულად საწარმოების მხარდაჭერის ფუნქციები და ეკონომიკური ამოცანები ეკისრება, რომლებიც საელჩოს მოვალეობების ფარგლებში შედის. ზემოთ დავაზუსტეთ, რომ ისინი უშუალოდ დამოკიდებულნი არიან ეკონომიკური ექსპანსიის რეგიონულ სამმართველოზე. საწარმოებისთვის დახმარების აღმოჩენის მიზნით PEE იზიდავს პირებს, რომელთაც სპეციალური განათლება ვაჭრობის ან ადმინისტრაციული მართვის სფეროში აქვთ მიღებული, ასევე ინუინრებს ხანმოკლე კონტრაქტების საფუძველზე და სხვა სამინისტროების თანამშრომლებს, სასოფლო-სამეურნეო საქონლის პრობლემებზე, რომელთაც უფლებამოსილებას საფრანგეთის საგარეო ვაჭრობის ცენტრი ანიჭებს.

ესპანეთი საფრანგეთის მსგავსი სტრუქტურით სარგებლობს, მხოლოდ იმ განსხვავებით, რომ საელჩოს სავაჭრო განყოფილება, რომელსაც ეკონომიკური და სავაჭრო მრჩევლები ხელმძღვანელობენ, ექვემდებარება არა ეკონომიკის და ფინანსების სამინისტროს, როგორც ეს საფრანგეთშია, არამედ სახელმწიფო დაწესებულებას – ესპანეთის საგარეო ვაჭრობის ინსტიტუტს.

ბოლო წლების მანძილზე აშშ-მ მსგავსი სქემით მოაწყო საკუთარი საელჩოების სავაჭრო სამსახურების მუშაობა მხოლოდ იმ განსხვავებით, რომ ამ სამსახურების უფლებები არ სცილდება საწარმოების მხარდაჭერას და არ ვრცელდება ეკონომიკური დიპლომატიის სხვა სფეროებზე. ისინი ერთდროულად ექვემდებარებიან ელჩს და ვაჭრობის სამმართველოს (უფრო ზუსტად, აშშ-ს და საზღვარგარეთის ქვეყნების სავაჭრო სამსახურს, რომელიც ვაჭრობის განვითარების საკოორდინაციო კომიტეტის ერთ-ერთ ქვედანაყოფს წარმოადგენს), ხოლო ამ უწყებიდან თანამშრომლები იგზავნებიან იმ პირობით, რომ კადრების უმრავლესობის რეკრუტირება ადგილზე მოხდება. მასვე უნდა მივაკუთვნოთ სოფლის მეურნეობის საზღვარგარეთის საქმეთა სამსახურიც, რომელსაც სოფლის მეურნეობის სამინისტრო აკისრებს დახმარება აღმოუჩინოს სოფლის მეურნეობისა და ხე-ტყის მრეწველობის პროდუქციის ექსპორტიორებს.

აშშ-ს დიდ საელჩოებში მუშაობენ ჯგუფები, რომელთა კომპეტენციაში ეკონომიკის, ფინანსების და სახელმწიფო დაფინანსების საკითხები შედის. ეს ჯგუფები დაკავებულნი არიან სოფლის მეურნეობის, მრეწველობისა და დასაქმების პრობლემებით. ყველაზე დიდ სიმწვავეს იძენს ნარკომოვაჭრეებთან და ფულის გათეთრებასთან ბრძოლის საკითხები. მათ მიერ გადაჭრილი პრობლემების პოლიტიკური შინაარსი ელჩის მხრიდან ყურადღებით მოპყრობას ითხოვს. ეკონომიკის ჯგუფის მეთაურს ჩვეულებრივად დესპანის რანგი აქვს. როგორც წესი, მისი თანამოსაუბრეები სახელმწიფო ხელისუფლების წარმომადგენლები არიან.

ამერიკის საელჩოების კომერციული განყოფილებები ექვემდებარება სახელმწიფო დეპარტამენტსა და ამერიკულ და უცხოურ კომერციულ სამსახურს (Us and Foreign Commercial Service). ბოლო დროს რიგ ქალაქებში, საკონსულოები გაუქმდა და გაიხსნა ე.წ. ამერიკული საგანგიოები (American Presnce Post). მათ ძირითად ამოცანას ბიზნესისათვის დახმარება წარმოადგენს.

მესამე, საკმაოდ მრავალრიცხოვან ჯგუფს შეადგენენ ქვეყნები, რომლებმაც საწარმოების მხარდაჭერა გადააბარეს არასახელმწიფოებრივ ორგანიზაციებს და კერძო წარმონაქმნებსაც კი, ყოველ შემთხვევაში, იმ სამსახურებს, რომლებიც დიპლომატიური სამსახურების რიცხვს არ მიეკუთვნებიან.

კერძოდ, ეს ეხება *გერმანიას*. იგი საწარმოების მიმდინარე და კომერციულ მომსახურებას ავალებს საზღვარგარეთის სავაჭრო პალატების ქსელს, რომელიც ამ საერთო ამოცანის შესასრულებლად შესაბამის სუბსიდიებს იღებს და, აგრეთვე საგარეო ვაჭრობის შესახებ

ინფორმაციის ფედერალურ სამმართველოს. ეს უკანასკნელი ასევე იღებს სახსრებს და ჰყავს საკუთარი კორესპონდენტები უცხოეთში. ეს ორგანიზაციები სარგებლობენ იურიდიული დამოუკიდებლობით, მაგრამ დაკავშირებული არ არიან საელჩოებთან, რომლებიც არ ერევიან არა მარტო მათ საქმიანობაში, არამედ მათთვის პროგრამების შედგენაშიც კი. მიუხედავად ამისა, ბონში საგარეო ეკონომიკური გაცვლების ყოვლისმომცველი სტრატეგიის შესამუშავებლად ტარდებოდა მრგვალი მაგიდა.

ფინეთი კერძო ხასიათის მსგავსი სამსახურის ვარიანტზე შეჩერდა, რომელსაც ქვეყნის საგარეო ვაჭრობის ფედერაცია გულუხვად აფინანსებს. ეს უკანასკნელი საზღვარგარეთ ფინეთის სავაჭრო ცენტრებში სავაჭრო მრჩევლებსა და ატაშეს აგზავნის.

იტალიამ, იაპონიამ, ავსტრალიამ და *ბელგიამ* თავიანთი საწარმოებისადმი მხარდაჭერა სახელმწიფო დაწესებულებებს მიანდეს, რომლებიც საელჩოებისაგან დამოუკიდებლად ფუნქციონირებენ, მათთან იერარქიული ურთიერთობა არ გააჩნიათ და დიპლომატიური სტატუსიც არა აქვთ. ესენია: იტალიის საგარეო ვაჭრობის ინსტიტუტი, იაპონიის საგარეო ვაჭრობის განვითარების ორგანიზაცია (ჯეტრო – Jetro – Japan Extremal Trade Organization), ავსტრალიის აუსტრეიდი (Austrade – ავსტრიის სახელმწიფო სააგენტო) და ბელგიის სამი რეგიონული ორგანო.

ყველა ამ შემთხვევაში საელჩოში არ არის სავაჭრო მრჩეველი და, რაც შეეხება სავაჭრო ოპერაციებს, ის მისთვის მხოლოდ მსოფლიო ეკონომიკაზე ვაჭრობის გავლენის შემდეგ ხდება ცნობილი და თუ აუცილებლობამ მოითხოვა, საელჩო მაშინ გადადგამს ოფიციალურ ნაბიჯს.

პორტუგალიამ ამ სქემის სხვა ვარიანტი აირჩია. სავაჭრო მრჩეველს საგარეო საქმეთა მინისტრი ნიშნავს და მისი წინადადებით მეურვეობს საგარეო ვაჭრობას. სავაჭრო მრჩეველი შეიძლება არც იყოს დიპლომატი. ის არის საელჩოს თანამშრომელი, მაგრამ პორტუგალიის საგარეო ვაჭრობის ინსტიტუტის ჯგუფს ხელმძღვანელობს და საელჩოს შემადგენლობაში არ შედის.

ბევრ ქვეყანაში სხვადასხვა ხარისხით ამ სტრუქტურებს განსხვავებული ორგანიზაციების საქმიანობა ავსებს. ფედერალური მოწყობის ქვეყნებში (გერმანია, ბელგია, ესპანეთი), ასევე საფრანგეთსა და დიდ ბრიტანეთში, მუნიციპალური და რეგიონული ორგანიზაციები დიდ აქტიურობას იჩენენ. მათ მხარდამხარ საავაჭრო პალატები და ფედერაციებიდან პროფესიული ინფორმაციის შემგროვებლები მუშაობენ.

ამ დონეზე კარგად შეიმჩნევა, რომ დიპლომატია საგარეო საქმეთა სამიანისტროს საქმიანობით არ ამოიწურება და საელჩოებში მომუშავე დიპლომატიური სტატუსის მქონე ყველა თანამშრომელი პროფესიონალ დიპლომატთა რიცხვს არ მიეკუთვნებიან. კიდევ მეტი, მათი როლი და პასუხისმგებლობა, ვინც პროფესიული დიპლომატიის გზას გაჰყვა, ეკონომიკური დიპლომატიის ბოქარ აღმასვლასთან ერთად ვერ გაიზარდა. ამ ახალ დიპლომატიაში მათ ადგილი სხვებს დაუთმეს. დაფიქრების საბაბი უდავოდ არსებობს და ეს ახალი არ არის. ჯერ კიდევ 1925 წელს პოლ კამბონმა შენიშნა, რომ „დემოკრატიას ყოველთვის ეყოლება ელჩები და მინისტრები". „საკითხი იმაში მდგომარეობს, რომ ისინი იქნებიან თუ არა დიპლომატები".[10] ამ ცნობილ ავტორიტეტზე დაყრდნობით კარონ კარერი რამდენადმე სხვაგვარად სვამს საკითხს: ***სჭირდება თუ არა ეკონომიკურ დიპლომატიას დიპლომატები?***

ამ კითხვაზე ავტორისეულ მსჯელობას მთლიანად მოვიტანთ. მაშ ასე:

საწარმოებისადმი მხარდაჭერა არის დიპლომატების საქმე. მას კავშირი აქვს მარკეტინგთან, სავაჭრო და ფინანსური ოპერაციების ტექნიკასთან, ბაზრის ცოდნასთან, რასაც სპეციალური განათლება სჭირდება, რომელსაც ჩვეულებრივ ვერ ფლობს პროფესიონალი დიპლომატი. რამდენადაც ნებისმიერ წესს აქვს გამონაკლისი, აქაც ასეა და ამ შემთხვევაში დამაჯერებლად გამოიყურება დიდი ბრიტანეთი. ამისათვის არსებობს შესაძლებლობა, რომ დავაკვირდეთ ვაჭრობის ხერხებთან ბრიტანული

[10] Камбон Ж., Дипломат, М., 1945, გვ. 97.

დიპლომატიის მეთოდების მსგავს კავშირებს და თვისებებს, რაც პირველად ჰაროლდ ნიკოლსონმა შეამჩნია. ამ ქვეყანაში საგარეო საქმეთა სამინისტროს წარმომადგენლებს არა მარტო საერთოპოლიტიკურ დიპლომატიას აკისრებენ, ე.ი. ისინი არა მხოლოდ მაკროეკონომიკური დიპლომატიის საქმიანობას ეწევიან, არამედ საქმიანობენ მიკროდონეზე, ანუ საწარმოს მხარდაჭერის საჭიროებაზე მუშაობენ, რასაც ამავე დროს ყურადღებას აქცევს რამდენიმე ადგილობრივი სპეციალისტი. კანადა და ნიდერლანდები ამავე სქემით მოქმედებენ.

ამგვარად, დასმულია საკითხი დიპლომატიისა და საწარმოთა დახმარების სრულ გაყოფაზე და, თანაც ეს უკანასკნელი ეკისრება დამოუკიდებელ, უპირატესად კერძო ორგანიზაციებს, როგორც ეს გერმანიაში არის მიღებული, ან სახელმწიფო სამსახურებს, როგორც იტალიაში, ესპანეთსა და პორტუგალიაშია. ასეთი არჩევანის სასარგებლოდ მოსაზრება, რომლის თანახმადაც საწარმოებს უკეთესად ეხმარებიან არადიპლომატები, ბოლომდე დამაჯერებელი არ არის. ორივე შემთხვევაში მათ საქმე აქვთ ტექნოკრატებთან და მართვის ინსტიტუტის დიპლომის მქონე სპეციალისტებთან, რომლებიც კონტრაქტით მუშაობენ სავაჭრო პალატასთან და ოდნავ განსხვავდებიან ისეთივე დიპლომატისგან, რომელიც საელჩოს სავაჭრო სამსახურის მიერ არის დაქირავებული. ამასთანავე, ან ერთ ან მეორეს მხოლოდ გამონაკლის შემთხვევაში შეუძლია პროფესიონალის ყურადღება მიიქციოს. საქმის ფინანსურ მხარესაც არა აქვს გადამწყვეტი მნიშვნელობა: აქაც და იქაც მომსახურების გაწევასთან დაკავშირებულ დანახარჯებს ითვლიან და სახელმწიფოს ორივე შემთხვევაში თითქმის ერთნაირი ხარჯი აქვს გაღებული. პოლიტიკური უპირატესობის თვალსაზრისით, არჩევანი კეთდება სახელმწიფოს, რომელიც მიმდინარე ეკონომიკურ ცხოვრებაში თავის ვალდებულებებს ასრულებს, და იმ სახელმწიფოს შორის, რომელიც ყველა თავისი ვალდებულებისგან თავისუფალია. რეალურ ცხოვრებაში ბევრისთვის მისაღებია სახელმწიფოს ვალდებულებისგან განთავისუფლება, რაც მრავალ პრაქტიკულ დაბრკოლებას აწყდება, რადგან სისტემის შეცვლა ახალი სტრუქტურის შექმნას ნიშნავს, რაც არც თუ ისე იოლი საქმეა.

ყველა ეს მოსაზრება ეხება როგორც საელჩოებს, ასევე საკონსულოებს, მხოლოდ იმ განსხვავებით, რომ ქვეყნის ფარგლებს გარეთ კონსულს უმაღლესი ოფიციალური და სოციალური მდგომარეობა უკავია, რომელიც, როგორც წესი, სავაჭრო მრჩეველს (ან ატაშეს) არ გააჩნია. ერთიან საწყისზე საკონსულოსა და სავაჭრო მრჩეველის სამუშაოების გაერთიანებამ, მისი კონსულის თანამდებობასთან შეთავსებამ ეკონომიკური სამსახურის თანამშრომლებს შეიძლება კონტაქტების უფრო მაღალ დონეზე დამყარების შესაძლებლობა მისცეს. საფრანგეთში უკვე შეიქმნა კონსულთა რამდენიმე პოსტი, რომელიც ერთდროულად სავაჭრო მრჩევლთა ვალდებულებებს ასრულებს.

ბუნებრივია, წინა შენიშვნები არ ეხება პოლიტიკური მნიშვნელობის საქმეებს. ეკონომიკური და სავაჭრო მრჩევლის მხედველობის არეში ხვდება მსხვილი სამრეწველო პროექტი, კაპიტალდაბანდების დიდი მოცულობა. შეიძლება ისე მოხდეს, რომ ამით დაკავდეს თვით ელჩიც კი, მაგრამ ჩვენ ამას სხვა თემამდე მივყავართ, კერძოდ, უნდა არსებობდეს თუ არა რაღაც კავშირები საწარმოს მხარდაჭერასა და მაკროეკონომიკურ დიპლომატიას შორის.

საჭიროა თუ არა ერთ ჭერქვეშ მიკრო და მაკროეკონომიკური დიპლომატიით დაკავება? ეს ყველგან არ ხდება, მაგრამ ასე იქცევა დიდი ბრიტანეთი, საფრანგეთი და ნიდერლანდები, სადაც ეკონომიკური და სავაჭრო მრჩეველი (დესპანი) ორივე მოვალეობას ასრულებს. ამის შესახებ გამოცდილების მქონე სპეციალისტთა შორის ერთაზროვნად არც დადებითი და არც უარყოფითი პასუხი არ არსებობს. საქმიანობის განაწილების სასარგებლოდ შეიძლება დავიმოწმოთ ზემოთ მოყვანილი მოსაზრებები პროფესიის შეუთავსებლობის შესახებ, ასევე მოლაპარაკებების მონაწილეების განსხვავებები. გაერთიანების სასარგებლოდ მოწმობს ის გარემოება, რომ საწარმოები საჭიროებენ მაკროეკონომიკური დიპლომატიით მკვებავ ინფორმაციას და რომ ეს უკანასკნელი მცირე და საშუალო საწარმოების დონეზე, ყოველდღიურ საქონელზეც კი იყენებს ბაზრის გამოცდილებას. სამწუ-

ხაროა, რომ საწარმოების საქმიანობის არეში დიპლომატები დამკვირვებლის ან ცნობისმოყვარის სახით გვევლინებიან, მაგრამ მათთან მუშაობა შეუცვლელია იმის გასაგებად, თუ რა ხდება ქვეყნის ეკონომიკაში. ისმება კითხვა: ღირს კი ასეთი შრომის ფასად საზღვარგარეთის ყველა სამსახურის ორგანიზება?

გამართლებულია კი მსოფლიოში მომხდარი ცვლილებებით ორმხრივი საელჩოების ესოდენ დიდი რაოდენობა? ნუთუ არ არის იმის შესაძლებლობა, რომ ყველა საკითხი ცენტრებს შორის გადაწყდეს და არის თუ არა საწარმოს მხარდასაჭერად ადგილზე ყოფნა აუცილებელი, როცა ქვეყნები ერთმანეთს უახლოვდებიან, ყველაფერი ნახევარსიტყვით წყდება, როცა არ შეიძლება დაცდა, ყველა პრობლემა თავს იჩენს და გვარდება მრავალმხრივ ინსტანციებში, როცა ასეთ საქმეებზე იკრიბებიან მინისტრები და მოხელეები, ხოლო უცხოური ბაზრები არც თუ ისეთი უცხოურები ხდებიან? საელჩოებს ხომ არ გაუვიდათ ყავლი? ნუთუ არ გავიდა დიპლომატების საჭიროების დრო? სვამს რა ამ კითხვებს, ჩვენს მიერ ბევრჯერ დამოწმებული კარონ კარერი წერს: „გამოცდილება გვკარნახობს, რომ დიპლომატია სულ სხვაგვარი გახდა. უდაოა, რომ მიმდინარე ინფორმაცია მოედინება სხვა არხებიდან და პირდაპირ მოლაპარაკებებს ძირითადად ელჩები უკვე არ აწარმოებენ. იმის მიხედვით, თუ როგორ იზრდება ბრიუსელში, ჟენევაში, ნიუ-იორკში მიღებული გადაწყვეტილებების რაოდენობა, უფრო მეტად იგრძნობა იმის აუცილებლობა, რომ საზღვარგარეთის ქვეყნის მთავრობები, მათი დაწესებულებები და საზოგადოებრივი აზრი, მოვამზადოთ მომავალი ინიციატივებისთვის, განვუმარტოთ მათ დაკავებული პოზიციები და მისი საფუძვლიანობა, ვეცადოთ, ჩვენს მხარეზე გადავიბიროთ ისინი, რისთვისაც მოგვიწევს იმაში გარკვევა, თუ რა განზრახვა აქვთ მათ გარკვეული გადაწყვეტილებების სასარგებლოდ და რა არა“.[11]

სხვა ინსტანციებში მრავალმხრივი დიპლომატიის ესოდენ საფუძვლიანი ორმხრივი მომზადება შეუძლებელია. მართალია, საერთაშორისო შეხვედრები საუბრების გამართვის საბაბს იძლევა, მაგრამ ეს მეტისმეტად ხანმოკლეა, რადგან ბევრია პირადი შეხვედრების მონაწილენი და ნაუცბათევი შესვენებები ფინჯანი ყავისთვის ან სადილისთვის საკმაოდ ხანმოკლეა ნამდვილი მსჯელობის გასამართავად. რა თქმა უნდა, ცენტრალური ადმინისტრაციები ერთმანეთთან დაკავშირებულნი არიან ტელეფონებით, ტელეტაიპებით და მათ შორის მეტ-ნაკლებად მეგობრული ურთიერთობები მყარდება, მაგრამ ეს შეზღუდულია ადამიანთა ვიწრო წრით, რომელთაც შესაბამის პრობლემებთან პირდაპირი ურთიერთობა აქვთ. აქ ყველა პოლიტიკური, ადმინისტრაციული და სოციალური წრე და ყველა ირიბი ზეგავლენის სტრუქტურები წარმოდგენილნი არ არიან. საელჩოს მხოლოდ მოთმინებით შესრულებელი სამუშაოებით შეუძლია მთავარი მიმართულებები განსაზღვროს და აქვს ყველა საფუძველი, რომ ამ სფეროებს უფრო ღრმად ჩასწვდეს. ამას უნდა დავამატოთ ისიც, რომ მრავალმხრივი წესის სწორი გამოყენება მოწმდება ადგილზე, რადგან ამგვარი შეფასება ვერ გაკეთდება ვერც სამსახურის კაბინეტის საწერ მაგიდასთან და ვერც პერიოდულ გამოცემაში, არამედ ის მხოლოდ საწარმოებთან ურთიერთობასა და, უფრო ხშირად, პირისპირი საუბრების დროს ყალიბდება.

საელჩოებს ძველებურად სარგებლობა მოაქვთ, მაგრამ მოძველდა მათი მეთოდები. საელჩოები აუცილებელი იქნება იმ პირობით, თუ მათი მეთოდები შეიცვლება. ამისთვის საჭიროა სამინისტროების მუშაობაში დიპლომატიური წარმომადგენლობის ოპერატიული ჩართვის უკეთ უზრუნველყოფა, რაც თავიდანვე ცენტრსა და პერიფერიას შორის სამუშაო პროგრამის უკეთეს კავშირსა და ინფორმაციის სრულ გაცვლას განაპირობებს.[12]

მაკროეკონომიკური დიპლომატიისა და საგარეო საქმეთა სამინისტროს ურთიერთქმედება ბადებს განსხვავებული მნიშვნელობის კითხვას, რომელიც ცხარე კამათს იწვევს. ერთი მხრივ, საჭიროა თუ არა მაკროეკონომიკური სამუშაოს დაკისრება ელჩზე მისი საყურადღე-

[11] Guy Carron de La Carrière, დასახ. ნაშრ., გვ. 259.

[12] Guy Carron de La Carrière, დასახ. ნაშრ., გვ. 259-260.

ბო როლის შენარჩუნებით, უცხოეთის საელჩოების დიპლომატებზე, ან უშუალოდ ეკონომიკის სამინისტროს დაქვემდებარებულ სტრუქტურაზე, როგორც ეს საფრანგეთსა და ესპანეთშია მიღებული. მეორე მხრივ, საგარეო საქმეთა სამინისტრო უნდა გამოვიდეს თუ არა სამინისტროთაშორისო ინსტანციის როლში?

ყველა მნიშვნელობით, პირველი საკითხის გადაწყვეტა მცირე დროში შეიძლება. პასუხი ხელისუფლების ორგანიზაციის სტრუქტურაში სამინისტროებისა და მათი სამსახურების შედარებით როლზე არის დამოკიდებული. „ამ როლის გათავისებას სადი და პრაქტიკული გონება გვკარნახობს, რაც არსებითია მაშინაც კი, თუ პრაქტიკული სარგებლობის მიღება საყოველთაო წვრილმანებშიც არის შესაძლებელი. ფრანგულ სისტემაში ეკონომიკური, სავაჭრო და ფინანსური მრჩევლები შესაბამის პროფესიულ მომზადებას იღებენ, უკეთ იციან საწარმოები, რომელთანაც მუშაობენ და ქვეყნის ოპერატიულ სამსახურებთან ოპტიმალური კავშირი აქვთ".[13] მიუხედავად ამისა, შეიძლება მოხდეს ისე, რომ ელჩებმა მრჩევლებს რა-ღაც პოლიტიკური სარჩულით ცალკეული საქმეების სრული მოცულობით შესრულება არ დაავალონ, რასაც, ბუნებრივია, არევდარევა მოსდევს[14]. ბრიტანულ სისტემაში ასეთი უწესრიგობა არ სუფევს, ხოლო ინფორმაციების გაცვლა კი უფრო სწრაფად ხდება, რადგან საელჩოების შიგნით უწყებათაშორისი გამიჯვნა არ არსებობს, ხოლო ელჩი თავის ეკონომიკურ მრჩევლებში ახალგაზრდა კოლეგებს ხედავს და არა სხვა, თუნდაც მეტოქე ადმინისტრაციის წარმომადგენლებს. ფრანგულ სისტემაში მთავრობას ის უპირატესობა აქვს, რომ მის მხარეზეა ანალიტიკურ შრომებში გადმოცემული სხვადასხვა თვალსაზრისები და მიდგომის ნაყოფი, რომლისთვისაც შეიძლება სტერეოსკოპული გვეწოდებინა.[15] სხვა ქვეყნებში ელჩს შეუძლია განსაკუთრებული შეხედულებებისადმი დიდი მიდრეკილება გამოავლინოს, რადგან მას საელჩო სამსახურის

[13] Guy Carron de La Carrière, დასახ. ნაშრ., გვ. 261.

[14] იქვე.

[15] Guy Carron de La Carrière, დასახ. ნაშრ., გვ. 262-263.

ყველა ანალიტიკური სამუშაოს მიმართ ყურადღების მიპყრობა ევალება.

მეორე კითხვაზე პასუხის გაცემა უფრო რთულია. როგორც უკვე ვნახეთ, პრაქტიკულ ცხოვრებაში სხვადასხვა და ხშირად საკმაოდ დახლართული ვითარებები წამოიჭრება, რაც საბოლოო ჯამში, სახელმწიფოში შექმნილ გავლენიან სტრუქტურებზე, უფრო კონკრეტულად რომ ვთქვათ, მთავრობაში ჩამოყალიბებულ ძალთა თანაფარდობაზე არის დამოკიდებული. ხელისუფლების სათავეში ახალი მთავრობის მოსვლით ის შეიძლება შეიცვალოს. ამიტომ რაღაც ერთიანი, შეუცვლელი გადაწყვეტილებების არსებობა აზრს კარგავს და ნებისმიერ განზოგადებულ დასკვნას უმნიშვნელოდ აქცევს.

ძალზე საინტერესოა, რომ საინფორმაციო და მაკოორდინირებელი აპარატების სტრატეგიული მდგომარეობის წაყლობით, ევროკავშირის ქვეყნებში ყველაზე უკეთესად არის მოგვარებული საგარეო საქმეთა სამინისტროს მაკოორდინირებელი მუშაობა. ეს აპარატები სავალდებულო წესით ჩართულია მუდმივ წარმომადგენლობასთან და სწორედ ამ სფეროში საგარეო საქმეებს ნაკლებად აქვთ საგარეო ხასიათი და მჭიდროდ გადაჯაჭვულია საშინაო საქმეებთან. მართალია, მდგომარეობა არ არის იმდენად საკვირველი, როგორც ეს შეიძლება მოგეჩვენოს, თუკი ყურადღებას მივაქცევთ, რომ ეკონომიკური დიპლომატიის ფართო სექტორები, კერძოდ, ევროკავშირის გამგებლობაში არსებული მთელი საგარეო-სავაჭრო პოლიტიკა თანამეგობრობის არაწევრ-ქვეყნებთან ბრიუსელში შემუშავებული პოზიციის საფუძველზე ტარდებოდა. ევროკავშირის მეშვეობით პირდაპირი, ასე რომ ვთქვათ, გაშუალებული მოლაპარაკებები მიმდინარეობს მესამე ვაიმარის ქვეყნებთან[16].

[16] მიუხედავად ამისა, 15-თა კომიტეტში, რომელიც სავაჭრო პოლიტიკაში ბრიუსელის კომისიის თანაშემწის სახით გამოდის, თავიანთ ქვეყანას სავაჭრო პოლიტიკის ხელმძღვანელები წარმოადგენენ (ისინი საგარეო საქმეთა სამინისტროს არ მიეკუთვნებიან). საფრანგეთში ამ სახით გამოდის ეკონომიკური გაცვლის რეგიონული მმართველობის დირექტორი, მაგრამ სა-

სხვა საინტერესო დაკვირვება: არსებობს ისეთი შეგრძნება, რომ საგარეო საქმეთა სამინისტროები უფრო მეტად სავაჭრო პროექტების, ვიდრე მაკროეკონომიკის საკითხების განხორციელებისკენ მიისწრაფიან, თუმცა მათ უფრო მეტი სტრატეგიული მნიშვნელობა აქვთ. საეჭვოა, რომ ეს შეგნებული უპირატესობა იყოს. როგორც ჩანს, მიზეზი ორივე მხარის მნიშვნელობასა და უფრო ფართო შესაძლებლობების ცოდნაში გამოითარგება.

ამავე დროს იგრძნობა უსარგებლო ტენდენცია, რომელიც არ ეხება მხოლოდ იტალიას. ეს იმაში ვლინდება, რომ სხვადასხვა სამინისტროების საქმიანობა უფრო მაღალ დონეზე თანხმდება, ვიდრე საგარეო საქმეთა სამინისტროში, რაც, უნივერსალიზაციის და გლობალიზაციის ბუნებრივი შედეგია: ყველა სამინისტროს საერთაშორისო ინტერესები აქვს და მართლზომიერად თანაარსებობს ორი მიდგომა, ერთი – ეკონომიკური, ე.წ. ტექნიკური სამინისტროების მიერ პოლიტიკაში გამოხატული, რომელიც გარკვეული შემოქმედების არეალს მოიცავს (მაგალითად, მსოფლიო ეკონომიკა, სამრეწველო სტრატეგია) და, მეორე, საგარეო საქმეთა სამინისტროსთვის დამახასიათებელი, რომელშიც სხვა შეხების წერტილები აისახა. მათი მეშვეობით განისაზღვრება ურთიერთობა ამა თუ იმ ქვეყანასთან ან ორგანიზაციასთან. საგარეო საქმეთა სამინისტროს თავისი რეგლამენტით ხელთ არ უპყრია არც პოლიტიკური ძალაუფლება და არც სახელმწიფო ინტერესების მომსახურების საერთო უფლებამოსილება, რაც მას თავისი აზრის გატანის საშუალებას მისცემდა. მთლიანობაში მთელი მთავრობის პოზიციის განსაზღვრა შეიძლება მხოლოდ მაღალ დონეზე კოორდინაციის, არბიტრაჟის, მთავრობის ან სახელმწიფოს მეთაურების მეშვეობით. ამგვარად დიპლომატების მინისტრთაშორისი შუამავლობა სავსებით შესაძლებელია განხორციელდეს მხოლოდ საელჩოებში და მხოლოდ ელჩების მიერ.

