

ევროპის სასწავლო უნივერსიტეტი

გურამ ჯოლია

საერთაშორისო ეკონომიკური
ურთიერთობები

სახელმძღვანელო

თბილისი 2015

ევროპის სასწავლო უნივერსიტეტი

გურამ ჯოლია

საერთაშორისო ეკონომიკური
ურთიერთობები

სახელმძღვანელო

თბილისი 2015

მოცემული სახელმძღვანელო ძირეულად გადამუშავებული და შევსებული მე-4 გამოცემაა. მასში სრულად ასახულია თანამედროვე მსოფლიო ეკონომიკისა და საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების ყველა მნიშვნელოვანი თეორიულ-პრაქტიკული ასპექტი, ბოლო ათწლეულში მსოფლიო მეურნეობაში მიმდინარე სოციალურ-ეკონომიკური მოვლენა და ტენდენცია, ეკონომიკის სფეროში მოქმედი საერთაშორისო სამართლებრივი აქტი.

სახელმძღვანელო გათვალისწინებულია უმაღლესი სასწავლებლების სტუდენტების, პროფესორ-მასწავლებლებისა და საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობის სფეროში დასაქმებული პრაქტიკოსი მუშაკებისათვის.

რედაქტორი სტუ-ს პროფესორი ევგენი ბარათაშვილი

რეცენზენტი სტუ-ს პროფესორი ანზორ აბრალავა

ავტორი მადლობას უხდის
ევროპის სასწავლო უნივერსიტეტის რექტორს,
ბატონ ლაშა კანდელაკიშვილს,
სახელმძღვანელოს გამოცემის დაფინანსებისათვის

ავტორის თანხმობის გარეშე, მოცემული ნაშრომის ან მისი რომელიმე ნაწილის ნებისმიერი ფორმით გადაბეჭდვა ან ასლის გადაღება (კოპირება) კანონით დაუშვებელია.

© საგამომცემლო სახლი „ტექნიკური უნივერსიტეტი“, 2007

© ჯოლია გ. 1998, 2002, 2007, 2015

ISBN 978-9941-14-025-9

შ ი ნ ა ა რ ს ი

კურსის საბანი, მიზანი და ამოცანები 7

I თავი. თანამედროვე მსოფლიო მაუზრეოვა 9

1. მსოფლიო მეურნეობის ჩამოყალიბების ისტორიულ-ეკონომიკური ასპექტები
2. მსოფლიომეურნეობრივი კავშირების გლობალიზაცია და ინტერნაციონალიზაცია
3. გლობალური პრობლემები და მსოფლიო მეურნეობის რესურსული პოტენციალი
4. ეროვნულ ეკონომიკათა განვითარების სტრატეგიული მოდელები
5. მსოფლიო ეკონომიკის უახლესი ტრანსფორმაციები
6. მსოფლიო ქვეყნების კლასიფიკაცია

II თავი. საერთაშორისო ეკონომიკური

ურთიერთობების თეორიული საფუძვლები 48

1. საერთაშორისო ვაჭრობისა და ინვესტიციის თეორიები
2. საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობის არსი, ობიექტები და სუბიექტები
3. საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობის განვითარების პირობები და ფაქტორები
4. საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის ადგილი და როლი ეროვნულ ეკონომიკაში
5. საგარეო-ეკონომიკური ფაქტორის შეფასება
6. სახელმწიფოთა ეკონომიკური ურთიერთდამოკიდებულება

III თავი. საერთაშორისო ვაჭროვა 84

1. საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარების მაჩვენებლები და სტრუქტურული ცვლილებები
2. საერთაშორისო ვაჭრობის პრობლემები და თავისებურებები
3. ვაჭრობის მარეგულირებელი საერთაშორისო ორგანიზაციები
4. საერთაშორისო ვაჭრობის სამართლებრივი პრინციპები
5. საგარეო ვაჭრობის სატარიფო და არასატარიფო რეგულირება

IV თავი. კაპიტალის საერთაშორისო

მოძრაობა 118

1. კაპიტალის საერთაშორისო მოძრაობის მიზეზები და ფაქტორები
2. კაპიტალური დაბანდებების კლასიფიკაცია, კაპიტალის გატანის ფორმები, მოტივები და მასშტაბები
3. კაპიტალის საერთაშორისო მოძრაობის სახელმწიფო რეგულირება

V თავი. შრომითი რესურსების მიგრაცია

და ეკონომიკური დახმარება 140

1. სამუშაო ძალის მიგრაციის არსი და სახეები
2. შრომითი მიგრაციის სახელმწიფო რეგულირება
3. იმიგრანტების ინტეგრაციის თანამედროვე პრობლემები
4. ეკონომიკური დახმარების საერთაშორისო სისტემა

VI თავი. ტექნოლოგიებისა და ინფორმაციის

საერთაშორისო გაცვლა 184

1. ტექნოლოგია და ინფორმაცია – ეკონომიკური ურთიერთობის განსაკუთრებული ობიექტი
2. ტექნოლოგიებისა და ინფორმაციის გაცვლის ფორმები და მექანიზმები
3. ელექტრონული ვაჭრობა – ინფორმაციული ტექნოლოგიების გამოყენების ახალი სფერო

VII თავი. კერძო ლიცენზიებით ვაჭრობა

და ლიზინგური ურთიერთობები 200

1. კერძო ლიცენზიებით საერთაშორისო ვაჭრობა
2. სალიცენზიო გასამრჯელო
3. საერთაშორისო ლიზინგური ურთიერთობები

VIII თავი. ეკონომიკური ინტეგრაცია 217

1. თეორიული კონცეფციები და ობიექტური წანამძღვრები
2. ეკონომიკური ინტეგრაცია ევროპაში. ევროკავშირი
3. ეკონომიკური ინტეგრაციის განვითარების ეტაპები
4. ეკონომიკური ინტეგრაცია ამერიკაში, აზიასა და აფრიკაში

IX თავი. თავისუფალი ეკონომიკური და

ოფშორული ზონები 263

1. თავისუფალი ეკონომიკური ზონის წარმოშობა და სახეობები
2. ოფშორული ზონა და ბიზნესი
3. ოფშორული ოპერაციების იურისდიქცია
4. ოფშორებისადმი განვითარებული სამყაროს პოლიტიკა

X თავი. საქართველო ეკონომიკური

ურთიერთობის მსოფლიო სისტემაში 292

1. საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის ისტორიიდან
2. საქართველო მსოფლიო განვითარების რეიტინგებში
3. ეროვნული რესურსული პოტენციალი
4. საგარეო-სავაჭრო და ინვესტიციური ურთიერთობები
5. საქართველო ტრანსევროპულ სივრცეში

XI თავი. სახელმწიფოთა სახელშეკრულებო

ურთიერთობები 322

1. ხელშეკრულების სტრუქტურა და სახეები
2. სახელმწიფოს ეკონომიკური ფუნქციები, უფლებები და ვალდებულებები
3. სახელმწიფოთა ეკონომიკური ურთიერთობების სამართლებრივი წყაროები
4. სახელმწიფოთა ეკონომიკური ურთიერთობების სამართლებრივი პრინციპები

XII თავი. საერთაშორისო კომერციული

ბარიერები 347

1. ხელშეკრულება – კომერციული გარიგების იურიდიული საფუძველი
2. კომერციული ხელშეკრულების სამართლებრივი წყაროები, პრინციპები და მეთოდები
3. კომერციული ხელშეკრულების (კონტრაქტის) შინაარსი
4. ნამდვილი და ბათილი გარიგებები

XIII თავი. საერთაშორისო საშუაშავლო

საქმიანობა 379

1. შუამავლის როლი, უფლებები და სახეობები
2. საგარეო-სავაჭრო გარიგებები
3. შემხვედრი საგარეო-სავაჭრო ოპერაციები

XIV თავი. ფასწარმოქმნა მსოფლიო ბაზარზე 401

1. ფასწარმოქმნის თავისებურებები
2. საფასო პოლიტიკა და ფასწარმოქმნელი ფაქტორები
3. მსოფლიო ბაზრების ტიპოლოგია
4. ფასწარმოქმნის მეთოდები
5. საგარეო-სავაჭრო ფასები
6. სანედლეულო რესურსებზე ფასების საერთაშორისო რეგულირება

XV თავი. ინფორმაცია და საგარეო გარემო 415

1. ეკონომიკური ინფორმაციის სახეობები
2. სტატისტიკის საერთაშორისო ორგანიზაციები
3. საერთაშორისო ეკონომიკური კლასიფიკაციები
4. სტატისტიკური ინფორმაციის წყაროები
5. სტატისტიკური ინფორმაცია ინტერნეტში
6. სამართლებრივი ბიზნესგარემო
7. ტექნოლოგიური ბიზნესგარემო
8. ეკონომიკურ-პოლიტიკური ბიზნესგარემო

XVI თავი. ბიზნესის გლობალიზაცია და წარმოების ტრანსნაციონალიზაცია 437

1. ბიზნესის მიზნები, ფუნქციები და კლასიფიკაცია
2. გლობალური ბიზნესის ეკონომიკური საფუძველი, თავისებურება და სპეციფიკური ნიშნები
3. ტრანსნაციონალური კომპანიების პოტენციალი და ბიზნესსტრატეგიები
4. პარტნიორი ქვეყნის შერჩევა
5. პროდუქციის ბაზარზე გატანის სტრატეგიები

XVII თავი. ეთნოკულტურული ღირებულებები 463

1. საერთაშორისო კულტურული ჰორიზონტები და ეთნოფსიქოლოგიური ფენომენი
2. კულტურის მახასიათებლები და ელემენტები
3. ეროვნული ღირებულებები და წარმოდგენები
4. ჰოლის კონტექსტური კონცეფცია
5. ღირებულებათა 5 განზომილება ჰოფსტედეს მიხედვით
6. ლუისის კულტურათა კლასიფიკაცია
7. კულტურული კლასტერები და ეროვნული კულტურების კონვერგენცია

კურსის საგანი, მიზანი და ამოცანები

თანამედროვე ცივილიზებული სამყარო ეკონომიკური ურთიერთობის ინტენსიფიკაციის ერაში ცხოვრობს. ყოველწლიურად ძლიერდება სახელმწიფოებისა და სახელმწიფოთა ინტეგრაციულ ჯგუფებს შორის ეკონომიკური ურთიერთდამოკიდებულება, იქმნება ახალი ეკონომიკური გაერთიანებები, ფართოვდება საერთაშორისო ორგანიზაციების გავლენის სფეროები, იხვეწება საერთაშორისო ვაჭრობისა და ინვესტიციების ფორმები და მეთოდები, მკაცრდება სამუშაო ძალის მიგრაციის სამართლებრივი რეგულირების მიდგომები, აქტიურდება მაღალტექნოლოგიებისა და ინფორმაციის ელექტრონული გაცვლის ფორმები და სხვ.

მსოფლიო მეურნეობაში სტრუქტურული ცვლილებები გასაოცარი სისწრაფით მიმდინარეობს. ნაწილი ქვეყნებისა გასცდა განვითარებადი სახელმწიფოს სტატუსს და მალე, შესაძლოა, განვითარებულის, ნაწილი კი, მაღალგანვითარებულთა რანგშიც ამაღლდეს. აღნიშნულს ემატება ყოფილი სოციალისტური სისტემის სივრცეში ამჟამად მიმდინარე ძირეული გარდაქმნები და სახეცვლილებები, რის გამოც თვისებრივად ახალი ეკონომიკური ურთიერთობები ხორციელდება, თანაცხოვრების სრულიად ახალი ნესები რეალურად მკვიდრდება.

ამიტომ, გვსურს თუ არა, როგორც გარდაუვალი აუცილებლობა, უნდა შევიცნოთ და შემოქმედებითად გავიაზროთ თანამედროვე მეწარმეობითი და კომერციული საქმიანობა და ყოველივე წარმატებული გამოვიყენოთ ჩვენ პრაქტიკულ საქმიანობაში.

საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების საგანია ეროვნულ და საზღვარგარეთის საჯარო და კერძო სტრუქტურებს შორის წარმოშობილი სავაჭრო, ინვესტიციური, მიგრაციული, ინტეგრაციული და სხვა სახეობის ეკონომიკური ურთიერთობების შესწავლა.

მოცემული სასწავლო კურსის შესწავლის მიზანშეწონილობას მრავალი გარემოება განაპირობებს, კერძოდ:

პირველი, ეროვნული ქვეყნის გარეთ საქმიანობა და სხვათა შრომითი, ტექნიკური მიღწევებისა და სანედლეულო რესურსების გამოყენება;

მეორე, აღნიშნული რესურსების, წარმოების ფაქტორებისა და მისი შედეგების (უმთავრესად, მზა პროდუქცია) საერთაშორისო მასშტაბით გადაადგილება;

მესამე, მოცემულ სფეროში განსხვავებული ეკონომიკურ-სამართ-ლებრივი მექანიზმების მოქმედება;

მეოთხე, ამ სფეროში საერთაშორისო ორგანიზაციების აქტიური ფუნქციონირება.

საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობები განსაზღვრულ პირობებში აღმოცენდება და მრავალი ფაქტორის ზემოქმედებით ვითარდება. ამიტომ, კონკრეტული ქვეყნის ისტორიული განვითარების სხვადასხვა ეტაპზე, მისი შედეგების გამოვლენა სხვადასხვა ფორმითა და მასშტაბით ხდება.

სასწავლო კურსის მიზანია საზღვარგარეთის მონინავე ქვეყნების, საერთაშორისო ორგანიზაციებისა და კერძო სამეურნეო ოპერატორების ეკონომიკური ურთიერთობის პრინციპების, ფორმე-ბისა და მეთოდების შესწავლა.

სასწავლო კურსის ამოცანაა სტუდენტებს მისცეს საფუძვლიანი ცოდნა საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობის მრავალი ასპექტის (განხილული თემატიკის შესაბამისად) შესახებ.

სასწავლო კურსი მეთოდოლოგიურად ეფუძნება მიკროეკონომიკის, მაკროეკონომიკისა და მსოფლიო ეკონომიკის თეორიულ დებუ-ლებებსა და პრინციპებს.

სხვა მეცნიერული დისციპლინების მსგავსად, მოცემული სასწავლო კურსის თემატიკის კვლევისას მრავალი მეთოდი გამოიყენება, კერძოდ:

დიალექტიკური მეთოდი, რომელიც ეკონომიკურ მოვლენებს განიხილავს მუდმივ მოძრაობაში, ურთიერთკავშირსა და განუწყვეტელ განვითარებაში, რაოდენობრივ ცვლილებათა თვისებრივი ცვლილებე-ბის განპირობებულობაში;

ინდუქცია და დედუქცია. პირველით ცალკეული ფაქტების შესწავლა-განზოგადების საფუძველზე ზოგადი დებულებები და დასკვნები ყალიბდება, ხოლო მეორეთი, ზოგადი დებულებებიდან გამომდინარე, კერძო დასკვნები მიიღება.

ამ მეთოდს, ზოგჯერ, ჰიპოთეზის მეთოდსაც უწოდებენ.

I ტაპი

თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობა

1. მსოფლიო მეურნეობის ჩამოყალიბების ისტორიულ-ეკონომიკური ასპექტები

ნარსულის რეტროსპექტივა. საუკუნეთა განმავლობაში საერთაშორისო სამეურნეო კავშირები კაცობრიობის ურთიერთობის ძირითადი ფორმა იყო. ომი და ვაჭრობა უძველეს სახელმწიფოთა მთავარი საგარეო სამხედრო-პოლიტიკური ფუნქცია გახლდათ.

შრომის საერთაშორისო დანაწილების შედეგად ჩამოყალიბდა ეკონომიკის განსაზღვრული ტიპები: მესაქონლეობითი, მინათმოქმედებითი და სამრეწველო. აზიური ეკონომიკისათვის დამახასიათებელი იყო აგრარული ორიენტაცია, ევროპულ-ანტიკური (ძველბერძნულ-რომაული) ეკონომიკა კი, სამრეწველოსაკენ მეტად იხრებოდა, რომელიც რკინის ტექნიკას ეფუძნებოდა.

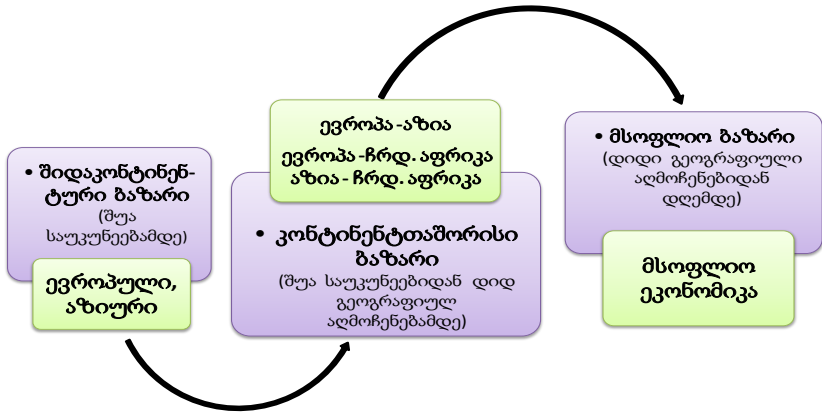
ცნობილია, რომ ძვ.წ.-ის დროინდელი ქალაქ-პოლისები (ათენი, დიოსკურია (ეხლანდელი სოხუმი), ფაზისი (ეხლანდელი ფოთი) და სხვა) ხელოსნური წარმოების ცენტრები იყო.

ეროვნულ ეკონომიკათა ასეთი სპეციალიზაცია ობიექტურად იწვევდა საქონლის საერთაშორისო გაცვლას, წარმოების განვითარებისათვის აუცილებელი სანედლეულო და შრომითი რესურსების ძიებას. ამიტომ, საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობის ადრეულ ეპოქაში, ჯერ კიდევ მონათმფლობელურ საზოგადოებაში, აღმოცენდა იმ დროის შესაბამისი ეკონომიკური ურთიერთობა – საერთაშორისო ვაჭრობა.

საერთაშორისო ვაჭრობა, როგორც სხვადასხვა ქვეყნის ხალხთა ურთიერთობის პირველი მაცნე, ეკონომიკური თანამშრომლობის ყველაზე ბუნებრივი პროცესი იყო. მისი წყალობით ქვეყნების (იმპერიების, კოლონიების) სამეურნეო საქმიანობა ავსებდა და ავითარებდა ერთმანეთს.

თავდაპირველად, საერთაშორისო ანუ მსოფლიო ბაზარი, უპირატესად, შიდაკონტინენტური იყო (იხ. ნახ.1.1). უძველესი „ევროპული“ სახელმწიფოები: ფინიკია, ეგვიპტე, საბერძნეთი, რომი . . . ერთმანეთთან და ხმელთაშუა და შავი ზღვების მრავალ ქალაქ-სახელმწიფოსთან ინტენსიურად ვაჭრობდა.

ნახ.1.1. მსოფლიო ეკონომიკის ჩამოყალიბება



თავის მხრივ, აზიაში ძველი ინდოეთი აქტიურად ურთიერთობდა ძველ ჩინეთთან. ინდოელ კომერსანტთა ქარავნებსა და გემებს ინდოეთიდან გაჰქონდათ სპილოს ძვალი, წინაკა, მარილი, მარგალიტი..., ხოლო შეჰქონდათ ფერადი ლითონები, ღვინო..., შეჰყავდათ მონებიც. ჩინური სახელმწიფოები ერთმანეთთან ვაჭრობდნენ მსხვილფეხა საქონლით, ცხენებით, ტყავით, აბრეშუმით, მონებით. ჩინურ სამეფოებს შორის არსებობდა საბაჟო პუნქტები და, შესაბამისად, საბაჟო გადასახადებიც. მაშასადამე, საქონელნაკადებს ფულადი საშუალებებიც თანხვდებოდა.

მოგვიანებით, გამოჩნდნენ ისეთებიც, რომლებიც სასესხო საქმიანობას ანუ მევახშეობას ეწეოდნენ. ისინი დიდ პროცენტს ახდევინებდნენ კომერსანტებს, ზოგჯერ, სახელმწიფოებსაც. თანდათან დაგროვდა სავაზშო კაპიტალი და წარმოიქმნა სავაზშო კანტორები – თანამედროვე ბანკების პირველი წინამორბედები.

შუა საუკუნეების დასაწყისში შედაკონტინენტური ბაზარი თანდათან კონტინენტთაშორისი გახდა. ჩინეთი ვაჭრობდა არა მარტო ინდოეთთან, არამედ არაბეთთან, სამხრეთ აფრიკასთან, ეგვიპტესთან, ვენეციასთან, გენუასთან...

ხმელთაშუა ზღვის სივრციდან აზიაში გაჰქონდათ ზეთისხილის ზეთი, ღვინო, სპილენძი, მარმარილო, კერამიკა, შალი, ხელოსნური ნაწარმი, ხოლო შეჰქონდათ პარფიუმერია, ფაიფურ-ფაიანსი, მინა, ბრინჯი, სანელებლები და სხვა ნაწარმი.

XIV ს-ში მუდმივი საქონელნაკადები ჩამოყალიბდა ჩრდილოეთ ევროპაში, ბალტიის ზღვაში. აქედან მსოფლიო ბაზარს ამარაგებდნენ კარაქით, ქსოვილით, სელით . . .

XVI ს-ში, დიდი გეოგრაფიული აღმოჩენების შემდეგ, კომერსანტების მოქმედების გეოგრაფიული არეალი საგრძნობლად გაფართოვდა და ვაჭრობა საყოველთაო გახდა. მსოფლიო საქონელბრუნვა ახალი საქონლით (ყავა, კაკაო, შაქარი, ოქრო, ვერცხლი, თამბაქო) კიდევ უფრო გამდიდრდა და გაიზარდა.

აღნიშნულის გამო, მსოფლიო მეურნეობა კოლონიური შეიქმნა ანუ საქონლის არაეკვივალენტურ გაცვლას დაეფუძნა. პორტუგალია, ესპანეთი, ინგლისი, საფრანგეთი და სხვა ქვეყნები მძლავრ იმპერიებად ჩამოყალიბდა. კოლონიები აუცილებელი სანედლეულო რესურსებით იმპერიის ეკონომიკას იძულებით უზრუნველყოფდა.

XVII ს-ში დასავლეთის ცივილიზაცია ინდუსტრიალიზაციის ეპოქაში შევიდა. ინგლისში „დიდი სამრეწველო გადატრიალება“ დაიწყო. ანტევერპენი, ამსტერდამი, რომი და სხვა მრავალი ქალაქი მსოფლიო სავაჭრო-საკრედიტო ცენტრად გადაიქცა. ეკონომიკური ურთიერთობის ნიშნით, მოწინავე ევროპულ ქვეყნებს შორის მძაფრი კონკურენცია გაჩაღდა. იაფი საქონლის შემოტანის დასაცავად ზოგიერთმა ქვეყანამ მაღალი საბაჟო გადასახადები დაანესა.

XIX ს-ში ინგლისი დანიშნულა. სხვებთან შედარებით მისი მრეწველობა წინ გაიჭრა. ამიტომ, სრულიად კანონზომიერად, მან თავისუფალი ვაჭრობის ლოზუნგი წამოაყენა და საექსპორტო-საიმპორტო საბაჟო გადასახადები შეამცირა, ევროპის ქვეყნებთან უპირატესი ხელშეწყობის ხელშეკრულებები გააფორმა და მრეწველობაში, ვაჭრობაში, საკრედიტო ურთიერთობებსა და საზღვაო ტრანსპორტზე წამყვანი პოზიციები დაიკავა.

საყურადღებოა ერთი მომენტი, რომელიც ისტორიამ დაამტკიცა: როგორც კი რომელიმე სახელმწიფო რაიმე საქონლის წარმოებასა და რეალიზაციაში კონკურენტულ უპირატესობას მოიპოვებს, იგი ამ სფეროში სხვებისგანაც მაქსიმალურ თავისუფლებას ითხოვს.

XIX ს-ში აშშ საერთაშორისო ვაჭრობაში პროტექციონისტულ პოლიტიკას მიმართავდა. მისი ექსპორტი, მეტწილად, ნედლეულსა და აგრარულ პროდუქტებს მოიცავდა. იმავდროულად, აშშ-ს ინვესტიციები სჭირდებოდა, ამიტომ უცხოური კაპიტალის აქტიური იმპორტის პოლიტიკას ახორციელებდა. უცხოური ინვესტიციებით შენდებოდა მსხვილი საწარმოები, ვითარდებოდა ეროვნული ეკონომიკა. შედეგად, XX ს-ის დასაწყისში იგი მოწინავე ინდუსტრიული სახელმწიფო გახდა.

XX ს-ის მსოფლიო მეურნეობაში გიგანტური მასშტაბის ტექნოლოგიური ძვრები მოხდა. შეიცვალა მრეწველობის დარგობრივი სტრუქტურა. უახლესი ტექნოლოგიები, ინტელექტი, ინფორმაცია და ინფრასტრუქტურა მძლავრ რესურსულ პოტენციალად გადაიქცა.

მსოფლიო კოლონიური სისტემა დაიშალა. ახალი დამოუკიდებელი სახელმწიფოები წარმოიშვა. ეკონომიკურ-ინტეგრაციული პროცესი საგრძნობლად დაჩქარდა. ურთიერთშეღწევითი ეკონომიკა საქონლის, მომსახურების, ფინანსების, ინვესტიციებისა და სამუშაო ძალის ინტენსიურ ტრანსსასაზღვრო მოძრაობაში გამოისახა.

თუ 1900 წელს მსოფლიოში 55 სუვერენული სახელმწიფო იყო, II მსოფლიო ომის დასაწყისში – 71, 1947 წელს – 81, ხოლო 2000 წელს 190-დე გადიდა. ექსპერტთა პროგნოზით, რამდენიმე ათწლეულში მათი რაოდენობა 300-მდე გაიზრდება¹, რაც სავარაუდოა დიდი ქვეყნების დაშლით მოხდება.

XX ს-ის ბოლოს ინდუსტრიული ეპოქა პოსტინდუსტრიულ-ინფორმაციულით შეიცვალა. გლობალიზაციამ აქტიურად მოიცვა არა მარტო ეკონომიკა, არამედ საზოგადოების ყველა მნიშვნელოვანი სფერო.

დღეისათვის შრომის საერთაშორისო დანაწილებაში საქონლისა და კაპიტალის ერთიანი, პლანეტარული ბაზრის შექმნის ტენდენცია შეინიშნება. შედეგად, მსოფლიო მეურნეობა ერთიან ეკონომიკურ-სამართლებრივ მოდელად ყალიბდება.

როგორც ირკვევა, თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობამ თავისი განვითარების ხანგრძლივი და მეტად რთული გზა განვლო. მეცნიერთა ერთი ჯგუფი მის საწყისად რომის იმპერიას მიიჩნევს, მეორე — XV–XVI სს-ის დიდ გეოგრაფიულ აღმოჩენებს თვლის, რადგან მათი მეშვეობით კეთილშობილი ლითონებისა და მონებით საერთაშორისო ვაჭრობა მნიშვნელოვნად დაჩქარდა.

მსოფლიო მეურნეობის ჩამოყალიბება. მსოფლიო მეურნეობა, როგორც ერთიანი და რთული სისტემა, XIX ს-ის ბოლოს ჩამოყალიბდა (იხ. ცხრილი 1.1), რაც, ძირითადად, ორმა გარემოებამ განაპირობა:

- დიდი გეოგრაფიული აღმოჩენების ეპოქა დასრულდა და პლანეტის რუკიდან „თეთრი ლაქები“² ფაქტობრივად გაქრა;
- დედამიწის ყოველი ტერიტორია რომელიმე სახელმწიფოსთან დამაგრდა, რაც მსოფლიო თანამეგობრობამ მრავალგზის აღიარა.

¹ Шумилов В. М. Международное экономическое право. Рос. н/Д., 2003, გვ. 12.

² გადატანითი მნიშვნელობით აუთვისებელი ტერიტორიები.

ცხრილი 1.1. მსოფლიო მეურნეობის პერიოდიზაცია

ეტაპი	წლები	მახასიათებლები და გლობალური პრობლემები
შექმნა		• შუა საუკუნეებში საერთაშორისო სავაჭრო ცენტრების (ვენეცია, გენუა . . .) ფორმირება. • დიდი გეოგრაფიული აღმოჩენები. • ბურჟუაზიული სამრეწველო რევოლუცია ინგლისში (1642–1649 წწ.). • სატრანსპორტო საშუალებების წარმოშობა და განვითარება. • მსოფლიო კოლონიური სისტემის დაარსება.
I	1880–1914	• მსოფლიო ეკონომიკის ფორმირების დასრულება. კოლონიური სისტემით მსოფლიო მეურნეობის ფუნქციონირება. კოლონიების მქონე ქვეყნებსა (ინგლისი, საფრანგეთი, ესპანეთი, ბელგია, პორტუგალია) და კოლონიების არმქონე ქვეყნებს (აშშ, იაპონია, გერმანია) შორის განხეთქილების წარმოშობა. მსოფლიოს გადანაწილების მომწიფება. • კაპიტალიზმის სწრაფი განვითარება. • მსოფლიო საფინანსო-ეკონომიკური კრიზისი: ქვეყნების აქტიური სამხედრო შეიარაღება, I მსოფლიო ომი, მონოპოლიების შექმნა, ფასების სწრაფი ზრდა, ისტორიაში პირველად ინფლაციის წარმოშობა, „ოქროს სტანდარტის“ სისტემის დაშლა.
II	1914–1940	• მასშტაბური პოლიტიკური მოვლენები: ორი მსოფლიო ომი, სოციალისტური რევოლუცია რუსეთში, საბჭოთა კავშირის შექმნა; ორი სისტემის (კაპიტალისტური, სოციალისტური) ჩამოყალიბება და მათ შორის მძაფრი პოლიტიკურ-ეკონომიკური კონკურენცია; მსოფლიოს პოლარიზაცია. • საერთაშორისო ორგანიზაციების (გაერო, სსფ, მსოფლიო ბანკი და სხვა) დაარსება. • ეკონომიკური კრიზისი კაპიტალისტურ ქვეყნებში (განსაკუთრებით, 1929–33 წლების დიდი დეპრესია აშშ-ში). • მიმოქცევიდან ოქროს ამოღება. • აშშ-ის ეკონომიკის გაძლიერება და მსოფლიო ჰეგემონად გადაქცევა. • მსოფლიო ვალუტად დოლარის მიჩნევა. საყოველთაო დოლარიზაცია.
III	1950–1960	• ვაჭრობის გააქტიურება – „ვაჭრობის ოქროს საუკუნე“. საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობის ახალი ფორმების წარმოშობა. • იმპერიალისტური კოლონიური სისტემის დაშლა. • დედამიწის კონტინენტებზე (ევრაზია, ამერიკა) სსრკ-

		ის პოლიტიკური გავლენის გაძლიერება. • დოლარის აპოგეა (აღმასვლა). • მსოფლიო ბაზარზე ახალი საჯარო სუბიექტების (იაპონია, გაერთიანებული ევროპა) გამოჩენა.
IV	1970–1980	• ბუნებრივ-სანედლეულო რესურსების შეზღუდულობის პრობლემის წარმოჩენა. • მინერალური რესურსების მკვეთრი გაძვირება. „ნავთობის შოკი“ – ნავთობის ფასის 10-ჯერ გადიდება. • ეკონომიკური განვითარების ტემპების შენელება. • ეკონომიკური კრიზისიდან გამოსვლა – ეკონომიკური პარადიგმის (ნიმუშის) შეცვლა: ექსტენსიურიდან ინტენსიურ განვითარებაზე გადასვლა, რესურსტევად ტექნოლოგიებზე უარის თქმა. • მსოფლიო მასშტაბის პრობლემების (მათ შორის, ეკოლოგიურის) გადაწყვეტის გზების ძიება: ქვეყნების ძალისხმევის გაერთიანება, ინტეგრაციული პროცესების გაძლიერება.
V	1990 წლიდან დღემდე	• სსრკ-ის დაშლა და ერთიანი კაპიტალისტური სამყაროს წარმოშობა. • გლობალიზაციის მასშტაბების გაფართოება. • აღმოსავლეთის (სოციალისტური) და დასავლეთის (კაპიტალისტური) ქვეყნების დაპირისპირების შეცვლა მდიდარი “ჩრდილოეთისა” (განვითარებული ქვეყნები) და ღარიბი “სამხრეთის” (განვითარებადი ქვეყნები) დაპირისპირებით. • პოსტინდუსტრიულ საზოგადოებაზე განვითარებული ქვეყნების გადასვლა. • საერთაშორისო ტერორიზმის გააქტიურება. • ჩინეთის სწრაფი ეკონომიკური განვითარება. • ინფორმაციული საზოგადოების ჩამოყალიბება. • ეკონომიკური ომებისა და კონფლიქტების გაღვივება. • საერთაშორისო ვალების ზრდა. • შემოსავლებში უთანაბრობის, უმუშევრობისა და სიდარიზის ზრდა. • ეკონომიკურ-ფინანსური კრიზისის წარმოშობა. • ნარკომანიასთან ბრძოლის გაძლიერება. • კლიმატის დათბობა და ოზონის შრის გაფართოება. • პრიორიტეტულ კონცეფციად მდგრადი განვითარების მიჩნევა და სხვა.

მაშასადამე, მსოფლიო მეურნეობა, როგორც ერთიანი ეკონომიკური სივრცე, სამრეწველო გადატრიალების შემდეგ წარმოიშვა, კაპიტალიზმის მონოპოლისტურ სტაიაზე ჩაისახა.

თავდაპირველად, იგი შიშველ ძალაზე, არაეკონომიკურ ფაქტორებზე იყო დამოკიდებული და მწვავე წინააღმდეგობებით ხასიათდებოდა. ეს ურთიერთდაპირისპირებულობა როგორც თვით იმპერიალისტურ სახელმწიფოებს შორის (შედგებად ორი მსოფლიო ომი), ისე განვითარებულ და განვითარებად ქვეყნებს შორისაც არსებობდა.

მსოფლიო მეურნეობა

არის საქონლის ვაჭრობისა და წარმოების ფაქტორების საერთაშორისო გადაადგილებით მსოფლიო ქვეყნების ეკონომიკათა ურთიერთდაკავშირებული ერთობლიობა

ამავე პერიოდში მსოფლიო მეურნეობა კაპიტალისტურ და სოციალისტურ სისტემებად გაიყო (რაც მოგვიანებით დაიშალა), სადაც წამყვანი პოზიცია პირველმა დაიკავა.

მსოფლიო მეურნეობის განვითარების საფუძველი და თავისი საზურგეები. თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობა თავისი მასშტაბებით გლობალურია. იგი მთლიანად საბაზრო ეკონომიკის, შრომის საერთაშორისო დანაწილების ობიექტურ კანონზომიერებებსა და წარმოების ინტერნაციონალიზაციის პრინციპს ეფუძნება.

შრომის საერთაშორისო დანაწილება

არის გარკვეული სახეობის სამეურნეო საქმიანობაზე (წარმოება, მომსახურება) ქვეყნების სპეციალიზაცია

შრომის საერთაშორისო დანაწილება თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობის განვითარების საფუძველია. იგი ქვეყნებს შორის საქონლისა და მომსახურების საერთაშორისო გაცვლას უზრუნველყოფს. ეს პროცესი სისტემატურად ფართოვდება და მასშტაბური ხდება. ამასთან, თვით წარმოების ფაქტორების (ბუნებრივი რესურსები, სამუშაო ძალა, კაპიტალი) გადაადგილებაც აქტიურდება და შესამჩნევად იზრდება, რაც წარმოების ინტერნაციონალიზაციას კიდევ უფრო აჩქარებს და აძლიერებს.

თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობა სულ უფრო აშკარად იძენს ერთიანი სისტემის, მთლიანი ორგანიზმის ნიშან-თვისებებს და თავისი მასშტაბით გლობალურია.

აღნიშნულს ადასტურებს მსოფლიოში წარმოების მოცულობის ყოველწლიური ზრდა, კერძოდ, 2006 წლის 50,1 ტრილიონი აშშ დოლარიდან 2013 წელს 73,4 ტრილიონ აშშ დოლარამდე ანუ 1,46-ჯერ გადიდება. თუმცა, 2008–2009 წლების მსოფლიო საფინანსო-ეკონომიკურმა კრიზისმა მისი ზრდის ტემპი მნიშვნელოვნად შეამცირა. საერთაშორისო სავალუტო ფონდის (სსფ) პროგნოზით, 2016 წელს წარმოების მსოფლიო მოცულობა 81 ტრილიონ აშშ დოლარს გადააჭარბებს.³

საყურადღებოა ისიც, რომ მსოფლიო მეურნეობა ადრინდელივით აღარაა ორად გახლეჩილი – კაპიტალისტური და სოციალისტური.