გარეო საქმეთა სამინისტრო აკვირდება ყველაზე მნიშვნელოვან საკითხებს, როდესაც შედეგები კომიტეტის მუდმივ წარმომადგენლობაში განსახილველად შედის.

დასკვნა

ვფიქრობთ, სახელმძღვანელოს ამ თავში საკმაოდ ვიმსჯელეთ ეკონომიკაში დიპლომატიისა და დიპლომატების როლზე. რამდენიმე ნაჩქარევად გაკეთებული დასკვნის საწინააღმდეგოდ, გლობალიზაციამ და ეკონომიკის მნიშვნელობის ზრდამ დიპლომატებისა და მათი ხელობის დანიშნულება ვერ დააკნინა. ისინი სახელმწიფოების შეთანხმებულ საგარეო მოქმედებებს თვალს ადევნებენ და სხვადასხვა კულტურის ერთმანეთთან დაკავშირების დიდოსტატები არიან. დიპლომატები სხვა საქმეებში სპეციალიზაციას არ საჭიროებენ და ისინი ვაჭრობას, ფინანსებსა და ეკონომიკას არ უნდა მისდევდნენ. რა თქმა უნდა, აუცილებელია, რომ ისინი მაპროფილირებელ სპეციალობას დაეუფლნენ, თუმცა, რომელიღაც დარგში არ უნდა ჩაიკეტონ, რადგან მათი კოზირი – ეს მათი უნარია, რომ პოლიტიკის სხვადასხვა სახეობებს შორის კავშირები და შეხების წერტილები იპოვონ. ალბათ, აშშ-ს მაგალითის მიხედვით, სასურველი იქნებოდა ელჩთა უმრავლესობა საქმიანობის სხვადასხვა სფეროებიდან მოვიდნენ. ასევე მომავალი გვკარნახობს, ვიფიქროთ, რომ დიპლომატია შეიძლება სამუდამო საქმიანობად არ დარჩეს. მიუხედავად ამისა, დღეს გვაქვს საფუძველი დავასკვნათ, რომ დიპლომატებისათვის აუცილებელი თვისებები არ შეცვლილა. ესენია: მოვლენებზე გონებით და საზრიანად დაკვირვება, დანახულის მოკლედ და გარკვევით გადმოცემა, მოლაპარაკებათა თავშეკავებულად წარმოება, ისტორიის ცოდნა, ფართო შეხედულებებით და ცნობისმოყვარე გონებით ჭეშმარიტი ინტელიგენტის კულტურის დანერგვა და ცოდნის სხვა სფეროებიდან გაკვეთილების ასათვისებლად მზადყოფნა. ასეთი თვისებები სულ უფრო იშვიათად გვხვდება და ამის გამო ის ფასდაუდებელია. მათი საჭიროება კი ეკონომიკურ დიპლომატიაში არასოდეს გაქრება. კიდევ მეტი, დიპლომატია ეფუძნება ეფექტიანობას, რომელიც ნდობის გზით მყარდება. ამით ჯანმრთელი ბიზნესის პრაქტიკა არაფრით განსხვავდება დიპლომატიის პრაქტიკისაგან.

თავი IX
სასარგებლოა ვიცოდეთ როგორ ამოვწუროთ კონფლიქტი?

„ამ სამყაროში მორიგება ყველაფერზე შეიძლება“
არისტიდ ბრიანი
XX საუკუნის საფრანგეთის
საგარეო საქმეთა მინისტრი,
პრემიერ-მინისტრი

დიპლომატიური და საქმიანი ურთიერთობის მსვლელობის დროს კონფლიქტური სიტუაციის წარმოშობა გარდაუვალია, რომელიც სერიოზულად ამუხრუჭებს მოლაპარაკებებს, იწვევს ინტელექტუალური და ნერვული ენერგიის მოულოდნელ დახარჯვას, პერსპექტივის მიმართ ზოგჯერ ბადებს პესიმიზმს, მოაქვს გამოუსწორებელი ზიანი და ამა თუ იმ მისიის მიზანს საფრთხის ქვეშ აყენებს. გამოცდილი დიპლომატი ან ბიზნესმენი მუდმივად იმისკენ მიისწრაფვის, რომ გააკეთოს ყველაფერი რაც მასზეა დამოკიდებული, რათა შეძლებისამებრ კონფლიქტს თავი აარიდოს ანდა უკიდურეს შემთხვევაში მას შემდგომი განვითარების საშუალება არ მისცეს. აქ, როგორც მედიცინაში, ბევრად უფრო მნიშვნელოვანია, არ დაუშვათ ავადმყოფობა, ვიდრე ვუმკურნალოთ მას.

კონფლიქტური სიტუაცია განსაკუთრებულ სიმწვავეს „პიკის“ მომენტში აღწევს, როცა ოფიციალური მოლაპარაკებები ან საქმიანი საუბრები კულმინაციურ სტადიას გადის და მასში მონაწილეები საკვანძო საკითხებში უნდა გაერკვნენ. რასაკვირველია, ისინი სრულიად აუღელვებლად დაობენ იმ გაგებით, რომ პროფესიული გზები მათ ისევ ერთად მოუყრის თავს და ხატოვნად რომ ვთქვათ, მომავალში რომელიმე ეტაპზე როლებსაც კი შეიცვლიან. ხშირად პარტნიორთა შორის ურთიერთობები მეგობრულია, მაგრამ განსხვავებულ, ზოგჯერ საპირისპირო ინტერესების მქონე საკითხებზე დისკუსიის დროს შეიძლება გარკვეულ სტადიამდე მათი დაშორება მოხდეს.

სწორედ ასეთ ვითარებაში განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია *დავაყოვნოთ, უთანხმოების დაფიქსირება არ ვიჩქაროთ, მიღწეულ დადებით შედეგებზე ყურადღება გავიტანოთ* და ყველაფერი ვიღონოთ იმისათვის, რომ წარმოქმნილი ბზარი უფსკრულად არ იქცეს. ყველაფერში *ინტელიგენტურობა, კორექტულობა, სოლიდურობა*, ხანდახან ცივილიზებული სამყაროსათვის დამახასიათებელი *იუმორის გრძნობა*, მოგვცემს იმის საშუალებას, რომ თავი ავარიდოთ ზედმეტ დრამატიზაციას და სიტუაცია „ობობას ქსელს“ არ დავამსგავსოთ.

კონფლიქტის განვითარებისათვის არსებობს ფარული საბაბები, ობიექტური მიზეზები, რომელთა გამო რაციონალური, ჭეშმარიტი გადაწყვეტილებები შუა გზაზე ჩერდება. ასეთ შემთხვევაში პარტნიორები ძალიან ხშირად, თუ შეთანხმებას ხელს არ აწერენ, საბედნიეროდ, დებენ დროებით საზავო ხელშეკრულებას. საბოლოო ანგარიშით, მრავალი ნავარაუდები კონფლიქტის „ჩაქრობა“ რიგი მიზეზებით აიხსნება:

- მრავალ ჯანსაღად მოაზროვნე ადამიანებთან ერთად დიპლომატები და ბიზნესმენები ემოციებს ენებებსა და ფანატიზმში გადაზრდის საშუალებას არ აძლევენ და ამ მიზნით, უფრო დათმობებზე მიდიან;
- თუნდაც მოკრძალებული, მაგრამ კონკრეტული შედეგის მისაღწევად, მოლაპარაკებების მონაწილეები ხშირად უარს ამბობენ მაქსიმალური დაკმაყოფილების მიზნით პრინციპზე „ყველაფერი ან არაფერი“;
- როგორც წესი, ხელმძღვანელობის განმარტებით ორივე მხარე რეალურად აცნობიერებს საკუთარ შესაძლებლობებს და ნებისმიერ შემთხვევაში ცდილობს, რომ „კარი ღია დატოვოს“;
- ურთიერთობის მიმართ პარტნიორები გადაწყვეტილებების მიმღები მანქანები კი არ არიან, არამედ უფრო კვლევით ლაბორატორიას წარმოადგენენ, რომელიც მოწოდებულია ოპტიმალური ვარიანტი იპოვოს, რათა აუჩქარებლად იმოქმედოს,

სასწრაფოდ არ „დახუროს“ კონფლიქტი და „ავადმყოფობა შიგნით არ მოამწყვდიოს“;

- ბოლოს, ყოველთვის არსებობს მესამე მხარის, ბრძენი და სამართლიანი არბიტრის ჩართვის შესაძლებლობა, რომელსაც აწონ-დაწონილი, დაბალანსებული გადაწყვეტილების მიღება შეუძლია.

ამასთან ერთად, ცხადია, რომ მოლაპარაკების რაღაც ეტაპზე კონფლიქტური სიტუაციის „დალაგება“ გარდაუვალია და როგორი პარადოქსულიც არ უნდა იყოს, იგი შეიძლება სასარგებლოც აღმოჩნდეს. რაც უფრო აქტიურად მიმდინარეობს შეხედულებებისა და არგუმენტების მოშველიებით ბრძოლა, სადაც ამა თუ იმ ასარჩევი ვარიანტის ღირსება და ნაკლი გამოჩნდება, მით უფრო მაღალია მიღებული გადაწყვეტილებების ხარისხი: ბოლოს და ბოლოს, როგორც ცნობილია, კამათში იბადება ჭეშმარიტება. ამასთან ერთად, შეჯიბრებითობის სულისკვეთება დიდ სტიმულს აძლევს გულმოდგინებას, აწრთობს პროფესიონალიზმს, შრომის ტექნოლოგიას, ხელს უწყობს თანამშრომელთა პატრიოტული (სახელმწიფოს, უწყების, კორპორაციის მიმართ) ფსიქოლოგიის განმტკიცებას. მართვის მეცნიერების საკითხების ცნობილი ფრანგი სპეციალისტის, ბ. გურნეს ხატოვანი შენიშვნით: „მსოფლიოში არსებობს მხოლოდ ერთი ადგილი, სადაც კონფლიქტი არ არის, ეს არის სასაფლაო“.[1]

კონფრონტაციის პირობებში, თუკი მისი თავიდან აცილება მაინც ვერ მოხერხდა, ყველაზე რაციონალურ ქცევად თამაშის შეცვლის მცდელობა ითვლება. ამ დროს აუცილებელია ვაჩვენოთ, რომ ორივე მხარის ინტერესებში შედის ერთობლივი ძალების წარმართვა ურთიერთმისაღები გადაწყვეტილებების ძიებისაკენ. ამის გაკეთება საჭიროა ყოველგვარი დემონსტრაციის გარეშე, რათა მოლაპარაკებების ძაფი არ გაწყდეს. მოლაპარაკებების მსვლელობის დროს „სიტუაციის გასამართავად“ პოზიტიურ გავლენას ახდენს კეთილი ნებისა და კონსტრუქციული იდეების გამომჟღავნება. ამის საფუძველზე პარტნიორები ადრე თუ გვიან ერთმანეთს აუცილებლად გაუგებენ. სხვადასხვა სახის უხეშობა, მუქარა, „საპასუხო ზომები“ და ა.შ. მხოლოდ ვნებს საქმეს და პერსპექტივაში რაიმეზე თანხმობის მიღწევის საფუძველს ძირშივე სპობს.

[1] ციტ-ია: Кузьмин Э. Л. Дипломатическое и деловое общение: правила игры. – М., 2005, გვ. 279.

მსოფლიო პრაქტიკაში კონფლიქტების დარეგულირების ორი ძირითადი მიმართულებაა ცნობილი: სასამართლოსადმი (არბიტრაჟი) მიმართვა, რომელსაც უფრო მეტი უპირატესობა ენიჭება, რადგან დავების რეგულირება მოლაპარაკებების ანდა შუამავლების მეშვეობით სასამართლო წესრიგით ხდება. მოლაპარაკებები – ეს მოქნილი მექანიზმი, დადებითი შედეგის მიღწევის შემთხვევაში, მას ხანგრძლივსა და საიმედოს გახდის, რადგან იგი მხოლოდ თანხმობის დროს ჩნდება და მონაწილეებს იძულებით თავს არახვევს მესამე მხარე.

ამერიკელი სპეციალისტები, რ. ფიშერი და უ. იური თავიანთ პოპულარულ წიგნში „გზა შეთანხმებისაკენ, ანდა მოლაპარაკებები დამარცხების გარეშე“ დიდ ყურადღებას უთმობენ „განსახილველი შეთანხმების საუკეთესო ალტერნატივების“ ძიებას. ავტორთა სახელმძღვანელო დებულების ამოსავალია ის, რომ ნებისმიერი მოლაპარაკების დროს არსებობს რეალობა, რომლის შეცვლა პრაქტიკულად შეუძლებელია. „ვერცერთი წიგნი გასწავლით თქვენ უდაბნოში შროშანების, ანდა ჭაობში კაქტუსების მოყვანას, – წერენ ავტორები და ხატოვნად ხსნიან თავის აზრს, – თუკი თქვენ შეხვალთ ანტიკვარულ მაღაზიაში, რათა გეორგ IV-ის ეპოქის ვერცხლის ჩაის სერვიზი იყიდოთ, რომელიც ათასი დოლარი ღირს, ხოლო თქვენ ასი დოლარი გაქვთ, ნუ ელით, რომ მოქნილი მოლაპარაკებების მეშვეობით ამ განსხვავების დაფარვას შეძლებთ“.[2] მოლაპარაკებების საბაბი იმაში მდგომარეობს, რომ კი არ „გადავატრიალოთ სამყარო“, არამედ იმ შედეგებთან შედარებით, რომლის მიღწევა მათ გარეშეც შეიძლება, მხოლოდ რაღაც მეტის მიღება შევძლოთ.

ბუნებრივია, როცა განსახილველი შეთანხმების შესახებ საუკეთესო ალტერნატივა არსებობს, მაშინ ძალიან

[2] Фишер Р., Юри У. Путь к согласию или переговоры без поражения. М., 1992, გვ. 77.

მაღალია შეთანხმების შემუშავების შესაძლებლობები. მიჩნეულია, რომ მოლაპარაკებებზე ძლიერ პოზიციას განსაზღვრავს ისეთი ფაქტორები, როგორიცაა პოლიტიკური კავშირები, ფიზიკური ძალა, გავლენიანი მეგობრები და სამხედრო ძლიერება. სინამდვილეში მოლაპარაკებებზე მხარეთა ძლიერი პოზიცია უპირატესად დამოკიდებულია იმაზე, თუ თითოეულისათვის რომელი ვარიანტია მიმზიდველი ამ მოლაპარაკებების ჩასაშლელად.

განვიხილოთ ასეთი მაგალითი: მდიდარ ტურისტს უნდა, რომ ბომბეიში რკინიგზის სადგურზე გამყიდველისაგან დაბალ ფასად შეიძინოს პატარა ზომის სპილენძის ჩაიდანი. გამყიდველი შეიძლება ღარიბია, მაგრამ მან უნდა იცოდეს ბაზარი. თუ ის ამ ტურისტს არ მიჰყიდის ჩაიდანს, შეუძლია იგი სხვას მიჰყიდოს. თავისი გამოცდილებიდან გამომდინარე, გამყიდველს აქვს საშუალება, რომ შეაფასოს, თუ როდის და რამდენად გაჰყიდოს ჩაიდანი სხვაზე. ტურისტი შეიძლება მდიდარი და „ძლევამოსილი“ იყოს, მაგრამ ამ მოლაპარაკებებზე ის სუსტი იქნება, თუ დაახლოებით მაინც არ იცის, რა ეღირება მსგავსი ჩაიდანი და რამდენად ძნელი იქნება მისი სხვაგან პოვნა. ტურისტი ასეთივე ჩაიდანის ყიდვის შესაძლებლობას ხელიდან უშვებს ან ძალიან მაღალ ფასს გადაიხდის. ტურისტის კეთილდღეობა ვერასგზით გააძლიერებს მის შესაძლებლობებს მოლაპარაკებებზე. ალბათ, იგი უფრო შეამცირებს მის შანსს, რომ ჩაიდანი დაბალ ფასად იყიდოს. იმისათვის, რომ მოლაპარაკებებზე ტურისტმა თავისი სიმდიდრე უპირატესად აქციოს, მან უნდა გაიგოს რა ფასად შეუძლია ასეთი ან უკეთესი ჩაიდანი სხვა ვინმესგან იყიდოს.

ძცევის ვარიანტების გულმოდგინებით დამუშავება, მიუხედავად იმისა, მიაღწევთ თუ არა შეთანხმებას, მნიშვნელოვნად გააძლიერებს თქვენს შესაძლებლობებს. კარგი ალტერნატივა ჩვენ არ გვიცდის. ისინი თქვენ უნდა დაამუშაოთ. განსახილველი შეთანხმების საუკეთესო ალტერნატივის შექმნა სამი მკაფიო ოპერაციის შესრულებას ითხოვს: 1. მოიფიქრეთ მოქმედების გეგმა, რომლიც შეგიძლიათ მიიღოთ თუკი შეთანხმება არ გაფორმდება; 2. რამდენიმე მრავლისაღმთქმელი იდეა სრულყავით

და მისი პრაქტიკული განხორციელების გზები დაამუშავეთ; 3. აირჩიეთ ის საცდელი ვარიანტი, რომელიც ყველაზე საუკეთესოდ მიგაჩნიათ.

შესაძლებელი პერსპექტივით, რაც უფრო ადვილად მოეკიდებით მოლაპარაკებებიდან წასვლას, მით უფრო მეტი უნარი გექნებათ მის შედეგებზე გავლენა მოახდინოთ. ცხადია, არ არის გამორიცხული სიტუაცია, როცა პარტნიორს არ უნდა „წესების მიხედვით თამაში“, რომელიც ურთიერთსასარგებლო შეთანხმებამდე მიგვიყვანს და ნებისმიერ წინადადებას მაშინათვე“ უარყოფს, რათა საკუთარი უპირატესობის მაქსიმუმს მიაღწიოს. ასეთ სიტუაციაში კონტრშეტევაზე გადასვლის ცდუნება ჩნდება, რაც მოლაპარაკებებს აუცილებლად „შეტევისა და თავდაცვის მანკიერ წრეში“ გადაიყვანს. რ. ფიშერი და უ. იური გვირჩევს, რომ ოპონენტის პასუხზე არ გავაკეთოთ დაწოლა და მის პოზიციაში ჩვენი ინტერესებისა და პრინციპების შესატყვისი რამ ვიპოვოთ. „იმის მაგიერად, რომ მოვახდინოთ უკუზემოქმედება, თავი აარიდეთ შეტევას და იგი მიმართეთ პრობლემაზე, – წერენ ისინი, – როგორც ეს აღმოსავლურ ორთაბრძოლაში ძიუდოსა და ჯიუ-ჯიტსში ხდება: თქვენი ოსტატობა გამოიყენეთ იმისათვის, რომ განზე გადგეთ და მოწინააღმდეგის ძალა თქვენს სასარგებლოდ მომართოთ“.[3]

მოლაპარაკებებზე შემოთავაზებული ვარიანტების სრულყოფაზე პარტნიორთა ყურადღების წარმართვისათვის ჰიპოთეტურად სასარგებლოა იმის განხილვა, რა მოხდება თუ მათ პოზიციას არ მიიღებენ. 1970 წელს ეგვიპტის პრეზიდენტ გამალ აბდელ ნასერს ერთ-ერთი ამერიკელი ადვოკატი სტუმრობდა. არაბეთ-ისრაელის კონფლიქტზე საუბრისას, ადვოკატი პრეზიდენტს შეეკითხა: „რა გინდათ, რომ გოლდა მეირმა გააკეთოს?“. ნასერმა უპასუხა: „არაბეთის ტერიტორიის ყოველი დიუმიდან წავიდეს!“. „ყოველგვარი გარიგების გარეშე? და თქვენგან არაფერი?“ – უნდობლად დაინტერესდა ადვოკატი. „არაფერი. ეს ჩვენი ტერიტორიაა. ის უნდა დაგვპირდეს, რომ წავა“ – უპასუხა პრეზიდენტმა. „რა მოელის გოლდა

[3] Фишер Р., Юри У. დასახ. ნაშრ., გვ. 77.

მეირს, – მიაწვა ამერიკელი. – თუ ხვალ დილით მეირი ისრაელის რადიოსა და ტელევიზიაში გამოვა და იტყვის: „ისრაელის ხალხის სახელით გპირდებით, რომ გავალ 1967 წელს ოკუპირებული ყოველი დიუმი ტერიტორიიდან და მინდა იცოდეთ, რომ არაბებისაგან არავითარი ვალდებულება არ მიმიღია“. ნასერმა გაიცინა: „სინამდვილეში მას სახლში დიდი უსიამოვნებები ექნება“. როგორც ხსენებული ავტორები მიიჩნევდნენ, სწორედ იმის გაცნობიერებამ, რომ ისრაელს არარეალისტურ ვარიანტს სთავაზობდნენ, ხელი შეუწყო მისწრაფებას ნასერის მიერ ომში ძალების გამოლევამდე ცეცხლის შეწყვეტაზე.

მოლაპარაკებებზე დიდი დრო კრიტიკაზე იხარჯება. მას რომ თავი აარიდოთ, რეკომენდებულია დააზუსტოთ, რა მიაჩნია ოპონენტს არასწორად, განიხილეთ მისი აზრები იმ მიზნით, რათა აღმოაჩინოთ ჭეშმარიტი ინტერესები და თქვენი იდეები ცნობილი ინფორმაციის შუქზე გადაამუშავოთ. საბოლოო ანგარიშით, მუშაობაში კრიტიკა დაბრკოლებებიდან შეთანხმებაში გადაიზრდება, რაც ამ პროცესის არსებითი ნაწილია. რჩევისათვის შეიძლება ოპონენტებსაც მივმართოთ, ვკითხოთ, რას გააკეთებდნენ ისინი თქვენს ადგილზე და ამით ვეცადოთ, რომ ისინი კონსტრუქციული გადაწყვეტილებების მიღებაში ჩავრთოთ. იმ დროს, როცა კითხვები პასუხს ითხოვს, როგორც წესი, ამა თუ იმის მტკიცება წინააღმდეგობას იწვევს. თუ შემოტანილია აშკარად მიუღებელი წინადადება, ანდა დაუსაბუთებელი შეტევა ხორციელდება, ყველაზე უკეთესია იჯდე, და არცერთი სიტყვა არ თქვა. როცა კითხვაზე არადამაკმაყოფილებელ პასუხს იღებ, მაშინაც უბრალოდ უნდა მოიცადო. ადამიანები დუმილში უხერხულობას გრძნობენ, განსაკუთრებით მაშინ, თუკი თავიანთი გამონათქვამის სისწორეში დარწმუნებულნი არ არიან. დუმილი ზოგჯერ მეტად მძიმე მდგომარეობის შთაბეჭდილებას ტოვებს, „დამნაშავე“ მხარე იგრძნობს, რომ ვალდებულია შექმნილი სიტუაციიდან გამოვიდეს, უპასუხოს კითხვას ან ახალი წინადადება წამოაყენოს. ამიტომ არ ღირს, რომ პარტნიორი „კაუჭიდან“ ჩამოხსნა და მაშინვე კომენტარი ან ახალი თემის განხილვა დაიწყო.

თანამედროვე მეწარმეების საკვანძო წესებს შორის გამორჩეული ადგილი უკავია სტრატეგიას „წინ-წინ“ („მოიგო-მოიგო“), რომელიც პატრნიორთა ურთიერთდამოკიდებულებაზეა დაფუძნებული. მართალია, ეს ყველაზე ეფექტურია, მაგრამ იგი ენერგიის მაქსიმალურ დახარჯვას ითხოვს, რადგან საჭიროა ხანგრძლივი მოლაპარაკებები, რათა ვიპოვოთ საერთო ინტერესების ზონები და ამ სფეროში მივაღწიოთ შეთანხმებებს. თუკი მაინც აუცილებელია შუამავლის დახმარებას მივმართოთ, მაშინ ის უნდა იყოს ნეიტრალური, რომელიც კონფლიქტის მხარეებს შორის ნდობით სარგებლობს, იცნობს არსებული კონფლიქტის პრობლემის საფუძველს და ოსტატურად ფლობს მოლაპარაკებების წარმოების ხელოვნებას. ბიზნესის სამყაროში შესაბამისი მომსახურების აღმოსაჩენად ბევრ ქვეყანაში სახელმწიფო და არასახელმწიფო დაწესებულებები მოქმედებს. ხანდახან მონაწილეებს შორის დავის ორმხრივი შეთანხმების მისაღწევად ნებისმიერ მესამე მხარეს იწვევენ.

შუამავლის დანიშნულება ის არის, რომ ურთიერთმისაღები გადაწყვეტილებების გზები მონახოს, შექმნას ეფექტიანი კავშირის არხები, რათა კონფლიქტის მონაწილეებმა ერთმანეთს თავიანთი თვალსაზრისები შეატყობინონ, ამის საფუძველზე გამართონ კონსტრუქციული ახრების გაცვლა და არ დაუშვან კონფლიქტის განვითარება. შეხვედრები თანმიმდევრობით უნდა მიმდინარეობდეს თითოეულ მხარესთან, მაგრამ შეიძლება პირდაპირი კონტაქტებისა და მოლაპარაკებების ორგანიზებაც. ეს კი იმ შემთხვევაშია ეფექტიანი, როცა კონფლიქტის ინტენსივობა ჯერ კიდევ არ არის დიდი და პოზიციებში შეხების წერტილების დაახლოება განიხილება. შეუთანხმებლობის გაღრმავების დროს უშუალო მსჯელობამ შეიძლება სიტყვიერი საყვედურებისა და ბრალდების გაძლიერებამდე, შეხედულებათა თანხვედრის სფეროს დავიწროებამდე მიგვიყვანოს. ასეთ სიტუაციაში უფრო სასარგებლოა, რომ კონფლიქტის მონაწილეებს შორის პირდაპირ კონტაქტებს ხელი არ შეუწყოთ და იმავე დროს ისინი აუცილებელი ინფორმაციით უნდა მოვამარაგოთ. შუამავალი უნდა იყოს კარგი ფსიქოლოგი, შეეძლოს სპე-

ციფიკური მომენტის დახვეწილად შერჩევა და გააკეთოს ყველაფერი, რათა მტრობა და ნეგატიური ემოციები შეარბილოს, მხარეები კი საქმიანი ატმოსფეროს შექმნამდე მიიყვანოს. რაც უფრო კარგად გაართმევს იგი ამ საქმეს თავს, მით უფრო მეტი შესაძლებლობა იქნება, რომ მოლაპარაკებები წარმატებით დამთავრდეს.

შუამავალმა არცერთ ვითარებაში არ უნდა ეძებოს კონფლიქტში მონაწილეებს შორის დამნაშავე. მისი ერთადერთი, ძირითადი პრეროგატივა სიტუაციის მაღალკვალიფიციურ ანალიზში, დაძაბულობის შენელებაში, სისხლისღვრის შეწყვეტასა (თუ ასეთ რამეს აქვს ადგილი) და ორივე მხარისათვის პრობლემის ნაკლები დანაკარგებით მოგვარებაში მდგომარეობს. შუამავალი თავიდანვე მოწინააღმდეგე ძალების ინტერესებისა და პოზიციების გარკვევას იწყებს, შემდეგ პრობლემის გადაწყვეტის თავისი ვარიანტის დამუშავებას შეუდგება და მას ცალკეულ ელემენტებად ანაწევრებს. ყველაფერი, რაც საწყის ეტაპზე მოლაპარაკებების რეგულირებას ხელს არ უწყობს, არ განიხილება. მოლაპარაკებების ჩაშლის თავიდან არიდების მიზნით შეიძლება დროებითი გადაწყვეტილება მივიღოთ. ძალზე ხშირად კონფლიქტის მონაწილეები თავიდანვე შემოტანილი წინადადების ტყვეობაში რჩებიან და ჩარჩოებიდან გასვლას ვერ ახერხებენ. ამ დროს ახალი აზრი ძალზე დროულია. თანაც სავალდებულო არ არის პრინციპულად ახალი გადაწყვეტილების წამოყენება. ხანდახან წმინდა ფსიქოლოგიური მიზეზის გამო უკვე განხილული ვარიანტი, რომელიც ამჯერად ნეიტრალური მხარისაგან მომდინარეობს, შეიძლება კონფლიქტის მონაწილეებმა ადვილად მიიღონ. საბოლოო დოკუმენტის შემუშავებაში შუამავალს მნიშვნელოვანი ფუნქციები აკისრია, რადგან მხარეები მისი დახმარებით ზუსტ ფორმულერებებს პოულობენ. გარდა ამისა, ის ხშირად მიღწეული შეთანხმების გარანტად გამოდის და მის შესრულებაზე კონტროლს ახორციელებს.