მიუხედავად ამისა, თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობაში მრავალი პრობლემა არსებობს. ეკონომიკურ ასპექტში ამ პრობლემებს იკვლევს მსოფლიო ეკონომიკა, საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობები; პოლიტიკურ ასპექტში – გეოპოლიტიკა, პოლიტოლოგია; სამართლებრივ ასპექტში – საერთაშორისო საჯარო სამართალი, საერთაშორისო კერძო სამართალი.

არის კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი გარემოება, რომელიც მსოფლიო მეურნეობის განსაკუთრებული სფეროს ფორმირებას განაპირობებს. ეს გახლავთ საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობები. საუბარია თანამედროვე ცივილიზაციის გლობალურ პრობლემებსა და მის პერსპექტივებზე. იგი ეხება მთელ სამყაროს და შეუძლებელია მათი ერთი ან რამდენიმე ქვეყნის შესაძლებლობით გადაჭრა. ეს პრობლემები შესაბამისი ქმედითი ინსტიტუციური სტრუქტურების შექმნას მოითხოვს.

მსოფლიო მეურნეობის ძირითადი სუბიექტები (აქტიორები) მათი ფუნქციების მიხედვით სამ ღონედ იყოფა:

1. **მიკროდონე** – ფირმები ანუ სამეურნეო საქმიანობის აქტიორები;

2. **მაკროდონე** – საჯარო სუბიექტები ანუ სახელმწიფოები. ამ ღონეზე მიღებული ნორმატიული აქტებით ეროვნული სამართლებრივი გარემო ყალიბდება, საგარეო-ეკონომიკური საქმიანობის წარმართვის წესი განისაზღვრება, საგარეო-ეკონომიკური პოლიტიკა მუშავდება;

3. **მეგადონე** – საერთაშორისო ორგანიზაციები, რომლებიც ეკონომიკური ურთიერთობის წესს განსაზღვრავენ. ასეთი ორგანიზაცია: სსფ, ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაცია (ვმმ), ევროკავშირის კომისია და სხვები.

³ Перспективы развития мировой экономики. МВФ, Апрель, 2014. გვ. 190.

მსოფლიო მეურნეობის თავისებურებებია:

- კაპიტალის, ტექნოლოგიების, შრომითი და საინფორმაციო რესურსების მიგრაციის შედეგად წარმოების ფაქტორთა გადაადგილებისა და გამოყენების საერთაშორისო ხასიათი;
- ქვეყნებს შორის საქონლით (მომსახურებით) ვაჭრობისა და წარმოების ფაქტორთა გადაადგილების მხარდამჭერი საერთაშორისო სისტემის აქტიურად ფორმირება;
- ცალკეულ სახელმწიფოსა და რეგიონულ ჯგუფში ღია საბაზრო ეკონომიკის სპეციალური სფეროს (მაგ., ტექსტილის) შექმნა.

2. მსოფლიომეურნეობრივი კავშირების გლობალიზაცია და ინტერნაციონალიზაცია

გლობალიზაციის არსი, წანამდგრადი და მსოფლიომეურნეობრივი კავშირები. მსოფლიო ეკონომიკის განვითარების თანამედროვე ეტაპზე მიმდინარე ცვლილებები ჩვენი ცხოვრებისა და ურთიერთობის ყველა სფეროში საოცარი სისწრაფით ხდება, რომლის მახასიათებლად გლობალიზაცია განიხილება.

გლობალიზაციას განსხვავებულად განმარტავენ. თუმცა, ზოგადად მიიჩნევენ, რომ ყოველი სახის ქმედება (ეკონომიკური, სოციალური, იურიდიული, პოლიტიკური და ა.შ.) საზოგადოებაში თუ რეალურ ცხოვრებაში, მისი მასშტაბის მიუხედავად, დამოუკიდებლად, იზოლირებულად არ ხდება. ცალკეული აქციის, მოვლენისა თუ პროცესის ურთიერთკავშირი და ურთიერთდამოკიდებულება, პერსპექტივაში საწინააღმდეგო ეფექტს იძლევა.

გლობალიზაცია ქვეყნებსა და რეგიონებს შორის ენობრივი, ტერიტორიული, ეკონომიკური, პოლიტიკური, ფსიქიკური ბარიერების რღვევისა და კულტურულ-ცივილიზაციური ერთობისა და რეგულირების ზეეროვნული სისტემის შექმნის პროცესია.⁴

გლობალიზაცია ერთგვრადი, წუთიერი მოვლენა არ არის. იგი დიდი ხანია რაც დაიწყო, ამჟამად კი ფართო მასშტაბები შეიძინა.

გლობალიზაცია მსოფლიომეურნეობრივი ურთიერთობების ობიექტური პროცესია, რომელიც თანამედროვე მსოფლიო თანამეგობრობის და, უპირველესად, სამეცნიერო-ტექნიკური და ეკონომიკური პროგრესის განვითარების ერთობლივ ძალისხმევაში ვლინდება. ეს პროცესი ახალ ჰორიზონტებს იპყრობს, რომელსაც როგორც დადებითი, ისე უარყოფითი მხარეები აქვს.

⁴ აბრალავა ა. ეროვნული ეკონომიკა და გლობალიზაცია. თბ., 2005, გვ.11.

მსოფლიომეურნეობრივი კავშირების გლობალიზაცია მრავალ-დონიანი მოვლენაა. იგი ეხება სანარმოებს (მიკროდონე), რეგიონულ და ეროვნულ ეკონომიკებსა (მაკროდონე) და საერთაშორისო შრომის, სასაქონლო და საფინანსო-სავალუტო ბაზრებს (მეგადონე).

გლობალიზაციის დაჩქარებაზე მოქმედი ფაქტორებია:

- **სანარმო-ტექნიკური** – წარმოების მასშტაბების ზრდა და მისი განხორციელების საერთაშორისო ფორმები, ტრანსპორტისა და კავშირგაბმულობის საშუალებათა განვითარების თვისებრივად ახალი დონე, რაც საქონლის, რესურსებისა და იდეების სწრაფ გავრცელებას უზრუნველყოფს;
- **ეკონომიკური** – კაპიტალის ცენტრალიზაცია და კონცენტრაცია და ახალი ორგანიზაციული ფორმების შემოღება, რომელთა საქმიანობა ეროვნულ საზღვრებს დიდად სცილდება, საგარეო ხასიათს იძენს და ერთიან საბაზრო-ეკონომიკურ სივრცეს ქმნის;
- **ინფორმაციული** – ძირეული ცვლილებები საქმიან ურთიერთობებში, ეკონომიკურ-ფინანსური ინფორმაციების გაცვლაში, რაც სანარმო, სამეცნიერო-ტექნიკური და კომერციული ამოცანების ოპერატიულად გადაწყვეტის შესაძლებლობას იძლევა;
- **ორგანიზაციულ-მმართველობითი** – საინფორმაციო ტექნოლოგიების, მეტწილად ინტერნეტის გავრცელება, რაც სახელმწიფო კონტროლს მნიშვნელოვნად ამცირებს;
- **სამეცნიერო-ტექნიკური** – ეკონომიკურად წარმატებული ქვეყნებიდან სამეცნიერო-ტექნიკური მიღწევების სწრაფი და მცირე დანახარჯებით გადმოტანა და დანერგვა;
- **პოლიტიკური** – ადმინისტრაციული საზღვრების თანდათან გაუქმება, მოქალაქეების, საქონლის, მომსახურებისა და კაპიტალის თავისუფალი გადაადგილება.

გლობალიზაციის არსისა და შედეგების შესახებ მეცნიერთა შეხედულებები განსხვავებულია. თუმცა, ერთი რამ ცხადია: იგი გვთავაზობს მრავალფაქტორული სოციალ-ეკონომიკური მოვლენების გააქტიურებას, ართულებს მათ პროგნოზირებას, შეფასებასა და ნეგატიური შედეგების დაძლევას. იმავდროულად, ეროვნული ეკონომიკების ურთიერთკავშირის ხარისხობრივად აღრმავებს და აძლიერებს კიდევ.

გლობალიზაცია, როგორც ინტერნაციონალიზაციის ახალი ეტაპი. გლობალიზაციის ეპოქაში მსოფლიო ეკონომიკა განვითარების ახალ დონეზე ავიდა, რაც კავშირურთიერთობისა და ურთიერთდამოკიდებულების შემდეგმა მოვლენებმა განაპირობა:

პირველი. მსოფლიო მეურნეობა, როგორც ეროვნულ ეკონომიკათა ურთიერთდაკავშირებული ერთობლიობა, მთლიან ეკონომიკურ სისტემად ჩამოყალიბდა, სადაც ეროვნული ეკონომიკები ერთიანი სამეურნეო ორგანიზმის ქვესისტემები გახდა თავიანთი საწარმოო-გასაღებიანი სტრუქტურებით, გლობალური ფინანსური სისტემებითა და პლანეტარული საინფორმაციო ქსელით.

თუ XX ს-ის შუა პერიოდში ეროვნულ ეკონომიკათა გახსნილობა (ღიაობა), რომელიც განისაზღვრება საგარეო-სავაჭრო ბრუნვის (ექსპორტს+იმპორტი) შეფარდებით მთლიან შიდა პროდუქტთან (მშპ, GDP – Gross Domestic Product), 16% იყო, 2002 წ. – 22, 2006 წ. – 28, 2013 წელს – 31,2% გახდა.⁵ ეს ნიშნავს, რომ მსოფლიოში წარმოებული საქონლის თითქმის ყოველი მესამე უცხოეთში მოიხმარება;

მეორე. მრავალმხრივი საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობები სულ უფრო მეტად განმსაზღვრელ როლს ასრულებდა, მაშინ, როდესაც ქვეყნების ორმხრივი ეკონომიკური ურთიერთობები იძულებული იყო გლობალური ეკონომიკის მოთხოვნებსა და რეალობებს მისადაგებოდა;

მესამე. გლობალიზაცია სახელმწიფოთა მარეგულირებელ ფუნქციებს ასუსტებდა. კერძოდ, მაკროეკონომიკური რეგულირების ისეთი ტრადიციული ბერკეტების გამოყენებას აქვეითებდა, როგორიცაა იმპორტული და ექსპორტული პოლიტიკა და სხვა.

3. გლობალური პრობლემები და მსოფლიო მეურნეობის რესურსული პოტენციალი

გლობალური პრობლემები. თანამედროვე მსოფლიოს მრავალი გლობალური პრობლემა აქვს, რომელთა შორის მნიშვნელოვანია:

- ❖ დემოგრაფიული;
- ❖ რესურსული (საწვდელეულო, ენერგეტიკული, სასურსათო);
- ❖ ეკოლოგიური;
- ❖ განიარაღება;
- ❖ საერთაშორისო ტერორიზმი.

გლობალურ პრობლემებს ასევე მიეკუთვნება ზღვებისა და ზღვის ფსკერის რესურსების გამოყენება, დაბალგანვითარებული ქვეყნების ეკონომიკური ჩამორჩენილობისა და სიღარიბის დაძლევა, ადამიანის უფლებების დაცვა, კომპიუტერული ქსელის განვითარება.

⁵ Перспективы развития мировой экономики. МВФ, Октябрь, 2012. С. 203, 217; ООН. Доклад о мировых инвестициях, 2014. С. 10.

ცალკეული გლობალური პრობლემის როლი და მასშტაბები ხშირად იცვლება. თუ ადრე საყოველთაო შეიარაღება განსხვავებული სოციალურ-ეკონომიკური სისტემის დაპირისპირების გამანეიტრალე-ბელი საშუალება იყო, დღეს ეკოლოგიური სიტუაცია კაცობრიობის მთავარ პრობლემად მიიჩნევა, რომელიც, სამწუხაროდ, გამწვავების მდგრადი ტენდენციით ხასიათდება.

მიუხედავად ამისა, მსოფლიო გლობალურ პრობლემებს შორის მჭიდრო ურთიერთკავშირი არსებობს. კერძოდ, სასოფლო-სამეურნეო წარმოების ზრდასთან შედარებით, მოსახლეობის ზრდის მაღალი ტემ-პი, მრავალ განვითარებად ქვეყანაში მწვავე სასურსათო პრობლემას წარმოშობს, რომლის გადაწყვეტაში აქტიურად ჩართულია განვითა-რებული ქვეყნები და საერთაშორისო ორგანიზაციები.

ცალკეული გლობალური პრობლემის ყოველმხრივ შეფასება და მის მიმართ სახელმწიფოთა და მსოფლიო თანამეგობრობის ეკონო-მიკურ-პოლიტიკური დამოკიდებულება არაერთგვაროვანია. მოცემუ-ლი სასწავლო კურსის გათვალისწინებით, ყველა ხსენებული პრობ-ლემის განხილვა არაა ჩვენი ამოცანა. მხოლოდ ზოგიერთზე, ძირი-თადად უზრადლების გადატანა და მსოფლიო მეურნეობის ფორმი-რებაზე მისი გავლენის შეფასება კი საჭირო და აუცილებელია.

როგორც აღინიშნა, თანამედროვეობის ერთ-ერთ უმწვავეს გლობალურ პრობლემად ეკოლოგიური ვითარება მიიჩნევა, რომელიც ამჟამინდელ და მომავალ თაობებს მრავალ გამოუსწორებელ უარყო-ფით შედეგს უქადის. კერძოდ, XX საუკუნემ კაცობრიობას ძალიან დიდი ზიანი მიაყენა. ამ პერიოდში განადგურდა დამუშავებული სასოფლო-სამეურნეო მიწის ფართობის 1/4 და ტყეების 2/3.

მარტო 2012 წელს გაიჩეხა 817,5 ათასი ჰა ტყე, ნიადაგის ეროზიის გამო დაიკარგა 1,1 მლნ ჰა სავარგულიანი მიწა, ნახშირბადის გამონა-ბოლქვმა შეადგინა 5,3 მლრდ ტონა, გაუდაბნოვდა 19 მლნ ჰა.⁶

2010 წელს სამრეწველო ნარჩენების მოცულობამ 18 მლრდ ტონას გადააჭარბა, რომელიც 30 წლის განმავლობაში 3,5-ჯერ, ხოლო წყლის დაბინძურება 14-ჯერ გაიზარდა. ატმოსფეროში ნახშირორჟანგის დაგ-როვებამ და სხვა ფაქტორმა, მსოფლიო კლიმატი არსებითად შეცვალა (გლობალური დათბობა), რამაც სტიქიური მოვლენების (გვალვა, წყალდიდობა, ქარიშხალი) საოცარი გახშირება გამოიწვია. კერძოდ, 1980–1985 წლებში 132 სტიქიური მოვლენა იყო, 2005–2009 წლებში კი – 357 ანუ 2,7-ჯერ მეტი. მათი უმრავლესობა სამხრეთ აზიის ქვეყნებში

⁶ <http://www.internetworldstats.com/stats.htm>

მოხდა – საშუალოდ 6 მოვლენა წელიწადში.⁷ ამ პროცესმა ადამიანთა ჯანმრთელობასა და სამეურნეო აქტივობაზე უარყოფითად იმოქმედა.

ბოლო 50 წელიწადში სასოფლო-სამეურნეო წარმოება გაორმაგდა, ხოლო დამუშავებული სავარგულები მხოლოდ 10%-ით გადიდდა. ამასთან, გაიზარდა ნიადაგის ეროზია, შემცირდა მოსავლიანობა.

მოსახლეობის რაოდენობის მატება სასურსათო პროდუქციისა და ენერგიის წარმოებისა და მოხმარების ზრდას მოითხოვს. 2030 წლისათვის კვების პროდუქტებისა და ენერგიის წარმოება 50%-ით, ხოლო წმინდა მტკნარი წყლის მოხმარება 30%-ით გაიზრდება.⁸ ეკონომიკური ზრდის კვალობაზე ეკოლოგიური ხარჯებიც გადიდდება.

სერიოზულ შემფოთებას იწვევს კოსმოსის ინტენსიური ათვისებით გამოწვეული ეკოლოგიური პრობლემები: კოსმოსში რაკეტებისა და თანამგზავრების 8000-მდე ფრაგმენტის უფარგისი ნარჩენია დაგროვილი, რომელთა შორის, თითქმის, 500 რადიოაქტიური მუხტის მატარებელია. დედამიწაზე მათი ჩამოვარდნა კატასტროფული იქნება.

უზრუნველყოფილი ადამიანების საშუალო მოხმარების სწრაფი ზრდა გარემომქცველ გარემოზე უპრეცედენტო გავლენას ახდენს. მაგ., დღეს აშშ-ში ავტომობილის მართვის უფლების მქონე ათას ადამიანზე 900 მანქანა მოდის, დასავლეთ ევროპაში – 600, ხოლო ინდოეთში – 10-ზე ნაკლები.⁹

ჩვენი პლანეტის საშუალო ტემპერატურა 0,75 გრადუსით მაღალია, ვიდრე XX ს-ის დასაწყისში იყო. ამასთან, მისი ცვლილების სიჩქარე იზრდება. ამ მოვლენის ძირითადი მიზეზია ადამიანის საქმიანობა – წიაღისეული სათბობის წვა, ტყეების გაჩეხვა, ცემენტის წარმოება, ნახშირჟანგის გამოწვევა. 1870 წელთან შედარებით, ზღვის დონემ 20 სმ-ით მოიმატა და თუ ეს ტემპი 2100 წლამდე შენარჩუნდა, შედეგები დამღუპველი იქნება.¹⁰

გლობალური საშუალო ტემპერატურის მომატება საშუალოვადიან პერსპექტივაში ხელსაყრელია განვითარებული ქვეყნებისათვის, რადგან ატმოსფეროში ნახშირორჟანგის კონცენტრაციის ამაღლების გამო, იზრდება სოფლის მეურნეობის კულტურების მოსავლიანობა, ხოლო თავისუფალი არქტიკული მარშრუტების გამოყენების გამო, მცირდება ტვირთის გადაზიდვის სატრანსპორტო ხარჯები. შედეგიც

⁷ Доклад о человеческом развитии 2011. Устойчивое развитие и равенство возможностей. ПРООН. М., «Весь мир», გვ. 36.