სასამართლო პროცედურისაგან განსხვავებით, შუამავლობა კომპრომისზეა დაფუძნებული, როცა ორივე მხარე იმაზე მიდის, რომ ერთის მოგება მეორის დამარცხებად არ იქცეს, ხოლო სალდო დადებითი იყოს. ამასთან ერთად, გამოყენებული სამართლებრივი ნორმები და სხვა მარეგულირებელი მექანიზმები მოდელად გამოდგება და არა იმპერატივებად. ცხადია, როცა კონფლიქტი სასამართლო გარჩევის საგანი გახდება, იგი სადაო საქმედ გადაიქცევა, რომელიც მოქმედი კანონმდებლობის საფუძველზე უნდა გადაწყდეს. ამ გზით ამოცანის გადაწყვეტა საუკეთესო გამოსავალი არ არის. ოპონენტთან ნაყოფიერი მუშაობა, მტრის ნეიტრალად გადაქცევა, ხოლო ნეიტრალის – მოკავშირედ, დიპლომატისა და ბიზნესმენის განუყრელი თვისება უნდა იყოს. ამაში მათი პროფესიონალიზმი, თავისებური ხარისხის ნიშანი ვლინდება.

დიპლომატიური და საქმიანი ურთიერთობა წარმატებებისა და გამარჯვებების განუწყვეტელ ჯაჭვს არ წარმოადგენს. საჭიროა მშვიდად, საქმიანად, ზედმეტი დრამატიზაციის გარეშე შევხვდეთ წაგებას, ვისწავლოთ მისგან გაკვეთილი და მოლაპარაკებების ახალი ბატალიებისათვის მოვემზადოთ. ამ ჭრილში ნიშანდობლივია ირლანდიური ბაიკა. მგზავრმა იკითხა, როგორ უნდა მივიდეს რომელიღაც სოფლამდე და პასუხი გაიგონა: „თქვენს ადგილზე მე აქედან არ წავიდოდი“. პრობლემა ყოველთვის აქვს ყველას, მაგრამ იგი ნელი მოქმედების ნაღმი არ უნდა გახდეს. ამიტომ სიძნელეებისა და წარუმატებლობისაგან რაც არ უნდა გვქონდეს გული დამძიმებული, საჭიროა მოთმენა, ნაბიჯ-ნაბიჯ შევქმნათ და გავზარდოთ უპირატესობა დასახული მიზნების მისაღწევად. განხილულ პრობლემას აქვს მედლის მეორე მხარე. როგორც ფსიქოლოგები ამტკიცებენ, როცა გადაილახება მორიგი საზღვარი და კონფლიქტი ამოიწურება, ხშირად „წარმატების დეპრესია“ აღმოცენდება – იგრძნობა მოშვება და უგუნებობა. ძალზე საინტერესოა, რაც უფრო ძნელად მიიღწევა გამარჯვება, რაც უფრო მნიშვნელოვანია მიღწეული შედეგი, მით უფრო ამოვარდება ადამიანი კალაპოტიდან. ამიტომ ძალიან მნიშვნელოვანია, რომ წარმატებამ თავგზა არ აგვიბნიოს, იქამდე მოვდუნდეთ, თითქოსდა „დარტყმის შეკავება“ არ შეგვიძლია, დავისახოთ ახალი ამოცანები, რომელთაც ცხოვრება მუდმივად სვამს ჩვენს წინაშე.

გაჭდოთ ხიდები

ერთი მხიარული განსაზღვრა დიპლომატიას უწოდებს ხელოვნებას, რომელიც მეორე ადამიანს შენებურად მოქცევის ნებას აძლევს. როგორ შეიძლება მივუახლოვდეთ ამას? რა ვუყოთ ადამიანს, რომელიც არა მხოლოდ აღიარებს თამაშის წესებს, არამედ სრულიადაც არ სურს მოსმენა? ყველაზე უარესი, სრული თანხმობის შთაბეჭდილებას მხოლოდ იმისათვის ქმნის, რომ ბოლო მომენტში მიუღებელი მოთხოვნა აშკარად წამოაყენოს და „ბაგირის მაგრად მოჭერას“ შეეცადოს.

მოლაპარაკებებით პარტნიორის „არა“-ს დასაძლევად ამერიკელი ფსიქოლოგი უ. იური მიიჩნევს, რომ უნდა გავიგოთ, რა დგას მსგავსი ნეგატივიზმის უკან, საიდან მომდინარეობს თანამშრომლობაზე ოპონენტის უდრეკი უარყოფა. ეს ყოველთვის არ არის მისი ნატურის ისეთი თანდაყოლილი თვისებები, როგორიცაა მტრობა, შიში ან უნდობლობა. პარტნიორი ხშირად მიმართავს ყრუ თავდაცვას ან გადადის შეტევაზე არა ახირებულობის გამო, არამედ იმიტომ, რომ სხვაგვარად არ შეუძლია. ის იყენებს ჩვეულებრივ ტაქტიკას, რომელიც ჯერ კიდევ ბავშვობაში ქვიშაზე თამაშის დროს შეიძინა. მოლაპარაკებებს კი აღიქვამს როგორც თამაშს მოგებაზე ანდა დამარცხებას და, ბუნებრივია, მთელი გაბედულობით იბრძვის გამარჯვებისათვის.

როგორ უნდა მოვიქცეთ დაბრკოლებების გადალახვის მიზნით თანამშრომლობის გზაზე? პირველ რიგში, უნდა შევინარჩუნოთ სულიერი წონასწორობა და არ მოვწყდეთ ჩვენს წინაშე მდგომ ამოცანას; შემდეგ ოპონენტის ნეგატიური ემოციები გავფანტოთ, განვაიარაღოთ იგი, ვაჭრობიდან გადავიდეთ გაცხადებული პოზიციის გარშემო მსჯელობებზე, გადავლახოთ სკეპტიციზმი და შევუდგეთ ორივე მხარის ინტერესების დაკმაყოფილების ხერხების განხილვას. „ხიდები გაჭდოთ“ ისე, რომ პარტნიორმა უფრო ადვილად თქვას „კი“ და ძნელად – „არა“. ამ სვლებს უ. იური უწოდებს „გარღვევის სტრატეგიას“ და გვეხმარება კონფრონტაციიდან გავიდეთ გადაწყვეტილებების ერთობლივი ძიების გზაზე. ასეთი სტრატეგიის არსი ირიბ მოქმედებაში მდგომარეობს: იმის ნაცვლად, რომ დაწოლითი მეთოდით დანერგოთ იდეა, თქვენ ეხმარებით ოპონენტს, რომ მან ამისკენ გზა დამოუკიდებლად მოსინჯოს; იმის მაგივრად, რომ უთხრათ, რა უნდა გააკეთოს, თქვენ მას აძლევთ შესაძლებლობას, რომ თვითონ მიიღოს გადაწყვეტილება; იმის ნაცვლად, რომ შეეცადოთ წინააღმდეგობა დაძლიოთ, თქვენ მასზე უარის თქმას უმსუბუქებთ.[4]

ძნელი არ არის იმის დანახვა, რომ დიპლომატიური და საქმიანი ურთიერთობის პროცესში აუცილებლად საჭიროა სრულიად გავითვალისწინოთ „ადამიანური რესურსების“ ფსიქოლოგიური და სხვა თავისებურებები. ასე, მაგალითად, როცა კონტაქტში შევდივართ ახალგაზრდა პარტნიორთან, უნდა გავითვალისწინოთ და საკუთარ ინტერესებში გამოვიყენოთ მისი ქცევის გაორებული ხასიათი: ერთი მხრივ, ის ცდილობს, რომ უფრო მეტი კათოლიკე იყოს, ვიდრე რომის პაპი და აკეთებს ყველაფერს, რათა ზედმეტი დათმობის ან დამყოლობის გამო ხელმძღვანელობისა და უფროსი კოლეგებისაგან საყვედური არ დაიმსახუროს; მეორე მხრივ, ისწრაფვის, რომ თავისი ნონკონფორმიზმი და „ახალი მიდგომები“ დაამტკიცოს და ა.შ. ამგვარი „ინსტრუმენტები“ და ახალგაზრდა პატივმოყვარეები მიდრეკილნი არიან, რომ „ძველი მოსამსახურენი“ გააკრიტიკონ, მათი „ჩამორჩენილობა“ და „არქაიზმი“ გაამათრახონ. მათ პირდაპირ ეზმანებათ თავიანთი დიდი გამარჯვებები, რის გამოც თავად ხდებიან ხშირად გამოცდილებით განრძობილი „კონკურენტი ფირმის“ მსხვერპლნი“.

ერთ ადგილზე ხანგრძლივად თანამშრომლის ყოფნა, როგორც წესი, მისი თვალსაწიერის დავიწროებას, გარდაქმნების მიმართ წინააღმდეგობის გაძლიერებას, სიახლისადმი გრძნობის დაკარგვას იწვევს. სწორედ ამის გათვალსიწინებით დიპლომატიურ სამსახურში ერთ ადგილზე ძალიან დიდხანს არ აჩერებენ მოსამსახურეს, მკაც-

[4] Юри У., Преодолевая «нет» или Переговоры с трудными Людьми, М., 1993, გვ. 137.

რად იცავენ კადრების როტაციას როგორც ადმინისტრაციულ ვერტიკალში, ასევე გეოგრაფიულ ჰორიზონტალში.

რასკვირველია, განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს ისეთ ფაქტორებს, როგორიცაა პროფესიული გამოცდილება, კომპეტენციის დონე, პარტნიორის „ნამსახურობის ნუსხა“. უნდა გავითვალისწინოთ, რომ დიდ სახელმწიფოებში (დიდი ბრიტანეთი, გერმანიის ფედერაციული რესპუბლიკა, საფრანგეთი) მართვის ორგანოების პერსონალი პრაქტიკულად კადრის მოსამსახურეებისაგან შედგება. ამ მხრივ აშშ-ში და ზოგიერთ სხვა ქვეყანაში, პირიქით, „იმპროვიზირებული“ პასუხისმგებელი მოხელეები, დიპლომატები და ა.შ. ხდებიან ხშირად საწარმოების ხელმძღვანელები, კორპორაციის იურისტები, უნივერსიტეტის პროფესორები. ეს გარემოება ანუ წინანდელი გამოცდილება, ჩვევები და ჩვეულებები, რომელთა გავლენით ყალიბდება მათი მენტალიტეტი – პარტნიორის იმიჯზე გარკვეულ დაღს ასვამს და ყოველივე ეს მათთან კონტაქტის დროს უნდა გავითვალისწინოთ. ასევე მხედველობაში უნდა გვქონდეს ისეთი ფაქტორებიც, როგორიცაა, პარტნიორის ერთი ტიპის სასწავლო მომზადება, რომელიც მსგავსი დარგის ინტერესებს, სამუშაოს ხერხებს, ენის იდენტობას წარმოშობს. ამნაირადვე მხედველობაში უნდა მივიღოთ პარტნიორის სოციალური წარმომავლობა, რომელიც არანაკლებ გავლენას ახდენს მის მსოფლმხედველობაზე, ქცევისა და მანერების სტილზე, სიმპატიებზე კონსერვატიული ანდა, პირიქით, რადიკალური შეხედულებების მიმართ.

პირთა შორის ურთიერთობებში საგებით უნდა გავითვალისწინოთ სუბიექტის განსაკუთრებული ინდივიდუალურ-ფსიქოლოგიური თვისებები: ტემპერამენტი (ხშირად ამით აიხსნება ერთის – გამბედაობა, პირდაპირაზროვნება და მეორის – თავმდაბლობა, სიფრთხილე) პირადი დამოკიდებულება რისკისადმი, გადაწყვეტილების მიღების დროს საკუთარ თავზე პასუხისმგებლობის აღებისათვის მზაობა ან ნებისმიერ ფასად სხვაზე მისი დაკისრება და ა.შ. ამასთან დაკავშირებით საქმიანი ფსიქოლოგიის ტესტში შემოთავაზებულია ორი ერთგვარი დახასიათების მქონე მძლეოსნის შეჯიბრების მაგალითი: წონა, კუნთების ძალა, ნავარჯიშობა ორივეს ერთნაირი აქვს. გარბენის დროს ერთი მორბენალი მიბრუნდება მეორისკენ და ყვირის, რომ მას აღიზიანებს მისი მაისური, სირბილის მანერა და ა.შ. ფინიშზე ვინ მიირბენს პირველი? რასაკვირველია, ის, ვინც მართლა მირბის, რადგან კონცენტრირებულია მხოლოდ მთავარზე, თუმცა შეიძლება, მასაც მეტოქის მაისური ძალიან აღიზიანებდეს. ასეევა ბიზნესშიც: ის, ვინც მუდმივად სამუშაოზე ფიქრობს და არა იმაზე, თუ როგორ აღიზიანებს კოლეგა, უფრო მეტს მიაღწევს. რით განსხვავდება პარანოიდი შიზოფრენისაგან? პირველი ფიქრობს, რომ ორჯერ ორი ოთხია და ამის გამო ძალიან წუხს, მეორე დარწმუნებულია, რომ ორჯერ ორი ოცდაათია და სავსებით მშვიდადაა. კორპორაცია „INTEL“-ის დირექტორთა საბჭოს თავმჯდომარის ენდრიუ გროუვის მტკიცებით, ბიზნესში საუკეთესო შესაძლებლობა აქვს იმას, ვინც განსაკუთრებულ მენტალობას ფლობს, რადგან „კონკურენციის, გაბანკროტების, წაგების შიში შეიძლება ძლიერი მოტივაცია აღმოჩნდეს“.[5]

არატრადიციული მიდგომის ჩარჩოებში პიროვნების შეფასებისას მკვლევარების იმ წინაპირობიდან ამოდიან, რომ ადამიანი ამა თუ იმ ამოცანის გადაწყვეტის დროს რამდენიმე ერთმანეთის შემავსებელ საწყის მისწრაფებებს ეყრდნობა: ლოგიკას, მხატვრულ საშუალებებს, ძალადობას, ძალაუფლებას, სიყვარულს. ჯანსაღი სულის ადამიანები პრაქტიკულად ყოველთვის საკუთარ თავთან დიალოგს ეწევიან, იყოფიან მასში მონაწილე სუბპერსონებად და არ იციკლებიან ამა თუ იმ კონკრეტულ აზრობრივ განწყობაში. ამიტომ ურთიერთობის მსვლელობის დროს განსაკუთრებით საჭიროა ინდივიდის „გახსნა“, ვაიძულოთ ის უარი თქვას დოგმატურ და ძნელად გადასალახავ აზრობრივ წარმოდგენებზე, ვუბიძგოთ დადგეს სხვის ადგილზე და ჩაერთოთ ჭეშმარიტების, გონივრული კომპრომისის, პრობლემის გადაწყვეტის ოპტიმალური ვარიანტის ძიების პროცესში.

[5] Гроув Э. Выживают только паранойки. Как использовать кризисные периоды, с которыми сталкивается любая компания, М., 2003, გვ. 104.

დიპლომატიურ და საქმიან ურთიერთობებში ბუნებრივი თავისებურება შეაქვს სიტუაციას, როცა ერთ-ერთ მხარეს სუსტი სქესი წარმოადგენს. საიდუმლო არ არის, რომ წარსულში არსებული დისკრიმინაციის გამო ქალების ნაწილისათვის დამახასიათებელია კომპლექსურობა და ხანდახან ეს ფაქტორი დომინირებს. ამის გამო ისინი თავიანთ მოქმედებებში დარწმუნებულნი არ არიან და თავს პარტნიორის თანაბრად არ მიიჩნევენ. თუმცა ამან არ მოგვატყუოს, ქალ-პარტნიორს „ქალური მომჯადოებლობის“ გამო ძნელად დასაჭერი ემოციურ-ფსიქოლოგიური უპირატესობა გააჩნია. არაერთი შემთხვევაა ცნობილი, როცა ზოგიერთმა სუსტი სქესის წარმომადგენელმა პოლიტიკაში, დიპლომატიაში, ჯაშუშობასა და ბიზნესში უდიდეს წარმატებებს მიაღწიეს.

ამჟამად განიარაღების, ადამიანის უფლებების, ეროვნული უმცირესობების ურთულეს პრობლემებზე მოლაპარაკებების წარმოების განუყოფელ პირობას პარტნიორის სუბიექტური თვისებების გათვალისწინება და მისი ფსიქოლოგიური განწყობის „დამიწება“ წარმოადგენს. სწორედ ასეთ გარემოში მიიღწევა ჩიხური სიტუაციიდან გონივრული გამოსავალი და მცირე თუ დიდი გამარჯვებები დიპლომატიურ საგარეოეკონომიკურ და ბიზნესის ფრონტებზე.

თავი X
კეთილი რჩევები

„სამეფო კარის მორებს ეტიკეტი მეფედ აქცევს“
ანდაზური თქმა.
„ქცევის ცოდნა – ძალიან სასარგებლო მეცნიერებაა.“
მ. მონტენი,
XVI ს-ის ფრანგი ფილოსოფოსი
„ადამიანებთან ურთიერთობის ცოდნა – ფულით
საყიდელი ისეთი საქონელია, როგორც შაქარი
და ყავა. მე ამ ცოდნისათვის მზად ვარ უფრო
მეტი გადავიხადო, ვიდრე ნებისმიერ
სხვა საქონელზე ამ სამყაროში.“
ჯონ როკფელერი,
XIX-XX სს-ის ამერიკელი
მრეწველი და ფილანტროპი.

ამ სახით სახელმძღვანელოს ბოლოში მიზნად დავისახეთ არა პროტოკოლსა და ეტიკეტში მოცემული მრავალი წესებისა და ნორმების გადმოცემა, არამედ წესიერ საზოგადოებაში საყოველთაოდ მიღებული ეტიკეტის დაცვის აუცილებლობა. ამასთანავე, ზოგადად გადმოვცემთ ეტიკეტის არსს. ამ თემის შესახებ მწერლები და მოაზროვნეები უკვე სამი ათასი წელია წერენ. ჯერ კიდევ ძველ ეგვიპტეში მეხუთე დინასტიის მეფეების დროს (დაახლ. ძვ. წ. აღ. 2414-2375 წწ.) – ფარაონის მრჩეველმა ფტახოტეფმა შეადგინა ქცევის კოდექსი. დამწერლობის მქონე ყველა ცივილიზაციამ, ძველი საბერძნეთისა და რომის ჩათვლით, საზოგადოებაში სწორი ქცევის წესები შეადგინა. თავის ფილოსოფიურ გამონათქვამებში კონფუციმ საუბრისა და საკვების მიღების წესები ჩამოაყალიბა. XVI საუკუნეში იტალიელმა მწერალმა და პაპის ნუნციუსმა ესპანეთში ბალდასარ კასტილონემ (1478-1529) თავის წიგნში – „სამეფო კარის შესახებ“ დაადგინა საზოგადოებრივი წესები, რომელიც დიდხანს მოქმედებდა. საფრანგეთის მეფემ ლუი XIV-მ, ზუსტად განსაზღვრა რა

სამეფო კარის ეტიკეტის ცნება, თავის თავს ისეთი თავისუფლება მიანიჭა, თუ როგორი ესთეტიურია ხელების დახმარებით სწრაფად ჭამა. სწორედ მისი მეფობის დროს გაჩნდა სიტყვა – „etiquette“, რომელიც შემდეგ ფრანგული ენიდან სხვა ენებში შევიდა. 1713 წელს ფრანგული ეტიკეტის ნორმები დაფიქსირდა წიგნში – „გალანტური საუბრების ხელოვნება“.

ეტიკეტი აღწერს დახვეწილ ნიუანსებს და გვიჩვენებს გზას, არა მხოლოდ თუ როგორ იმოქმედონ ადამიანებმა ისე, რომ სხვას წყენა არ მიაყენონ, არამედ მათდამი გამოხატონ პატივისცემა და არ დაარღვიონ ქცევის წესები. თანამედროვე დასავლეთის ეტიკეტში საუბარია იმაზე, თუ როგორ მივესალმოთ მეგობრებსა და ნაცნობებს გულთბილად და პატივისცემით, როგორ ავიცილოთ თავიდან უსიამოვნო სიტუაციები, როგორ გამოვიჩინოთ სტუმართმოყვარეობა და ხელგაშლილობა მოწვეულ პირთა მიმართ, როგორ ჩავიცვათ ისე, რომ იგი სიტუაციას შეესაბამებოდეს, როგორ ვისაუბროთ ადამიანებთან ისე, რომ დამორჩილების ეფექტი არ შევქმნათ, თავაზიანად როგორ აღმოუჩინოთ დახმარება, როგორ მივმართოთ ისე, რომ გარშემომყოფთ არ ვაწყენინოთ, როგორ დავემორჩილოთ კომპანიის წესებს, როცა მისი წევრი ვხდებით, როგორ დავიცვათ დროის ეტიკეტი, თავაზიანად ვუპასუხოთ მიპატიჟებას და ა.შ.

ბოლო დროს ინტერნეტქსელის გავრცელებამ და მისი მეშვეობით ურთიერთობებმა დღის წესრიგში დააყენა ქცევის წესების მოდიფიკაცია, რომელსაც ნეო-ეტიკეტი ეწოდება. იგი განსაზღვრავს ელექტრონული წერილების დაწერის ნორმებს და ურთიერთობების წესებს. დღეს თუ ეს არაჩვეულებრივად გვეჩვენება, რაღაც დროის შემდეგ მოფიქრებული იქნება მსგავსი წერილების დაწერის წესები. მითუმეტეს, დღეს უკვე საუბრობენ მობილურ ტელეფონზე საუბრის ეტიკეტის პრინციპებზე.

ერთი სიტყვით, ნებისმიერ სიტუაციაში ადამიანი უნდა იქცეოდეს თავაზიანად და პროფესიონალურად. ამ თვალსაზრისით, უადგილო არ იქნება გ. ჰეგელის ბრძნული სენტენციის გახსენება: „ტაქტიანობა, თავაზიანობა მდგომარეობს იმაში, რომ არ გავაკეთოთ და არ ვთქვათ

ის, რის ნებასაც გარემომცველი პირობები არ გვაძლევს“. მოკლედ, სხვა სათქმელს აქ გადმოცემული ქცევის წესები იტყვის. მაშასადამე, როგორ უნდა ვიქცეოდეთ?

მაგიდასთან

- თუ მიგიპატიჟებენ სადილზე, საუზმეზე, ვახშამზე და ჩაიზე – არ უნდა დაიგვიანოთ.
- სანამ ქალბატონები არ დასხდებიან, ან დიასახლისი და მასპინძელი ადგილის დაკავებას არ შეუთავაზებენ, ნუ მიუსხდებით მაგიდას.
- მაგიდასთან თანხლების დროს ქალბატონს ნუ ჩამოართმევთ მარცხენა ხელს; მამაკაცმა ყოველთვის უნდა ჩამოართვას მარჯვენა ხელი.
- არ დაგავიწყდეთ, რომ ქალბატონს, რომელიც თქვენგან მარჯვნივ ზის, უფლება გაქვთ ყურადღება მიაქციოთ.
- სტუმრების მაგიდასთან დასხდომის შემდეგ ნუ დაიწყებთ გაცნობას.
- მაგიდასთან ძალიან ახლოს ან ძალიან შორს ნუ დაჯდებით.
- ხელსახოცს საყელოზე და გულისპირზე ნუ დაიფენთ; ხელსახოცი უნდა დაიფინოთ მუხლებზე.
- არ არის მიღებული მამაკაცების მიმართ მომსახურება; პირველ რიგში ქალს უნდა მოემსახუროთ.
- ნუ მიირთმევთ წვნიანს კოვზის ბოლოთი.
- არ მოითხოვოთ მეორე ულუფა.
- თავს ნუ დახრით თეფშზე; შეძლებისამებრ პირდაპირ გეჭიროთ თავი.
- თუ რაიმეს გადაღება გსურთ, სხვის თეფშზე ზემოდან ნუ გადაატარებთ.
- ჩანგლით პურს ნუ აიღებთ, აიღეთ ხელით.
- პურის მთელ ნაჭერს ნუ ჩაკბიჩავთ.
- პურის მთელ ნაჭერს კარაქს ნუ წაუსვამთ.
- წვნიან კერძში პურს ნუ ჩაფხვნით.
- დანიდან არ ჭამოთ.
- დანა პირთან არასოდეს მიიტანოთ.

- დანის დახმარებით ნუ დადებთ ჩანგალზე; ჩანგლით იმდენი აიღეთ, რამდენიც მასზე მოთავსდება.
- ძალიან სწრაფად ნუ ჭამთ.
- პირს ნუ გამოიტენით საჭმლით.
- ნუ გაშლით იდაყვებს, ისინი გვერდზე უნდა მიიჭიროთ.
- მაგიდას იდაყვებით ნუ დაეყრდნობით.
- ჭიქას ან ბოკალს ძალიან მაღლა ნუ ასწევთ.
- ნუ მიირთმევთ კოვზით იმას, რისი ჭამა ჩანგლით შეიძლება.
- ბოლო კოვზი წვნიანი არ ამოიღოთ; მხოლოდ ბოლო ნაჭერი ხორცი მიირთვით.
- თეფშზე ძვლები ჩანგლის დახმარებით უნდა დადოთ; ხილის კურკა პირიდან შეუმჩნევლად უნდა გამოიღოთ კოვზით.
- თუ ახლოს მომსახურე პერსონალია, ნუ სთხოვთ მეზობელს რაიმეს მიწოდებას.
- ნუ ითამაშებთ ხელსახოცით, ჩანგლით ან მაგიდის სხვა კუთვნილებით.
- სახეს ხელსახოცით ნუ მოიწმენდთ; ის მხოლოდ მსუბუქად უნდა მოისვათ ტუჩებზე.
- თუ მეზობელთან საუბარი გინდათ, ზურგით ნუ შებრუნდებით მეორე ადამიანისკენ.
- ნუ ისაუბრებთ მეზობლის შემდეგ მჯდომ ადამიანთან.
- გამოტენილი პირით ნუ ილაპარაკებთ.
- სკამზე ნუ გაიშხლართებით და ნუ უკუაგდებთ.
- ეცადეთ ხელიდან არ გაგივარდეთ დანა და ჩანგალი; თუკი დაგივარდათ, ნუ შეიშმუშნებით, სხვა მოითხოვეთ, მომხდარს მნიშვნელობას ნუ მიანიჭებთ.
- თუ საჭიროება არ არის, მაგიდასთან ნუ ისარგებლებთ კბილსაჩიჩქნით; უკიდურეს შემთხვევაში ეს შეუმჩნევლად გააკეთეთ.
- განუწყვეტლივ ნუ გაუმასპინძლდებით სტუმარს.
- ნუ დალევთ ბევრ ღვინოს (არაყს და ა.შ).

- თუ მასპინძელი და დიასახლისი ხართ, პირველი ნუ დაამთავრებთ საჭმელს; მოიცადეთ, სანამ სტუმრები დაამთავრებენ; ეს განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია, თუ მენიუდან ბოლო ლანგარი ჩამოატარეს.
- არ მოითხოვოთ მეორე ფინჯანი ყავა ან ჩაი, თუ რომელიმეს ჯერ კიდევ პირველი არ მიუღია.
- რასაც მაგიდაზე დადებენ ნუ გააკრიტიკებთ.
- მომზადებული კერძების მიმართ საერთოდ ნუ გააკეთებთ უარყოფით შენიშვნებს.
- უარს ნუ იტყვით რომელიმე კერძზე იმის მომიზეზებით, რომ ის არ გიყვართ ან გწყენთ; უკიდურეს შემთხვევაში, სჯობია უარი თქვათ მიზეზის დასახელების გარეშე.
- მაგიდასთან ნუ ისაუბრებთ თქვენი ავადმყოფობის შესახებ.
- ჩაის კოვზს ნუ ჩადებთ ჭიქაში ან ფინჯანში; როცა ჩაის ან ყავას მოურევთ, კოვზი დადეთ ლამბაქზე.
- ჭამის შემდეგ ხელსახოცს ნუ დაკეცავთ; ის დაუდევრად დადეთ მაგიდაზე.
- ნუ დაგავიწყდებათ, რომ მაგიდიდან ქალბატონების შემდეგ უნდა ადგეთ; მანამდე იდექით, სანამ ოთახიდან ქალბატონები არ გავლენ; შემდეგ შეგიძლიათ ისევ დაჯდეთ, თუ განზრახულია დარჩენა და მოწევა.
- მაგიდასთან ნუ წაიკითხავთ წერილებს ანდა დოკუმენტებს.

ვიზიტად და სტუმრად

- ვიზიტის დროს სასტუმრო ოთახში ან კაბინეტში ნუ შეხვალთ პალტოთი.
- კაბინეტში ნუ შეხვალთ მოკიდებული სიგარეტით ან ჩიბუხით.
- პირველი ნუ გაუვწდით ხელს მანდილოსანს, ასევე პირს, რომელიც თქვენზე უფროსია წლოვანებით ან რანგით, სანამ ამას ისინი არ შემოგთავაზებენ.

- ნუ იჩქარებთ დაჯდომას; საჭიროა მოცდა, სანამ ამას გთხოვენ და მასპინძელი ან დიასახლისი თავად დასხდებიან.
- მანდილოსანს ნუ წარუდგენთ მამაკაცს; რანგის მიუხედავად, მამაკაცი მანდილოსანს თვით წარუდგენს თავს; წლოვანებით უმცროს მამაკაცებსა და მანდილოსნებს უფროსებს წარუდგენენ და არა პირიქით.
- ოთახში შესვლის ან გასვლის დროს მანდილოსანზე წინ ნუ წახვალთ.
- მანქანაში ჯერ მანდილოსანი უნდა ჩაჯდეს; მანქანიდან პირველი გადმოდით, მიეხმარეთ მანდილოსანს და ხელი გაუწოდეთ; იგივე გააკეთეთ – ლიფტშიც.
- არ არის საჭირო ხელის ჩამორთმევით მივესალმოთ თითოეულ დამსწრეს; აუცილებელია მივესალმოთ მასპინძელს და დიასახლისს, ხოლო დანარჩენებს თავის დაკვრით მიეესალმოთ.
- ყურადღების მიქცევის მიზნით ხელით ნუ შეეხებით თანამოსაუბრეს.
- საზოგადოებაში ნუ ისაუბრებთ იმ საქმეებზე, რომელიც თქვენ და თქვენს თანამოსაუბრეს ეხება და მხოლოდ თქვენ ორისთვის არის გასაგები.
- ნუ იჩურჩულებთ; თუკი გსურთ იმის თქმა, რაც ხმამაღლა არ ითქმის, ეს თემა უფრო შესაფერის შემთხვევამდე გადადეთ.
- საკუთარ თავზე და საქმეებზე ნუ მოყვებით; ნუ ილაპარაკებთ თქვენს წარუმატებლობასა და ავადმყოფობაზე.
- ნუ ეცდებით მხოლოდ თქვენ ისაუბროთ.
- ნუ ისაუბრებთ ადამიანებზე, რომელთაც დამსწრეები არ იცნობენ.
- სხვების მიმართ გესლიანად ნუ იხუმრებთ.
- სხვა ადამიანს მანერების გამო ნუ გაამასხარავებთ; თუ ვინმემ საზოგადოებაში ცხვირი დააცემინა, ყურადღებას ნუ მიაქცევთ.
- ნუ შეაწყვეტინებთ საუბარს თანამოსაუბრეს.