⁸ Пискунова Н.А. Развитие мировой экономики: экологический вектор. Ж., «МЭ и МО», М., 2010, №12, გვ. 28.

⁹ Доклад о человеческом развитии 2011. დასახელებული ნაშრომი. გვ. 27.

¹⁰ იქვე, გვ. 35.

სახეზეა: განვითარებულ ქვეყნებში 1 სულ მოსახლეზე გამონაბოლქვის დონე 6-7-ჯერ უფრო მაღალია, ვიდრე განვითარებად ქვეყნებში.¹¹

ყოველწლიურად მატულობს ელექტრონარჩენების (ძველი ტელევიზორები, ტელეფონები, კომპიუტერები) რაოდენობა. დეგრადირებას განიცდის საზღვაო ეკოსისტემა და სხვა მრავალი.

თუნდაც ეს მცირეოდენი მაგალითები თვალნათლივ მიგვანიშნებს ეკოლოგიური პრობლემის განსაკუთრებულ მასშტაბზე, მის მნიშვნელობაზე ამჟამინდელი და მომავალი ცივილიზაციისათვის. ვითარების გამოსწორება დიდ თანხებს მოითხოვს, რომელიც მხოლოდ ერთობლივი ძალისხმევით მიიღწევა. უკანასკნელი 40 წლის განმავლობაში ბუნების დაცვაზე ყოველწლიურად იხარჯებოდა: 1970 წელს – 40 მილიარდი აშშ დოლარი, 1980 წელს – 75, 1990 წელს – 150, 2005 წელს – 270, ხოლო 2010 წელს – 387 მილიარდი აშშ დოლარი.

დღეისათვის ითვლება, რომ ქვეყანამ საკუთარი ბუნების დაცვაზე მშპ-ის 5% უნდა დახარჯოს, მაგრამ, რეალურად, განვითარებულ ქვეყნებში ეს მაჩვენებელი 1-1,5%-ს არ აღემატება. ამ მხრივ ლიდერობს გერმანია, რომელიც ეროვნული მშპ-ის 1,6%-ს ხარჯავს.¹²

საბაზრო ეკონომიკის პირობებში ეკოლოგიური პრობლემების მომწესრიგებელი საწარმოო და სახელმწიფო გადანაცვტილებები ხშირად შეუთანხმებელია. წმინდა საბაზრო პრინციპები ზოგჯერ მიუღებელია.

ამიტომ ყველა დონეზე საჭიროა პირდაპირი ადმინისტრაციული ღონისძიებების (აკრძალვა, შეზღუდვა, სავალდებულო ექსპერტიზა) და ეკონომიკური მეთოდების (გადასახადები, ჯარიმები) გამოყენების სახელმწიფო და საერთაშორისო რეგულირების გაძლიერება.

განვითარების ახალი პარადიგმა უნდა გახდეს “მწვანე” ეკონომიკა – მსოფლიო ეკოსისტემის შენარჩუნება, ეკონომიკური ზრდის შენარჩუნება და, იმავედროულად, სიღარიბის მასშტაბების შემცირება.¹³

გლობალურ პრობლემათა შორის საყურადღებოა განიარაღების პრობლემა, მასობრივი განადგურების იარაღის გაუერცვლებლობა და ბირთვული ომის თავიდან აცილება. საყოველთაოდ ცნობილია, რომ ამ სფეროში კოლოსალური თანხები იხარჯება, რომელთა სასიკეთო მოხმარებით კაცობრიობის კეთილდღეობა დიდად ამაღლდება.

¹¹ Обзор мирового экономического и социального положения. ООН, 2009. გვ. 7.

¹² Рыбалькин Н. В. Международные экономические отношения. М., 2006, გვ. 17.

¹³ ООН. Экономический и социальный совет. Обзор мирового экономического и социального положения, 2011 г. Великая «зеленая» техническая революция. გვ. 2.

ახალი ეკოლოგიური ვექტორი

XXI ს-ის პირველი ათწლეულის ბოლოს დაწყებულმა საფინანსო-ეკონომიკურმა კრიზისმა ეკოლოგიურად ორიენტირებული ზრდის მოდელის რეალიზაცია დააჩქარა. იგი გულისხმობს რესურსტევადი წარმოებიდან ეკოლოგიურად სუფთა ტექნოლოგიებზე გადასვლას. ამ მიზნით განვითარებულმა ქვეყნებმა შესაბამისი გადაწყვეტილებები მიიღეს, კერძოდ:

- ეროვნული ენერგოსისტემის მოდერნიზაციით, აშშ 2020 წელს, 2005 წელთან შედარებით, ნახშირბადის გამონაბოლქვს 17%-ით, ხოლო 2050 წლისათვის 83%-ით შემცირებს;

- ევროკავშირში გაამკაცრეს ეკოლოგიური პოლიტიკა. 2008 წელს ბრიუსელის სამიტზე გადანყვითეს 20%-ით გაადიდონ ეკონომიკის ენერგოეფექტიანობა, 20%-ით გაზარდონ ენერგიის გამოყენება ქარისა და პელიოენერგიის განახლებადი წყაროებიდან და 20%-ით შემცირონ ნახშირბადის გამონაბოლქვის მოცულობა (მიზანი: „20–20–20“). ამიტომ ევროკავშირის თითქმის ყველა მოწინავე ქვეყანამ გააქტიურა ეკოლოგიური პოლიტიკა, დაამუშავა “მწვანე ღონისძიებების” ახალი პაკეტი ენერგეტიკის, საზოგადოებრივი ტრანსპორტისა და ინფრასტრუქტურის სფეროებში. მაგ., შვედეთი 2020 წლისათვის ენერგიის წყაროდ არ გამოიყენებს ნავთობს, ნიდერლანდმა შექმნა „სისტემური ინოვაციების“ კონცეფცია, რომელიც ეკოლოგიური პრობლემების გადასაწყვეტად კომპლექსურად ითვალისწინებს ფუნდამენტურ ღონისძიებებს წარმოების ტექნოლოგიასა და სხვა სფეროებში;

- დიდი ხანია იაპონია აქტიურ ეკოლოგიურ პოლიტიკას ახორციელებს. მან ყველაზე ადრე მიიღო ენერგიის მოხმარების შემცირების კანონები;

- ჩინეთში ეკოლოგიური სიტუაციის გასაუმჯობესებლად და ენერგიის მოხმარების შესამცირებლად რიგი პროგრამები დაამუშავეს. კერძოდ, 2020 წლისათვის დაგეგმეს განახლებადი წყაროებიდან ენერგიის 15%-ის მიღება (დღეს შეადგენს 9%-ს) და ეკონომიკის ნახშირბადტევადობის (ნახშირბადის გამონაბოლქვი მშპ-ის ერთ ერთეულზე) 40–45%-ით შემცირება.¹⁴

XXI ს-ის დასაწყისში მსოფლიოში არმიის საერთო რაოდენობა თითქმის 40 მილიონს კაცს აღწევდა, ხოლო სამხედრო პოტენციალის გასაძლიერებლად მცენიერ-მუშაკთა 1/4 მუშაობდა.

ამ საკითხთან დაკავშირებით არის კიდევ სხვა გარემოებაც, რომელიც თანამედროვე მსოფლიო ეკონომიკის კონტექსტში მის განხილვას განაპირობებს. ორი ათეული წელია ამ სფეროში მნიშვნელოვანი ცვლილებები მოხდა, კერძოდ, ორი ურთიერთდაპირისპირებული სისტემა მოიშალა, რომელიც გამაღებელი შეიარაღების

¹⁴ Пискунова Н.А. Развитие мировой экономики: экологический вектор. Ж.,

«МЭ и МО», М., 2010, №12, გვ. 28-31.

საფუძველს ქმნიდა. თითქოს მილიტარიზაციისა და სამხედრო ხარჯების გადიდების მთავარი მიზეზი აღმოიფხვრა.

სინამდვილეში ამ პრობლემის განვითარების ახალი ფაქტორები წარმოიშვა. უპირველესად ესაა მთელ მსოფლიოში და მის რეგიონებში პოლიტიკურ-ეკონომიკური არასტაბილურობის გაძლიერება. გაჩნდა ახალი და გაღვივდა ძველი რეგიონული და ლოკალური კონფლიქტები, რომლებიც სამხედრო ჩარევის პროვოცირებას იწვევს.

მეორე მხრივ, მოცემული პრობლემა სერიოზული გართულებებით ღრმავდება. იგი ეხება არა მარტო საწარმოო, არამედ სოციალურ სფეროსაც (უმუშევრობის გადიდება, კადრების კვალიფიკაციის შეცვლა, შრომითი რესურსების გადაადგილება).

ეკონომიკური არასტაბილურობის პირობებში ასეთი ხარჯების განევა დამატებით ეკონომიკურ, სოციალურ, სამართლებრივ და პოლიტიკურ პრობლემებს წარმოშობს.

2011 წელს მსოფლიოში შეიარაღებაზე დაიხარჯა 1,7 ტრილიონი აშშ დოლარი ანუ ყოველდღიურად 2-ჯერ მეტი, ვიდრე გაერო ხარჯავს მშვიდობის გლობალური მისიისათვის, ადამიანის უფლებების დაცვისა და განვითარებისათვის. ამ ვითარებას გაეროს გენერალურმა მდივანმა ამორალური უწოდა.¹⁵

შეიარაღებაზე განსაკუთრებით დიდია აშშ-ის, ჩინეთის, რუსეთის, დიდი ბრიტანეთის, იაპონიისა და საუდის არაბეთის ხარჯები. საყურადღებოა ერთი მომენტი: სხვადასხვა ქვეყანა თავდაცვის ხარჯებს განსხვავებულად აღრიცხავს, მაგ., საფრანგეთი თავდაცვით ხარჯებში ითვალისწინებს ჟანდარმერიის შენახვასა და მათ საპენსიო უზრუნველყოფას, აშშ – სამეცნიერო-კვლევით ხარჯებს (მაგ., NASA), დიდი ბრიტანეთი – პოლიციის ხარჯებს და ა.შ.

640 მილიონი რეგისტრირებული ცეცხლსასროლი იარაღიდან 2/3 სამოქალაქო მოსახლეობის ხელშია. ცეცხლსასროლი და მსუბუქი შეიარაღების ლეგალური ვაჭრობის მოცულობა ყოველწლიურად 4 მილიარდ აშშ დოლარს აჭარბებს. არაკანონიერი ვაჭრობა 1 მილიარდი აშშ დოლარით ფასდება.¹⁶

მიწიძვრებს, წყალდიდობებს, გვალვებს, ქარიშხლებსა და სხვა სტიქიურ მოვლენებს მოსახლეობის გარემოსა და ეკონომიკისათვის დამანგრეველი შედეგები მოაქვს. სტიქიური უბედურების გამო, ყოველწლიურად, თითქმის 226 მილიონი ადამიანი ზარალდება. 2000–2010 წლებში სტიქიური უბედურების შედეგად ეკონომიკურმა ზარალმა

¹⁵ <http://zn.ua>

¹⁶ <http://www.un.org/ru/peace/disarmament/index.shtml>

ტრილიონი აშშ დოლარი შეადგინა. 1980–2010 წლებში, გვალვამ და მასთან დაკავშირებულმა შიმშილმა, თითქმის 558 ათასი ადამიანი იმსხვერპლა, დაზარალდა 1,6 მილიარდზე მეტი.¹⁷

უსაფრთხოება ერთ-ერთი გლობალური პრობლემაა. პლანეტის მოსახლეობის მეოთხედი, თითქმის 1,5 მილიარდი არასტაბილურ, კონფლიქტურ რაიონში ცხოვრობს. მასშტაბურია მრავალი ახალი მუქარა – ორგანიზებული დამნაშავეობა, ძალადობა, კოტრაბანდა, სოციალური მღელვარება, გლობალური ეკონომიკური კრიზისი, ტერორიზმი... კონფლიქტები და ძალადობა XXI ს-ში ეს განვითარების პრობლემაა, რომელიც არ შეიძლება XX ს-ის მოდელებით გადაიჭრას.¹⁸

საერთაშორისო ტერორიზმის ყოველი 1 შემთხვევა ამ ქვეყანაში, წელნადში ეკონომიკური ზრდის ტემპს 0,4%-ული პუნქტით ამცირებს. გარდა ამისა, ერთ რეგიონში მომხდარი ტერორისტული აქტი გავლენას ახდენს მსოფლიო ბაზარზეც. მაგ., ლიბიის ცნობილმა მოვლენებმა ნავთობის მსოფლიო ფასი 15%-ით გაზარდა. ამ მიმართულებით პრევენციული ღონისძიებები საკმაოდ ძვირია. მაგ., აფრიკის რქისა (სომალი) და ინდოეთის ოკეანეში საზღვაო ოპერაციებზე ყოველწლიურად 1,3 მილიარდი აშშ დოლარი იხარჯება. იმ ქვეყნებში, სადაც ძალადობის სერიოზული გამოვლენაა, სხვებთან შედარებით, სიღარიბის დონე 21%-ით მაღალია.¹⁹

მსოფლიო გლობალურ პრობლემათა შორის ერთ-ერთია სიღარიბისა და ჩამორჩენილობის დაძლევა. „მესამე სამყაროს“ უმრავლეს ქვეყანაში ცხოვრების დონე არ უმჯობესდება, ხოლო ზოგიერთში მცირდება კიდეც. განვითარებადი ქვეყნების მოსახლეობის 1/4-ის დღიური შემოსავალი 1,25 აშშ დოლარზე ნაკლებია, მილიარდამდე ადამიანი შიმშილობს და სასმელი წყლის პრობლემას განიცდის.²⁰ ჩინეთის მოსახლეობის 24%, ხოლო ინდოეთის – 15% ჯურღმულებში ცხოვრობს. მსოფლიო მოსახლეობის მეხუთედს ანუ 1,5 მილიარდს ელექტროენერგიის უკმარისობა აქვს, ხოლო 2,6 მილიარდი საკვებს ხის, ჩალის ან ნაკელის წვით ამზადებს.²¹

მიუხედავად იმისა, რომ სურსათით უზრუნველყოფისა და სიღარიბის დაძლევის განსაკუთრებული ყურადღება ექცევა (გაერომ 16

¹⁷ <http://www.un.org/ru/sustainablefuture/disasters.shtml>

¹⁸ Доклад о мировом развитии 2011. Обзор. Конфликты, безопасность и развитие. Всемирный банк. Вашингтон. გვ. 2.

¹⁹ იქვე, გვ. 5.

²⁰ Доклад о мировом развитии 2010. Обзор. Развитие и изменение климата. Всемирный банк. გვ. viii.

²¹ Доклад о человеческом развитии 2011. დასახ. ნაშრომი. გვ. გვ. 15, 59, 68.

ოქტომბერი სურსათის მსოფლიო დღედ, ხოლო 17 ოქტომბერი – სიღარიბის ლიკვიდაციის საერთაშორისო დღედ გამოაცხადა), არსებული მდგომარეობა ძალიან შემაშფოთებელია.

როგორც ცნობილია, სიღარიბე მეტად რთული ფენომენია. იგი მოქმედებს ეკონომიკაზე, სოციალურ ურთიერთობებზე, კულტურაზე, ადამიანის ცხოვრების ისეთ საბაზო მახასიათებლებზე, როგორიცაა ფსიქიკა, ჯანმრთელობა და განათლება.

„ოქროსა“ და „მშვიერ“ მილიარდებს შორის არსებული უფსკრული უძველესი დროიდან არსებობს, რადგან მათ განსხვავებული მენტალობა და ღირებულებები, ცხოვრებისა და მსოფლმხედველობის კონტრასტული პირობები და მისწრაფებები აქვთ. მაგრამ გლობალიზაციის ეპოქაში კაცობრიობის სოციალურ-ეკონომიკური პოლარიზაცია უკიდურესად გაძლიერდა. XXI ს-ის დასაწყისში განვითარებულ ქვეყნებში მსოფლიო მოსახლეობის თითქმის 14% ცხოვრობდა და მშპ-ის 60%-ს ქმნიდა.²²

მსოფლიოში მძინვარე სიღარიბის მიზეზია არა მარტო ადამიანთა სიზარმაცე, შრომისადმი სიძულვილი, რაც საკმაოდ გავრცელებულია თვით შრომის სიმძიმის, არაშემოქმედებითი, არასაინტერესო ხასიათის გამო, არამედ დაბალი ეკონომიკური განვითარება, დოვლათის არასამართლიანი განაწილება ქვეყნებსა და საზოგადოების წევრებს შორის.

აღნიშნულის საილუსტრაციოდ რამდენიმე ფაქტი მოვიხმოთ: მოსახლეობის 1% მსოფლიო აქტივების (ქონება, ფული, ფასიანი ქაღალდები) 40%-ს ფლობს; მდიდართა 10%-ის ხელშია აქტივების 85%; მსოფლიო მოსახლეობის თითქმის ნახევარს დღეში 2,5 აშშ დოლარის შემოსავალი აქვს, ხოლო მოსახლეობის 80% დღეში 10 აშშ დოლარზე ნაკლები შემოსავლით ცხოვრობს; სასკოლო ასაკის 113 მილიონი ბავშვი არ დადის სკოლაში, 130 მილიონი ადამიანი წერა-კითხვის უცოდინარია და ა.შ. სიმდიდრის განაწილების უთანაბრობა ღრმავდება. თუ 1820 წელს უმდიდრეს და უღარიბეს მოსახლეობას შორის განსხვავება შემოსავლების მხრივ იყო 1:3, ახლა შეადგენს – 1:72.²³

საყოველთაო შემფოთება, რომელსაც სიღარიბე წარმოშობს, აიხსნება არა მარტო იმით, რომ მსოფლიო განვითარებას აფერხებს, არამედ ისეთ საშიშ მოვლენებს იწვევს, როგორიცაა არალეგალური მიგრაცია, ტერორიზმი, ტრანსნაციონალური დამნაშავეობა, ანტისანიტარია, ეპიდემიის გავრცელება და სხვა.

²² Иванов Н.П. и др. Глобализация и бедность. Ж. «МЭиМО», М., 2010, №9, გვ. 29.

²³ მალაშხია გ. გლობალური გამოწვევები და ცხოვრების მოდერნიზაცია. ჟურნალი „ბიზნეს-ინჟინერინგი“, თბ., 2012, №1, გვ.124.