- უბრალო რამის გამო კამათს ნუ დაიწყებთ.
- ნუ ეძებთ მოსწრებულად თქმის შემთხვევას.
- ნუ მოყვებით ძველ ისტორიასა და ანეგდოტებს.
- ნუ იყოყოჩებთ იმით, რომ კარგად ერკვევით ხელოვნებსა და ტექნიკაში.
- ნუ იქნებით პირქუში იმის გამო, თუ თქვენ თვლით, რომ ვერ გამჩნევენ.
- ცუდად ნუ განეწყობით უგუნებო და აბეზარი ადამიანის მიმართ; თქვენ ნამდვილად თავაზიანი იქნებით, თუ სხვები თქვენს გაღიზიანებას ანდა გულისტკივილს ვერ შეამჩნევენ.
- ნუ დაგავიწყდებათ ხანდაზმული ადამიანების მიმართ ყურადღების გამოჩენა; ეს განსაკუთრებით ეხება ახალგაზრდებს, რომლებიც უდარდელობის გამო ხშირად უფროსების მიმართ უყურადღებონი არიან.
- მიღებაზე ან სტუმრად თუ დაგეგმილია ცეკვა, არ დაგავიწყდეთ მასპინძელი ქალბატონის, ასევე მისი ქალიშვილის საცეკვაოდ გამოწვევა; საცეკვაოდ გამოწვევისა და ადგილზე მიცილების დროს მას უნდა გაუწოდოთ მარჯვენა ხელი.
- მასპინძლების სტუმართმოყვარეობით ნუ ისარგებლებთ და დიდხანს ნუ დარჩებით.
- ხშირად ნუ დასცქერით საათს; სწორად განსაზღვრეთ წასვლის დრო; თუ სინამდვილეში სხვა სტუმრებზე ადრე წასვლა საჭიროა, ეს შეუმჩნევლად გააკეთეთ და წინასწარ მასპინძლების წინაშე მოითხოვეთ პატიება.
- სტუმრად ყოფნისას არ დაგავიწყდეთ მასპინძელთა ჩვეულების გაგება: ოთახში შეიძლება თუ არა მოწევა; რა დროს დგებიან და წვებიან (იმ შემთხვევაში თუ ქალაქგარეთ სახლში ხართ მიწვეული ღამის დარჩენით); ამ შემთხვევაში თან იქონიეთ საპარსი, კბილის ჯაგრისი და სხვ.

საზოგადოების თავშეურის ადგილებსა და ქუჩაზე

- თუ ვინმეს რაიმე შეწუხება ან უხერხულობა მიაყენეთ, ნუ დაგავიწყდებათ მობოდიშება.
- გარშემომყოფთ დაუინებით ნუ უყურებთ; ადამიანებსა და საგნებზე თითით ნუ მიუთითებთ.
- ნუ შეტრიალდებით და კვალზე მიმავალ ადამიანებს ნუ უყურებთ.
- ქუჩაზე სიარულის დროს ნუ ჭამთ.
- ნუ დაგავიწყდებათ ქუდის მოხდა, თუ შემთხვევა გაიძულებთ, რომ უცნობ ქალბატონს მიესალმოთ.
- თეატრში რიგებს შორის გავლისას, მაყურებლისკენ ზურგით ნუ შეტრიალდებით.
- ნუ დაგავიწყდებათ, რომ უცხოეთში მოგზაურობის დროს თქვენი ქცევის მიხედვით მსჯელობენ თქვენი ქვეყნის ზნე-ჩვეულებებზე; დაიცავით იმ ქვეყნის წესები და ჩვეები, რომელშიც იმყოფებით.
- ნუ დაგავიწყდებათ, რომ მრავალ ქვეყანაში მატარებლის ფანჯრებიდან, თვითმფრინავიდან, ან თბომავლიდან სურათის გადაღება აკრძალულია.
- თუ მწვავე საჭიროება არ არის, მანქანის საჭესთან ყოფნის დროს ნუ დაასიგნალებთ.

გარეგნობა და ჩვეულებები

- საკუთარ გარეგნობაზე ზრუნვა ნუ დაგავიწყდებათ; ამის გაკეთება თქვენ შეგიძლიათ მხოლოდ სახლში ან ისეთ ადგილზე, სადაც გარეშე პირები არ არიან.
- მიღებაზე, საზოგადოებრივ ადგილებსა და ქუჩაზე არასოდეს დაივარცხნოთ თმა, გაიწმინდოთ ფრჩხილები და წესრიგში მოიყვანოთ პიჯაკი.
- ტანსაცმლის გარე ჯიბეში ნუ ჩაიდებთ კალამს, ფანქარს, სათვალეს, სავარცხელს ან სხვა საგნებს.
- გაუწმენდავი ფეხსაცმლით ნუ გამოხვალთ ქუჩაში.
- დაჭმუჭნილ პიჯაკს, დაუუთოებელ პერანგს ან ჰალსტუხს ნუ ატარებთ.

- საჭიროების გარეშე ნუ მიმართავთ ჟესტიკულაციას; ხელები მუდამ კონტროლის ქვეშ გქონდეთ; ხელებს ნუ ჩაიწყობთ ჯიბეში.
- ნუ დაუსტვენთ ქუჩასა და სხვა საზოგადოებრივ ადგილებში; მეტისმეტად ხმამაღლა ნუ გაიცინებთ.
- ნუ მოსწევთ, თუ ეს სხვებისთვის არასასიამოვნოა.

როგორ წარუდგინოთ ერთმანეთს ადამიანები

- ძირითადი წესი ასეთია: „ნება მომეცით წარმოგიდგეთ...“, „ნება მომეცით გაგეცნოთ...“, „რუსუდან, გაიცანით...“.
- მამაკაცს წარუდგენენ ქალს.
- წლოვანებით უმცროსს წარუდგენენ უფროსს.
- გვიან მოსულ სტუმრებს ადრე მოსულებს წარუდგენენ.
- თუ სტუმრები ერთი მეორის მიყოლებით მოდიან, ხოლო თქვენ ვერ ასწრებთ ისინი ერთმანეთს გააცნოთ, ეს ვალდებულება შეიძლება თავის თავზე აიღოს თქვენმა ნათესავმა ან კარგმა მეგობარმა.
- თუ სტუმრები ცოტანი არიან, ყველას გაცნობა ცალ-ცალკე შეიძლება.
- გაცნობის დროს მამაკაცები ფეხზე დგებიან.
- ქალები ფეხზე იმ გამონაკლის შემთხვევაში დგებიან, როცა დაგვიანებული სტუმარი წლოვანებით უფროსია ან მაღალი მდგომარეობა უკავია.
- როცა აუცილებელია ერთდროულად რამდენიმე პირს წარუდგინოთ ცნობილი, დამსახურებული ადამიანი, მაშინ აუცილებელი არ არის მისი გვარი წარმოვთქვათ (იგულისხმება, რომ ეს ყველამ იცის).
- მეუღლეს, ქალიშვილს, ვაჟიშვილს წარვადგენთ სიტყვებით: „ჩემი მეუღლე“, „ჩემი ქალიშვილი“, „ჩემი ვაჟიშვილი“. ამ წესისაგან გამონაკლისია მშობლების გაცნობა: „ყველა ნაცნობს წარუდგენთ მშობლებს და არა პირიქით.

❖ როცა თქვენს ნაცნობს წარადგენთ, დაზუსტებით უნდა დაამატოთ: „ჩემი მეგობარი, – ქირურგი, ხოლო ეს Z – ჩემი ინსტიტუტის ამხანაგი“.

❖ როცა ადამიანს წარადგენთ, მისი გვარი გარკვევით და ცხადად უნდა წარმოთქვათ.

❖ ყოვლად დაუშვებელია ტიპის დაზუსტება: „ბატონი ცნობილი მსახიობი Z-ის ძმა არის“.

პროტოკოლი და ეტიკეტი საქმიანი ადამიანებისათვის

❖ ყველაფერი გააკეთეთ დროზე. დაგვიანება არა მხოლოდ ხელს უშლის სამუშაოს შესრულებას, არამედ იმის პირველ ნიშანს ავლენს, რომ ასეთ ადამიანზე დაყრდნობა არ შეიძლება. დაგვიანება უფროსმა შეიძლება მისდამი უპატივცემულობად მიიჩნიოს და ამის გამო სამსახურში თქვენი დაწინაურება კითხვის ნიშნის ქვეშ აღმოჩნდეს. პრინციპი „დროზე“ ასევე ვრცელდება ანგარიშზე და სხვა მოცემულ დავალებებზე. უნდა გახსოვდეთ, რომ ყველა საქმე მოითხოვს გარკვეულ დროს და ამიტომ ნამდვილად წარმოიშობა დაბრკოლება. ამის გათვალისწინება უდაოდ გმართებთ და გამოყავით სათადარიგო დრო, რათა დავალება დათქმულ ვადაში შეასრულოთ.

❖ ზედმეტად ნუ იყბედებთ. ამ პრინციპის არსი იმაში მდგომარეობს, რომ კომპანიის კორპორაციის, დაწესებულების ან კონკრეტული გარიგების საიდუმლოება შეინახოთ. არასოდეს არავის მოუყვეთ ის, რაც შეიძლება თქვენ მოისმინეთ თანამშრომელი ქალის, ხელმძღვანელის ან მასზე დაქვემდებარებული პირის პირად ცხოვრებაზე.

❖ იყავით თავაზიანი, კეთილმოსურნე და ალერსიანი. კლიენტებმა, მყიდველებმა, შემკვეთებმა, თანამშრომლებმა, ან ხელქვეითებმა შეიძლება თქვენ შარი მოგდოთ, მაგრამ ეს არაა მთავარი: სულ ერთია, თქვენ მათ მიმართ უნდა იყოთ კეთილმოსურნე და ზრდილობიანი. ვის მოსწონს მობუზღუნე, ეჭვიან და ჭირვეულ ადამიანებთან მუშაობა? გარშემომყოფებთან ურთიერთობებით არის მხოლოდ მწვერვალის მიღწევა შესაძლებელი. თუ ირგვლივ ყველა იმეორებს, თქვენ თავის მოწონება შეგიძლიათ, ეს იმას ნიშნავს, რომ სწორი გზით მიდიხართ. რაც საჭიროა იმის თქმის ხელოვნება, კორექტულობისა და ზრდილობიანობის ერთი მნიშვნელოვანი ელემენტია.

❖ იფიქრეთ სხვებზე და არა მხოლოდ საკუთარ თავზე. პატივი უნდა სცეთ სხვათა აზრს, ეცადეთ გაუგოთ, თუ მათ ესა თუ ის შეხედულება რატომ ჩამოუყალიბდათ; ყოველთვის ყური უგდეთ კრიტიკასა და რჩევებს. უცებ ნუ აჩვენებთ, რომ სხვების გამოცდილებასა და მოსაზრებებს პატივს სცემთ. საკუთარი თავის რწმენამ თავმდაბლობა არ უნდა დაგაკარგვინოთ. ადამიანი ადვილად ებმება ხაფანგში, როცა ასე მსჯელობს: „ამის გაკეთების ორი ხერხი არსებობს: ერთი არასწორი, ხოლო მეორე – ის, რომელსაც მე ვიყენებ“. ასეთი მიდგომა მეტწილად საქმიან სიტუაციაში თავაზიანად რომ ვთქვათ, არანაყოფიერია.

❖ ისაუბრეთ და წერეთ კარგი ენით. ყველა წარმოთქმული ან დაწერილი სიტყვა გრამატიკულად გამართული უნდა იყოს. საკუთარი სახელი უშეცდომოდ უნდა გადმოსცეთ. არასოდეს იხმაროთ სალანძღავი სიტყვა. არაერთი შემთხვევა ყოფილა, რომ უნებლიედ ნათქვამი სალანძღავი სიტყვის ან უადგილო გამოთქმის გამო სამსახურიდან დაუთხოვიათ.

❖ უცხოეთის დელეგაციის ჩამოსვლამდე აუცილებელი საცნობარო მასალები გამზადებული იყოს. თუ დელეგაციის მეთაური პირველად ჩამოდის, დაინტერესდით მისი პირადი თვისებებითა და იმ დაწესებულების საქმეებით, რომელსაც ის წარმოადგენს. მიზანშეწონილია პროგრამის ორი ვარიანტი შეიმუშაოთ: საერთო (სტუმრებისათვის) და დაწვრილებითი, რომელიც ყველა დეტალსა და

წვრილმანს შეიცავს, სწორედ ეს ვრცელი ვარიანტი წარმოადგენს მიმღები მხარის თავისებურ კატეხიზმოს. თუკი საერთო პროგრამა შეიცავს ისეთ საკითხებს, როგორიცაა: დელეგაციის შეხვედრები, მიღებები, კულტურული ღონისძიებები და ქვეყანაში მოგზაურობა, მაშინ დაწვრილებით ვარიანტში უნდა აისახოს ყველა ორგანიზაციული მომენტი: შეხვედრის მონაწილეთა პერსონალური შემადგენლობა; პრესის, რადიოს, ტელევიზიის წარმომადგენელთა (საჭიროების შემთხვევაში) მონაწილეობა; ყვავილების მირთმევა (რამდენი, რომელი, ვის გადაეცეს); სიტყვით გამოსვლის „ადგილი“; ტრანსპორტით უზრუნველყოფა; სასტუმროში მოთავსება და ა.შ. თითოეულ პუნქტს დეტალური დამუშავება სჭირდება შესრულებაზე პასუხისმგებელი პირის მითითებით; იმ შემთხვევაში, თუ დელეგაციის მეთაური მეუღლესთან ერთად ჩამოდის, მაშინ აუცილებელია „ქალის“ სპეციალური პროგრამა გავითვალისწინოთ (სტუმრის მეუღლისა და მისი თანმხლები პირებისათვის).

პროგრამის შედგენის დროს ძირითადი ყურადღება, ბუნებრივად უნდა გადაიტანოთ დელეგაციის მიზნის მთავარ მიზანზე (მოლაპარაკებები, საუბრები და ა.შ.). საჭიროა დატოვოთ „ფანჯარა“ არაოფიციალური, კერძო შეხვედრებისათვის, რომელიც დელეგაციის წევრების პროფესიულ ინტერესებს უპასუხებს. აუცილებელია გავითვალისწინოთ დრო შოპინგისათვის.

საპროტოკოლო ღონისძიებისათვის უკეთესია წინასწარ დაამყაროთ კონტაქტი რესტორნის დირექციასთან, კერძოდ, განსაზღვროთ სად განლაგდება დელეგაცია (აუცილებელია ორკესტრისაგან მოშორებით იყოს).

როგორც წესი, დელეგაციის ჩამოსვლა იგეგმება სამუშაო დღეებსა და დღის მოხერხებულ დროს (არა უგვიანეს ღამისა).

- აეროპორტში (რკინიგზის სადგურზე) შეხვედრის დროს მთავარი წესი მდგომარეობს შემდეგში:

აუცილებელია ორივე დელეგაციის ხელმძღვანელთა რანგი ერთმანეთს შეესაბამებოდეს. მაგალითად, უცხოური ფირმის ხელმძღვანელს უნდა შეხვდეს მისი კოლეგა მასპინძელი ფირმისაგან, რომელიც ორი-სამი ადამიანის თანხლებით დროზე დახვდება სტუმარს.

- თუ უცხოელ სტუმართა შორის არის მანდილოსანი, მაშინ შეხვედრის დროს სასურველია მასპინძელი მხრიდანაც ორი-სამი იყოს. თვითმფრინავის ტრაპთან მხარე ერთ ხაზზე უნდა განლაგდეს. თვითმფრინავის ბორტზე შეიძლება ავიდეს ქართული მხარის წარმომადგენელი და მოკლედ თქვას შეხვედრის პროცედურაზე, ჩამოთვალოს მისი მონაწილეები.
- თვითმფრინავიდან პირველი გამოდის დელეგაციის ხელმძღვანელი. მას ხვდება და თავს წარუდგენს ქართული მხარის მეთაური. ორივე თავს დაუკრავს ერთმანეთს და ხელს ჩამოართმევს. კეთდება მოკლე მისალმება და საჭიროების შემთხვევაში ითარგმნება. თუ სტუმარი მეუღლესთან ერთად ჩამოვიდა, მაშინ შეხვედრაზე მასპინძელი მხარის მეთაურის მეუღლეც ესწრება. სტუმარი წარუდგენს თავის მეუღლეს შეხვედრის მეთაურსა და მის მეუღლეს. ეს უკანასკნელი თავის მეუღლეს შეხვედრის მეთაურსა და მის მეუღლეს. ეს უკანასკნელი სტუმარს მიართმევს ცელოფანში შეხვეული ყვავილების თაიგულს. შემდეგ შეხვედრის მასპინძელი სტუმრებს აცნობს თავის თანამშრომლებს. ამის მერე ჩამოსული დელეგაციის წევრების წარდგენა ხდება.
- თუკი პირობები არსებობს, მაშინ ავტომანქანები პირდაპირ თვითმფრინავის ტრაპთან დგება. პროტოკოლის უფროს-უმცროსობის გათვალისწინებით მასპინძელი მხარე სტუმრებს მანქანებში გაანაწილებს. აეროპორტის შენობაში შეხვედრის ჩატარებისას თვითმფრინავთან ჩამოდგება სპეციალური ავტობუსი და ყველა მიემართება საპატიო სტუმრისათვის განკუთვნილ „დარბაზში“. აქ ისეთივე შეხ-

ვედრის ცერემონია ტარდება, როგორც თვითმფრინავის ტრაპთან. ჩამოსული დელეგაციის ბარგის საკითხს მიმღები ორგანიზაციის მიერ მისათვის სპეციალურად გამოყოფილი თანამშრომელი აგვარებს.

მანქანებში განაწილების დროს საჭიროა გავითვალისწინოთ, რომ მასში ადგილები იყოფა საპატიოდ და ნაკლებად საპატიოდ. საპატიოდ ითვლება ორი უკანა ადგილი: №1 – მარჯვენა მოძრაობის მიმართულებით და №2 – მის გვერდით.

- ნაკლებად საპატიო ადგილია წინ, მძღოლის გვერდით, რომელიც ჩვეულებრივ თარჯიმნისთვისაა განკუთვნილი. თუ მანქანაში კიდევ ერთი მგზავრი უნდა ჩაჯდეს, მაშინ ის ადგილს ორ მთავარ მგზავრს შორის იკავებს. იმ შემთხვევაშიც კი, თუ მანქანა მრავალადგილიანია №1 და №2-ის ადგილის განლაგება არ იცვლება, ხოლო მძღოლის გვერდით ადგილს ნაკლებად საპატიო პერსონა იკავებს. გამონაკლისს წარმოადგენს შემთხვევა, როცა ტრანსპორტის სახით პირადი ავტომანქანა გამოიყენება, ხოლო მძღოლი მიმღები დელეგაციის წევრია. ამ შემთხვევაში მანქანასთან მისვლისას უნდა გავაღოთ მძღოლის ადგილის მოპირდაპირე მხარე და ვთქვათ: „გთხოვთ, გეთაყვა, მე საჭესთან ვარ!“.
- უცნობი ქალი მანქანაში უნდა ჩაჯდეს უკან მარჯვენა მხარეს (სტუმრის მეუღლე – მარცხნივ) და არა მძღოლთან. ხანდახან მამაკაცები კარგი განზრახვით მანდილოსნებს ადგილს წინ სთავაზობენ, რაც მიუღებელია. კიდევ ერთი დეტალი. მანქანა ისე უნდა ჩამოდგეს, რომ მარჯვენა კარი ტროტუარისკენ იყოს. მანქანაში მთავარი სტუმარი პირველი ჯდება და პირველი გამოდის, უნდა იყოს სპეციალური მომსახურე, რომელიც კარს გააღებს და დაკეტავს. მისი არყოფნის შემთხვევაში ამას აკეთებს მძღოლი.
- მიმღები მხარე სტუმარს სასტუმრომდე მიაცილებს. ამასთან ერთად, მთავარი ან რომელიმე მისი თანამშრომელი სტუმართან ადის დაკავებულ ნომერში, სადაც შეიძლება ფინჯანი ყავის მირთმევა და შეხვედრაზე დათქმა. სტუმრის სასტუმროს ჰოლში დატოვება მიუღებელია.

- ოფიციალური მოლაპარაკებების დაწყებამდე მთავარ სტუმართან შეიძლება საპროტოკოლო ვიზიტი (თავაზიანობის ვიზიტი), რაც ჩამოსვლისათვის თავისებური სახის პასუხს წარმოადგენს. ოფისის ვესტიბიულში სტუმრებს საპროტოკოლო სამსახურის ხელმძღვანელი, მდივანი ან მიმღები მხარის დელეგაციის ხელმძღვანელის თანაშემწე ხვდება. მასპინძელი სტუმარს დივანზე მისგან მარჯვნივ შესთავაზებს ადგილს. თარჯიმნები და სხვა თანამშრომლები, თავისუფალ ადგილებზე სხდებიან; ყოველად დაუშვებელია სამუშაო მაგიდასთან სტუმრის მიღება. ეს შეიძლება ჩაითვალოს უპატივცემულობად. სტუმარი მასპინძლის შემდეგ ჯდება.
- საპროტოკოლო ვიზიტი 15-20 წუთი გრძელდება. საუბრის დროს შეიძლება შესთავაზოთ ყავა, ჩაი, ცივი სასმელები. წასვლის ინიციატივა სტუმარს ეკუთვნის, მასპინძელმა, თუ ძალიან დაკავებული არ არის, წარამარა არ უნდა დახედოს საათს და შეხვედრის დამთავრების არც სხვა ნიშანი უნდა მისცეს.
- საპროტოკოლო მოლაპარაკებები უნდა ჩატარდეს სპეციალურად მომზადებულ ოთახში. მაგიდაზე არ უნდა იდოს ზედმეტი დოკუმენტები. შეიძლება იდოს ბლოკნოტები, ფანქრები, ასანთი, სიგარები, საფერფლე, მინერალური წყლები და ფუფერები. ზედმეტი არ იქნება დაბალ ლარნაკებში ჩადებული ყვავილები, განსაკუთრებით თუ მოლაპარაკებაში ქალები მონაწილეობენ.
- უცხოურ დელეგაციას სადარბაზოსთან, ფირმის ვესტიბიულში ხვდება საპროტოკოლო სამსახურის თანამშრომელი. ის აცილებს დელეგაციას იმ დარბაზამდე, სადაც მოლაპარაკებები წარმოებს. ამ დროისათვის მიმღები დელეგაცია სრული შემადგენლობით იქ იმყოფება. თუ მოლაპარაკებები

დიდხანს გრძელდება, მაშინ შესვენების დროს მოაქვთ ჩაი, ყავა, ბუტერბროდები, ხილი და ა.შ. სასურველია ეს გაკეთდეს ცალკე ოთახში. თუ ასეთი შესაძლებლობა არ არსებობს, გამასპინძლება ხდება დარბაზში, სადაც მიმდინარეობს მოლაპარაკებები.

მოლაპარაკებების მაგიდასთან განლაგების რამდენიმე ვარიანტი არსებობს, რომელიც ითვალისწინებს მონაწილე მხარეთა სამსახურებრივ დონესა და მდგომარეობას. დელეგაციის ხელმძღვანელები ადგილს იკავებენ მაგიდის თავში, თარჯიმნები იმყოფებიან ვერდით, ხოლო დელეგაციის წევრები მაგიდის ირგვლივ განლაგდებიან. მაგრამ ხშირად გამოიყენება სხვა ვარიანტიც: დელეგაციის მეთაურები ერთმანეთის პირდაპირ სხდებიან მაგიდის ცენტრში, მათ გვერდით იმყოფებიან თარჯიმნები, ხოლო შემდეგ უფროს-უმცროსობის მიხედვით დელეგაციის წევრები.

თუ მოლაპარაკებებში სამი ან მეტი მხარე მონაწილეობს, მაშინ დელეგაციის მეთაურები და წევრები ანბანის მიხედვით განლაგდებიან. არსებობს განლაგების ვარიანტი, როცა მაგიდის ირგვლივ მხოლოდ მეთაურები სხედან, ხოლო დელეგაციის წევრები განლაგებულნი არიან მათ უკან. სხდომას რიგრიგობით, ანბანის მიხედვით თავმჯდომარეობენ. პირველ სხდომას თავმჯდომარეობს მასპინძელი, ხოლო შემდეგ ანბანის მიხედვით.

დასკვნა

ისტორიულად ეკონომიკური დიპლომატია საკმაოდ დიდ როლს ასრულებდა საგარეო-ეკონომიკურ ურთიერთობებში. დიპლომატიური კონტაქტების გარეშე შეუძლებელი იყო კომერციული კავშირების დამყარება და განვითარება. წარსულთან შედარებით, დღეს ეკონომიკური დიპლომატია ბრწყინვალე განახლებას განიცდის.

გლობალიზაციის პროცესების სწრაფმა განვითარებამ, რომელიც სამართლიანად ითვლება თანამედროვეობის ძირითად ტენდენციად, ეკონომიკური დიპლომატიის პრობლემა განსაკუთრებით აქტუალური გახადა. ეს იმიტომ, რომ ეკონომიკური დიპლომატია წარმოადგენს იმ მნიშვნელოვან ბერკეტს, რომლის მეშვეობით შესაძლებელია ქვეყნის საერთაშორისო კონკურენტუნარიანობის განმტკიცება და მსოფლიო ბაზარზე კონკურენციის უპირატესობიდან სარგებლობის მიღება.

ამიერიდან ეროვნული ეკონომიკის აღმავლობა და აყვავება ძირითადად დამოკიდებულია საერთაშორისო მასშტაბის კონკურენტუნარიანობაზე. ამ პირველხარისხოვანი მნიშვნელობის ამოცანის გადაწყვეტაში ეკონომიკურ დიპლომატიას ერთ-ერთი ცენტრალური ადგილი უკავია. მან მთლიანად მოიცვა ყოველდღიური ცხოვრება და არ კმაყოფილდება მხოლოდ ეროვნული ინტერესების დაცვით.

თანამედროვე ეკონომიკური დიპლომატიის ძირითად ამოცანას შეადგენს უნივერსალურ სამყაროში მოხერხებულად ჩართოს ეროვნული ეკონომიკა და ამ მიზნით თავისი წვლილი შეიტანოს გლობალური ეკონომიკის შექმნაში. ამ გზაზე მას უწევს გაავრცელოს თავისი საქმიანობა, რაც შეიძლება ბევრ სახელმწიფოში, სადაც მდგომარეობა შეიცვალა ან ეკონომიკური გაცვლის განვითარების გავლენით იგი სულ სხვა რამ გახდა. ასეთ შემთხვევაში ეკონომიკურ დიპლომატიას არსებული ცნობებისა და კავშირების საშუალებით შეუძლია ქვეყნებს აუცილებელი გარდაქმნების განხორციელებაში დაეხმაროს. ამდენად, ტრადიციული დიპლომატიისაგან გან-

სხვაებით, ეკონომიკური დიპლომატია არ წარმოადგენს მხოლოდ საშინაო პოლიტიკის საგარეო გამოხატულებას.

საწარმოების მსგავსად ეკონომიკური დიპლომატია მსოფლიოში მიმდინარე ბობოქარი ცვლილებების ლოგიკას მისდევს, რომელიც ჯერ კიდევ საკმარისად არა აქვს აღქმული ადამიანის გონებას. საწარმოებში, უნივერსიტეტებში, პროფესიულ ორგანიზაციებსა და კავშირებში აუცილებელია ცნობიერებამდე იმის დაყვანა, რომ უცხოეთში უფრო მეტი შესაძლებლობები არსებობს, ვიდრე შეზღუდვები.

ეკონომიკურმა დიპლომატიამ თავისი ძალისხმევა ბოლომდე უნდა მიიყვანოს, რათა მისი ქვეყანა ფეხდაფეხ მისდევდეს საერთაშორისო თანამეგობრობას. უკვე საკმარისი არ არის, რომ იგი უცხოეთში მხოლოდ ეკონომიკურ საქმიანობას ეწეოდეს მხარში, უცხოეთის სახელმწიფოების ხელისუფლებასთან ეწეოდეს მოლაპარაკებებს და დახურულ კარს მიღმა მონაწილეობდეს საერთაშორისო დისკუსიებში. საჭიროა კიდევ, რომ მან კარგად ჩაიხედოს თავისი ქვეყნის ცხოვრებაში, რათა თვალი მიადევნოს იმის განხორციელებას, რაშიც მან წვლილი შეიტანა. ეს უნდა გაკეთდეს თანმიმდევრულად, ყველა წერილმანის გათვალისწინებით და იმყოფებოდეს იმ სამსახურების გვერდით, რომლებიც მოცემული საქმით იყვნენ დაკავებულნი. ეკონომიკური დიპლომატია მხოლოდ მაშინ ჩათვლის თავის სამუშაოს დასრულებულად, როცა ქვეყნის შიგნით შესრულდება ის, რისი გაკეთებაც მან მის ფარგლებს გარეთ მიასწრო.