ასეთ ვითარებაში შემამფოთებელია ფაო-ს²⁴ ინფორმაცია იმის შესახებ, რომ ყოველწლიურად მსოფლიოში წარმოებული სურსათის 30%, რაც ღირებულებაში ტრილიონი აშშ დოლარის ეკვივალენტია, ფუჭდება და იყრება. ამ სურსათის თუნდაც 1/4-ის გამოყენება 880 მილიონ მშვიერ ადამიანს დააპურებდა. საკვები პროდუქტების გაფუჭება ყველაზე მაღალია ევროპასა და ჩრდილოეთ ამერიკაში – 1 ადამიანზე საშუალოდ 95–115 კგ წელიწადში.²⁵

სიღარიბის პრობლემა დემოგრაფიული პროცესების განვითარების შესაბამისად უფრო ღრმავდება. ყოველწლიურად მსოფლიო მოსახლეობა 95-100 მილიონით მატულობს. ამასთან, 80-85 მილიონი განვითარებად ქვეყნებში იზადება. მოსახლეობის მატების ასეთი ტემპი კაცობრიობას არ ახსოვს. მხედველობაშია მისაღები ისიც, რომ დედამიწის დღევანდელი მოსახლეობის 25% განვითარებულ ქვეყნებში ცხოვრობს და მსოფლიო რესურსების 80%-ს მოიხმარს.

მიუხედავად იმისა, რომ 2030 წლამდე განვითარებულ ქვეყნებში მოსახლეობის ზრდის ტემპები შენელებულია, სიღარიბის მკვეთრ შემცირებას მაინც არ უნდა ველოდოთ. უახლოეს 20 წელიწადში მსოფლიო მოსახლეობა 1,5 მილიარდით მოიმატებს, რომლის 90-95% განვითარებად ქვეყნებში მოხდება. ამასთან, 320 მილიონით გაიზრდება აფრიკის მოსახლეობა საჰარის სამხრეთით, სადაც სიღარიბე საუკუნეების განმავლობაში ტრადიციული სენია.²⁶

დღევანდელი მსოფლიოს ღარიბი მოსახლეობის 3/4 სოფლად ცხოვრობს. ურბანიზაციის პროცესი ძირეულად ცვლის სიღარიბის ხასიათსა და გავრცელების სფეროს. 1950 წელს ქალაქის მოსახლეობა პლანეტის მოსახლეობის მესამედი იყო, 2000 წელს – ნახევარი, ხოლო პროგნოზის თანახმად, XXI საუკუნის შუა პერიოდისათვის – 2/3-ს მიაღწევს. 2008 წელს ქალაქის მოსახლეობის 30%, ანუ მილიარდი ადამიანი ჯურღმულებში ცხოვრობდა.²⁷

მოცემული საკითხის კვლევამ ორი მიდგომა წარმოშვა. პირველი შეხედულება, გარკვეული ხარისხით, დაკავშირებულია ინგლისელი ეკონომისტის, ტომას რობერტ მალთუსის (XVIII ს.) კაცთმოძულე თეორიასთან, რომელიც მიიჩნევდა, რომ მოსახლეობის მატება (იზრდება გეომეტრიული პროგრესიით) წინ უსწრებს საარსებო საშუალებების მატებას (იზრდება არითმეტიკული პროგრესიით) და ამიტომაც სიღარიბე გარდაუვალია.

²⁴ სურსათისა და სოფლის მეურნეობის საერთაშორისო ორგანიზაცია.

²⁵ <http://www.un.org/russian/news/story.asp?NewsID=18949#.UQYOaB26dtk>

²⁶ Иванов Н.П. и др. Глобализация и бедность. Ж. «МЭиМО», М., 2010, №9, გვ. 30.

²⁷ იქვე, გვ. 30.

ეკონომიკაზე ხალხთმოსახლეობის როლის შეფასების მეორე, თანამედროვე მიდგომა კომპლექსურია და ამ პრობლემის როგორც დადებით, ისე უარყოფით მხარეს ავლენს. მაგრამ, ყველა შემთხვევაში, ეკონომიკაზე მოსახლეობის ზრდის გავლენის იგნორირება (უარყოფა) დაუშვებელია.

შემდეგი გლობალური პრობლემა, ჯერჯერობით, ძირითად პრობლემას არ მიეკუთვნება, მაგრამ მას კაცობრიობისათვის განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს. საუბარია ინფორმაციის საყოველთაო სისტემაზე, რომელიც მსოფლიო ცივილიზაციის განვითარების მნიშვნელოვანი ეტაპია. გლობალური საინფორმაციო ქსელი საქმიანობის ყველა სფეროში რეგულაციურ ცვლილებებს იწვევს, ძალიან აჩქარებს და სახეს უცვლის მრავალ პროცესსა და ოპერაციას, რეალურად ცვლის ურთიერთობის ტრადიციულ ფორმებსა და მეთოდებს. აქაც აუცილებელია საყოველთაო ურთიერთკავშირი და ერთობლიობა, რადგან ასეთი გრანდიოზული სისტემის შექმნა კოლოსალურ ხარჯებს მოითხოვს, რომელიც რამდენიმე ქვეყნის ძალისხმევით ვერ გადანყდება. საყოველთაო საინფორმაციო სისტემის განსაკუთრებული როლი, მისი ადგილი მსოფლიო თანამეგობრობის განვითარებაში, შეიძლება ინტერნეტის მაგალითით შეფასდეს.

ბუნებრივ-ენერგეტიკული პოტენციალი. მსოფლიო მეურნეობის ბუნებრივ-რესურსული პოტენციალი მრავალფეროვანია. იგი მოიცავს მინერალურ (სასარგებლო წიაღისეული), მიწის, წყლის, ტყის, ბიოლოგიურ, კლიმატურ და რეკრეაციულ რესურსებს.

ბუნებრივი რესურსები ეკონომიკის განვითარების აუცილებელი პირობაა. მნიშვნელოვანია ისიც, რომ მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის მიღწევებმა მისი გავლენა საგრძნობლად შეასუსტა. აღნიშნულის მაგალითია იაპონიის, სამხრეთ კორეას, სინგაპურისა და სხვათა სწრაფი განვითარება, რომლებიც თითქმის არ ფლობენ წიაღისეულ რესურსებს. თუმცა, სხვა თანაბარ პირობებში, მდიდარი და მრავალფეროვანი ბუნებრივი რესურსები მათ მესაკუთრე ქვეყნებს დამატებით უპირატესობას აძლევს.

ბუნებრივ-რესურსული პოტენციალიდან ძალიან მნიშვნელოვანია ენერგეტიკული რესურსები, ძირითადად, ნავთობი და ბუნებრივი აირი.

მოძიებული ნავთობის მსოფლიო მარაგი, დაახლოებით შეადგენს 140 მილიარდ ტონას, აქედან საუდის არაბეთი ფლობს 22%-ს, ირანი – 11,2, ერაყი – 9,7, ქუვეითი – 8,3, არაბთა გაერთიანებული საამიროები – 8,2, რუსეთი – 6,5, ვენესუელა – 6,5, ყაზახეთი – 3,3, ნიგერია – 3,0,

აშშ – 2,5, ჩინეთი – 1,4, კანადა – 1,4%-ს. ნავთობის მსოფლიო მარაგის 75% “ოპეკის” (ნავთობ-მომპოვებელი ქვეყნები) ქვეყნებზე მოდის.²⁸

ბუნებრივი აირის მსოფლიო მარაგი 173 ტრილიონი მ³-ია. აქედან, რუსეთი ფლობს 27,5%-ს, ირანი – 15,9, კატარი – 14,9, საუდის არაბეთი – 3,9, არაბთა გაერთიანებული საამიროები – 3,5, აშშ – 3,1, ნიგერია – 3,0, ალჟირი – 2,6, ვენესუელა – 2,5, ერაყი – 1,8%-ს.

რეგიონების მიხედვით ბუნებრივი აირის მოპოვებაში ლიდერობს ჩრდილოეთ ამერიკა 26,9%, რუსეთი – 22,5 და აზია-წყნარი ოკეანის რეგიონი – 17,5%. შემდეგ მოდის ევროპა – 12,9%, ახლო აღმოსავლეთი – 9,9, აფრიკა – 5,5 და სამხრეთ ამერიკა – 4,7%.

ყველა სახეობის მსოფლიო ბუნებრივი რესურსი 90,2 ტრილიონ აშშ დოლარად ფასდება, მათ შორის „ოპეკის“ ქვეყნებზე მოდის 35, რუსეთზე – 24, ხოლო დიდი „შვიდეულისა“ და ევროკავშირის ქვეყნებზე 9,9 ტრილიონი დოლარის რესურსები.

სახეზეა მსოფლიო ბუნებრივ-ენერგეტიკული რესურსების ძალზე არათანაბრი განაწილება, რაც სახელმწიფოთა შორის ეკონომიკურ ურთიერთობაზე მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს.

განვითარების ძირითადი ტენდენციები. მსოფლიო მეურნეობის გლობალიზაცია მეტად რთული და წინააღმდეგობრივი პროცესია, დამახასიათებელი რიგი ტენდენციებით:

1. **ძლიერდება ფართომასშტაბიანი ინტერნაციონალიზაცია.** აქტიურად მყარდება სხვადასხვა ქვეყნის ფირმათა შორის მჭიდრო სამეურნეო კავშირები, ღრმავდება წარმოების სპეციალიზაცია, ტარდება ერთობლივი სამეცნიერო კვლევები, მუშავდება ფორსაით-პროექტები,²⁹ უცხოეთში მრავლად იხსნება ფილიალები, შვილობილი და ზიარი საწარმოები. ეს პროცესი ვლინდება სამართლებრივ სფეროშიც, რაც როგორც საჯარო, ისე კერძო შეთანხმებაში აისახება, მაგ., წარმოების კოოპერირებაში, ერთობლივი საწარმოების შექმნაში;

2. **საერთაშორისო ასპარეზზე მძლავრ ოპერატორებად ტრანსნაციონალური კომპანიები (ტნკ) ყალიბდება,** რაც მსოფლიო ეკონომიკის ტრანსნაციონალიზაციას უფრო აძლიერებს, ფაქტობრივად სახელმწიფოთა შორის ეკონომიკურ საზღვრებს შლის, საზღვარგარეთ ეკონომიკურ საქმიანობას ააქტიურებს ანუ რეალურად, ე.წ. „**მეორე ეკონომიკას**“ წარმოშობს;

²⁸ Международное сравнительное исследование. Ernst&Young. М., 2011. გვ. 8.

²⁹ ინგლ. foresight – მომავლის ხედვა. არსებობს საპირისპირო, უუფფორსაითი ანუ ჰინდსაითი (ინგლ. hindsight) – რეტროსპექტული (წარსულის) ხედვა.

3. აქტიურდება სახელმწიფოთა ეკონომიკური ინტეგრაცია, რასაც შრომის საერთაშორისო დანაწილება და ეროვნულ ეკონომიკათა შორის მყარი კავშირები განაპირობებს. ფაქტობრივად საუბარია სახელმწიფოთა ეკონომიკური საზღვრების დაჩქარებულ, კოორდინირებულ გაუქმებაზე და, შესაბამისად, სახელმწიფოთა ეკონომიკური სუვერენიტეტის³⁰ შემცირებაზე;

4. მასობრივად ფორმირდება საგარეო ბაზარზე ორიენტირებული ღია ეკონომიკა. იდეოლოგიურად ეს პროცესი „ღია კარების პოლიტიკით“ აიხსნება, ორგანიზაციულ-სამართლებრივად კი, სახელმწიფოთა ეკონომიკური ფუნქციების სახეცვლილებას ნიშნავს, კერძოდ, ეკონომიკაზე ზემოქმედების ახალი მეთოდების გაძლიერებას, ექსპორტის სტიმულირებას, სასურველი საინვესტიციო კლიმატის შექმნას, საგარეო ვაჭრობის მონოპოლიაზე უარის თქმას და ა.შ.

სახეზეა ეროვნული ეკონომიკების თანდათანობითი კონვერგენცია (დაახლოება). სახელმწიფოთა ეკონომიკურ პოლიტიკაში საგარეო-ეკონომიკური კავშირების პროტექციონისტული და ლიბერალური მიდგომები მონაცვლეობს, მეტად კი, მეორე სჭარბობს, რადგან გლობალური ეკონომიკური სივრცის მოსამზადებელ ბაზისად მიიჩნევა;

5. გლობალურია სტრატეგიული სანედლეულო რესურსების მოხმარება, რაც პლანეტის რესურსულ პოტენციალზე ზენოლას აძლიერებს და რესურსგამოყენებას კიდევ უფრო ამწვავებს, სამეურნეო საქმიანობის, მეტწილად, კონკურენციის რეგულირების ადმინისტრაციული მეთოდების ინტერნაციონალიზაციას იწვევს;

6. სწრაფად ვითარდება ინფრასტრუქტურის დარგები (სატრანსპორტო და საბანკო ქსელი, კავშირგაბმულობა, ინფორმაციულ-კომუნიკაციური ტექნოლოგიები), რაც ეკონომიკურ ურთიერთობათა ტრანსსასაზღვრო შესაძლებლობებს მრავალჯერ ადიდებს;

7. არსებითად იცვლება თვით საზოგადოების ნიშან-თვისებები. იგი თვისებრივად ახალ, პოსტინდუსტრიულ ფაზაში გადადის.

4. ეროვნულ ეკონომიკათა განვითარების სტრატეგიული მოდელები

განვითარებადი ქვეყნების ეკონომიკური მოდელები.
უმრავლეს განვითარებულ ქვეყანაში, ძირითადად, საბაზრო ეკონომიკის სამი სახის სტრატეგიული მოდელია გავრცელებული (იხ. ცხრილი

³⁰ ფრანგ. souverainete – სახელმწიფო ხელისუფლების (საკანონმდებლო, აღმასრულებელი, სასამართლო) უზენაესობა ქვეყანაში და საზღვარგარეთ.

1.2). სახელდობრ: **ლიბერალური, სოციალურად ორიენტირებული და სოციალ-დემოკრატიული.**

ცხრილი 1.2. განვითარებული ეკონომიკის მქონე ქვეყნების ეკონომიკური მოდელები

მოდელი	დამახასიათებელი თავისებურებები
ყველასათვის ნიშანდობლივი	➤ საკუთრებითი ურთიერთობები. ➤ მენარმეობის ფორმები და ტრადიციები. ➤ ეკონომიკის რეგულირების მექანიზმები. ➤ სხვადასხვა ჯგუფის ხალხთა ინტერესების შეთანხმების მექანიზმები. ➤ სოციალური სტაბილურობის უზრუნველყოფა.
ამერიკული	• მენარმეობის ინდივიდუალიზმი. • სახელმწიფო ბიზნესინტერესების აქტიური, ხოლო მოსახლეობის სოციალური ინტერესების მცირე ხარისხით დამცველი. • სახელმწიფო ეკონომიკის რეგულირების ტენდენციების გამგრძელებელი, კერძოდ, ახალი პრიორიტეტების განმსაზღვრელი (ეკონომიკის ზრდის სტაბილიზაცია, შრომის ნაყოფიერების ამაღლება, განათლების სისტემის სრულყოფა და სხვა). • სახელმწიფო ოჯახური ტრადიციების მხარდამჭერი.
იაპონური	• ეკონომიკაში მნიშვნელოვანი ფასეულობები: ტრადიციები, ადამ-წესები და ეკონომიკური პროცესის მონაწილეთა ვალდებულებები. • სამუდამო დაქირავების სისტემის გამო, სამუშაო ძალის ნაკლებად მოქნილი ბაზარი. • სახელმწიფო ეროვნული ფირმების აგრესიული საგარეო სავაჭრო პოლიტიკის აქტიური მხარდამჭერი. • სახელმწიფოსა და ბიზნესის აქტიური მცდელობა მოსახლეობის სხვადასხვა ჯგუფის ხალხთა შემოსავლების დონეთა დაახლოებისათვის. • მეცნიერულ-ტექნიკური პოლიტიკის ორიენტაცია რესურსდამზოგი ტექნოლოგიების დამუშავებასა და დანეგვაზე.
ზოგად-ევროპული	• სამი მხარის (სახელმწიფო, ბიზნესი, პროფკავშირი) მონაწილეობით კონსენსუსის (თანხმობის) საფუძველზე სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების პრობლემების გაჭიანურებული გადაწყვეტა. • საბაზრო ფასეულობები – სამართლიანი სახელმწიფო და სოციალური საბაზრო მეურნეობა.
გერმანული	• სოციალური სამართლიანობის პრინციპის დაცვა, ეფექტიანი კონკურენციისა და შრომის სოციალური დაცვის ურთიერთშერწყმა.

ფრანგული	• სახელმწიფოს ძლიერი პოზიცია ეკონომიკაში და ბიზნესის რეგლამენტაცია.
შვედური	• სახელმწიფო – მოსახლეობის სოციალური პოლიტიკის აქტიური მხარდამჭერი, რაც უმეტესად ქვეყნის ბიუჯეტიდან ხორციელდება.
იტალიური	• ოჯახური საკუთრების ძლიერი გავლენა. • საწარმოო პროცესებში სახელმწიფოს მონაწილეობა. • ექსპორტზე ეკონომიკის დარგების მკაფიოდ გამოხატული სპეციალიზაცია.

ლიბერალურ მოდელში სჭარბობს კერძო საკუთრება. ბაზრის სუბიექტები კანონმდებლობით მაქსიმალურად უზრუნველყოფილია, ხოლო მაკროეკონომიკური პოლიტიკის შედეგად, სახელმწიფო რეგულირების სფეროები, უმთავრესად, – შეზღუდული.

ამ მოდელის კლასიკური ნიმუშია აშშ-ის ეკონომიკა.

მეორე ანუ „მერეულ“ მოდელში მნიშვნელოვანია სახელმწიფო საკუთრების წილი. ქვეყნის მაკროეკონომიკური რეგულირება ხორციელდება ფულად-საკრედიტო და საგადასახადო-საბიუჯეტო პოლიტიკით, საინვესტიციო საქმიანობითა და დასაქმების უზრუნველყოფით, მცირე და საშუალო ბიზნესის კონკურენტული გარემოს შექმნით.

საყურადღებოა სახელმწიფოს როლი მოსახლეობის სოციალურ მხარდაჭერაში.

ამ მოდელით სარგებლობს გერმანიის ეკონომიკა.

მესამე მოდელი, გარკვეულწილად, მეორე მოდელის მსგავსია იმ განსხვავებით, რომ მასში სოციალური სფეროსა და დემოკრატიული ინსტიტუტებისადმი აყურადღება უფრო გაძლიერებული.

ამ მოდელით ხელმძღვანელობს სკანდინავიის ქვეყნები.

ხშირად, კონკრეტული ქვეყანა სხვადასხვა მოდელის თვისებებს ერთობლივად ამჟღავნებს.

სპეციფიკური ნიშნებით გამოირჩევა იაპონური ეკონომიკური მოდელი. მისთვის დამახასიათებელია საზოგადოების სოციალური ორიენტაცია (ურთიერთობის ჰარმონიზაცია საზოგადოებაში, მის ყველა დონეზე და ყველა სოციალურ სფეროში), ასევე ძირძველ ტრადიციათა საფუძველზე აგებული ცხოვრების წესი. ამ მორალური ღირებულებების ბაზაზე იაპონელებმა შექმნეს შრომითი საქმიანობის თავისებური, მეტად მტკიცე მოტივაცია, რაც მნიშვნელოვან როლს ასრულებს ქვეყნის სოციალურ-ეკონომიკურ ცხოვრებაში.

განვითარებადი ქვეყნების ეკონომიკური მოდელები. განვითარებადი ქვეყნებისათვის დამახასიათებელია ეკონომიკის განვი-

თარების ორი სტრატეგიული მოდელი. სახელდობრ: **ექსპორტზე ორიენტირებული (გათვალისწინებული) და იმპორტზემცველი.**

პირველი მოდელის კლასიკური ნიმუშია სამხრეთ კორეა, მეორის – ლათინური ამერიკის ქვეყნები.

მსოფლიო გამოცდილებით, მეორე ეკონომიკური მოდელი ანუ იმპორტზემცველი წარმოების განვითარება, შედარებით ნაკლებეფექტურია. იგი ჩამორჩენილობის კონსერვაციას (განვითარების შეჩერებას) იწვევს. თუმცა, მისი მთლიანად უგულვებელყოფაც არ შეიძლება, რადგან, უცხოური მოწინავე ტექნოლოგიების გარეშე, ეროვნული ეკონომიკის განვითარება, პრაქტიკულად, შეუძლებელია.

აქტიური საერთაშორისო თანამშრომლობის პირობებში, პირველი ეკონომიკური მოდელით ფუნქციონირებადი ქვეყანა ცდილობს ექსპორტის სასაქონლო სტრუქტურის იმგვარ სპეციალიზაციას, რომ, თუ თავდაპირველად წარმოების მოცულობაში სჭარბობს მასალებისა და ნედლეულის პროცენტული წილი, თანდათანობით, იგი შრომატევადი პროდუქციით (მაგ., სამშენებლო მასალები, საფეიქრო საქონელი), შემდეგ კაპიტალტევადით (მაგ., მანქანა-დანადგარები), ხოლო დასასრულ ტექნოტევადი პროდუქციით (მაგ., ნაკადური ხაზები, ტურბინები, ავტომობილები) შეცვალოს, ე.ი. ფაქტობრივად, საექსპორტო სპეციალიზაციისა და უცხოური ინვესტიციების მიზიდვით, „დრო იყიდოს“ ანუ განვითარებული ქვეყნების გამოცდილებათა გამოყენებით ეკონომიკური ჩამორჩენილობა მოკლე დროში დაძლიოს.

5. მსოფლიო ეკონომიკის უახლესი ტრანსფორმაციები

თანამედროვე მსოფლიოში, როგორც ერთიან ეკონომიკურ სივრცესა და გლობალურ გარემოში, ეკონომიკური და პოლიტიკური ხასიათის შეუქცევადი პროცესები ხდება. XX ს-ის ბოლო ათწლეულში მსოფლიო მეურნეობაში მომხდარმა ცვლილებებმა იმდენად არსებითი ხასიათი მიიღო, რომ ექსპერტები დღევანდელ მსოფლიო ეკონომიკურ ვითარებას სრულიად ახალი სუპერციკლის დასაწყისად მიიჩნევენ და ხაზგასმით მიუთითებენ პოსტინდუსტრიული საზოგადოების, ახალი ეკონომიკის ანუ ნეოეკონომიკის დადგომას, რომლისთვისაც ნიშანდობლივია შემდეგი ტრანსფორმაციები (გარდაქმნები):

❖ **წარმოების ახალი ტექნოლოგიური წესის დამკვიდრება,** რომლისთვისაც დამახასიათებელია ინფორმაციულ-ბიოლოგიური და მიკროტექნოლოგიების განვითარება, განახლებადი რესურსების,

უწინარესად, ცოდნის უპირატეს გამოყენებაზე გადასვლა, წარმოების რესურსტევადობის შემცირება, მისი მეცნიერტევადობისა და ინფორმაციატევადობის მკვეთრი ამაღლება;

❖ **ახალი ეკონომიკური ურთიერთობების ჩამოყალიბება**, რომლისთვისაც ნიშანდობლივია: საკუთრების სფეროში – კერძო საკუთრების სანაცვლოდ, საზოგადოებრივი საკუთრების (და არა, ახლო წარსულიდან საყოველთაოდ ცნობილი საერთო-სახალხო საკუთრების) მნიშვნელობის გაძლიერება, ხოლო საქმიანობის სფეროში – მატერიალური და ფინანსური მოტივების ნაცვლად, განმსაზღვრელ მოტივად ინტელექტის ამაღლება, შრომით დაკმაყოფილება, თვითალიარების, თვითგანვითარების დამკვიდრება;

❖ **ძირეული სტრუქტურული ძვრები ეკონომიკაში**. უწინარესად, არამატერიალური წარმოების უპირატესი განვითარება, წარმოებისა და დასაქმების სფეროში ინფორმაციული სექტორის გაბატონება, სამეურნეო საქმიანობისა და აზროვნების ვირტუალიზაცია, მინიატურული ტექნოლოგიების ბაზაზე უახლესი ეკონომიკის ანუ ნანოეკონომიკის, ასევე ინფორმაციული ეკონომიკის, ცოდნის ეკონომიკის წინმსწრები ზრდა;

❖ **არსებითი ხასიათის ცვლილებები განვითარების მექანიზმებსა და სტრატეგიათა სფეროებში**. ამ სექტორში უმთავრესია ინფორმაციის, ცოდნის, შემოქმედებითი უნარის, მენეჯმენტის გადაქცევა განვითარებისა და ეფექტიანობის მთავარ ფაქტორად, დემოკრატიზაციის გაღმავება, პარტნიორულ-თანამშრომლობითი ურთიერთობების გაბატონება.

ამასთან, განმსაზღვრელია მრავალმხრივი ცოდნა, გლობალური ხედვა, კონცეფცია და ამის საფუძველზე პროცესების თანამიმდევრული მართვა. ეფექტიანი მენეჯმენტის ბაზისად არა მხოლოდ რესურსების, არამედ ინდივიდის, ფირმის, ქვეყნის პოტენციური შესაძლებლობების მიჩნევა. ფუძემდებლურია განახლებადი რესურსების გამოყენება, რაც ტრადიციული ეკონომიკის საფუძველს-რესურსების იშვიათობის დაძლევის საშუალებას იძლევა;

❖ **მნიშვნელოვანი ცვლილებები წარმოების ორგანიზაციასა და მართვაში**, რომელიც გულისხმობს განვითარების მთავარ ფაქტორად ინფორმაციისა და ცოდნის წამოწევას, მართვის სტილის ძირეულ გარდაქმნას. ავტორიტარული, მბრძანებლური მართვის ნაცვლად, დემოკრატიზაციის გაძლიერება, მუშაკთა მონაწილეობა მართვაში, გადანყვევტილების მიღებაში, მოგების განაწილებაში, აქციების ფლობაში. შედეგად ყალიბდება თანამონაწილეთა პარტნი-

ორული ეკონომიკა, რომელიც მკვეთრად ამაღლებს სამეწარმეო უნარს, ნოვატორობას, თითოეული მუშაკის პასუხისმგებლობას ფირმის, რეგიონის, ქვეყნის საკეთილდღეოდ.

აღნიშნული ტექნოლოგიური და ეკონომიკური ტრანსფორმაციები გარდაუვლად განაპირობებს ძირეულ ცვლილებებს სოციალურ-პოლიტიკურ სფეროში. უპირველესად, საზოგადოებრივი ურთიერთობის ყველა სექტორში გაბატონდება ევოლუციური განვითარების ტიპი, რაც პოლიტიკური სისტემის ტრანსფორმაციას გამოიწვევს. უწინარესად, დღის წესრიგში დადგება ღია საზოგადოების შექმნის აუცილებლობა. ამისათვის საჭირო გახდება ძლიერი არასამთავრობო ინსტიტუტების ჩამოყალიბება, რომლებიც სახელმწიფოებთან და საერთაშორისო ორგანიზაციებთან აქტიურად ითანამშრომლებს.

პიროვნების როლის გაძლიერება და საზოგადოების ჰუმანიზაცია, სოციალური განვითარების წინა პლანზე წამოწევა, სახელმწიფო-ებრივ-სამართლებრივი განვითარების სფეროსა და საზოგადოებრივ ცხოვრებაში სახელმწიფოს ჩარევის დონეს შეამცირებს. უფრო მეტად გაძლიერდება ძალაუფლების დეცენტრალიზაცია, შეიცვლება თვით სახელმწიფოს უფლებათა რეალიზაციის მექანიზმი, ფართოდ დაინერგება მართვის დემოკრატიული მეთოდები, მასმედიისა და არასამთავრობო ორგანიზაციების მიერ განხორციელებული კონტროლი.

განსაკუთრებით რადიკალური ცვლილებებია სულიერ სფეროში, კერძოდ, მეცნიერების, განათლების, კულტურის, ესთეტიკის სფეროში. წინა პლანზე წამოიწია ადამიანისა და სიცოცხლის შემსწავლელმა მეცნიერებებმა, უპირველესად, ბიოლოგიამ. იშიფრება ადამიანის მემკვიდრეობის გენეტიკური კოდი, ბიოველი და ექსტრასენსორული (შეგრძნებითი) უნარი. ფორმირდება სრულიად ახალი შეხედულებები ადამიანის არსისა და შესაძლებლობების შესახებ.

განათლების სფეროში ცვლილებებია მოსალონელი ცოდნის განახლების, ჰუმანიზაციის, სწავლების ახალი მეთოდების (დისტანციური სწავლება, კომპიუტერიზაცია) დანერგვის, მსმენელის შემოქმედებითი უნარის განვითარებისა და სხვათა მიმართულებით.

სულიერ სფეროში გაძლიერდება ჰუმანისტური ეთიკა, შემოქმედებითი ალტრუიზმი (უანგარო ზრუნვა სხვისი კეთილდღეობისათვის), სიყვარულის ფილოსოფია, ენერგია, რომელსაც შეუძლია შეაჩეროს აგრესია ადამიანებსა და ქვეყნებს შორის, გლობალური ზემოქმედება მოახდინოს საერთაშორისო პოლიტიკაზე, მოავგაროს საერთაშორისო კონფლიქტები.

მნიშვნელოვანი ძვრებია მოსალოდნელი იდეოლოგიის სფეროშიც. აქ მთავარია ნიჰილიზმის (გულგრილობის) დაძლევა. იგი შეუთავსებელია მორალის ტრადიციულ ფორმებთან, აღიარებს მხოლოდ ძლიერთა უფლებებს, აუფასურებს ადამიანის ცხოვრებას, ამკვიდრებს კორუფციას, დამნაშავეობას, უზნეობას. რწმენისადმი, მიმტევებლობისადმი, რელიგიისადმი დაბრუნება ადამიანისა და კაცობრიობის ჰარმონიული განვითარების აუცილებელი პირობა გახდება.

აღნიშნული არ ნიშნავს, რომ პოსტინდუსტრიული საზოგადოება ნინააღმდეგობების გარეშე განვითარდება. პირიქით, დღევანდელი პერიოდი მიჩნეულია საყოველთაო ქაოსის, სოციალურ-პოლიტიკური და ეკოლოგიური ვითარების გამწვავების პერიოდად.

მრავალი მეცნიერ-პოლიტოლოგის აზრით, მომავლის კონფლიქტები უფრო მეტად იქნება არა ეკონომიკური ან იდეოლოგიური, როგორც აქამდე, არამედ უფრო მეტად კულტურული ხასიათის. კერძოდ, ცნობილი ამერიკელი პოლიტოლოგის, ჰარვარდის უნივერსიტეტის პროფესორის, ს. ჰანტინგტონის კულტუროლოგიური ჰიპოთეზით, კაცობრიობის გამყოფი უმნიშვნელოვანესი საზღვრები და კონფლიქტების უმთავრესი წყარო გაპირობებული იქნება კულტურული სხვაობით.³¹ ამასთან, გაძლიერდება სეპარატიზმის,³² ტერორიზმისა და ძალადობის ტენდენციებიც. მაგრამ გაბატონებულ მიმართულებად კვლავ ევოლუციური განვითარება დარჩება.³³

ახალი საერთაშორისო ეკონომიკური წესრიგი. ესაა კონცეფცია, რომლის საფუძვლად მიჩნეულია განვითარებადი ქვეყნების ძალისხმევის გაძლიერება საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების დემოკრატიული გარდაქმნისათვის, მსოფლიო ბაზრებზე ქვეყნების არათანაბაზომიერი მდგომარეობის ლიკვიდაციისათვის. კონცეფცია ითვალისწინებს საგარეო-ეკონომიკური კავშირების რეგულირების სახელმწიფოთაშორისი მექანიზმის შექმნას.

ახალი საერთაშორისო ეკონომიკური წესრიგის ძირითადი პრინციპებია: სანედლეულო საქონლის საერთაშორისო ვაჭრობის სისტემის გარდაქმნა; განვითარებული ქვეყნების ბაზრების გახსნა და

³¹ ჰანტინგტონი ს. ცივილიზაციათა შეჯახება? თბ., 1997.

³² ფრანგ. Separatism – სწრაფვა გამოყოფისაკენ, განცალკავებისაკენ.

³³ ბასილია თ., სილაგაძე ა., ჩიკვაძე თ. პოსტსოციალისტური ტრანსფორმაცია: საქართველოს ეკონომიკა XXI საუკუნის მიჯნაზე. თბ., 2001, გვ. 513.

განვითარებადი ქვეყნებიდან მზა პროდუქციის ექსპორტის გადიდება; ტრანსნაციონალური კორპორაციების საქმიანობის კონტროლი და მათი მხრიდან დისკრიმინაციის აცილება; განვითარებული ქვეყნების მიერ განვითარებადი ქვეყნების ფინანსური დახმარება, ვალების ნაწილის ჩამოწერა და მათი დავალიანების შემცირება; საერთაშორისო ეკონომიკური თანამშრომლობის გაფართოება.

6. მსოფლიო ქვეყნების კლასიფიკაცია

მსოფლიო ქვეყნების ტიპები. თანამედროვე მსოფლიოში 200-მდე ქვეყანაა. ყველანი საერთაშორისო სამართლის სუბიექტია და იურიდიულად თანაბარუფლებიანია.

იმავედროულად, ყოველი სახელმწიფო თავისებურია და შრომის საერთაშორისო დანაწილებაში განსხვავებულ როლს ასრულებს. ცალკეულ შემთხვევაში, ეს როლი უნიკალურია და იმით განისაზღვრება სხვადასხვა კლასიფიკაციაში თუ რომელ კატეგორიას მიეკუთვნება იგი. ქვეყნების კლასიფიკაცია მრავალია, რაც, ზოგადად, სამ ჯგუფში ერთიანდება: ქვეყნები მათი ზომების, პოლიტიკური სისტემებისა და ეკონომიკური განვითარების დონის მიხედვით.

ქვეყნის ზომა მისი ფართობითა და მოსახლეობის რაოდენობით განისაზღვრება. განსხვავება დიდია: ფართობის მიხედვით 17 მლნ კვ. კმ-დან (რუსეთი), 0,44 კვ. კმ-მდე (ვატიკანი); მოსახლეობის რაოდენობის მიხედვით: 1,3 მლრდ-დან (ჩინეთი), ათასამდე (ვატიკანი).

პოლიტიკური სისტემის მნიშვნელოვანი კლასიფიკაციებია:

მმართველობის ფორმის მიხედვით: რესპუბლიკები და მონარქიები; რესპუბლიკებს შორის საპრეზიდენტო და საპარლამენტო მმართველობის, ასევე შუალედური ფორმები; მონარქიების მიხედვით – შეზღუდული (კონსტიტუციური) და აბსოლუტური. ამასთან, ამ უკანასკნელში ცალკე გამოიყოფა თეოკრატიული (რელიგიური).

ადმინისტრაციულ-ტერიტორიული დაყოფის მიხედვით – ფედერაციული და უნიტარული, ასევე შუალედური ფორმები.

უნდა აღინიშნოს ე.წ. „დიდი სახელმწიფოები“. II მსოფლიო ომის შემდეგ ეს ცნება გაეროს უშიშროების საბჭოს მუდმივი წევრების სტატუსში გაიგივდა. მათ უშიშროების საბჭოზე საკითხის გადაწყვეტისას ვეტოს³⁴ დადების უფლება აქვთ. დღეს ასეთი სტატუსის

³⁴ ლათ. veto – ვკრძალავ. სახელმწიფო სამართალში: აკრძალვა, რომელსაც ადებს ერთი სახელმწიფო ორგანო მეორის გადაწყვეტილებას.

მქონეა ხუთი სახელმწიფო: აშშ, რუსეთი (1990 წლამდე საბჭოთა კავშირი), დიდი ბრიტანეთი, საფრანგეთი და ჩინეთი.

ეკონომიკური განვითარების დონის მიხედვით განასხვავებენ განვითარებულ და განვითარებად სახელმწიფოებს. ასევე გამოიყენება ტერმინები: „მაღალგანვითარებული“ და „სუსტადგანვითარებული“.