ამრიგად, ეკონომიკური დიპლომატიის მოქმედების სფეროში შემდეგი ძირითადი ამოცანების გადაწყვეტა შედის:

- მსოფლიოს მეურნეობაში ეროვნული ეკონომიკის მონაწილეობისათვის საუკეთესო, ყველაზე ხელსაყრელი პირობების შექმნა. მათ რიცხვში უახლესი ტექნოლოგიების ბაზაზე მსოფლიო ეკონომიკაში საკუთარი ქვეყნის სამეურნეო სექტორების ხვედრითი წონის ამაღლება, ასევე საერთაშორისო ურთიერთობებში თავისი ქვეყნის ეფექტიანი გავლენის გაძლიერება და უზრუნველყოფა.

- უცხოეთში სამამულო ბიზნესის საქმიანობისათვის პოლიტიკური ხელშეწყობა, მათ რიცხვში ბიზნესის კონკურენტული შესაძლებლობების გაზრდის საფუძველზე გადანაწილების მოხდენა, რათა ბიზნესს არსებული და პოტენციური რესურსებისა და ბაზრებისკენ გზა გაუხსნას.
- დიპლომატები მზად უნდა იყვნენ, რომ ადგილსამყოფელ ქვეყანაში ჩამოსულ ბიზნესმენებს დაეხმარონ საქმიანი ურთიერთობების დამყარებაში, უპასუხონ მათ სპეციფიკურ სათხოვარს და სრულად უზრუნველყონ ისინი საინფორმაციო ბაზით. ეს ხელს შეუწყობს ბიზნესმენებს, რომ შევიდნენ ადგილობრივ ბაზარზე და კონტაქტები დაამყარონ საჭირო პირებთან. ასეთი სახის საქმიანობა დიპლომატებისაგან მოითხოვს ბაზრებისა და მათი სტრუქტურების, მათში მონაწილე სიბიექტების კარგად ცოდნას, გამოცხადებული ტენდერებისადმი მუდმივი თვალყურის დევნას და გადაშლილი შესაძლებლობების მიღმა „მახვილ“ თვალს.
- ეკონომიკური დიპლომატიის საქმიანობაში მთავარია მააკრედიტებელი ქვეყნის ეკონომიკური და ფინანსური პოლიტიკის ანალიზი, სახელმწიფოს საშინაო და საგარეო პოლიტიკაზე მთავრობის გავლენის შეფასება, მომავალი ტენდენციის პროგნოზი და ეკონომიკურ საკითხებზე მოხსენების მომზადება, რომელიც სახელმწიფოებს შორის ურთიერთობაში გავლენას მოახდენს. ეს სამუშაო მოითხოვს აუცილებელი სტატისტიკის შეგროვებასა და ანალიზს, შესაბამის სამინისტროებთან, საბანკო და ფინანსურ სექტორთან ფართო კონტაქტებს. თანამედროვე ტექნოლოგიების დახმარებით სტატისტიკა შეიძლება დიპლომატისათვის სწრაფად გახდეს ცნობილი, მაგრამ დიპლომატიური სამუშაო მოითხოვს მიმდინარე მოვლენებზე დაკვირვებას, ნაწილ-ნაწილ ინფორმაციის შეგროვებას, ფაქტების გაგებას, რომელიც ციფრების მიღმა დგას და მათ შორის ურთიერთკავშირისა და მნიშვნელობის დადგენას.

- კომერციული საქმიანობა ორ ფუნქციას ასრულებს: ვაჭრობისა და ინვესტირებისადმი მხარდაჭერას და სავაჭრო პოლიტიკის ჩამოყალიბებას. ვაჭრობაზე ზემოქმედება მოითხოვს დამოუკიდებელ მუშაობას და მაღალ პერსონალურ ჩვევებს, რათა დიპლომატებმა ექსპორტიორებისა და პოტენციური იმპორტირებისათვის გარიგებების ორგანიზაციისათვის ნიადაგი მოამზადონ.
- სავაჭრო პოლიტიკის გასატარებლად დიპლომატებმა უნდა იცოდნენ ადგილსამყოფელი ქვეყნის კანონმდებლობა, მისი პოზიციები კომერციულ, რეგიონულ, პრეფერენციული სავაჭრო ზონების შექმნის საკითხებში და ის, თუ მთავრობა როგორ ცდილობს წარმოებაში დასაქმებისა და გლობალიზაციის პრობლემის გადაწყვეტას. მართალია, დიპლომატისათვის საკუთარი მთავრობის ინტერესებია პრიორიტეტული, მაგრამ მან ასევე უნდა იმუშაოს ადგილობრივ ბიზნესმენებთანაც და ხელი უნდა შეუწყოს ნაყოფიერი ორმხრივი ურთიერთობის ჩარჩოებში მათი ინტერესების დაკმაყოფილებას.
- დიპლომატების ზრუნვის საგანს შეადგენს საკუთარი ქვეყნის ადამიანური პოტენციალის განვითარებისათვის საუკეთესო პირობების შექმნა, ეროვნულ სიმდიდრეში ინტელექტუალური კომპონენტების ამაღლება, ასევე ცხოვრების დონისა და ხარისხის გაუმჯობესება, მოწინავე სოციალური სტანდარტების მეტად უზრუნველყოფა, რომელიც საბაზრო ძალების სტიქიური მოქმედებების საფუძველზე ვერ მიიღება.
- ნებისმიერ საელჩოს მუდმივ არსებით ამოცანას წარმოადგენს ექსპორტის წინ წაწევისათვის ხელშეწყობა. ამ მიზნის მისაღწევად საელჩოების საერთო ამოცანაა: ადგილისამყოფელ ქვეყანაში ეკონომიკური სიტუაციის შესახებ ინფორმაციის შეგროვება და ამის საფუძველზე მსხვილი პროექტებისა და სხვადასხვა სავაჭრო კონტრაქტების დადების უზრუნველყოფა; მააკრედიტებელი ქვეყნის საექსპორტო კონკურენტუნარიანობის ანალიზი;

მსოფლიო ეკონომიკისა და ვაჭრობის მიმდინარე მდგომარეობის შესახებ მონაცემთა ბაზების შექმნა და შევსება; იმ პოტენციური პოლიტიკური და სოციალური რისკის გამოვლენა, რომელიც ადგილსამყოფელ ქვეყანასთან საქმიან ურთიერთობებში ნეგატიურ შედეგებს მოიტანს; აუცილებელი სტანდარტების შემუშავება კომპანიებისათვის, რომელთაც მოცემულ ბაზარზე შესვლა სურთ; მაკრედიტებელ ქვეყანაში განსაკუთრებული პროექტების განსახორციელებლად კონკურენტული პირობების პრაქტიკული და დეტალური გამოკვლევა; თავისი ქვეყნის ბიზნესმენებისათვის, რომლებმაც პოლიტიკური დამხარების ხელშესაწყობად დადეს ხელშეკრულება ადგილობრივ სამინისტროსთან ან სახელმწიფოს მეთაურთან, პრაქტიკული მომსახურების გაწევა; თანამშრომლობით დაინტერესებული კერძო კომპანიების მიზიდვა და მათი ჩაბმა თავისი ქვეყნის შესაბამის კომპანიებთან ან მათ შორის კონტაქტების დამყარებაში დახმარება. აყვავების გზაზე მდგარი საწარმოებისათვის მიღებებისა და ბრიფინგების ორგანიზაციით რეკლამის გაკეთება; ადგილობრივ ბიზნესს დროზე მისცეს სიგნალი ქვეყანაში გავლენიანი ჟურნალისტის ჩამოსვლის შესახებ; ადგილსამყოფელ ქვეყანაში ბიზნეს-კლუბის ანდა სავაჭრო პალატის დაარსებით ეროვნული კომერციის სტიმულირება. ეს ასევე გულისხმობს კონტაქტებს თანამემამულეებთან, რომლებიც მააკრედიტებელ ქვეყანაში ცხოვრობენ და განსაკუთრებულ საქმიან ინტერესს ავლენენ თავისი ქვეყნის მიმართ.

- საერთაშორისო ეკონომიკური ორგანიზაციები წარმოადგენენ ეკონომიკური დიპლომატიის ინსტრუმენტს. ისინი მოწოდებულნი არიან, რომ თვალყური ადევნონ სხვადასხვა ქვეყნის ეკონომიკურ სიტუაციას, შეიმუშაონ შესაბამისი სტრატეგია და შეასრულონ ის ამოცანები, რომელთაც ეროვნული დიპლომატიური სტრუქტურები თავს ვერ ართმევენ.

საერთაშორისო შემოკლებები

ACP – African, Caribbean and Pacific Countries, European Union (Lome Convention) – აფრიკის ქვეყნები, კარიბისა და წყნარი ოკეანის რეგიონები (ევროპის კავშირი, ლომეს კონვენცია)
AFTA – ASEAN Free Trade Area – სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის ასოციაციის ქვეყნების თავისუფალი ვაჭრობის ზონა
APEC – Asia-Pacific Economic Cooperation – აზია-წყნარი ოკეანის ეკონომიკური თანამშრომლობა
ASEAN – Association of Southeast Asian Nations – სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის ქვეყნების ასოციაცია
BIS – Bank for International Settlements – საერთაშორისო ანგარიშების ბანკი
EBRD – European Bank for Reconstruction and Development – რეკონსტრუქციისა და განვითარების ევროპის ბანკი
EEC – European Economic Comynity – ევროპის ეკონომიკური თანამეგობრობა
EFTA – European Free Trade Association – თავისუფალი ვაჭრობის ევროპის ასოციაცია
EIB – European Investment Bank – ევროპის საინვესტიციო ბანკი
EMS – European Monetary System – ევროპის საბალუტო სისტემა
EU – European United – ევროპის გაერთიანება
FAA – Federal Aviation Administration – აშშ-ს სავაჭრო ავიაციის ფედერალური მმართველობა
FDA - Food and Drug Administration – საკვები პროდუქტებისა და სამკურნალო პრეპარატების ხარისხზე კონტროლის აშშ-ს სამმართველო.
FTAA – Free Trade Area if the Americas – ამერიკის თავისუფალი ვაჭრობის ზონა.
GATT – General Agreement on Tariffs and Trade – გენერალური შეთანხმება ტარიფსა და ვაჭრობაზე

GSP– Generalized System of Preferences – პრეფერენციის საერთო სისტემა
IBRD – International Bank for Reconstruction and Development – რეკონსტრუქციისა და განვითარების საერთაშორისო ბანკი
ICA – International Contract Agency – საერთაშორისო საკონტრაქტო სააგენტო (აშშ)
IFAD – International Fund for Agricultural Development – სოფლის მეურნეობის განვითარების საერთაშორისო ფონდი.
IFC – International Finance Corporation – საერთაშორისო საფინანსო კორპორაცია.
IMF – International Monetary Fund – საერთაშორისო სავალუტო ფონდი
ITC – International Trade Centre – საერთაშორისო სავაჭრო ცენტრი (აშშ)
MERCOSUR – Southern Common Market – საერთო სამხრეთ-ამერიკული ბაზარი
NAFTA – North American Free Trade Agreement – ჩრდილოამერიკული შეთანხმება თავისუფალ ვაჭრობაზე
NIC – Newly Industrialized Countries – ახალი ინდუსტრიული ქვეყნების თანამეგობრობა
OECD – Organization of Economic Cooperation and Development – ეკონომიკური თანამშრომლობის და განვითარების ორგანიზაცია
OEEC – Organization for European Economic Cooperation – ევროპის ეკონომიკური თანამშრომლობის ორგანიზაცია
OPEC – The Organization of the Petroleum Exporting Countries – ნავთობის ექსპორტიორი ქვეყნების ორგანიზაცია
SDR – Special Drawing Rights – სესხების სპეციალური უფლება.
STABEX – The System of Stabilisation of Export Earnings (Lome Converntion) – ექსპორტის ამონაგების სტაბილიზაციის სისტემა (ლომეს კონვენცია)
SYSMIN – System of Stabilisation of Mining Exports (Lome Convention) – სამთო მრეწველობის საექსპორტო

პროდუქციის სტაბილიზაციის სისტემა (ლომეს კონვენცია)

UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development – გაერთიანებული ერების კონფერენცია ვაჭრობასა და განვითარებაზე

USAID - United States Agency for International Development – აშშ-ს საერთაშორისო განვითარების სააგენტო

WTO – World Trade Organization – მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია

გამოყენებული ლიტერატურა

1. აბრალავა ა., ეროვნული ეკონომიკა და გლობალიზაცია, თბ., 2005.
2. პაპაშვილი მ., საქართველოს საგარეო პოლიტიკური ურთიერთობანი (XVIII საუკუნის I მეთხედი), თბ., 1992.
3. პაპაშვილი მ., ინგლისის დიპლომატია რუსეთ-თურქეთის ურთიერთობის გამწვავებაში და საქართველო (1722-1724 წწ.). – ჟურნ.: „საისტორიო ვერტიკალები", 2009, №18, გვ. 104-115.
4. ჭიპაშვილი ჰ. დიპლომატია, თბ., 2005.
5. Badie B. La fin des territoires. Paris. 1995.
6. Balley T. A. Diplomatic History of American People. New Jersey. 1980.
7. Cohen R. Reflection on the New Global Diplomacy: Statecraft 2500 BC to 2000 AD//Palmer R. R., Colton J. (eds). A History of the Modern World. New York. 1995.
8. Chomsky N. Human rights and American foreign policy, Nottingham, 1978.
9. Contemporary U. S. Foreign Policy. Documents and Commentary/Ed. by Plischke E. Greenwood Press, 1991
10. Curzon D. Multilateral commercial diplomacy. Londres: Michael Joseph. 1965.
11. Economics and World Power. An Assessment of American Diplomacy since 1789/Ed. by Becker H., Welles S. F. New York: Columbia University Press. 1984.
12. Gonzalez F. European Union and Globalization//Foreign Policy. 1999. Summer.
13. Guy Carron De La Carrière. La diplomatie economique. Le diplomate et le marchè. Paris. 1998.
14. Hamilton K., Langhorn R. The Practice of Diplomacy. Its evolution, theory and administration, - London . 1998.
15. Josselin D. International labour and the new diplomacy. Leicester: Centre for the Study of Diplomacy. 2000.
16. Kollmer-von Oheimb Loup G. Zollverein, St. Kathorinen, 1996.
17. Maresca A. Profili storici delle istituzioni diplomatiche. Milano. 1994.
18. Melissen J. Innovation in Diplomatic Practice. London. 1997.

19. Palmer R. R., Joel Colton. A History of the Modern World. New York: Alfred A Knopf. 1978.
20. Tvias A. The mediterranean Economy//Europe and the Mediterranean. London – New York, 1994.
21. Wallerstein I. The Modern World-System II. Mercantilism and the Consolidation of the European World-Economy. New-York – London. 1980.
22. Бастия Фредерик Кобден и Лига. Движение за свободу торговли в Англии/Пер. с франц. Ю. А. Школенко. – Челябинск. Социум, 2003.
23. Борисов Ю. В. Дипломатия Людовика XIV, М., 2002.
24. Гришин И. В. Экономическая демократия: шведский казус//мировая экономинка и международные отношения. – 2006, #5.
25. Гроув Э. Выживают только паранойки. Как использовать кризисные периоды, с которыми сталкивается любая компания, М., 2003.
26. Зонова Т. В. Эволюция структур, форм и методов дипломатии//Мировая политика: Теория и практика. М., 1997.
27. Иванов И.Д. Экономическая дипломатия//Независимая газета. 2000, 14 марта.
28. Камбон Ж., Дипломат, М., 1945.
29. Киссинджер Г. Дипломатия, М., 2002.
30. Кузмин Э. Л., Дипломатическое и делевое общение: правила игры. – М., 2005.
31. Мусский И. А; Сто великих дипломатов, М., 2001.
32. Попов В. И. Современная дипломатия: Теория и практика, М., 2003
33. Теория международных отношений на рубеже столетий. Под ред. Буса К., Смита С. Пер. с анг. М., 2003.
34. Щетинин В. Д. Экономическая дипломатия: Учебное пособие – М: Межд. отношения, 2001.
35. Фельтхем Р. Дж. Настольная книга дипломата, Пер. с английскиго, Минск, 2000.
36. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию или переговоры без поражения. М., 1992.
37. Юри У., Преодолевая «нет» или Перего воры с трудными Людьми, М., 1993.

ინტერნეტ-რესურსები

38. http://www.usaid.gov/press/releases/2001/fsindex.html.
39. http://www.mid.ru
40. http://en.wikipedia.org/wiki/Pierre_Chevalier_(Belgian_politic ian)
41. http://www.mforum.ru/news/article/005909.htm
42. http://www.banki.ru/news/bankpress/?id=1417684
43. http://www.i-u.ru/biblio/archive/ennio_istoija/02.aspx
44. www.wikipedia.org
45. www.business-magazine.ru
46. http://webcache.googleusercontent.com
47. http://www.rmat.ru/runews?r67_page=6&r67_id=420
48. http://webcache.googleusercontent.com
49. www.esteri.it
50. http://evolkov.net/conFlict/Getting.to.Yes/00.html
51. http://evolkov.net.by.ru/conFlict/Gething.to.Yes/08.html

უცხო სიტყვათა ლექსიკონი

ა

აბსოლუტიზმი [ლათ. Absolu-tus – უეჭველი] – პოლიტიკური თეორია; სახელმწიფო მმართველობის ფორმა ერთი პირის – მონარქის ხელში.

აგენტი [ლათ. agens (agentis) – მოქმედი] – შუამავალი, რწმუნებული; პირი, რომელიც წარმოადგენს კომპანიას ან სხვა პირს კონტრაქტებთან დაკავშირებულ საქმეებში.

აგრესია [ლათ. aggresio – შეტევა] – ერთი სახელმწიფოს შეიარაღებული თავდასხმა სხვა ქვეყნის დასაპყრობად.

ადაპტაცია [ლათ. adaptatio] – შეგუება, შეწყობა.

ადეკვატი, ადეკვატური [ლათ. adaequatus] – (რისამე) სრული შესატყვისი, სრული შესაბამისი.

ადეპტი [ლათ. adeptus - მიღწეული] – რაიმე მოძღვრების მომხრე, დამცველი.

ადმინისტრაცია [ლათ. administratio – მართვა] – მთავრობა; წარმოების მმართველობის ორგანო; ხელმძღვანელობა; მართვის აპარატი.

ავანსი [ფრანგ. avance] – (ფინანს.). მისაღები თანხის ნაწილი, რომელსაც წინასწარ უხდიან ვისმე შესასრულებელი სამუშაოს ანგარიშში.

ავისტა [იტალ. avista – წარდგენისთანავე] – (ეკონ.). წარმომადგენლის თამასუქი, გაცემული გადასახდელის ვადის მიუთითებ-ლად, ნებისმიერ დროს გასანაღდებელი.

ავტორიტარული [ფრანგ. autoritaire – მბრძანებლური < ლათ.] – (პოლიტ.). ავტორიტეტისადმი, ხელისუფლებისადმი უსიტყვო მორჩილებაზე დამყარებული მმართველობა.

ავუარი [ფრანგ. avoir – ქონება] – (ფინანს.). ფიზიკური პირის (დაწესებულების) ანაბარი უცხო-ეთის ბანკში.

აკრედიტაცია, აკრედიტება [ლათ. accredo – ვენდობი] – 1. (დიპლ.). უცხო სახელმწიფოში ელჩის დანიშვნისა და მისი უფლებამოსილების ცნობა. 2. (ფინანს.). ვინმესთვის რწმუნების მიცემა ფულის მისაღებად ან სავაჭრო ოპერაციის საწარმოებლად.

ალიანსი [ფრანგ. alliance] – (ეკონ., პოლიტ.). რამდენიმე ორგანიზაციის, საწარმოს, პირის კავშირი და, როგორც წესი, საერთაშორისო გაერთიანება ხელშეკრულების საფუძველზე.

ალტერნატივა [ლათ. alternus – რიგრიგობითი] – 1. საერთაშორისო სამართალში: ხელშემკვრელ მხარეთა დასახელების,

ხელმოწერისა და ბეჭდის დასმის თანამიმდევრობა ხელშეკრულებაში. 2. ეკონომიკური ქცევის ერთ-ერთი ვარიანტი. 3. მმართველობითი გადაწყვეტილება, რომელიც ეწინააღმდეგება სხვა ვარიანტს. 4. ორი შესაძლებ-ლობიდან ერთი.

ამორტიზაცია [ლათ. Amorti-satio – გადახდა] – (ეკონ.). ექსპლუატაციის გამო აქტივების (ძირითადად, ტექნიკის) ღირებულების შემცირება.

ანარქია [ბერძ. anarchia – უმთავრობობა, არეულობა] – (პოლიტ., სამართ.). ქაოსი, სრული უწესრიგობა.

ანექსია [ლათ. annexio – შეერთება] – (პოლიტ.). ერთი სახელმწიფოს მიერ მეორის (ან მისი ნაწილის) ძალმომრეობით მიერთება, დაპყრობა.

ანომალია [ბერძ. anomalia – უსწორმასწორობა] – (სამართ.). კანონზომიერების დარღვევა; საერთო წესისაგან გადახვევა.

ანტაგონიზმი [ბერძ. Antagō-nisma – ბრძოლა] – (პოლიტ.). მხარეთა შეურიგებელი დაპირისპირება.

აპრობაცია [ლათ. approbatio – მოწონება] – შემოწმების შედეგად ოფიციალურად გამოხატული დასტური.

არბიტრაჟი [ფრანგ. arbitrage] – (სამართ., ეკონ.). 1. სამედიატორო სასამართლო; საქმის გარჩევა სამედიატორო წესით. 2. კომერციული საქმიანობა, რომელიც ხორციელდება სხვადასხვა ბაზრებზე ერთნაირი საბირჟო ობიექტის (ფასიანი ქაღალდების, საქონლის და სხვ.) ფასებს შორის დადებითი სხვაობის, მოგების მისაღებად.

არბიტრაჟი საერთაშორისო – საერთაშორისო ხასიათის დავის მშვიდობიანი გადაწყვეტის ერთ-ერთი საშუალება, რომელიც იქმნება მოდავე მხარეთა მიერ და შესასრულებლად სავალდებულო გადაწყვეტილებებს იღებს.

არბიტრი [ფრანგ. arbitre] – (ეკონ., სამართ.). მედიატორი, მსაჯული, შუამავალი.

არგუმენტი [ლათ. argumentum – მტკიცება] – (ეკონ., სამართ.). რაიმე დებულების დასამტკიცებლად მოყვანილი საბუთი.

არგუმენტაცია [ლათ. Argu-menttation] – მტკიცება, დასაბუთება.

არეალი [ლათ. area – მოედანი] – ტერიტორია, რომლის საზღვრებში შეინიშნება მხოლოდ მისთვის დამახასიათებელი მოვლენები და ნიშნები.

არენდა [პოლონ. arenda] – 1. (სამართ.). უძრავი ქონების დროებით დაჭირავება ხელშეკრულების დადებით; იჯარა. 2. (ფინანს.). გადასახადი ასეთი ხელშეკრულების მიხედვით.

არენდატორი – (სამართ.). პირი, რომელსაც იჯარით აქვს რამე აღებული; მოიჯარე.

არსენალი – [ფრანგ. arsenal<არაბ.] – 1. სამხედრო იარაღისა და საჭურვლის საწყობი; 2. (მოძვ.) ქარხანა, სადაც იარაღსა და სამხედრო საჭურველს ამზადებდნენ და არემონტებდნენ; 3. (გადატ.) – რისამე დიდი რაოდენობა, მარაგი.

ასამბლეა [ფრანგ. assemblée – კრება] – რაიმე საერთაშორისო ორგანიზაციის წევრთა საერთო კრება. მაგ., გაეროს გენერალური ასამბლეა.

ასიგნაცია [ფრანგ. assignatio] – (ფინანს.). ქაღალდის ფული.

ასიმილაცია [ლათ. assimilatio] – (პოლიტ.). ერთი ხალხის ეროვნულ თავისებურებათა მოშლა და მისი გათქვეფა სხვა ხალხში.

ასორტიმენტი [ფრანგ. Assor-timent] – (ეკონ.). სხვადასხვა სახეობისა და ხარისხის საქონელი.

ასოციაცია [ლათ. associo – ვუერთებ] – (ეკონ.). ერთი და იგივე ინტერესების მქონე ადამიანების ან ორგანიზაციების გაერთიანება, კავშირი.

ატაშე [ფრანგ. attaché] – (დიპლ.). 1. სპეციალური სამუ-შაოს შემსრულებელი პირი საელჩოში საზღვარგარეთ. მაგ., სამხედრო ატაშე. 2. ყველაზე დაბალი დიპლომატიური რანგი.

ატრიბუტი [ლათ. attributum – თვისება, კუთვნილება] – საგნის ან მოვლენის ძირითადი, არსებითი თვისება; რისამე დამახასი-ათებელი ნიშანი.

აუქციონი [ლათ. auctio] – (ეკონ.). ქონების საჯარო (ღია) წესით გაყიდვა. საქონელი მიეყიდება მას, ვინც ყველაზე მაღალ ფასს შესთავაზებს.

აქტი [ინგლ. act] – (სამართ.). საკანონმდებლო ორგანოს მიერ დამტკიცებული გადაწყვეტილება, რომელიც გახდა კანონი; დოკუმენტი, ოფიციალური ვალდებულება.

აქტივი [ლათ. activus – მოქმედი] – წარმოების ბალანსის ნაწილი, რომელშიც შედის ყველა სახის მატერიალური ფასეულობანი (ფული, საქონელი და სხვ.) და მოთხოვნები.

აქტიური ბალანსი – ჯამი, რომელშიც შემოსავალი სჭარბობს გასავალს.

აქტუარი [ინგლ. actuary] – სადაზღვევო კომპანიის თანამშრომელი, რომელიც სადაზღვევო შენატანს ითვლის.

აქცია [ფრანგ. action] – 1. (ეკონ.). საემისიო ფასიანი ქაღალდი, რომელიც ადასტურებს მისი მფლობელის (აქციონერის) უფ-ლებას მონაწილეობდეს სააქციო საზოგადოების მენეჯმენტში და ამ საზოგადოების მოგებიდან მიიღოს თავისი წილი (დივიდენდი). 2. (პოლიტ.). რაიმე პოლიტიკურ-ეკონომიკური მიზნის მისაღწევად წამოწყებული მოქმედება, ღონისძიება.

აქციონერი [ფრანგ. actionnaire] – აქციების მფლობელი, სააქციო წამოწყების მონაწილე.

ბ

ბაზისი [ბერძ. basis – საფუძველი] – 1. (ეკონ.). წანამატი ან ფასდაკლება საქონლის საბირჟო კოტირებაზე (ფასდადგენაზე). 2. (ეკონ., სამართ.). ყველაზე მნიშვნელოვანი.

ბალანსი [ფრანგ. balance – სასწორი] – (ეკონ.). შემოსავალ-გასავლის შეფარდებითი ჯამი; ორი ნაწილის რაოდენობრივი თანასწორობა.

ბანკი [იტალ. banco] – ფინანსური დაწესებულება, რომელიც აწარმოებს ფულისა და ფასიანი ქაღალდების ოპერაციებს, ფინანსურ მომსახურებას უწევს მთავრობას, საწარმოებს, მოქალაქეებსა და ერთმანეთს.

ბანკირი [ფრანგ. banquier] – ბანკის მსხვილი აქციონერი ან პატრონი.

ბანკნოტი [ინგლ. banknote] – (ფინანს.). ქაღალდის ფული, რომელსაც მიმოქცევაში უშვებს ცენტრალური ბანკი; საკრედიტო ბარათი.

ბარიერი [ინგლ. barrier] – დაბრკოლება; წინააღმდეგობა; რაიმეს გაკეთების ხელშეშლა.

ბარტერი [ინგლ. barter – გაცვლა] – (ეკონ.). ნატურალური საქონელგაცვლა, როცა ერთი დოვლათი მეორეზე ფულის გადახდის გარეშე იცვლება.

ბიზნესი [ინგლ. business – საქმე, მეწარმეობა] – მომგებიანი საქმიანობა.

ბირჟა [გერმ. Börse, ლათ. bursa – ქისა] – ერთგვაროვანი საქონ-ლის რეგულარულად ფუნქციონირებადი, ორგანიზაციულად განსაზღვრული საბითუმო ბაზარი. მაგ., საფონდო ბირჟა – ადგილი, სადაც ხდება ფასიანი ქაღალდების (აქციების, ობლიგაციების და სხვ.) ყიდვა-გაყიდვის გარიგე-ბები.

ბიუჯეტი [ფრანგ. budget – ჩანთა] – (ფინანს.). სახელმწიფოს, ფირმის, ოჯახის შემოსავლებისა და ხარჯების ნუსხა დროის განსაზღვრული პერიოდისათვის, ჩვეულებრივ, ერთი წლისათვის.

ბლოკადა [ინგლ. blockade] – რომელიმე ქვეყნის მიმართ მისი დანარჩენი მსოფლიოსაგან საგარეო ეკონომიკური იზოლაციის მიზნით გატარებულ ზომათა სისტემა.

ბლოკი [ფრანგ. bloc] – (პოლიტ., ეკონ.). სახელმწიფოების, პარტი-ების და ა.შ. კავშირი, გაერთიანება საერთო ეკონომიკურ-პოლიტიკური მიზნების მისაღწევად.

ბოიკოტი [ინგლ. boycott] – ურთიერთობის გაწყვეტა პირთან, დაწესებულებასთან ან სახელმწიფოსთან.

ბრიფინგი [ინგლ. breifing – სიტყვა-სიტყვით ინსტრუქტაჟი] – (პოლიტ.). ხანმოკლე თათბირი ან პრესკონფერენცია საერთა-შორისო და მნიშვნელოვან სახელმწიფოებრივ საკითხებზე ჟურნალისტთა ვიწრო წრისათვის.

ბროკერი [ინგლ. broker] – (ეკონ.). ბირჟის მუშაკი, ბაზრის მონაწილე, საბაზრო ურთიერთობათა აგენტი, შუამავალი.

ბულა – რომის პაპის დოკუმენტი, განცხადება ან ეპისტოლე, რომელსაც პაპი უგზავნის საეკლესიო ანდა სახელმწიფო მოღვაწეებს. ბულა ფართოდ გამოიყენებოდა შუა საუკუნეებში.

ბუღალტერია, ბუხჰალტერია [გერმ. Buch წიგნი და halter დაჭერა] – ფულადი სახსრებისა და მატერიალური ფასეულო-ბების აღრიცხვის წიგნისა და უწყისების წარმოება დო-კუმენტაციის განსაზღვრული წესებისა და ფორმების დაცვით.

გ

გაკოტრება [იტალ. banko – სკამი და otto – გატეხილი] – (ეკონ., სამართ.). ფულადი სახსრების უქონლობის გამო მოვა-ლის გადახდისუუნარობა.

გარანტი [ფრანგ. garant] – (ეკონ. სამართ.). სახელმწიფო, დაწესებულება ან პირი, რომელიც იძლევა რისამე გარანტიას; თავდები.

გარანტია [ფრანგ. garantie] – იურიდიული დოკუმენტი; პირობა, რომელიც უზრუნველყოფს რისამე წარმატებას; საწინდარი.

გენეზისი [ბერძ. genesis] – წარმოშობა, წარმოქმნა.

გლობალური [ფრანგ. global] – 1. საერთო, მთლიანი, ერთად აღებული. 2. რაც მთელ მსოფლიოს მოიცავს. მაგ., გლობალური პოლიტიკა, გლობალური ეკონომიკა.

დ

დაუნინგ-სტრიტი [ინგლ. Downing street] – (დიპლ.). ლონ-დონში: ქუჩა, სადაც მდებარეობს ინგლისის საგარეო საქმეთა სამინისტრო; ასე უწოდებენ თვით ამ სამინისტროს (ზოგჯერ, საერთოდ, მთავრობასაც).

დებატები [ფრანგ. débats] – (პოლიტ.) რაიმე საკითხის საჯარო განხილვა, აზრთა გაცვლა-გამოცდა; კამათი.

დეგრადაცია [ფრანგ. degradation] – თანდათანობითი გაუარესება რაიმე თვისებისა; დაქვეითება, დაცემა.

დევალვაცია [ლათ. de – ამოღება და valer – ღირს] – (ეკონ.). ქვეყანაში ფულის რეფორმა, გაუ-ფასურებული ფულის ნიშნების ამოღება მიმოქცევიდან და სრულფასიანი საკრედიტო ბილე-თებით შეცვლა (ლია დევალვ-ცია) ან ბრუნვაში მყოფი ფულის ნიშნების ოფიციალური კურსის დაბლა დაწევა (ფარული დევალვაცია).

დეკლარაცია [ლათ. declaratio] – (პოლიტ.). 1. ოფიციალური განც-ხადება რაიმე აქტისა, კანონისა. 2. (ფინანს.). გადასახადის გადამ-ხდელის განცხადება თავისი შემოსავლის, ქონების რაოდენობის შესახებ. 3. საბაჟოს დოკუმენტი, რომელშიც მოცემულია ინფორმაცია საზღვარზე გადასაზიდ საქონელზე.

დეკრეტი [ლათ. decretum] – (სამართ.). ხელისუფლების უმაღ-ლესი ორგანოს დადგენილება, განკარგულება, რომელსაც კანონის ძალა აქვს.

დემარკაცია [ფრანგ. démarcation] – სახელმწიფო საზღვრის ხაზის დადგენა ადგილზე (სპეციალური სასაზღვრო ნიშნების საშუალებით).

დემარში [ფრანგ. démarche] – (დიპლ.). ერთი სახელმწიფოს მთავრობის მიმართვა მეორისადმი (ნოტა, მემორანდუმი, განცხადება და მისთ.).

დემოკრატია [ბერძ. dēmokratia] – (პოლიტ.). სახელმწიფო მმართველობის ფორმა, როცა უმაღლესი ხელისუფლება მთელ ხალხს ეკუთვნის.

დემპინგი [ინგლ. dumping – ჩამოგდება] – (ეკონ.). საქონლის გაყიდვა ხელოვნურად შემცირე-ბული ფასებით.

დენაციონალიზაცია [ფრანგ. dénationalisation] – (პოლიტ., ეკონ.). სახელმწიფო ობიექტების გადაცემა კერძო საკუთრებაში. (საპირისპ. ნაციონალიზაცია).

დეპოზიტი [ლათ. depositum – შესანახად მიცემული რამ] – (ფინანს.). ფულადი ანაბარი; ხელშეკრულება მინაბარების შესახებ.

დეპრესია [ლათ. depressio – დათრგუნვა] – (ეკონ.) ეკონომიკის განვითარების ფაზა, რომელსაც ეკონომიკური კრიზისი მოჰყვება. ხასიათდება სამეურნეო მდგომარეობის უძრაობით, ფასების დაბალი დონით, საქონელზე სუსტი მოხოვნით, გასაბრივი უმუშევრობით. დეპრესიის ფაზაში იქმნება წანამძღვრები შემდგომი, აღმავლობის ფაზაში გადასასვლე-ლად.

დერივატი [ლათ. derivatus – გამოყოფილი] – ხელშეკრულება (ოფციონი, ფიუჩერსი), რომელიც ეფუძნება ვალუტების, ფასიანი ქაღალდების კურსებს; მფლობელს აძლევს შესაძლებლობას დაიფიქსიროს საქონლის ყიდვის (გაყიდვის) ხელსაყრელი ფასი.

დესპანი [ინგლ. envoy] – (დიპლ.). უფროსი დიპლომატი (რანგით ელჩზე დაბალი); პირი, რომელიც ერთი მთავრობისგან ან ორგანიზაციისგან შეტყობინებით გაიგზავნა მეორესთან.

დეფიციტი [ლათ. deficit – აკლია] – (ეკონ.). 1. რამის (საქონლის, ფინანსების) ნაკლებობა; 2. გასაყლის მეტობა შემოსავალზე.

დეფლაცია [ლათ. deflatio – გამობერვა, შებერვა] – (ეკონ.). ბრუნვაში მყოფი ქაღალდის ფულის რაოდენობრივი შემცი-რება მისი მსყიდველობითუნარიანობის ასაწევად.

დეფოლტი [ინგლ. defolt] – (ფი-ნანს.). ფასიან ქაღალდზე პრო-ცენტის გაცემის შეწყვეტა.

დერეგულირება – სახელმწიფო სმიერ ეკონომიკური საქმიანობის მიმართ დადგენილი ადმინისტრაციულ-სამართლებრივი ნორმების მოხსნის ან შეკვეცის პროცესი.

დეცენტრალიზაცია – (პოლიტ.). 1. მმართველობის სისტემა, როცა ცენტრალური ხელისუფლების ზოგი ფუნქცია გადაეცემა თვითმმართველობის ადგილობრივ ორგანოებს; 2. ცენტრალიზაციის შესუსტება ან გაუქმება.

დივერსიფიკაცია [ლათ. deversus – სხვადასხვა და facere – კეთება] – (ეკონ.). კერძო პირის ან ფირმის საქმიანობის გაფართოება.

დიპლომატი [ფრანგ. diplomate] – 1. თანამდებობის პირი (მაგ., ელჩი), რომელიც თავისი ქვეყნის ოფიციალური წარმომადგენელია სხვა ქვეყანაში. 2. (გადატ.) სხვა ადამიანებთან ურთიერთობაში მშვიდი და ტაქტიანი.

დიპლომატია [ფრანგ. diplomatie] – 1. მთავრობის საქმიანობა სახელმწიფოს საგარეო, საერთაშორისო პოლიტიკის განსახორციელებლად. 2. სხვა ქვეყანაში საკუთარი ქვეყნის ინტერესების მართვა დიპლომატების მიერ.

დისბალანსი [ფრანგ. disbalanc] – გაუწონასწორებლობა, დაუბალანსებლობა, შემოსავლების და გასავლების, აქტივებისა და პასივების, დებეტისა და კრედიტის შეუსაბამობა.

დისკრედიტაცია [ფრანგ. discréditer – ნდობის დაკარგვა] – 1. განზრახ მოქმედება, რომელიც სუბიექტის (ადამიანის, ფირმის და სხვ.) ავტორიტეტის, იმიჯის შესარყევად არის მიმართული. 2. (სამართ). ჩვენება იმისა, რომ პირი არ არის სანდო.

დისკრიმინაცია [ლათ. discriminatio – გარჩევა] – 1. (დიპლ.). რასობრივი ან ნაციონალური კუთვნილების, სოციალური წარმოშობის, პოლიტიკური შეხედულებების, სქესის ან სხვა ნიშნის მიხედვით მოქალაქეთა გარკვეული კატეგორიისათვის უფლებების შეზღუდვა ან ჩამორთმევა. 2. (ეკონ.) ეკონომიკური სუბიეტის (სახელმწიფო, საწარმო, მოქალაქე) უფლებათა უკანონოდ შელახვა ან ჩამორთმევა. (საპირისპ. რეტორსია).

დისკუსია [ლათ. discussio – კვლევა, განხილვა] – რაიმე სადავო საკითხის საჯარო განხილვა; კამათი, პაექრობა.

დოკუმენტი [ლათ. documentum] – (სამართ.). რისამე დამამტკიცებელი საქმიანი ქაღალდი; რაიმე უფლების დამადასტურებელი საბუთი; ვისიმე ვინაობის დამამტკიცებელი მოწმობა.

დომინირება [ლათ. dominary – ჭარბობა] – (ეკონ.). 1. ერთი ეკო-ნომიკური სუბიექტის ან მისი საქონლის უპირატესი მდგომარეობა სხვებთან შედარებით. 2. გაბატონებული იდეა, რისამე ძირითადი ნიშანი.

დომინიონი [ინგლ. dominion] – ტერმინი, რომლითაც აღინიშნებოდა სახელმწიფოები – ბრიტანეთის თანამეგობრობის წევრები (ინგლისის ყოფილი კოლონიები).

დოტაცია [ლათ. dotatio – საჩუქარი, შენაწირი] – (ეკონ.). სახელმწიფო ბიუჯეტიდან გამოყოფილი ფულადი სახსრები ზარალიანი საწარმოების დასაფინანსებლად.

დოქტრინა [ლათ. doctrina] – თეორიული ან პოლიტიკური პრინციპის სახელმძღვანელო სისტემა.

ე

ევოლუცია [ლათ. evolutio] – რისამე ცვლის, განვითარების პროცესი.

ევრო [ინგლ. Euro] – ევროკავშირის 15 ქვეყნის საერთო ვალუტა.

ეკვივალენტი [ლათ. auquiva-lens] – ტოლმნიშვნელოვანი.

ეკოლოგია [ბერძ. Oikos – სახლი, ადგილსამყოფელი და logos – მოძღვრება] – ადამიანის ურთიერთობა გარემომცველ ბუნებასთან.

ეკონომეტრიკა – [ეკონო(მიკა) და ბერძ. metreo ვზომავ] – მეცნიერება, რომელიც შეიწავლის ეკონომიკური ობიექტებისა და პროცესების კონკრეტულ რაოდენობრივ კანონზომიერებებს მატემატიკური და სტატისტიკური მეთოდების გამოყენებით.

ეკონომია [ბერძ. oikonomia – მეურნეობის მართვა] – (ეკონ.). მომჭირნეობით ხარჯვა რისამე; მომჭირნეობა.

ეკონომიკა [ბერძ. Oikos – სახლი, მეურნეობა და nomos – წესი, კანონი; ერთობლიობაში – მეურნეობის გაძღოლის წესები] – 1. მეცნიერების დარგი. 2. მეურნეობა, საშუალებების, ობიექტების, პროცესების ერთობლიობა, რომელსაც ადამიანები იყენებენ სასიცოცხლო მოთხოვნი-ლებების დასაკმაყოფილებლად.

ეკონომიური ბლოკადა [ინგლ. blockade – ალყა] – ქვეყნის ეკონომიკური პოლიტიკა სხვა ქვეყნის მიერ ყველა ან ზოგიერთ საქონელზე ვაჭრობის შეზღუდვის ან აკრძალვის შესახებ.

ელჩი – თანამედროვე საერთაშორისო დიპლომატიური პრაქტიკის მიხედვით არის დიპლომატიური წარმომადგენლობის პირველი კლასის მეთაური. იგი აკრედიტებულია სახელმწიფო მეთაურთან, ელჩის სრული ოფიციალური ტიტულია – საგანგებო და სრულუფლებიანი ელჩი (ინგლ. Ambassade Extraordinary and Plenipotentiary).

ემბარგო [ესპ. embargo – აკრძალვა] – (ეკონ., პოლიტ.). სახელმწიფოს მიერ ქვეყანაში გარკვეული საქონლის, ფასეულობის, ოქროს, ფასიანი ქაღალდების, ვალუტის გატანის ან შემოტანის აკრძალვა.

ემიგრანტი [ლათ. emigrans – ვინც გადასახლდება] – თავისი ქვეყნიდან ნებაყოფლობით (იძულებით) გადასახლებული პირი ეკონომიკური, პოლიტიკური, რელიგიური მიზეზების გამო.

ემიგრაცია [ლათ. emigro – გადავსახლდები] – იძულებით ან ნებაყოფლობით გადასახლება თავისი სამშობლოდან სხვა ქვეყანაში.

ემისია [ლათ. emissio] – (ფინანს.). ქაღალდის ფულის მასიური გამოშვება.

ეტიკეტი – (სამართ. ეკონ.) საქონელზე, პროდუქციაზე დაკრული სავაჭრო ნიშანი, რომელზეც ნაჩვენებია მისი სახელწოდება, შემცველობა და სხვ.

ეტიკეტი დიპლომატიური [ფრანგ. étiquette] – თავაზიანობის, ქცევის წესების ერთობლიობა, მიღებული გარკვეულ სოციალურ წრეებში (მეფის კარზე, დიპლომატიურ ურთიერთობებში და ა.შ.).

ექსპანსია ეკონომიკური [ლათ. expansio – გავრცელება] – ქვეყნის, ფირმის ეკონომიკური გავლენის სფეროს გაფართოება მის საზღვრებს გარეთ.

ექსპერტი [ლათ. expertus – გამოცდილი] – რისამე სპეციალისტი, ვისაც იწვევენ რთულ, სადავო შემთხვევებში.

ექსპლუატაცია [ფრანგ. exploittation] – 1. სხვისი შრომის ნაყოფის მითვისება; 2. ბუნებრივ სიმდიდრეთა დამუშავება,

გამოყენება. 3. წარმოების, ტრანსპორტის და სხვა საშუალებათა გამოყენება.

ექსპორტი [ინგლ. export] – (ეკონ.). საზღვარგარეთ საქონლის გასაყიდად გატანა. (საპირისპ. იმპორტი).

ექსპორტიორი [ინგლ. exporter] – (ეკონ.). ექსპორტის მაწარმოე-ბელი, საზღვარგარეთ საქონლის გამგზავნი პირი ან ორგანიზაცია.

ექსპროპრიაცია [ლათ. expropriatio – საკუთრების ჩამორთმევა] – (სამართ.). სახელმწიფოს მიერ ქონების იძულებითი, უსასყიდლო ან ანაზღაურებითი ჩამორთმევა ან გასხვისება. **ექსპროპრეაციას კომპენსაციის გაცემით რეკვიზიციას უწოდებენ, ხოლო გაცემის გარეშე – კონფისკაციას.**

ექსტერიტორიულობა [ლათ. ex -გან, -დან და territorialis – ტერიტორიაზე მყოფი] – საკუთარი სახელმწიფოს კანონების დამორჩილება და უცხო სახელმწიფოს იურისდიქციისაგან სრული ან ნაწილობრივი გათავისუფლება (მაგ., დიპლომატების შესახებ).

ვ

ვალუტა [იტალ. valuta – ღირებულება] – (ფინანს.). უცხო ქვეყნის ფული.

ვენჩურული [ინგლ. venture – რისკიანი] – (ფინანს.). მეცნიერულ-ტექნიკური სიახლეების დანერგვის დაკრედიტება-დაფინანსება.

ვეტო [ინგლ. veto – ვკრძალავ] – 1. უზენაესი ორგანოს (მონარქის ან პრეზიდენტის) უფლება – უარყოს სხვა (საკანონმდებლო) ორგანოს დადგენილება. 2. სახელმწიფო სამართალში: აკრძალვა, რომელსაც ადებს ერთი სახელმწიფო ორგანო მეორის გადაწყვეტილებას. 3. საერთაშორისო სამართალში: სხვადასხვა ქვეყნის წარმომადგენელთაგან შემდგარი კოლექტიური ორგანოს (სადაც საკითხები წყდება ერთხმად) ერთერთი წევრის განცხადება იმის შესახებ, რომ იგი წინააღმდეგია უმრავლესობის გადაწყვეტილებისა; ხორციელდება ხმის მიცემით.

ვიზიტი [ფრანგ. visite] – (დიპლ.). მცირე ხნით მისვლა ვინმესთან.

ვოლუნტარიზმი [ლათ. voluntarius – ნებისყოფისა] – თვითნებური, სუბიექტური გადაწყვეტილებების მიღება, რომელიც უგულებელყოფენ ობიექტურად არსებულ პირობებსა და კანონზომიერებებს.

თ

თეორია [ბერძ. theôria] – გამოცდილების, საზოგადოებრივი პრაქტიკის ლოგიკური განზოგა-დება; ასახავს ბუნებისა და საზოგადოების განვითარების კანონზომიერებას. 2. იმ განზოგადებულ დებულებათა ერთობლიობა, რომლებიც ქმნიან რაიმე მეცნიერებას ან მის ერთ-ერთ დარგს; მეცნიერების დარგის ზოგადი, განყენებული საფუძვლები.

ი

იდეა [ბერძ. idea] – 1. ცნება, წარმოდგენა, რომელიც ასახავს სინამდვილეს ადამიანის ცნობიერებაში და გამოხატავს ადამიანის დამოკიდებულებას სამყაროსადმი. 2. მსოფლმხედველობის ძირითადი, არსებითი პრინციპი. 3. აზრი, ჩანაფიქრი.

იდენტიფიკაცია [ლათ. identi-fiko – ვაიგივებ] – (სამართ.). გათანაბრება; ამოცნობა; რეალური ობიექტის, საქონლის შესაბამისობის დადგენა მასზე წარმოდ-გენილ დოკუმენტაციასთან.

იერარქია [ბერძ. hierarchia] – (პოლიტ.). თანამდებობათა თანამიმდევრობა უდაბლესიდან უმაღლესისაკენ.

იზოლაცია [ფრანგ. isolation] – განმხოლოება, განცალკევება, დაშორიშორება, გამიჯვნა.

იზოლაციონიზმი – პოლიტიკა, როცა ქვეყანა უარს ამბობს სხვა ქვეყნების საშინაო საქმეებში ჩარევაზე და ამიტომ არ დებს მათთან ხელშეკრულებებს.

იმიგრანტი [ლათ. immigrans (immigrantis) – ვინც შესახლდება] – სხვა ქვეყანაში ჩასახლებული პირი.

იმიგრაცია [ლათ. immigro – შესახლება] – სხვა ქვეყნის მოქალაქეთა უცხო ქვეყანაში დროებით ან მუდმივ საცხოვრებლად შესვლა.

იმპერია [ლათ. imperium – უმაღლესი ხელისუფლება] – 1. მონარქიული სახელმწიფო, რომელსაც სათავეში იმპერატორი უდგას. 2. მსხვილი იმპერიალისტური კოლონიური სახელმწიფო.

იმპერიალიზმი [ფრანგ. impe-rialisme < ლათ.] – კოლონიებისაგან შემდგარი იმპერიის ქონის იდეა ან პრაქტიკა.

იმპორტი [ინგლ. import, ლათ. importare] – (ეკონ.). უცხოური საქონლის ქვეყანაში გასაყიდად შემოტანა. (საპირისპ. ექსპორტი).

იმუნიტეტი [ლათ. immunitas – რამესგან გათავისუფლება] – (სამართ.) ცალკეული პიროვნების ხელშეუხებლობა, მასზე ზოგი-ერთი კანონის გაუვრცელებლობა. მაგ., **დეპუტატის იმუნიტეტი** – საკანონმდებლო ორგანოს წევრის პიროვნების ხელშეუხებლობა (არ შეიძლება მისი დაპატიმრება ან პასუხისმგებლობაში მიცემა საკანონმდებლო ორგანოს თანხმობის გარეშე). **იმუნიტეტი დიპლომატიური** – დიპლომატიური წარმომადგენლის ხელშეუხებლობა და მისი ბინის შეუვალობა.

ინდექსი [ლათ. index] – (ეკონ.). ეკონომიკურ-სტატისტიკური მაჩ-ვენებელი; შეფარდებითი სახით გამოხატავს რაიმე ეკონომიკური მოვლენის ცვალებადობას დროში. მაგ., ფასების ინდექსი, ხელფასის ინდექსი და მისთ.

ინდუსტრია [ლათ. industria – საქმიანობა] – (ეკონ.). მრეწველობა, განსაკუთრებით მსხვილი (მძიმე).

ინვესტირება [ინგლ. invest] – (ეკონ.). კაპიტალის დაბანდება; ფულის ჩადება ბიზნესში.

ინვესტიცია [გერმ. Investition] – კაპიტალის გრძელვადიანი დაბანდება რაიმე წარმოებაში, უმთავრესად ფასიანი ქაღალდების: აქციების, ობლიგაციებისა და სხვათა შესყიდვის სახით.

ინვესტორი [ლათ. investor – მეანაბრე] – იურიდიული ან ფიზიკური პირი, რომელიც ახორციელებს ინვესტიციებს, აბანდებს საკუთარ, ნასესხებ ან მოზიდულ სახსრებს მისთვის სასურველ პროექტში.

ინიციატივა [ფრანგ. initiative] – თაოსნობა რაიმე საქმეში. მაგ., საკანონმდებლო ინიციატივა – საკანონმდებლო ორგანოში კანონპროექტების შეტანა.

ინკორპორაცია [ლათ. incur-poratio] – 1. თავის შემადგენლობაში სხვა ორგანიზაციის ჩართვა, შემოერთება. 2. (სამართ.) ადრე გამოცემულ კანონთა თავმოყრა და სისტემატიზაცია მათში არსებითი ცვლილების შეუტანლად.

ინოვაცია [ლათ. innovatio] – (ეკონ.). ფულის დაბანდება მეცნიერებაში, ტექნიკა-ტექნოლოგიის განახლებაში.

ინსტანცია [ლათ. instantio] – ერთმანეთის დაქვემდებარებული სახელმწიფო მმართველობის ორგანოთა ცალკეული რგოლი, საფეხური.

ინსტრუქცია [ლათ. instructio – დარიგება] – სახელმძღვანელო მითითებები; სპეციალურ ნორმატიულ დოკუმენტებში ჩამოყალიბებული სამსახურეობრივი ქცევის წესები.

ინტეგრაცია [ლათ. integer – მთელი] – ეკონომიკური სუბიექტების გაერთიანება, მათი ურთიერთქმედების გაღრმავება, კავშირების განვითარება.

ინტერვენცია [ლათ. interventio] – (პოლიტ.). 1. ერთი სახელმწიფოს ჩარევა სხვა სახელმწიფოს საშინაო საქმეებში (უმთავრესად, სამხედრო ხასიათის); 2. (ეკონ.) ცენტრალური ბანკის მიერ ვალუტის ყიდვა-გაყიდვა ეროვნული ფულადი ერთეულის კურსზე ზემოქმედებისათვის; სავალუტო ინტერვენცია ფინანსდება რეზერვების ხარჯზე, რომელიც ნასესხებია

საერთაშორისო სავალუტო ფონდისა და ცენტრალური ბანკისაგან.

ინტერნაციონალიზაცია [ინგლ. intern; ფრანგ. interner – საცხოვრებლად დაბინავება ლათ. internus – საშინაო] – საერთაშორისო სარგებლობისათვის თავისუფლად, ინტერნაციონალურად გადაქცევა.

ინფლაცია [ლათ. inflatio – გაბერვა] – (ეკონ.). ქვეყანაში ქაღალდის ფულის გაუფასურება; შედეგია ქაღალდის ფულის გადაჭარბებული გამოშვებისა ან ბაზარზე საქონლის სიმცირისა; მუღავნდება საქონელზე ფასების ზრდაში, რაც ამ საქონლის წარმოების ხარისხის ამაღლებით არ არის გამოწვეული.

ინფორმაცია [ლათ. informatio] – რაიმე შეტყობინება რაიმეს შესახებ.

ინფრასტრუქტურა [ლათ. infrastruqtura – მახლობლად] – მრეწველობისა და სოფლის მეურნეობის მომსახურე დარგები (მაგ., ხიდები, გზები, სახკვება, კავშირგაბმულობა და სხვ.).

იურისდიქცია [ლათ. jurisdictio – სამოსამართლო წარმოება] – მართლმსაჯულების, სამოსამარ-თლო საქმის წარმოების უფლება, განსჯადობა. 2. საქმეები, რომლებიც ამა თუ იმ დაწესებულების წარმოებას ექვემდებარება.

იჯარა [ლათ. orrendare – გაქირავება] – (ეკონ.). ქონების (მიწის) გაცემა მისი მეპატრონის მიერ დროებითი სარგებლობისათვის სხვა პირებზე სახელშეკრულებო პირობებით.

კ

კანონი [ბერძ. kanōn] – 1. წესი, ნორმა, ძირითადი დებულება. 2. (სამართ.). ხელისუფლების მიერ დადგენილი ყოვლად სავალდებულო წესი. 3. საგნებსა და მოვლენებს შორის არსებული ურთიერთდამოკიდებულება; კანონზო-მიერება.

კაპიტალი [ლათ. capitalis – მთავარი] – (ეკონ.). ფართო გაგებით – ყველაფერი, რასაც შემოსავლის მოტანა შეუძლია ან ხალხის მიერ საქონლისა და მომსახურების წარმოებისათვის შექმნილი რესურსები. ვიწრო გაგებით – საქმეში დაბანდებული, შემოსავლის მომტანი წყარო წარმოების საშუალებების სახით (ფიზიკური კაპიტალი); ინვესტიცია.

კაპიტალიზმი [ინგლ. capita-lism] – ეკონომიკური სისტემა, სადაც ფული, ქონება და სხვა ფონდები ინდივიდების მფლობელობაშია და სადაც ეკონომიკას მართავს მოთხოვნა, ხოლო საბაზრო ძალები განსაზღვრავენ ფასებსა და მიწოდებას.

კაპიტულაცია [ლათ. capitulatio] – ევროპის დიდი სახელმწიფოების მიერ აღმოსავლეთის რომელიმე დამოუკიდებელი

ქვეყნისათვის თავსმოხვეული არათანასწორუფლებიანი ხელშეკრულება, რომლის მიხედვითაც უცხო სახელმწიფოს წარმომადგენლებს მოცემულ ქვეყანაში ეძლევათ განსაკუთრებული პრივილეგიები

კარტელი [ფრანგ. cartel, იტალ. cartello – გამოცხადება, ფირნიში] – ერთი და იმავე დარგის საწარმოთა შეთანხმება ფასებზე, გასაღების ბაზრებზე, წარმოების მოცულობაზე, პატენტების გაცვლაზე და ა.შ. **კარტელური შეთანხმება** ხშირად ფარულად არსებობს. მასში ჩაბმული ფირმები ინარჩუნებენ საკუთარ იურიდიულ, ფინანსურ, სამრეწველო და კომერციულ დამოუკიდებლობას.

კე დ' ორსე [ფრანგ. Quai d' Orsay] –. საგარეო საქმეთა სამინისტროს რეზიდენცია (საფრ.).

კვალიფიცირება [ინგლ. qualify] – (სამართ). 1. შეფასება; პირო-ბების. შესაბამისობა. 2. შეზღუდვა (უფლებისა).

კვორუმი [ლათ. quorum] – კრების მონაწილეთა ის რაოდენობა, რომელიც აუცილებელია კრების დადგენილების კანონიერად ცნობისათვის.

კვოტა [ლათ. quota – თითოეულის წილი] – (ეკონ., სამართ). დადგენილი წილი, მიღებული ნორმა, დასაშვები რაოდენობა რისამე.

კლასიფიკაცია [ლათ. classis – თანრიგი და facio – ვაკეთებ] – საგნების (მოვლენების, ცნებების) დაყოფა, დაჯგუფება განმასხვავებელ ნიშან-თვისებათა მიხედვით.

კლერკი [ინგლ. clerk] – მოხელე (მაგ., ოფისის, ანგარიშწარმოების და მისთ.).

კლირინგი [ინგლ. clearing] – (ფინანს.). უნაღდო ანგარიშსწორების ერთ-ერთი ფორმა.

კოალიცია [ლათ. coalitio] – (პოლიტ.). პირთა, პარტიათა ან სახელმწიფოთა გაერთიანება საერთო მიზნის მისაღწევად.

კოდექსი [ლათ. codex – წიგნი] – (სამართ). განსაზღვრული წესით სისტემაში მოყვანილი ოფიციალურ კანონთა კრებული.

კოლოკვიუმი [ლათ. colloquium – გასაუბრება] – კრება, სადაც ისმენენ და განიხილავენ გარკვეულ თემაზე სამეცნიერო მოხსენებებს.

კოლონია [ლათ. colonia – დასახლება] – 1. ქვეყანა, რომელიც დაპყრობილია ძლიერი სახელმწიფოს მიერ და ეს უკანასკნელი ყვლეფს მას. 2. დაპყრობილ ქვეყანაში დამპყრობლებით დასახლებული ადგილი; ახალშენი.

კომერსანტი [ფრანგ. comer-cant] – პირი, რომელიც კომერციას ეწევა.

კომერცია [ლათ. commercium] – ვაჭრობა და სავაჭრო-საშუამავლო საქმიანობა მოგების მისაღებად. ფართო გაგებით – მეწარმეობა.