ეკონომიკური განვითარების დონე რამდენიმე მაჩვენებელით ფასდება. ისინი ოთხ ძირითად ჯგუფშია გაერთიანებული:

პირველი: აბსოლუტური მაჩვენებლები (მშპ – მთლიანი შიდა პროდუქტი, ეკპ – ერთობლივი ეროვნული პროდუქტი, ეროვნული შემოსავალი, სამრეწველო წარმოების მოცულობა, მნიშვნელოვანი სახეობის პროდუქციის წარმოების მოცულობა);

მეორე: შეფარდებითი მაჩვენებლები (იგივე მაჩვენებლები ერთ სულ მოსახლეზე გაანგარიშებით);

მესამე: სტრუქტურული მაჩვენებლები – ეკონომიკის სექტორებში დასაქმების სტრუქტურა, სათბობ-ენერგეტიკული ბალანსის სტრუქტურა, სხვადასხვა სახეობის ტრანსპორტით გადაზიდვების შესაბამისობა, მშპ-ის ერთეულზე ენერგოტევადობა.

ეს მაჩვენებლები არა მარტო რაოდენობრივ დონეს, არამედ განვითარების სტადიებსაც (ინდუსტრიულამდელი, ინდუსტრიული და პოსტინდუსტრიული) ახასიათებს;

მეოთხე: სოციალური მაჩვენებლები, მაგ., სიცოცხლის საშუალო ხანგრძლივობა, განათლების დონე, ადამიანის განვითარების ინდექსი (HDI – Human Development Index), შობადობა, საგარეო ვალი, კორუფციისა და „ჩრდილოვანი“ ეკონომიკის გავრცელება, ინფორმატიზაციის დონე (ათას სულ მოსახლეზე გაანგარიშებით კომპიუტერებისა და ინტერნეტის მომხმარებელთა რაოდენობა).

აღნიშნული მაჩვენებლების (კრიტერიუმების) მიხედვით შეფასება არაა უნივერსალური. განვითარებულ და განვითარებად ქვეყნებს შორის საზღვრის დადგენის პრობლემა ყველა რაოდენობრივი მაჩვენებლისათვის არსებობს. მაგრამ ისინი, ერთად აღებული, მრავალგანზომილებიან პორტრეტს ქმნიან. მაგ., ეკონომიკურად განვითარებული ქვეყნებისათვის დამახასიათებელია შემოსავლების, განათლებისა და სამეცნიერო-კვლევითი სამუშაოების ხარჯების მაღალი დონე, სიცოცხლის დიდი ხანგრძლივობა, ფართო ინფორმატიზაცია, კორუფციისა და „ჩრდილოვანი“ ეკონომიკის სიმცირე.

განვითარებადი ქვეყნებისათვის სურათი საპირისპიროა. თუმცა, მრავალი მათგანი სოციალურ-ეკონომიკურ სფეროში საყურადღებო პროგრესს აღწევს.

ხშირად, განვითარებულად იმ ქვეყნებს მიიჩნევენ, რომლებიც ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციაში (ეთგო), ანუ მდიდარი ქვეყნების თავისებურ კლუბში შედიან. XXI საუკუნის დასაწყისისათვის ეთგო-ს წევრი 30 ქვეყანა იყო.³⁵

განვითარებული ქვეყნების მოსახლეობა, დაახლოებით, 900 მილიონია, ანუ დედამიწის მოსახლეობის 15%.

ბოლო პერიოდში გავრცელდა ქვეყნების დაჯგუფება ერთ სულ მოსახლეზე გაანგარიშებით შემოსავლების მიხედვით. ამ პრინციპითაა აგებული გაეროსა და მსოფლიო ბანკის კლასიფიკაციის მოდელი, რომლითაც ქვეყნები ჯგუფდება:

1. მაღალი შემოსავლების (10 726 დოლარი და მეტი) მიხედვით. ასეთია 55 ქვეყანა და დამოუკიდებელი ტერიტორია;
2. საშუალო შემოსავლების (876–10 725 დოლარი) მიხედვით – 97 ქვეყანა;
3. დაბალი შემოსავლების (785 დოლარი და ნაკლები) მიხედვით – 54 ქვეყანა³⁶.

მაღალი შემოსავლების მქონე ქვეყნებს ეთგო-ს ქვეყნების გარდა მიეკუთვნება სინგაპური, ჰონკონგი, მაკაო და ის მცირე ქვეყნები (მაგ., ბრუნეი, კუვეიტი), რომლებიც ნავთობის ექსპორტით გამდიდრდნენ, ასევე მცირე და ჯუჯა სახელმწიფოები – ოფშორული ზონები (მაგ., არუბა, ანდორა, ანტიგუა და ბარბუდა, ბაჰამის კუნძულები, ბახრეინი, ბერმუდის კუნძულები, კაიმანის კუნძულები, ლიხტენშტაინი).

აღმოსავლეთ ევროპისა და ლათინური ამერიკის ქვეყნები, უპირატესად, საშუალო შემოსავლების მქონე ქვეყნებია.

მოცემულ კლასიფიკაციას საყურადღებო პრაქტიკული მნიშვნელობაც აქვს. ამა თუ იმ ჯგუფში ქვეყნის მიკუთვნება მას გზას უხსნის (ან უკეტავს) ფინანსური დახმარების მისაღებად. მაგ., განვითარების საერთაშორისო სააგენტო შეღავათიან კრედიტებს მხოლოდ იმ

³⁵ ავსტრალია, ავსტრია, აშშ, ახალი ზელანდია, ბელგია, გერმანია, დანია, დიდი ბრიტანეთი, ესპანეთი, თურქეთი, იაპონია, იტალია, ირლანდია, ისლანდია, კანადა, ლუქსემბურგი, მექსიკა, ნიდერლანდი, ნორვეგია, პოლონეთი, პორტუგალია, საბერძნეთი, სამხრეთ კორეა, საფრანგეთი, სლოვაკეთი, უნგრეთი, ფინეთი, ჩეხეთი, შვეიცარია, შვედეთი.

³⁶ Доклад о развитии человека 2007/2008. Пер. с англ. М., «Весь Мир», 2007, გვ.375.

სახელმწიფოზე გასცემს, რომელსაც ერთ სულ მოსახლეზე გაანგარიშებით 1025 აშშ დოლარზე ნაკლები აქვს.

აღსანიშნავია ისეთი მოვლენა, როგორიცაა ისტორიულ-კულტურული მაკროეკონომიკური რეგიონები. სპეციალურ ლიტერატურაში ფართოდ გამოიყენება ევროპის, ლათინური ამერიკის, ახლო აღმოსავლეთის, შორეული აღმოსავლეთისა და სხვა ტერმინები, ასევე, უფრო მცირე დასახლებები: ბალტიისპირეთის ქვეყნები, ბალკანეთის ქვეყნები, სკანდინავიის ქვეყნები, ცენტრალური (შუა) აზიის ქვეყნები, სამხრეთ კავკასიის ქვეყნები და სხვა.

აღნიშნულ ცნებებს გარკვეული საზღვრები შეესაბამება. არაფორმალობის მიუხედავად, ისტორიულ-კულტურული მაკრორეგიონები საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების მიმდინარე პროცესების გასაგებად ძალიან მნიშვნელოვანია.

ა) მაღალგანვითარებული ქვეყნები

უპირველესად, მათ მიეკუთვნება უმსხვილესი იმპერიალისტური სახელმწიფოები (იგივე **"დიდი შვიდეული", G-7**): აშშ, იაპონია, გერმანია, დიდი ბრიტანეთი, საფრანგეთი, იტალია და კანადა.

"დიდი შვიდეულის" ქვეყნები ეკონომიკური განვითარების აბსოლუტური მაჩვენებლებით მსოფლიოში მონიანვე პოზიციებს იკავებენ. განვითარებული აქვთ ეკონომიკის თითქმის ყველა დარგი: მრეწველობა, სოფლის მეურნეობა, ინფრასტრუქტურა, მომსახურების სფერო, მეცნიერება, განათლება.

"დიდი შვიდეულის" ქვეყნები ბუნებრივ რესურსებს განსხვავებული ხარისხით ფლობენ. მაგ., აშშ მდიდარია მრავალფეროვანი სასარგებლო წიაღისეულით, ხე-ტყით; დიდი ბრიტანეთი, საფრანგეთი და გერმანია – რკინის მადნით, ქვანახშირით; იაპონია და იტალია კი მინერალურ რესურსებს თითქმის არ ფლობს.

"დიდი შვიდეულის" ქვეყნები, ფლობენ რა უდიდეს ეკონომიკურ პოტენციალს, მოქმედებენ როგორც საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების მძლავრი სუბიექტები და ამ პროცესის „კანონმდებლები“. მათზე მოდის მსოფლიო მშპ-ის 48%, აქედან, აშშ-ის წილია 21,6%, იაპონიის – 8,4, გერმანიის – 5,2, საფრანგეთის – 4,0, დიდი ბრიტანეთის – 3,5, იტალიის – 3,2, ხოლო კანადის – 2,5%.³⁷

"დიდი შვიდეულის" სახელმწიფოსა და მთავრობის მეთაურთა ყოველწლიური შეხვედრა არც სახელმწიფოთა კავშირია და არც შეთანხმება. იგი კონსულტაციური ხასიათის მსოფლიო ინსტიტუტია,

³⁷ Перспективы развития мировой экономики. МВФ, Октябрь, 2012.

რომელიც ეკონომიკური და პოლიტიკური ურთიერთობების განვითარებაში გადამწყვეტ როლს ასრულებს.

„დიდი შვიდეულის“ არაფორმალური (არადოკუმენტური) გადაწყვეტილებები მის დეკლარაციულ ხასიათს არ ნიშნავს. ჯგუფის ლიდერთა შორის ურთიერთშეთანხმებული მიდგომები საერთაშორისო ორგანიზაციების მეშვეობით პრაქტიკულად ხორციელდება.

„დიდი შვიდეულის“ დაარსებიდან ოთხი ათწლეულის განმავლობაში განხილული საკითხების წრე მნიშვნელოვნად გაფართოვდა და ეკონომიკურთან ერთად პოლიტიკური ასპექტებიც მოიცვა. მაგ., საერთაშორისო ტერორიზმთან ბრძოლა, კონფლიქტურ რეგიონებში საომარი მოქმედების შეწყვეტა, ატომური იარაღის გაუვრცელებლობის რეჟიმის განმტკიცება და სხვა.

ამ შეხვედრებით გლობალური საერთაშორისო ეკონომიკური და პოლიტიკური საკითხების გადაწყვეტის მექანიზმები თანხმდება.

„დიდ შვიდეულს“ მსოფლიო პროცესების მართვის ეფექტურ ცენტრად მიიჩნევენ, რომელმაც გაეროსა და მისი ინსტიტუტების ფუნქციები რამდენადმე შეავიწროვა. არსებობს აზრი, რომ იგი გარკვეული ფორმით მსოფლიოს ეკონომიკური უშიშროების საბჭოს როლსაც ასრულებს, რომელიც გაეროში დღემდე არ შექმნილა.

2008 წელს დაწყებულმა გლობალურმა ეკონომიკურმა კრიზისმა საერთაშორისო საზოგადოება ახალი პრობლემის წინაშე დააყენა. კრიზისი შეეხო წარმოებას, განაწილებას, ვაჭრობას, საბანკო სექტორს, საფინანსო ბაზრებს, რამაც გამოიწვია მთლიანი მოთხოვნის გლობალური შემცირება, ენერგორესურსებიდან დაწყებული, კვების პროდუქტებით დამთავრებული. შესაბამისად, შემცირდა დასაქება, გაიზარდა უმუშევრობა, გაჩერდა მრავალი, მათ შორის მსოფლიო ბრენდის მქონე არაერთი სანარმო.

გლობალური საფინანსო-ეკონომიკური კრიზისის გამო, მსოფლიო აქტივების კაპიტალიზაციის მაჩვენებელი 2008 წელს რამდენიმე ტრილიონი დოლარით შემცირდა.³⁸ ამ პრობლემის გადაწყვეტის გზების ძიებას ეძღვნება „დიდი ოცეულის“ სახელმწიფოსა და მთავრობის მეთაურების სისტემატური შეხვედრები.

„დიდი ოცეული“ (G-20). ბოლო წლებში მსოფლიო ეკონომიკურ არენაზე ძლიერდება სახელმწიფოების ახალი გაერთიანება „დიდი ოცეული“, რომელიც პერსპექტივაში „დიდ შვიდეულს“ შეცვლის.

³⁸ არჩვადე ი. გლობალური ეკონომიკური კრიზისი – ნიშნები და ტენდენციები. ჟურნალი „სოციალური ეკონომიკა“, თბ., 2009, 1, გვ. 52.

„დიდი ოცეული“, როგორც საერთაშორისო ფორუმი, 1999 წლის დეკემბერში სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიაში მიმდინარე მძიმე ეკონომიკურ-ფინანსური კრიზისის დასაძლევად და მსოფლიო ეკონომიკის საკვანძო პრობლემების განხილვისა და გადაწყვეტის გზების ძიებისათვის შეიქმნა. იგი აერთიანებს დიდი ეკონომიკური პოტენციალის მქონე 20 განვითარებულ და განვითარებად სახელმწიფოს.³⁹

„დიდ ოცეულში“ ჩართულია მსოფლიოს ყველა კონტინენტი. ამ ქვეყნებში პლანეტის მოსახლეობის 2/3 ცხოვრობს და მშპ-ის 85% იქმნება. და კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი გარემოება, რაც „ოცეულს“ „შვიდეულისგან“ განასხვავებს – მასში შედის არა მარტო განვითარებული, არამედ განვითარებადი ქვეყნებიც, რის გამოც სახელმწიფოებისა და მთავრობათა მეთაურების შეხვედრების (სამიტების) შედეგები უფრო პროდუქტიული და წარმატებულია.

ბ) ევროპის მცირე ქვეყნები

ამ ჯგუფშია საშუალო, მაგრამ მაღალგანვითარებული ქვეყნები: ავსტრია, შვეიცარია, ბელგია, ნიდერლანდი, დანია, ნორვეგია, შვედეთი. მათთან ახლოსაა ზოგიერთი ევროპული ქვეყანა (ფინეთი, ირლანდია, ისლანდია), რიგი ყოფილი სოციალისტური ქვეყნები (ჩეხეთი, სლოვაკეთი, სლოვენია, უნგრეთი), ასევე ბალტიისპირეთისა (ლატვია, ლიტვა, ესტონეთი) და ჯუჯა სახელმწიფოები (ლუქსემბურგი, ლიხტენშტაინი), და კიდევ არაევროპული ქვეყნებიდან – ისრაელი.

ეს სახელმწიფოები ღარიბია ბუნებრივი რესურსებით. გამონაკლისია შვედეთი, რომელიც მდიდარია რკინის მადნითა და ხე-ტყით. ბოლო წლებში ამ ჯგუფის ქვეყნებს შეემატა ნორვეგია, რომლის შელფში დიდი რაოდენობის ნავთობი აღმოაჩინეს. თუმცა, ამ ქვეყნების ეკონომიკური სახე მინერალურ-ბუნებრივი რესურსებით არ განისაზღვრება. მათთვის დამახასიათებელია ეკონომიკის განვითარების საკმაოდ მაღალი დონის მაჩვენებლები, ზოგჯერ გაცილებით უფრო მაღალი, ვიდრე თვით დიდი იმპერიალისტური ქვეყნების.

ეს ქვეყნები გამოირჩევიან საუკუნეთა განმავლობაში ჩამოყალიბებული შრომით მაღალი კულტურით. მათი მთავარი სიმდიდრეა მაღალკვალიფიციური და ერთგული შრომითი რესურსები.

³⁹ ავსტრალია, არგენტინა, აშშ, ბრაზილია, გერმანია, დიდი ბრიტანეთი, თურქეთი, იაპონია, ინდოეთი, ინდონეზია, იტალია, კანადა, სამხრეთ კორეა, მექსიკა, რუსეთი, სამხრეთ აფრიკის რესპუბლიკა, საუდის არაბეთი, საფრანგეთი, ჩინეთი და ევროკავშირი.

ევროპის მცირე ქვეყნების ეკონომიკა შრომატევად დარგებზეა (სოფლის მეურნეობა, მანქანათმშენებლობა, ტურიზმი) სპეციალიზებული, რაც მაღალ კვალიფიკაციასა და შრომით კულტურას მოითხოვს.

გ) „გადატანილი“ კაპიტალისტური მოდელის ქვეყნები

ამ ჯგუფის ტიპური წარმომადგენლებია: კანადა, ავსტრალია, ახალი ზელანდია, სამხრეთ აფრიკის რესპუბლიკა. ისტორიულად მათთან ბევრი რამ აქვს საერთო აშშ-ს.

ეს ქვეყნები ევროპიდან გადასახლებულ-გაქცეულებმა დააარსეს: კანადა – ფრანგებმა და ინგლისელებმა, ავსტრალია და ახალი ზელანდია – ინგლისელებმა (მათვე დააფუძნეს აშშ-იც). ამის გამო, ადრე ყველანი დიდი ბრიტანეთის კოლონია იყო. XIX–XX საუკუნეების მიჯნაზე მათ დომინიონის სტატუსი მიიღეს ანუ ფაქტობრივად ბრიტანეთის იმპერიაში (დღეს – თანამეგობრობა) დამოუკიდებელი სახელმწიფოები გახდნენ (ეს გარემოება აშშ-ს არ ეხება. მან სრული დამოუკიდებლობა ჯერ კიდევ XVIII ს-ში მოიპოვა).

სწორედ ევროემიგრანტებმა შექმნეს ამ ქვეყნების ეროვნული ეკონომიკა დღევანდელი სახით. ყველგან, გარდა სამხრეთ აფრიკის რესპუბლიკისა, მათი მოსახლეობის უმრავლესობა ევროპელთა შთამომავლებია. ძირძველი, მკვიდრი მოსახლეობა (ამერიკელი ინდიელები, ავსტრალიელი აბორიგენები, სამხრეთ აფრიკელი ბუშმენები და ჰოტენტოტები, კანადელი და ალასკელი ესკიმოსები) ეკონომიკურ ცხოვრებაში ან პრაქტიკულად არ მონაწილეობს და განსაკუთრებულ რეზერვაციებში⁴⁰ ტრადიციული წესით ცხოვრობს, ან ეკონომიკურ საქმიანობაში დაქვემდებარებულის როლს ასრულებს (მაგ., ბანტუს ხალხი – სამხრეთ აფრიკის რესპუბლიკაში, მაორის ტომი – ახალ ზელანდიაში და სხვა).