კომიტეტი [ფრანგ. commité] – ადამიანების ოფიციალური ჯგუფი, არჩევითი ორგანო, რომელიც სახელმწიფო, სამეურნეო, საზოგადოებრივი საქმიანობის რომელიმე სფეროს ხელმძღვანელობს.

კომპანია [ინგლ. company] – იურიდიული ან ფიზიკური პირების გაერთიანება რაიმე სარგებლის მისაღებად.

კომპენსაცია [ლათ. compen-satio] – (ეკონ.). მიყენებული ზიანის ან ზარალის ანაზღაურება; სანაზღაურო.

კომპეტენცია [ლათ. compe-tentia] – უფლებამოსილებათა სფერო, რომელიც აქვს დაწესებულებას ან თანამდებობის პირს. იგი კანონების, ნორმატიული დოკუმენტების, წესდებების, მიხედვით განისაზღვრება.

კომპრომისი [ლათ. compro-missum] – (ეკონ., პოლიტ., სამართ.). ურთიერთდათმობით მიღწეული შეთანხმება.

კომუნიკაცია [ინგლ. commu-nication] – ინფორმაციის გადაცემა; ოფიციალური შეტყობინება.

კომუნიკე [ფრანგ. communiqué] – 1. ოფიციალური შეტყობინება საერთაშორისო მოლაპარაკების მიმდინარეობისა და შედეგების შესახებ. 2. საერთოდ, ოფიციალური ცნობა რაიმე საკითხის შესახებ.

კონგრესი [ლათ. congresus – შეხვედრა] – 1. ფართო შემადგენლობის თათბირი, ყრილობა (უპირატესად, საერთაშორისო). 2. აშშ-ში არჩეული ფედერალური საკანონმდებლო ორგანო.

კონვენცია [ლათ. conventio – შეთანხმება, ხელშეკრულება] – (სამართ.). სახელმწიფოთა შორის რაიმე კონკრეტულ საკითხზე დადებული ხელშეკრულება.

კონვერგენცია [ლათ. convergens – რაც ემთხვევა რასმე] – (ეკონ.). რაიმე ნიშან-თვისებათა დამთხვევა ერთმანეთისაგან დამოუკიდებელ მოვლენებში.

კონვერტირება [ლათ. conversio – შეცვლა, გადაცვლა] – (ფინანს.). ერთი ქვეყნის ვალუტის გადაცვლა სხვა ქვეყნის ვალუტაზე.

კონიუნქტურა [ლათ. conjunctura] – (ეკონ.). შექმნილი ვითარება, ეკონომიკური სიტუაცია, რომელიც ბაზარზე მოთხოვნა-მიწოდების არსებული ურთიერთობით ხასიათდება.

კონკურენცია [ლათ. concurrentia – შეჯახება] – (ეკონ.). 1. მეტოქეობა უპირატესობის მოსაპოვებლად რაიმე საკითხზე. 2. კერძო მწარმოებელთა ბრძოლა საქონლის წარმოებისა და გასა-ღების ხელსაყრელი (მომგებიანი) პირობებისათვის.

კონსენსუსი [ლათ. consensus – თანხმობა, ერთსულოვნება] – სადავო საკითხზე მოლაპარაკებათა გზით მხარეთა შორის შეთანხმების მიღწევა.

კონსოლიდაცია [ლათ. consoli-datio – გამაგრება, შეზრდა] – 1. ორი ან რამდენიმე ფირმის, კომპანიის გაერთიანება, შერწყმა. 2. მოკლევადიანი სახელმწიფო სესხის გრძელვადიანად (ან უვადოდ) შეცვლა.

კონსორციუმი [ლათ. consortium – მონაწილეობა] – (ეკონ.). საერთო შეთანხმების საფუძველზე სხვადასხვა კომპანიების, ბანკების დროებითი გაერთიანება რაიმე მსხვილი ფინანსური ოპერაციის ჩასატარებლად.

კონსტრუქციული [ინგლ. constructive] – (პოლიტ., დიპლ.). ქმედება, რაც რაიმეს გაკეთებაში გვეხმარება.

კონსული [ლათ. consul] – (დიპლ.). უცხო ქალაქში მყოფი უფროსი დიპლომატიური თანამდებობის პირი, რომელიც ეხამრება თავისი ქვეყნის მოქალაქეებს და იცავს მათ ბიზნეს-ინტერესებს.

კონტინგენტი [ლათ. contingens – ურთიერთშეხება] – (ეკონ.). სახელმწიფო ორგანოების მიერ განსაზღვრულ ქვეყნებში ზოგიერთი საქონლის შეტანის, გამოტანის ან ტრანზიტის დადგენილი ზღვრული ნორმები.

კონტინგენტირება [ლათ. contingens – რაც წილად ხვდათ] – საგარეო ვაჭრობის სახელმწიფოებრივი რეგულირების ერთ-ერთი ფორმა ექსპორტსა და იმპორტზე კვოტების (კონტინგენტების) დადგენის დახმარებით. **ტარიფული კონტინგენტი** ნებას რთავს გარკვეული რაოდენობის საქონლის შემოტანას დაწეული ბაჟით ან უბაჟოდ. ფართოდ გამოიყენება თანამედროვე პრაქტიკაში.

კონტრაბანდა [იტალ. kontrabando] – (ეკონ., სამართ.). 1. საქონლისა და სხვა ფასეულობის უკანონო გატანა-შემოტანა საზღვარზე. 2. თვით ფარულად გადაზიდული საქონელი.

კონტრაქტი [ლათ. contractus] – (სამართ.). იურიდიულად სავალდებულო შეთანხმება ორ ან რამდენიმე პირს შორის, რომლითაც განსაზღვრულია მათ მიერ შესასრულებელი მოქმედება და პასუხისმგებლობა ამ მოქმედების შესრულებისათვის.

კონტრიბუცია [ლათ. contributio] – (ეკონ., სამართ.). იძულებითი გადასახდელი ან ქონების ამოღება ომში დამარცხებული სახელმწიფოსაგან.

კონტროლი [ფრანგ. contrôle] – (ფინანს.). რისამე შემოწმება; ობიექტის სამეურნეო-საფინანსო საქმიანობის შემოწმება.

კონფიდენციალური [<ლათ. confidentia – ნდობა] – რის გახმაურებაც არ შეიძლება; საიდუმლო.

კონფისკაცია [ლათ. konfiskatio] – (სამართ.). კერძო საკუთრებაში არსებული ქონების იძულებითი და უსასყიდლოდ ჩამორთმევა, რომელიც სასამართლოს გადაწყვეტილებით ან ამ რწმუნების მქონე ადმინისტრაციული ორგანოების მიერ ხორციელდება.

კონფლიქტი [ლათ. conflictus – შეჯახება] – (სამართ.). წინააღმდეგობა შეხედულებებსა და ურთიერთობებში, საწინააღმდეგო ინტერესების შეჯახება; ცხარე კამათი.

კონფრონტაცია [ფრანგ. conf-rontation] – (სამართ.). ურთიერთდაპირისპირება, ურთიერთწინააღმდეგობა.

კონცენტრაცია [ლათ. concent-ratio] – (ეკონ.). რისამე მოგროვება, თავმოყრა, ერთად დაჯგუფება.

კონცერნი [ინგლ. concern] – (ეკონ.). საწარმოთა მსხვილი გაერთიანება, რომლებიც ერთმანეთთან დაკავშირებულია საერთო ინტერესებით, ხელშეკრულებებით, კაპიტალით, ერთობლივ საქმიანობაში მონაწილეობით.

კონცესია საერთაშორისო [ლათ. concessio – ნებართვა, დათმობა] – (სამართ.). სახელმწიფოს მიერ უცხოეთის ფირმისათვის უფლების მიცემა აწარმოოს მის ტერიტორიაზე ბუნებრივი რესურსების ექსპლოატაცია, სამრეწველო-ეკონომიკური ხასიათის საქმიანობა.

კონცესიონერი [ინგლ. conce-ssionaire] – (ვაჭრ.). პირი, რომელსაც უფლება აქვს იყოს პროდუქციის ერთადერთი გამყიდველი რომელიღაც ადგილზე.

კოოპერაცია [ლათ. cooperatio – თანამშრომლობა] – ფიზიკური პირების გაერთიანება ნებაყოფლობითი გაწევრიანების საფუძველზე კოლექტიური მეწარმეობისათვის.

კოორდინაცია [ლათ. co(n)-თან, ერთად + ordinatio – თანმიმდევრობით დალაგება] – რაიმე მოქმედების, საქმიანობის შეთანხმება, ურთიერთშეფარდება, წესრიგში მოყვანა.

კორესპონდენტი [ლათ. corres-pondare – მაუწყებელი] – ბანკი ან სხვა ფინანსური ორგანი-ზაცია, რომელიც სხვა მსგავსი ორგანიზაციების ფინანსურ და კომერციულ დავალებებს ასრულებს.

კორპორაცია [ლათ. corporatio] – პირთა ჯგუფი, გაერთიანებული საერთო მიზნების მისაღწევად და ერთობლივი საქმიანობის განსახორციელებლად, იურიდიული პირის უფლებით.

კორუფცია [ლათ. corruptio] – (სამართ.). თანამდებობის პირთა მოსყიდვა.

კოტირება [ფრანგ. coter] – (ფინანს.). საქონლის, ფასიანი ქაღალდებისა და უცხოური ვალუტის საბირჟო კურსის ოფიციალურად დადგენა და გამოცხადება.

კრედიტი [ლათ. creditum – ვალი] – 1. საქონლის ან ფულის გაცემა სესხად. (საპირისპ. დებეტი) 2. გარკვეული ხარჯების გასაწევად გაცემული თანხა. 3. ფული, რომელიც მისაღები აქვს კომპანიას.

კრედიტორი [ლათ. creditor] – პირი ან ორგანიზაცია, რომელმაც გასცა საქონელი ან ფული კრედიტად; პირი, რომლის მი-მართაც ვინმემ ვალდებულება იკისრა; მევალე. (საპირისპ. დები-ტორი). **პირველრიგისეული (პრეფერენციული) კრედიტორი** – კრედიტორი, რომელსაც პირველ რიგში უნდა გადაუხადონ, თუკი კომპანია ლიკვიდირებული იქნება.

კრიზისი ეკონომიკური [ბერძ. krisis] – ქვეყნის, რეგიონის, მსოფლიოს ეკონომიკური მდგომარეობის მკვეთრი გაუარესება, რომელიც ვლინდება წარმოების მნიშვნელოვან შემცირებაში, ეკონომიკური კავშირების გაწყვეტაში, საწარმოთა გაკოტრებაში, უმუშევრობის ზრდასა და ხალხთა ცხოვრების დონის დაქვეითებაში.

კრიტერიუმი [ბერძ. kritērion – მსჯელობის, გადაწყვეტის საშუალება] – ნიშან-თვისება, რომლის მიხედვითაც რასმე აფასებენ, განსაზღვრავენ, კლასიფიკაციას ახდენენ; საზომი, შესადარისი საშუალება.

კურსი [ლათ. cursus] – (ფინანს.). სხვა ქვეყნის ფულის ერთეულის ან ფასიანი ქაღალდის საბირჟო ფასი, გამოსახული ეროვნულ ფულად ერთეულში; ფასი, რომლის მიხედვითაც ვალუტისა და ფასიანი ქაღალდების ყიდვა-გაყიდვა ხორციელდება.

ლ

ლეგალიზაცია [ლათ. legalis – კანონიერი] – (სამართ.). დაკანონება, იურიდიული ძალის მიცემა.

ლეგალური [ლათ. legalis] – კანონით აღიარებული, ნებადართული; ღია, აშკარა.

ლენდ-ლიზი [ინგლ. lend-leasa < lend – სესხად მიცემა და leasa – იჯარით გაცემა] – (ეკონ.). ქვეყნი-სათვის საქონლის (შეიარაღება, სტრატეგიული ნედლეული, სურსათი და სხვ.) სესხად ან იჯარით მიცემა.

ლიბერალიზაცია ეკონომიკის [ლათ. liberalisation – თავისუფ-ლება] – ეკონომიკურ საქმიანობაზე, მეწარმეობასა და ფასებზე სახელმწიფო შეზღუდვების მოხსნა.

ლიზინგი [ინგლ. leasing – იჯარა] – (ეკონ.). მანქანა-მოწყობილობებისა და წარმოებრივი დანიშნულების ნაგებობების გრძელვადიანი იჯარა (6 თვიდან რამდენიმე წლამდე) შემდგომი გამოსყიდვის შესაძლებლობით.

ლიკვიდაცია [ფრანგ. liquidation] – (ეკონ., სამართ.). რისამე (წარ-მოების და მისთ.) საქმიანობის შეწყვეტა; დახურვა, გაუქმება; ვისიმე მოსპობა.

ლიკვიდური [ლათ. liquidus – მიმდინარე] – (ფინანს.). რის გა-ნაღდება, ფულად ქცევა ადვილად შეიძლება.

ლიკვიდურობა – რეალიზეციის, მატერიალურ ფასეულო-ბათა ნაღდ ფულად ქცევის სიადვილე.

ლობი, ლობისტები [ინგლ. lobb – დერეფანი, კულუარები] – რიგ სახელმწიფოებში გაერთიანებები ან კერძო პირები, რომ-ლებიც თავიანთი საქმიანობით ზეგავლენას ახდენენ სახელმ-წიფო (განსაკუთრებით, საკანონმდებლო) ორგანოების საქმია-ნობაზე.

მ

მაგნატი [ლათ. magnatus – მდი-დარი, წარჩინებული] – მსხვილი სამრეწველო ფინანსური კაპიტალის მფლობელი.

მაკლერი [გერმ. Makler] – სავაჭრო შუამავალი.

მაკროეკონომიკა [ბერძ. macros – დიდი და ეკონომიკა] – ეკონომიკური მეცნიერების ნაწილი, რომელიც შეისწავლის მთლიანად ქვეყნის ეკონომიკას, მსხვილმას'შტაბიან ეკონომიკურ მოვლენებსა და პროცესებს.

მანდატი [ლათ. mandatum] – დოკუმენტი, რომელიც გარკვე-ული პირის უფლებებსა და უფლებამოსილებას მოწმობს.

მარკეტინგი [ინგლ. marketing < market – ბაზარი] – ღონისძი-ებათა კომპლექსი, რომელიც საქონლის წარმოებისა და რეა-ლიზაციის გასაუმჯობესებლად ხორციელდება.

მასმედია [ინგლ. massmedia] – კომუნიკაციის მასობრივი საშუალებები (პრესა, რადიო-ტელევიზია).

მაქსიმუმი [ლათ. maximum] – ყველაზე მეტი რაოდენობა რისამე. (საპირისპ. მინიმუმი).

მედიატორი [ლათ. mediator – შუამავალი] – (სამართ.). მომრი-გებელი, შუაკაცი.

მეთოდი [ბერძ. methodos] – ხერხი, წესი, წესების სისტემა რაიმე მოღვაწეობაში.

მესიე, მუსიე – (დიპლ). საფ-რანგეთში: ზრდილობიანი მიმარ-თვის ფორმა მამაკაცისადმი. იწერება (წარმოითქმის) გვარის წინ.

მემორანდუმი [ლათ. memo-randum – რაც უნდა გვახსოვდეს] – დიპლომატიური დოკუმენტი, რომელშიც ჩამოყალიბებულია რაიმე საკითხის ფაქტობრივი ან იურიდიული ანალიზი, სახელმწიფოს ოფიციალური პოზიცია, თვალსაზრისი; მოკლე ჩანაწერი.

მენეჯერი [ინგლ. manage – მართვა, უფროსი, პატრონი] – პროფესიონალი მმართველი.

მენეჯმენტი [ინგლ. management] – ხელმძღვანელობის, მართვის კომპლექსური სისტემა.

მერკანტილიზმი [იტალ. mercante ვაჭარი] – XVI–XVIII საუკუნეების ეკონომიკური თეორია, რომლის თანახმად მთავარ როლს ეკონომიკაში, მოგების შექმნაში მიმოქცევის სფერო ასრულებს, ხოლო ერის სიმდიდ-რე ფულით განისაზღვრება.

მეტროპოლია [ბერძნ. metropolis] – სახელმწიფო თაყვისი კოლონიების მიმართ; კოლონიების მფლობელი სახელმწიფო.

მეცენატი – მეცნიერებისა და ხელოვნების მდიდარი მფარველი (რომაელი პოლიტიკური მოღვაწის მეცენატის სახე-ლის მიხედვით).

მიგრანტი [ლათ. migrans] – ადამიანი, რომელიც საცხოვრებ-ლად გადადის ერთი ადგილიდან მეორეში.

მიგრაცია მოსახლეობის [ლათ. migratio] – ადამიანთა გადაადგილება.

მიკროეკონომიკა [ბერძ. mikros – მცირე] – ეკონომიკური მეცნიერების ნაწილი, რომელიც საწარმოების (ფირმების) მასშტაბით მიმდინარე ეკონომიკურ პროცესებსა და მოვლენებს სწავლობს.

მინიმუმი [ლათ. minimum] – ყველაზე ნაკლები რაოდენობა რისამე. (საპირისპ. მაქსიმუმი).

მოდერნიზაცია [ფრანგ. moderne – უახლესი] – (ეკონ.). რაი-მეს სრულყოფა, გაუმჯობესება, განახლება, ახალ ტექნიკურ პირობებთან და ხარისხობრივ მოთხოვნებთან შესაბამისობა.

მონარქი [ბერძ. monarchos] – სახელმწიფოს ერთპიროვნული მმართველი (მეფე, იმპერატორი და სხვ.).

მონეტა [ლათ. moneta] – ლითონისაგან (ოქრო, ვერცხლი და სხვ.) დამზადებული ფულის ნიშანი.

მონოპოლია [ბერძ. monopilia] – 1. ეკონომიკური სიტუაცია, როდე-საც ერთი პირი ან კომპანია აკონტროლებს მთელ ბაზარს პროდუქციის მიწოდებაში. 2. (გადატ.). უპირატესობა, პირველობა რაიმე საქმეში. **მონოპოლიზაცია** – მონოპოლიის დამყარება.

ნ

ნატურალური [ლათ. naturalis – ბუნებითი] – ნამდვილი; ბუნებრივი; ჩვეულებრივი; ნორმალური; გასაგები.

ნაცია [ლათ. natio] – ერი.

ნაციონალიზაცია [ფრანგ. nationnalisatio] – (ეკონ., სამართ.). კერძო საკუთრების გასხვისება ან გადაცემა სახელმწიფო საკუთრებაში.

ნაციონალიზმი [ინგლ. nationa-lism] – (პოლიტ.). საკუთარი ქვეყნის დამოუკიდებლობის სურვილი. **ნაციონალისტი** – ქვეყნის დამოუკიდებლობის მსურველი ადამიანი.

ნეგატიური [ლათ. negativis] – უარყოფითი. (საპირისპ. პოზიტიური).

ნეგოციანტი [ლათ. negotians – ვაჭარი] – ბითუმად მოვაჭრე, კომერსანტი, რომელიც მსხვილ, ძირითადად, საერთაშორისო სავაჭრო ოპერაციებს ახორციელებს.

ნეიტრალიტეტი [გერმ. Neutra-lität] – საერთაშორისო სამართალში: სახელმწიფოს განსაკუთრებული საერთაშორისო სამართლებრივი სტატუსი; სახელმწიფოს ისეთი მდგომარეობა, როდესაც იგი არ მონაწილეობს ომში და მეომარი სახელმწიფოების მიმართ ერთნაირი პოზიცია უკავია.

ნეტო [ლათ. netto] – საქონლის წმინდა წონა საფუთავის გარეშე (საპირისპ. ბრუტო); საქონლის ფასი ფასდაკლების გარეშე; წმინდა შემოსავალი ხარჯების გამოკლებით.

ნოვაცია [ლათ. novatio – განახლება] – 1. არსებული ტექნიკის შეცვლა. 2. სამოქალაქო სამართალში: მხარეების შეთანხმება მათ მიერ ნაკისრი ვალდებულებების მეორეთი შეცვლის შესახებ.

ნომენკლატურა [ლათ. nomenclatura – სია] – 1. წარმოებაში გამოყენებული მასალების, დეტალების, კონსტრუქციის სისტემატიზირებული ჩამონათვალი. მასალის თითოეულ დასახელებას მინიჭებული აქვს მუდმივი ციფრობრივი მნიშვნელობა, ე.წ. ნომენკლატურული ნომერი; 2. სახელწოდებათა ჩამონათვალი, მაგ., ანგარიშების საქონლის და ა.შ. ნომენკლატურა.

ნომინალური [ლათ. nominalis] – 1. სახელობითი: ფასის ამოსავალი მნიშვნელობა; ფულის, ფასიანი ქაღალდის ნომინალური ღირებულება (მითითებული ფულის ნიშანზე, ფასიან ქაღალდზე). 2. სიმბოლური; პირობითი.

ნორმა [ლათ. norma] – (სამართ.). დაკანონებული, დაწესებული, სავალდებულოდ აღიარებული წესი.

ნორმატივი [ლათ. normatio] – უნივერსალური, ფართოდ გავრცელებული ნორმა.

ნოუ-ჰაუ [ინგლ. Know-how – ვიცი როგორ] – მეცნიერულ-ტექნიკური, ტექნოლოგიური, კომერციული, მენეჯმენტური ან სხვა სახის სიახლე, რომელიც საზოგადოებისათვის უცნობია.

ო

ობიექტური [ლათ. objectum – საგანი, objectivus – საგნობრივი] – 1. რაც ჩვენი ცნობიერების გარეთ, მისგან

დამოუკიდებლად არსებობს. 2. მიუკერძოებელი. 3. შეფასებული საერთო პოზიციიდან და არა დაინტერესებული პირების მხრიდან.

ოკუპაცია [ლათ. occupatio] – რომელიმე სახელმწიფოს შეიარაღებული ძალების მიერ სხვა ქვეყნის ტერიტორიის დროებით დაკავება.

ოლიგარქია [ბერძ. oligarchia, olios – მცირერიცხოვანი და arche – ბატონობა] – სახელმწიფო მმართველობაში ადამიანთა მცი-რე ჯგუფის პოლიტიკური და ეკონომიკური ბატონობა.

ოლიგოპოლია [ბერძ. oligos – პატარა და pōleō – ვყიდი] – (ეკონ.). რაიმე საქონლის წარ-მოებასა და ვაჭრობაში რამდენიმე მსხვილი ფირმის ბატონობა.

ოპერატორი [ლათ. operator – მუშაკი, მწარმოებელი] – პირი, რომელიც რომელიმე ოპერაციას ასრულებს.

ოპერაცია [ლათ. operatio – ქმედება] – უნივერსალური ტერმინი, რომელიც აღნიშნავს საქმიანობის რაიმე სახეობას. მაგ., ეკონომიკური (მათ შორის, კომერციული, მენეჯმენტური, ფინანსური და მისთ.), იურიდიული და სხვ.

ორთოდოქსული [ბერძ. Ortho-doxos – მართლმორწმუნე] – რაიმე მოძღვრების, შეხედულების განუხრელად მიმდევარი; თანამიმდევრული.

ორიენტაცია [ლათ. orientation] – ეკონომიკური ან იურიდიული სუბიექტის ქმედების გარკვეული მიმართულების ამორჩევა.

ოფციონი [ლათ. optio – არჩევა, სურვილი, ნება] – არჩევის უფლება, რომელიც მიიღება გარკვეული გასამრჯელოთი; ვინმესთვის შეთავაზება კონტრაქტის მოგვიანებით დადებასთან დაკავშირებით; ხელშეკრულების მონაწილისათვის გარკვეული ვარიანტის შერჩევის უფლება. შეთანხმება, რომელიც ბირჟაზე ყიდვა-გაყიდვის გარიგების ერთ-ერთ მხარეს აძლევს ხელშეკრულების ალტერნატიულ პირობებს შორის ამორჩევის უფლებას; მოლაპარაკების პირობების თანახმად, ერთ-ერთი მხარისათვის მინიჭებული უფლება ამოირჩიოს მის მიერ მიღებული მოვალეობის შესრულების წესები, ფორმები, მოცულობა ან თვით უარის თქმაც ვალდებულების შესრულებაზე შეთანხმებით განსაზღვრულ გარემოებათა წარმოშობისას.

პ

პალატა [ლათ. palatium – სასახლე] – 1. ზოგიერთ ქვეყა-ნაში უმაღლესი საკანონმდებლო ორგანო ან მისი ერთ-ერთი საკანონმდებლო ინსტანცია, შემადგენელი ნაწილი (მაგ., ქვე-და პალატა, ზედა პალატა, თემთა პალატა, ლორდთა პალატა). 2.

სახელმწიფო სტრუქტურა, დაწესებულება (მაგ., კონტროლის პალატა, წიგნის პალატა, სავაჭ-რო პალატა და სხვ.).

პარამეტრი [ბერძ. parametron – გაზომილი, შეფარდებული] – რაიმე საგნის ან მოვლენის ძირითადი თვისებების დამახასიათებელი სიდიდე ან სიდიდეები.

პარამეტრი ეკონომიკაში – ეკონომიკის მმართველი პარამეტრების დახმარებით დგინდება ეკონომიკური პროცესების შეცვლისა და მიმართულების შესაძლებლობა. მმართველი პარამეტრები სამ სახედ იყოფა: **სტაბილიზატორი** (მათი დახმარებით ცდილობენ კრიზისის შეჩერებას), **სტიმულატორი** (ეკონომიკური ზრდის ტემპების შესანარჩუნებლად ან ასამაღლებლად) და **რეგულატორი** (მათი ფუნქციაა – დაბალანსებული ეკონომიკის მხარდაჭერა).

პარიტეტი [ლათ. paritas – თანასწორობა] – 1. (ეკონ.). სხვადასხვა ქვეყნის ვალუტის შეფარდება ოქროთი. 2. სხვადასხვა სუბიექტების უფლებებისა და მოვალეობების ტოლფასოვნობა. 3. (სამართ.). მხარეთა თანასწორობის პრინციპი უთანხმოების, კონფლიქტის გარჩევისას. 4. საერთაშორისო ურთიერთობებში – მოლაპარაკების წარმოება მხარეთა თანასწორობის საფუძველზე, რაც გამოხატავს მოლაპარაკების მონაწილეთა შეთანხმებას, გაითვალისწინონ ერთმანეთის ინტერესები და დადონ ურთიერთმისაღები ხელშეკრულება.

პარიტეტული – (სამართ.). მხარეთა თანასწორობაზე დაფუძნებული.

პარლამენტი [ფრანგ. parlament] – ქვეყნის უმაღლესი წარმომადგენლობითი ორგანო, რომელიც ახორციელებს საკანონმდებლო ხელისუფლებას.

პარტნიორობა [ინგლ. partnership] – ფიზიკური ან იურიდიული პირების ერთობლივი საქმიანობის ორგანიზაციის იურიდიული ფორმა; **პარტნიორი** – თანამონაწილე რაიმე საქმიანობაში.

პასივი [ლათ. passivus – უმოქმედო] – 1. (ბუღალტ.). ფირმის ვალებისა და ვალდებულებების ერთობლიობა. (საპირისპ. აქტივი). 2. (გადატ.). რისამე უარყოფითი მხარე.

პატენტი [ლათ. litteral patentes – აღმოჩენა, სიგელი] – 1. მოწმობა, რომელიც ადასტურებს გამომგონებლის განსაკუთრებულ უფლებას, ავტორობას გამოგონებაზე. 2. მოწმობა, რომელიც იძლევა ნებართვას რაიმე სახეობის საქმიანობის (ვაჭრობა, რეწვა) შესახებ.

პაქტი [ლათ. pactum – შეთანხმება] – (სამართ.). ორმხრივი (მრავალმხრივი) საერ-თაშორისო ხელშეკრულების სახელწოდება, ჩვეულებრივ დიდი პოლიტიკური მნიშვნელობისა (მაგ.,

სახელმწიფოთა თავდაუსხმელობის, კოლექტიური უსაფრთხოების და მისთ.).

პლებისციტი [ლათ. plebiscitum; plebs – უბრალო ხალხი, scitum – გადაწყვეტილება] – კენჭისყრის მეშვეობით რაიმე საკითხზე მოსახლეობის აზრის გამოკითხვის ერთ-ერთი საშუალება. (იხ. აგრეთვე რეფერენდუმი).

პორტფელი [ფრანგ. portefeuill, portfer – ტარება, feuille – ფურცელი] – კრებსითი ცნება, რომელიც ნიშნავს: 1. ეკონომიკური საქმიანობის აღმნიშვნელი დოკუმენტების ერთობლიობას. 2. (გადატ.). თანამდებობას (მაგ., მინისტრის პორტფელი).

პრევენციული, პრევენტული [ლათ. praeventus – გამაფრთხილებელი, დამცველი] – (სამართ.). წინასწარი ზომების მირება რისამე თავიდან ასაცილებლად; პროფილაქტიკური.

პრემია [ლათ. praemium – ჯილდო] – 1. ფულადი ან მატერიალური ჯილდო რაიმე დარგში დამსახურებისათვის. 2. მუშაკთა დამატებითი ანაზღაურება. 3. (ფინანს.). განსხვავება ფასიანი ქაღალდის საბირჟო და ნომინალურ ღირებულებას შორის. 4. თანხა, რომელსაც ოფციონის მყიდველი უხდის მის გამყიდველს გარკვეული უფლების შესაძენად. 5. დაზღვევის გადასახადი.

პრეროგატივა [ლათ. praerogativus – პირველი ხმის მიმცემი] – სახელმწიფო ხელისუფლების ორგანოს ან თანამდებობის პირის განსაკუთრებული უფლება, უპირატესობა.

პრეფერენცია [ლათ. praeferentia – უპირატესობის მინიჭება] – ორ ან მეტ ქვეყანას შორის სავაჭრო-ეკონომიკური კავშირების სფეროში დადებული ხელშეკრულებით ერთმანეთისათვის მინიჭებული უპირატესობა, შეღავათი (მაგ., გადასახადის შემცირება და სხვ.). **პრეფერენციული** – უპირატესი; შეღავათიანი.

პრივატიზება [ლათ. privatus – კერძო] – (ეკონ.). საკუთრების განსახელმწიფოებრიობა წარმოების საშუალებებზე, პირად ქონებაზე.

პრივატული – რაიმე, რაც კერძო პირს ეკუთვნის.

პრივილეგია [ლათ. privilegium] – უპირატესობა, განსაკუთრებული უფლება, რომელიც მინიჭებული აქვს ვისმეს სხვებისაგან განსხვავებით.

პრინციპი [ლათ principium – დასაწყისი, დასაბამი] – 1. რომელიმე თეორიის ძირითადი, ამოსავალი დებულება; აქსიომა; კანონზომიერება. 2. მოქმედების დადგენილი ნორმა, წესი.

პრიორიტეტი [ლათ. prior – პირველი] – პირველობის უფლება; უპირატესობა, უფრო მნიშვნელოვანი.

პროგნოზი [ლათ. prognosis] – რაიმე მოვლენის წინასწარ განჭვრეტა.

პროტექციონიზმი [ლათ. protectio – დაცვა] – სახელმწიფოს ეკონომიკური პოლიტიკა საბაჟო სფეროში, რომელიც ვლინდება შემოტანილ საქონელზე მაღალი ბაჟის დაწესებით, რომ დაიცვას ეროვნული პროდუქცია უცხოური საქონლის მძაფრი კონკურენციისაგან.

პროტექტორატი [ინგლ. proteq-ctorate < ლათ.] – ქვეყანა, რომელსაც იცავს ან მართავს სხვა, მასზე ძლიერი სახელმწიფო.

პროტექციონიზმი [ინგლ. protection] – დაცვა; მფარველობითი სისტემა (მთავრობაში, ბიზნესში და სხვაგან).

პროცედურა [ლათ. procedo – წინ მივიწევ] – რისამე შესასრულებლად, განსახილველად საჭირო ქმედებათა, ღონისძიებათა თანამიმდევრობა; რაიმეს წარმოების მეთოდი. **პროცედურული** – პროცედურასთან დაკავშირებული.

პროცენტი [ლათ. pro centum – ასზე] – 1. რიცხვის მეასედი ნაწილი. 2. სასესხო გადასახ-დელი; გამსესხებლის სარგებელი.

პული [ინგლ. pool – საერთო ქვაბი] – მეწარმეთა შორის დროებითი გაერთიანების ფორმა, რომლის დროსაც მათი მოგება საერთო ფონდში შედის და მათ შორის წინასწარ დადგენილი შეთანხმებით ნაწილდება.

რ

რადიკალური [ლათ. radicalis – ძირითადი] – უკიდურესი, გადამ-წყვეტი ღონისძიება.

რატიფიკაცია [ლათ. ratus – გადაწყვეტილი, დამტკიცებული და facere – კეთება] – (სამართ.). სახელმწიფო ხელისუფლების უზენაესი ორგანოს მიერ საერთაშორისო ხელშეკრულების დამტკიცება, რომელიც ხელმოწერილია სახელმწიფოს რწმუნებული წარმომადგენლის მიერ. რატიფიკაცია ხელშეკრულებას აძლევს იურიდიულ ძალას, რაც შემდეგ შესასრულებლად სავალდებულო ხდება. ამასთან, ფორმდება სპეციალური დოკუმენტი – **სარატიფიკაციო სიგელი.**

რაუნდი [ინგლ. round] – (გადატ.). მძიმე და ხანგრძლივი საერთაშორისო მოლაპარაკების ცალკეული ეტაპი.

რე [ლათ. re-] – თავსართი, რომელიც აღნიშნავს: 1. რაიმე მოქმედების განახლებას ან გამეორებას. 2. საწინააღმდეგო, საპირისპირო მოქმედებას.

რეალიზაცია [ლათ. realis – ნივთობრივი] – 1. წარმოებული ან გადასაყიდი საქონლისა და მომსახურების გაყიდვა, რომელსაც თან ახლავს ფულადი ამონაგების მიღება. მაგ., ქონების ან ფასიანი ქაღალდების ფულად ქცევა; გაყიდვა (საქონლისა). 2.

განაზრახის (პროექტის) შესრულება, ცხოვრებაში განხორციელება.

რეალური [ლათ. realis] – ნამდვილად არსებული; ჭეშმარიტი; რის განხორციელებაც შესაძლებელია.

რეგენტი [ლათ. regentis – მმართველი] – მონარქიულ ქვეყნებში: სახელმწიფოს დროებითი მმართველი (მაგ., მეფის მცირეწლოვანების გამო).

რეგიონი [ლათ. regio – მხარე] – 1. ოლქი, რაიონი, ტერიტორია, ქვეყნის ნაწილი, რომელიც ბუნებრივი ან ისტორიულად ჩამოყალიბებული ეკონომიკურ-გეოგრაფიული პირობებისა და მოსახლეობის ეროვნული შემადგენლობის ერთობლიობით გამო-ირჩევა. 2. [ინგლ. region] – ქვეყნის დიდი რაიონი.

რეგულირება ეკონომიკის – მმართველი ორგანოების ზემოქმედება ეკონომიკაზე იმ მიზნით, რომ მასში მიმდინარე პროცესები · გარკვეულ დონეზე იქნეს შენარჩუნებული (ან თავიდან აცილებული), დაძლეული არასასურველი მოვლენები.

რეგლამენტაცია [ფრანგ. réglementation] – რომელიმე საქმიანობის ზუსტად განსაზღვრა, დადგენა; გარკვეული წესებისადმი დაქვემდებარება, მოწესრიგება.

რეზიდენტი [ლათ. residens (residentis) – მჯდომარე, მყოფი,] – იურიდიული ან ფიზიკური პირი, რომელიც მოცემულ ქვეყანაში მუდმივად ცხოვრობს ან დარეგისტრირებულია; მასზე სრულად ვრცელდება ეროვნული გადასახადის შეწერა და საკანონმდებლო რეგირება.

რეინვესტირება – საკუთარი ან უცხოური კაპიტალის განმეორებითი დაბანდება ეკონომიკაში, რომელიც ხორციელდება ადრე დაბანდებული კაპიტალის შემოსავლებიდან.

რეკაპიტალიზაცია [ლათ. re- ისევ, ხელახლა, უკან + capitalis – მთავარი] – კომპანიაში კაპიტალის სტრუქტურის ცვლილება (მაგ., ობლიგაციის აქციაზე გაცვლა); რეკაპიტალიზაციის მიზეზი ხშირად არის გაბანკროტება.

რეკაპიტულაცია [ლათ. recapitulation – გამეორება] – სავაჭრო დავთრებისა და ანგარიშების შემოწმება.

რეკლამა [ლათ. reclamo – წამოვიძახე] – ფირმის მიერ პოტენციური მყიდველების, საქონლისა და მომსახურების მომხმარებლების ღია შეტყობინება მათი ხარისხის, ღირსების, უპირატესობის შესახებ, აგრეთვე თვითონ ფირმის დამსახურების შესახებ; მარკეტინგის შემადგენელი ნაწილი.

რენაციონალიზაცია – (ეკონ.). ყოფილი კერძო საკუთრების დაბრუნება სახელმწიფო საკუთრებაში.

რეპარაცია [ლათ. reparatio – აღდგენა] – საერთაშორისო სამართლის სუბიექტის მატერიალური პახისმგებლობის ფორმა

საერთაშორისო სამართალდარღვევის ჩადენის შედეგად მიყენებული ზიანისათვის. გადახდა ხდება რესტიტუციის, ფულადი ან სხვა მატერიალური კომპენსაციის ან ერთდროულად რესტიტუციისა და ზარალის კომპენსაციის სახით.

რეციკლირება (ფინანს.) – სახსრების გადანაწილება.

ს

სალდო [იტალ. saldo – ანგარიშსწორება, ნაშთი] – სხვაობა საწარმოს (ფირმის) ფულად შემოსავლებსა და დანახარჯებს შორის დროის განსაზღვრულ პერიოდში; სხვაობა ქვეყნის ექსპორტისა და იმპორტის ღირებულებას შორის (სავაჭრო ბალანსის სალდო), საზღვარგარეთიდან სახსრების შემოსვლას შორის (ქვეყნის საგადასახდელო ბალანსის სალდო). დადებითი, აქტიური სალდო ნიშნავს შემოსავლების გადამეტებას ხარჯებზე, ხოლო უარყოფითი – პირიქით.

სამიტი [ინგლ. summit] – შეხვედრა სახელმწიფო ხელმძღვანელებს ან ფართო ძალაუფლების მქონე ლიდერებს შორის.

სანქცია [ლათ. canctio – მკაცრი დადგენილება, დაკანონება] – ზემდგომი ორგანოს მიერ რაიმე აქტის დამტკიცება, რაც მას იურიდიულ ძალას ანიჭებს. 2. იძულების, ზემოქმედების ზომა კანონის დარღვევისათვის. 3. საერთაშორისო სამართალში: ზემოქმედების ზომა, რომელსაც მიმართავენ ხელშეკრულების დამრღვევი სახელმწიფოს მიმართ. 4. მოწონება, დადასტურება, თანხმობა. 5. (ეკონ.). იძულებითი ზემოქმედების ზომები სამეურნეო-საფინანსო საქმიანობის ნორმალურად გაძღოლის წესების დამრღვევთა მიმართ.

სექტორი [ლათ. sector] – (ეკონ.). მეურნეობის ნაწილი, რომელსაც გარკვეული ეკონომიკური და სოციალური ნიშნები ახასიათებს. მაგ., კერძო სექტორი, სახელმწიფო სექტორი და ა.შ.

სიმპოზიუმი [ბერძ. symposia – წვეულება] – საერთაშორისო თათბირი რაიმე სამეცნიერო საკითხზე.

სიტი [ინგლ. city] – ლონდონის საქმიანი ნაწილი, ცენტრი, სადაც თავმოყრილია უდიდესი ბანკებისა და სადაზღვევო კომპანიების კანტორები და სამმართველოები, სავაჭრო-სარეწველო და სატრანსპორტო მონოპოლიები, საფონდო ბირჟა **(გადატანითი მნიშვნელობით იხმარება ინგლისის საფინანსო ოლიგარქიის სინონიმად).**

სტაბილიზაცია [ლათ. stabilis – მყარი, მდგრადი] – რისამე მყარი მდგომარეობის შექმნა; განმტკიცება; (ფინანს.) – ერთ დონეზე რისამე ფასის შენარჩუნება, მაგ., ფულადი ნიშნის, ოქროს, საქონლის და ა.შ.

სტანდარტი [ინგლ. standard – ნორმა, ნიმუში] – 1. დარგის, საწარმოს (ფირმის) ოფიციალური სახელმწიფო ან ნორმატიული დოკუმენტი, რომლითაც აუცილებელი თვისებრივი მახასიათებლები, მოთხოვნები დგინდება. 2. ნიმუში, ეტალონი, რომელსაც სხვა ამგვარ ობიექტს უდარებენ.

სტატისტიკა [ინგლ. statistics < ლათ.] – (ეკონ.). მეცნიერება, რომელიც სწავლობს რაოდენობრივ ცვლილებებს ადამიანთა საზოგადოებაში.

სტატუსი [ლათ. status – მდგომარეობა] – საერთაშორისო სამართლის სუბიექტთა სამართლებრივი მდგომარეობა, რომელიც დადგენილია საერთაშორისო სამართლის ნორმებით.

სტენდ-ბაი – საკრედიტო ხელშეკრულების პირობები, რომელთა შესაბამისად ბანკი არეზერვებს დადგენილი ვადი-სათვის დათქმულ თანხას, ხოლო კლიენტი იყენებს მას ნაწილობრივ ან მთლიანად.

სტრატეგია [ბერძ. strategia, stratos – ჯარი + ago – მიმყავს] – 1. ხელმძღვანელობის ხელოვნება; ამ სამუშაოს წარმოების საერთო გეგმა, რომელიც გამომდინარეობს მოცემულ ეტაპზე შექმნილი სინამდვილიდან; 2. საზოგადოებრივ-პოლიტიკური ბრძოლის ხელმძღვანელობის ხელოვნება.

სტრუქტურა [ლათ. structura] – რისამე შემადგენელი ნაწილების ურთიერთმიმართება; აგებულება, აღნაგობა, წყობა.

სუბარენდა [ლათ. sub – ქვეშ და პოლ. arenda] – მოიჯარის მიერ იჯარით აღებული ქონების ნაწილის იჯარით გადაცემა მესამე პირისათვის, რომლის დროსაც მოიჯარე ხდება იჯარით გამცემი იმ პირის მიმართ, რომელიც მოიჯარის როლში გამოდის.

სუბსიდია [ლათ. subsidium – დახმარება, მხარდაჭერა] – ფულადი ან მატერიალური დახმარება, რომელიც სახელმწიფო ბიუჯეტიდან, სპეციალური ფონდებიდან ფიზიკურ და იურიდიულ პირებს, სხვა სახელმწიფოებს მიეცემა. უშუალოდ მიცემულ დახმარებას **პირდაპირ სუბსიდიებს**, ხოლო საგადასახადო შეღავათებს **– არაპირდაპირ სუბსიდიებს** უწოდებენ.

სუვერენი [ფრანგ. souverain] – უმაღლესი ძალაუფლების მპყრობელი.

სუვერენიტეტი ეკონომიკური – (სამართ.). სახელმწიფოს, რეგიონის ეკონომიკური დამოუკიდებლობა სხვა სახელმწიფოებისა და რეგიონებისაგან.

ტ

ტაბელი [ლათ. tabula, გერმ. Tabelle – ცხრილი] – 1. გარკვეული წესით შედგენილი ობიექტებისა და პირების ჩამონათვალი; სია. 2. სამუშაოზე მუშაკების მისვლა-წასვლის

ტარიფი [ფრანგ. tarif] – (ეკონ.). გადასახადის განაკვეთი სხვადასხვაგვარი მომსახურებისათვის.

ტარიფიკაცია [ფრანგ. tarifica-tion] – რისამე ტარიფის დადგენა.

ტაქტიკა [ბერძ. taktikē – ჯარის დარაზმვის ხელოვნება] – 1. საზოგადოებრივი და პოლიტიკური ბრძოლის ხერხები. 2. (გადატ.). რაიმე მიზნის მისაღწევი ხერხები.

ტაქტიკა ეკონომიკური – ხანმოკლე ეკონომიკური ქცევა, რომელიც მიმდინარე სიტუაციიდან გამომდინარე შედარებით ხანმოკლე პერიოდისათვის არის გათვლილი.

ტექნოლოგია [ბერძ. technē – ხელოვნება და logos – მოძღვრება] – 1. მეცნიერება ნედლეულის, ნაკეთობებისა და ნახევარ-ფაბრიკატების დამუშავების ფიზიკურ-ქიმიური და სხვა ხერხების შესახებ. 2. გარკვეული წესითა და თანამიმდევრობით განხორციელებულ ოპერაციათა ერთობლიობა.

ტრანს- [ლათ. trans -ით, გავლით, გამჭოლ] – რთული სიტყვის პირველი შემადგენელი ნაწილი. აღნიშნავს: 1. მოძრაობას რისამე გავლით. 2. რისამე საშუალებით გადაცემას.

ტრანსაქცია [ლათ. transactio – შესრულება, ხელშეკრულება] – 1. საბანკო ოპერაცია, რომლითაც ხდება ფულადი სახსრების გადაგზავნა ერთი ანგარიშიდან მეორეზე. 2. პოლიტიკურ-იურიდიული შეთანხმება, რომელსაც თან ახლავს ურთიერთდათმობა.

ტრანსფერტი, ტრანსფერი [ინგლ. transfer, ლათ. transferre – გადაყვანა, გადატანა] – (ფინანს.). – 1. უცხოური ვალუტის ან ოქროს გადაგზავნა ერთი ქვეყნიდან მეორეში; 2. სახელობით ფასიან ქაღალდებზე უფლების გადაცემა ერთი პირის მიერ მეორისათვის; 3. გარიგების ერთი ანგარიშიდან მეორეში გადატანა; 4. ორ ან რამდენიმე ქვეყანაში კონვერტირებული ნაციონალური ვალუტის შემხვედრ გადაგზავნასთან დაკავშირებული საბანკო ოპერაცია; 5. აეროპორტიდან სასტუმროში ტურისტების მისაყვანად გაწეული სატრანსპორტო მომსახურება.

ტრანში [ფრანგ. tranche – ნაწილი, წილი] – 1. მოცემული გამოშვების ფასიანი ქაღალდის ნაწილი, რომელიც ერცელდება ფასიანი ქაღალდის გამოშვების ჩარჩოების ნებისმიერ დროში მოცემული გამოშვების ფასიანი ქაღალდის მიმოქცევის პერიოდში და არ ემთხვევა პირველი გავრცელების თარიღს. ერთი გამოშვების ტრანშის გავრცელება ხდება მოცემული გამოშვების მარეგლამენტირებელი დოკუმენტის საფუძველზე; 2. საერთაშორისო სავალუტო ფონდში 25%-იანი კვოტის ნაწილი.

ტრაქტატი [ლათ. tractatus – განხილვა] – საერთაშორისო ხელშეკრულება, შეთანხმება.

ტრეიდერი [ინგლ. trade – ვივაჭროთ] – 1. საბირჟო ვაჭრობაში მონაწილე საბროკერო ფირმის მუშაკი. 2. ნებისმიერი იურიდიული ან ფიზიკური პირი, რომელსაც უფლება აქვს დადოს გარიგება ბირჟაზე. 3. მოვაჭრე.

უ

ულტიმატუმი [ლათ. ultimatum – უკანასკნელი] – ერთი სახელმწიფოს კატეგორიული მოთხოვნა მეორის მიმართ, რომლის შეუსრულებლობას მოსდევს დიპლომატიური ურთიერთობის გაწყვეტა ან ძალის გამოყენება.

უნია [ლათ. unio – ერთიანობა, გაერთიანება] – საერთაშორისო სამართალში ორი ან რამდენიმე სახელმწიფოს გაერთიანება ერთი სახელმწიფოს მეთაურობით.

უნივერსუმი [ლათ. universum] – მთლიანი სამყარო; ყველა არსებული.

უნიტარული [ფრანგ. unitaire] – მთლიანი, ერთიანი. უნიტარული სახელმწიფო – ფედერაციულ ერთეულებად (შტატები, მხარეები და სხვ.) დაუყოფადი სახელმწიფო.

უნიფიკაცია [ლათ. unus – ერთი და facio – ვაკეთებ] – საერთო ნორმაზე გადაყვანა; გაერთიანება.

უნცია [ლათ. uncia] – წონითი ერთეული (დაახლოებით, 30 გრ.).

უოლ-სტრიტი [ინგლ. Wall-Street] – ნიუ-იორკში: ქუჩა, სადაც მოთავსებულია უდიდესი ბანკები, ნიუ-იორკის საფონდო ბირჟა და სხვ.

უტილიტარიზმი [ლათ. utilitas – სარგებელი, გამორჩენა] – ეკონომიკური აზრის მიმდინარეობა, რომელიც საგნებს, ნივთებს, პროცესებსა და მოვლენებს მათი სარგებლიანობის, გამოყენების თვალსაზრისით აფასებს.

ფ

ფას-ი [ინგლ. FAS, free alongside ship – თავისუფალია გემის ბორტის გასწვრივ] – საერთაშორისო ვაჭრობაში გავრცელებული საბაზისო პირობა, რომელიც საქონლის მიწოდებისა და განაღდების წესს განსაზღვრავს.

ფაქტორი [ინგლ. factor – აგენტი, შუამავალი] – 1. საწარმოს (ეკონომიკის) განვითარების ერთ-ერთი ძირითადი რესურსი (მიწა, შრომა, კაპიტალი, მეწარმეობა). 2. აგენტი, რომელსაც ევალება და აქვს საქონლის გაყიდვის უფლებამოსილება.

ფაქტორია [ინგლ. factory < ლათ.] – საეჭრო დასახლება შემოზიდული და გასაზიდი საქონლის საწყობებით, რომლებიც განლაგებულია სხვა ქვეყანაში.

ფინანსები [ფრანგ. finanse, ლათ. financia – ნაღდი ფული, შემოსავალი] – განმასხვავებელი ეკონომიკური ტერმინი; ფულადი სახსრები, ფინანსური რესურსები, განხილული მათ შექმნა-მოძრაობაში, განაწილება-გადანაწილებაში, გამოყენებაში.

ფირმა [იტალ. firma] – იურიდიული პირის უფლების მქონე საწარმოს, კომპანიის ზოგადი სახელწოდება.

ფისკალური – საფინანსო, საგადასახადო; სახელმწიფო შემოსავლების (ხაზინის) აკუმულირებასთან ურთიერთობა.

ფისკი [ლათ. fiscus] – (ფინანს.). სახელმწიფო ხაზინა.

ფიქსაცია [ფრანგ. fixcation] – 1. რისამე საბოლოოდ განსაზღვრა, დადგენა; 2. რისამე დამაგრება გარკვეულ მდგომარეობაში; 3. ზოგიერთ საერთაშორისო სავალუტო ბაზარზე – ყოველდღიური შეხვედრა, რომლის დროსაც ოფიციალურად დგინდება სხვადასხვა ვალუტების კურსი იმის შესაბამისად, თუ როგორ იცვლება ბაზრის პირობები და მათი ყიდვა-გაყიდვის დონე.

ფონდი [ფრანგ. fond, ლათ. fondus-დან – დაარსება, დაფუძნება] – 1. მარაგი, ფულადი სახსრების დაგროვება, ფულადი კაპიტალი. 2. ფულადი და მატერიალური საშუალებები, რომლებიც თავმოყრილია ერთად გარკვეული მიზნებისათვის. 3. ორგანიზაცია, დაწესებულება, რომელიც შექმნილია გარკვეული ჯგუფის ადამიანთა დახმარების გასაწევად (მაგ., საქველმოქმედო, სამეცნიერო და სხვ.).

ფორინ ოფისი [ინგლ. forin office] – დიდი ბრიტანეთის საგარეო საქმეთა სამინისტრო. 1968 ფ. ო. გაერთიანდა თანამეგობრობის საქმეთა სამინისტროსთან და გარდაიქმნა საგარეო საქმეთა და თანამეგობრობის სამინისტროდ (Foreing and Commonwealth Office).

ფორუმი [ლათ. forum] – 1. ფართო წარმომადგენლობითი კრება. 2. (გადატ.). ადგილი, სადაც იმართება შეკრება, აზრთა გაცვლა-გამოცვლა.

ფრიტრედერობა [ინგლ. freetrade] – ეკონომიკური მიმდინარეობა, რომელიც სამეურნეო ცხოვრებაში ვაჭრობის თავისუფლებასა და სახელმწიფოს ჩაურეველობას ემხრობა; თავისუფალი ვაჭრობა.

ქ

ქარტია [<ბერძ. chartes (ლათ. Charta) – ქაღალდი] – 1. ძველ საბერძნეთსა და რომში: პაპირუსის ან პერგამენტის გრაგნილი

(ხელნაწერი); 2. სახელმწიფოებრივ-პოლიტიკური მნიშვნელობის მქონე ზოგადი დოკუმენტის სახელწოდება.

ც

ციკლი [ბერძ. kyklos – წრე] – პროცესების, სამუშაოების, ოპერაციების ერთობლიობა, რომელიც მთლიანობაში დამთავრებულ წრიულ თანამიმდევრობას ქმნიან.

ჯ

ჯენტლმენური შეთანხმება – (დიპლ.). საერთაშორისო ხელშეკრულება, რომელსაც დებენ ოფიციალურ ფორმალობათა დაუცველად, დაუწერლად (ზეპირად).

ჰ

ჰეგემონია [ბერძ. hēgemonia] – (პოლიტ.). ერთი ძლიერი სახელმწიფოს მიერ მეზობელი სახელმწიფოების ჯგუფზე ბატონობა.

ჰიპერინფლაცია [ბერძ. hyper – ზევით და ლათ. inflatio – გაბერილი] – ფულის მკვეთრი, სწრაფი გაუფასურება, მისი მყიდველობითუნარიანობის შემცირება, რაც ფასების მნიშვნელოვან ზრდაში ვლინდება.

ჰიპოთეზა [ბერძ. hypothesis – რაიმე მოვლენის ასახსნელად წამოყენებული მეცნიერული ვარაუდი, რომლის უეჭველობა ჯერ ცდით არ არის დამტკიცებული.

ჰოლდინგი [ინგლ. holding] – კორპორაცია, კომპანია, მეთაური საწარმო, რომელიც მართავს ან აკონტროლებს სხვა საწარმოთა, (კომპანიათა) საქმიანობას.

ჰუმანიტარული დახმარება [ლათ. humanum – ადამიანური] – უსასყიდლო მატერიალური დახმარება, რომელიც ჰუმანიტარული მოსაზრებებით ხორციელდება.

შინაარსი

შესავალი 5

თავი I. ეკონომიკური დიპლომატიის რეტროსპექტივა 19
§ 1 ეკონომიკური ფაქტორის როლი დიპლომატიის ისტორიაში 19
§ 2 დიპლომატია ეკონომიკის სამსახურში 28
§ 3 ეკონომიკამ დიპლომატია თავის სამსახურში ჩააყენა 59
§ 4 ეკონომიკური დიპლომატიის სრულფასოვნობა XX საუკუნის დასაწყისში 67

დასკვნა

თავი II. ეკონომიკური დიპლომატიის საზრდოობის წყაროები და ძირითადი პრობლემები 75
§ 1 პროგრესი მრეწველობისა და ვაჭრობის მეშვეობით 76
1914 წლამდე 85
§ 2 ეკონომიკური დიპლომატიის მარცხი ომთა შორის პერიოდში 105
§ 3 ეკონომიკური დიპლომატია XX საუკუნის II ნახევარში 106
დასკვნა 139

თავი III. თანამედროვე ხინამდვილე და ეკონომიკური დიპლომატიის მანვრირების თავისუფლება 142
§ 1 თავისუფალმა საქონელგაცვლამ სახელმწიფო რეგულირების ტრადიციული საშუალებების დიდი ნაწილი გააქრო 144
§ 2 გაცვლითი კურსები საბაზრო კანონებს ექვემდებარება და არა მთავრობებს 147
§ 3 საწარმოების თანამედროვე კავშირები სახელმწიფოსთან ... 153

დასკვნა 165

თავი IV. ახალი თემები და ახალი მეთოდები დიპლომატიაში .. 168

§ 1 ეკონომიკის მთლიანი სისტემა 169
§ 2 უნივერსალიზაცია – ახალი ურთიერთდამოკიდებულებები და მოლაპარაკებების ახალი თემები 179
§ 3 გლობალიზაცია: დიპლომატიური საქმიანობის საგარეოდან საშინაო პოლიტიკაზე გადართვა 181
§ 4 ახალი მეთოდები დიპლომატიაში 204

დასკვნა 211

თავი V. ეკონომიკური დიპლომატია ახალი ამოცანების წინაშე . 213
§ 1 „საერთაშორისო ეკონომიკური წესრიგი“-ს ცნების შინაარსის გარკვევა აუცილებელია 214
§ 2 რეგიონების შესაძლებლობების გამოყენება 221
§ 3 ბასუხისმგებლობის ნებისმიერ დონეზე ხელისუფლების იძულება 232

დასკვნა 242

თავი VI. საწარმოები, სახელმწიფოები და ეკონომიკური დიპლომატია: ახალი სტრატეგია ბაზრებზე 244
§1 ტრადიციული მოვალეობების ნაწილობრივი გადასინჯვა ... 245
§ 2 ახალი მოტივაციები 260
§ 3 სახელმწიფოს როლი ბაზრების ეფექტიანად გამოყენების სფეროში 268
§ 4 ვაჭრობის მხარდაჭერის მომსახურებაზე ფასის დაწესება ... 274
§ 5 სახელმწიფოს შეფობა საწარმოებზე 280
§ 6 სახელმწიფო როგორც საბაჟრო სტრატეგი 286

დასკვნა 295

თავი VII. ახალი ეკონომიკური დიპლომატიის ჩამოყალიბების არეალი 300
§ 1. ეკონომიკური დიპლომატიის მიერ საკუთარ ორგანიზაციული ფორმების შექმნა 300
§ 2 მსოფლიოს მრავალმხრივობის შედეგად ახალი დიპლომატიის წარმოქმნა და ეკონომიკაში მისი აყვავება. 328

თავი VIII. ეკონომიკური დიპლომატია და დიპლომატები..... 339

§ 1 ეკონომიკური დიპლომატიის მოქმედი პირები მარტოოდენ დიპლომატები არ არიან 339
§ 2 საგარეო საქმეთა სამინისტროებს ეკონომიკურ დიპლომატიაზე მონოპოლია არ აქვთ 349

დასკვნა 377

თავი IX. სასარგებლოა ვიცოდეთ 378
როგორ ამოვწუროთ კონფლიქტი? 378
გავდოთ ხიდები 388

თავი X. კეთილი რჩევები 393
მაგიდასთან 393
ვიზიტად და სტუმრად 395
საზოგადოების თავშეყრის ადგილებსა და ქუჩაზე 397
გარეგნობა და ჩვეულებები 400
როგორ წარუდგინოთ ერთმანეთს ადამიანები 401
პროტოკოლი და ეტიკეტი საქმიანი ადამიანებისათვის 402

დასკვნა 409

საერთაშორისო შეთანხმებები 414
გამოყენებული ლიტერატურა 417
ინტერნეტ-რესურსები 419
უცხო სიტყვათა ლექსიკონი 420

გამომცემლობა „უნივერსალი"
თბილისი, 0186, ა. პოლიტკოვსკაიას №4. ☎: 5(99) 33 52 02, 5(99) 17 22 30
E-mail: universal505@ymail.com; gamomcemlobauniversali@gmail.com