ამ ქვეყნებთან ბევრი რამ აქვთ საერთო ლათინური ამერიკის ქვეყნებს. ისინიც ძველმა ევროპელებმა დააარსეს. მათთვისაც დამახასიათებელია რესურსული ეკონომიკა, განსაკუთრებით ბრაზილიის, არგენტინის, ჩილესა და ურუგვაისათვის.

კიდევ ერთი ქვეყანა, რომელიც ამ ჯგუფში შეიძლება ჩაერთოს, ისრაელია. ისიც „გადატანილი“ კაპიტალისტური მოდელის ტიპური ნიმუშია, მაგრამ რესურსული ბაზის თავისებურებით (ბუნებრივი რესურსების სიღარიბე და მაღალკვალიფიციური კადრები) და, შესაბამისად, ეკონომიკის თავისებური სტრუქტურით.

⁴⁰ ჩრდილოეთ ამერიკაში, სამხრეთ აფრიკასა და ავსტრალიაში: ადგილი, სადაც იძულებითი წესით არიან დასახლებული ადგილობრივი მკვიდრნი.

ზოგადად, მაღალგანვითარებულ ქვეყნებს ახასიათებს:

➤ ერთ სულ მოსახლეზე გაანგარიშებით მშპ-ის მაღალი დონე (15 ათასი აშშ დოლარი და მეტი);

➤ ეკონომიკის მრავალდარგობრივი სტრუქტურა. მათი აქტიური მოსახლეობის 60%-ზე მეტი მომსახურების სფეროშია ჩართული;

➤ საზოგადოების უფრო რაციონალური სოციალური სტრუქტურა. ამ ქვეყნებში მდიდრებსა და ღარიბებს შორის განსხვავება შედარებით მცირეა, არსებობს მძლავრი საშუალო ფენა ცხოვრების მაღალი სტანდარტებით.

მაღალგანვითარებული ქვეყნები მსოფლიო ეკონომიკის განვითარებაში მნიშვნელოვან როლს ასრულებს. მათი წილი შეადგენს: მსოფლიო მშპ-ში–54%-ს, ხოლო მსოფლიო ექსპორტში–70%-ზე მეტს.

მამასადამე, მსოფლიო მეურნეობის წამყვანი ეკონომიკური ძალები ძირითადად სამ ცენტრშია (ჩრდილოეთ ამერიკა, დასავლეთ ევროპა და იაპონია-სამხრეთ კორეის ტანდემი) მოქცეული.

აღნიშნული არ ნიშნავს, რომ ამ ცენტრებს შორის წინააღმდეგობა არ არსებობს. პირიქით, მეურნეობის მთელ რიგ დარგებსა და სფეროებში მათი პოტენციალი განსხვავებულია. მაგ., მშპ-ის აბსოლუტური მოცულობით, ბაზრის ტევადობით, საინფორმაციო ტექნოლოგიებით მოწინავეობს აშშ; ეკონომიკური ინტეგრაციის პროცესები მეტად ინტენსიურია ევროპაში, იგი მსოფლიო ლიდერია საგარეო ვაჭრობაში, მსოფლიო ოქრო-სავალუტო რეზერვებში, ფარმაცევტულ მრეწველობაში, სატრანსპორტო მანქანათმშენებლობის ზოგიერთ დარგში, საერთაშორისო ტურიზმში; იაპონია-სამხრეთ კორეას ტანდემს ახასიათებს ეკონომიკური განვითარების მაღალი ტემპები, სახელმწიფოსა და კერძო სექტორის ჰარმონიული ურთიერთობები, დასაქმებაში „ფირმული პატერნალიზმი“.⁴¹

დ) გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნები

საუბარია აღმოსავლეთ ევროპისა და აზიის სახელმწიფოებზე, რომლებიც ადრე სოციალიზმის მშენებლობის ექსპერიმენტით იყო იძულებით გატაცებული და XX საუკუნის 90-ან წლებში საბაზრო ეკონომიკა აირჩიეს. ამ ქვეყნებს ეკონომიკური განვითარების განსხვავებული დონე აქვს, მაგრამ მრავალი საერთო პრობლემაც აერთიანებს. მათი ერთად დაჯგუფების საფუძველია ეკონომიკის დარგების მსგავსება და ერთგვაროვანი ინსტიტუციონალური სტრუქტურა.

⁴¹ იტალ. *paternale* – მამობრივი. სოცოცხლის განმავლობაში დაქირავების სისტემა, ფირმის ერთგულად მსახურების სულისკვეთება.

გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში სახელმწიფო საკუთრების დომინირებამ განაპირობა მათი ეკონომიკური ზრდის ტემპები, ხოლო ეკონომიკის დარგობრივი სტრუქტურა, შიდადარგობრივი და დარგთაშორისი პროპორციები არა საბაზრო მოთხოვნამ, არამედ ცენტრალიზებულმა დაგეგმვამ განსაზღვრა. ეკონომიკური განვითარების მათი სისტემა არაეფექტური აღმოჩნდა, რის გამოც ეკონომიკის ტრანსფორმაცია (გარდაქმნა, სახეცვლილება) გარდაუვალი შეიქმნა.

ამ მიმართებით მთელი ყურადღება სახელმწიფო საკუთრების კერძო საკუთრებით შეცვლაზე გადავიდა (პრივატიზაცია). თუმცა, ეს პროცესი მრავალი ნაკლოვანებითა და ხარვეზით ჩატარდა.

მეორე მნიშვნელოვანი საკითხია ფასწარმოქმნა. დირექტიული ფასწარმოქმნიდან თავისუფალ საბაზრო ფასებზე გადასვლა ფასების ლიბერალიზაციის გზით განხორციელდა.

ამგვარად, გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნების სპეციფიკა მდგომარეობს იმაში, რომ მათი ეკონომიკები თუმცა უკვე აღარ არის გეგმური, მაგრამ ჯერ კიდევ სრულყოფილად არ მოიცავს საბაზრო მეურნეობის ყველა აუცილებელ ელემენტს (განვითარებული საბანკო-საფინანსო სისტემა, მყარი საკანონმდებლო ბაზა). შედეგად გვაქვს შედარებით დაბალგანვითარებული ეკონომიკა.

ე) **განვითარებადი ქვეყნები**, რომელთაც ახასიათებს:

- სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების დაბალი აბსოლუტური და შეფარდებითი მაჩვენებლები;

- მრავალნაწიანი ეკონომიკა ანუ წარმოების სხვადასხვა ფორმები: საზოგადოებრივ-პატრიარქალური და წვრილსაქონლურიდან დაწყებული, მონოპოლისტურ-კორპორატიულამდე;

- საწარმოო ძალების განუვითარებლობა, მრეწველობის, სოფლის მეურნეობისა და სოციალური ინფრასტრუქტურის მოძველებული ტექნიკური აღჭურვილობა;

- შრომის ნაყოფიერების დაბალი დონე;

- სიღარიბის დიდი მასშტაბები, საშუალო ფენის არარსებობა, სამუშაო ძალის აქტიური ემიგრაცია, უმუშევრობის მაღალი დონე, მოსახლეობის დაბალი განათლება და კვალიფიკაცია, მენტალური (აზროვნებითი) და მოდერნიზაციისადმი მოუმზადებლობა;

- სოფლის მეურნეობაზე, ასევე სათბობ-ნედლეულის ექსპორტზე დიდად დამოკიდებულება.

აღნიშნული ნიშნები ურთიერთდაკავშირებულია, თუმცა, ყველა ქვეყნისათვის ერთგვაროვნად არაა დამახასიათებელი.

ტრადიციულად, განვითარებად ქვეყნებს მიეკუთვნება:

- ლათინური ამერიკის ქვეყნები;
- აფრიკის ქვეყნები, სამხრეთ აფრიკის რესპუბლიკის გარდა;
- პოსტსოციალისტური ქვეყნები;
- ოკეანეთის კუნძულოვანი ქვეყნები.

განვითარებადი ქვეყნებისათვის ნიშანდობლივია აქტიური საგარეო-ეკონომიკური საქმიანობა, დამატებითი საექსპორტო რესურსების მოძიება, მომსახურების ბაზარზე (უპირატესად, ტურიზმის) პოზიციების განმტკიცება, ტექნოლოგიების იმპორტი (ცნობილია ახალი ტექნოლოგიების მიღების სხვადასხვა ფორმა: მანქანებისა და მოწყობილობების იმპორტი – დამახასიათებელია აზიური ქვეყნებისათვის; პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები – ლათინური ამერიკის, ხოლო ჩუქების სახით ტექნოლოგიური დახმარება – აფრიკული ქვეყნებისათვის).

განვითარებადი ქვეყნები არაერთგვაროვანია. ისინი რამდენიმე ჯგუფში ერთიანდება: სუსტად განვითარებადი (შედარებით ღარიბი) ქვეყნები, საკუთრივ განვითარებადი ქვეყნები და სოციალისტური ექსპერიმენტის გამგრძელებელი ქვეყნები.

სუსტად განვითარებად (შედარებით ღარიბი) ქვეყნებში, რომელთაც განვითარებადი ნაკლებად შეიძლება ეწოდოს, ეკონომიკური განვითარების პროცესი ძალიან დუნედ მიმდინარეობს. ამ ჯგუფშია ტროპიკული აფრიკის ქვეყნების უმრავლესობა, სამხრეთ აზიის მოცილებული და ოკეანეთის ქვეყნები.

შედარებით ღარიბ ქვეყნებში მსოფლიო მოსახლეობის, დაახლოებით, 2,5% ცხოვრობს და მშპ-ის მხოლოდ 1%-ს იწარმოება. ამ ქვეყნებს არც შიდაინვესტიციური წყაროები და არც უცხოელი ინვესტორების დამაინტერესებელი რესურსები აქვს.

საკუთრივ განვითარებადი ქვეყნები ანუ ისეთი ქვეყნები, რომელთა ეკონომიკა მეტ-ნაკლები წარმატებით ვითარდება. აღნიშნული იმ ქვეყნებზე ვრცელდება, რომელთაც მოსახლეობის ერთ სულზე გაანგარიშებით აქვთ შემოსავლების საშუალო (ლიბია, ტუნისი, ურუგვაი, პარაგვაი) ან მაღალი (ბრუნეი, კატარი, კუვეიტი, არაბთა გაერთიანებული საამიროები) მაჩვენებლები. მათთვის დამახასიათებელია სანედლეულო და აგრარული სპეციალიზაციიდან დივერსიფიციურ (მრავალფეროვანი) სამრეწველო კომპლექსზე გადასვლა.

თავის მხრივ, ეს ქვეყნები განვითარების საკუთარი შესაძლებლობებით ერთმანეთისაგან განსხვავებულია:

❖ **რესურსული სპეციალიზაციის მქონე ქვეყნები**, უპირველესად, ნავთობით მდიდარი საბადოებით. ამ ქვეყნების მაღალი შეფარდებითი მაჩვენებლები ეკონომიკის განვითარების სურათს არ ასახავს, რადგან მეურნეობის სხვა დარგები ჩამორჩენილია, ხოლო ძირითადი მოსახლეობა ღარიბი (გამონაკლისია კუვეიტი, სადაც კეთილდღეობა მთელ მოსახლეობაზე ვრცელდება), უმცირესობა კი (უმეტესად, მმართველთა წარმომადგენლები), – ძალიან მდიდარი;

❖ **ის ქვეყნები, რომელთა ეკონომიკური განვითარების აბსოლუტური მაჩვენებლები მათივე ზომების გამო მაღალია**. ასეთი ქვეყნებია, უპირველესად, ჩინეთი, ინდოეთი, ბრაზილია, ნაწილობრივ, მექსიკა და არგენტინა. მიუხედავად იმისა, რომ ამ ქვეყნების მოსახლეობის მნიშვნელოვანი ნაწილი ღარიბია, მათ ეროვნულ ეკონომიკაში სტრუქტურული ცვლილებები აქტიურად მიმდინარეობს, ზოგიერთთან კი ინდუსტრიული თუ პოსტინდუსტრიული სექტორები განვითარების მაღალი დონითაც ხასიათდება;

❖ **„ახალი ინდუსტრიული“ ქვეყნები**. თავდაპირველად მათ მიეკუთვნებოდა სინგაპური, სამხრეთ კორეა, ჰონკონგი (სიანგანი, ჩინეთის სპეციალური ადმინისტრაციული ერთეული) და ტაივანი, ე.წ. „აზიური ვეფხეები“. შემდეგ დაემატა ფილიპინები, ტაილანდი, მალაიზია, ასევე წინა ჯგუფის ზოგიერთი ქვეყანა (მექსიკა, ბრაზილია, არგენტინა). ეს ქვეყნები დამაჯერებლად გადადიან განვითარების ინდუსტრიულ და პოსტინდუსტრიულ სტადიაზე, ხოლო სამხრეთ კორეა განვითარებული ქვეყნების შემადგენლობაშიც კი შევიდა;

❖ **სოციალისტური ექსპერიმენტის გამგრძელებელი ქვეყნები** (თუმცა, სოციალისტური მათ ნაკლებად შეიძლება ეწოდოთ). ასეთებია: ჩინეთი, ვიეტნამი, ლაოსი, კუბა და ჩრდილოეთ კორეა. ჩინეთი აქტიურად ახორციელებს საყოველთაო მოდერნიზაციის პოლიტიკას მკაცრი სახელმწიფო რეგულირების პირობებში, ერთპარტიული (კომუნისტური) სისტემით და, უპირატესად, სახელმწიფო საკუთრების ფორმით. ამავე გზას მიჰყვება ვიეტნამი და ღარიბი ლაოსი. საპირისპიროდ მოქმედებს ჩრდილოეთ კორეა, თავისი მკაცრი ცენტრალიზებული ეკონომიკით და ტოტალიტარული წყობით, რაც ქვეყნის ჩამორჩენილობას კიდევ უფრო აძლიერებს.

შუალედური მდგომარეობა უკავია კუბას.

II ტაჰი

საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების თეორიული საფუძვლები

1. საერთაშორისო ვაჭრობისა და ინვესტიციის თეორიები

საერთაშორისო ვაჭრობა ქვეყნებს შორის ეკონომიკური ურთიერთობის ერთ-ერთი ძირითადი და უძველესი ფორმაა. იგი ურთიერთ-სარგებლიანობის პრინციპსა და შრომის საერთაშორისო დანაწილებას ემყარება.

მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის გავლენით, ქვეყნების ეკონომიკაში მიმდინარე ცვლილებები და წარმოების სპეციალიზაციის გაღრმავება, ეროვნულ მეურნეობათა ურთიერთკავშირს აძლიერებს და საერთაშორისო ვაჭრობას ააქტიურებს. საერთაშორისო ვაჭრობა, რომელიც ქვეყნებს შორის სასაქონლო ნაკადების მოძრაობით განისაზღვრება, წარმოებასთან შედარებით, უფრო მაღალი ტემპებით იზრდება. სახელდობრ, მსოფლიო წარმოების ყოველ 10%-ით ზრდაზე საერთაშორისო ვაჭრობის 16% მოდის. ამით თვით წარმოების განვითარების ხელსაყრელი პირობები იქმნება, და პირიქით, როცა ვაჭრობა ფერხდება, წარმოების განვითარებაც საგრძნობლად ქვეითდება.

საერთაშორისო ვაჭრობას თავისი თეორიული დასაბუთება აქვს.

ამ საკითხადმი ორი პრინციპულად განსხვავებული მიდგომა არსებობს. პირველია თავისუფალი, შეუზღუდავი ვაჭრობა (free trade), ხოლო მეორე – პროტექციონისტული პოლიტიკა, როცა სახელმწიფო, ეროვნული ინტერესებიდან გამომდინარე, საგარეო ვაჭრობას აქტიურად არეგულირებს. საგარეო-სავაჭრო პოლიტიკის განსაზღვრის ეს მიდგომები დღესაც არსებობს, თუმცა, მათ შორის უპირატესობა თავისუფალ ვაჭრობას ენიჭება.

მერკანტილიზმი (იტალ. Mercante – ვაჭარი). საერთაშორისო ვაჭრობის პირველ ეკონომიკურ თეორიად მიჩნეულია მერკანტილიზმი (წარმომადგენლები: ინგლისელები უ. სტაფორდი და თ. მენი, იტალიე-

ლები გ. სკარუფი და ა. სერა, ფრანგი ა. მონკრეტიენი). იგი კაპიტალისტური ურთიერთობის აღმოცენების სტადიაზე (XVI ს.) ინგლისში წარმოიშვა, რადგან სხვებთან შედარებით, ეს ქვეყანა კაპიტალიზმის განვითარების გზას უფრო ადრე დაადგა.

მერკანტილიზმის თანახმად სახელმწიფოს კეთილდღეობა ოქროსა და ვერცხლის მარაგებით განისაზღვრება. ამ თეორიის მომხრეთა აზრით, ოქროს მარაგების გადიდება იმპორტზე ექსპორტის მეტობით მიიღწევა. მერკანტილიზმის ლოგიკური დასაბუთება იმ დროის „სავაჭრო პოლიტიკის“ შემოქმედთათვის სრულიად გასაგები იყო: თუ **ა** სახელმწიფო **ბ** სახელმწიფოში უფრო მეტ საქონელს იყიდის, ვიდრე გაყიდის, მაშინ **ა** სახელმწიფომ სხვაობა ოქროთი ან ვერცხლით უნდა დაფაროს, რაც **ბ** სახელმწიფოს ხაზინას გაამდიდრებს.



მერკანტილიზმის პრინციპები დღესაც აქტიურად გამოიყენება. კერძოდ, როცა აცხადებენ, რომ ამა თუ იმ ქვეყანას უარყოფითი საგარეო-სავაჭრო ბალანსი აქვს, ეს ნიშნავს, რომ ამ ქვეყნის იმპორტის მოცულობა ექსპორტის მოცულობას აღემატება.

დადებითი საგარეო-სავაჭრო ბალანსის მისაღებად აუცილებელია ვაჭრობის სახელმწიფო მონოპოლია. სახელდობრ, ტარიფების გადიდებით იმპორტის (ნედლეულის იმპორტის გარდა) მნიშვნელოვანი შეზღუდვა და საექსპორტო წარმოების დახმარებით საქონლის უცხოეთში გატანის ნახალისება.

ამგვარი პროტექციონისტული ეკონომიკური პოლიტიკის მიზანი იყო სახელმწიფოს მიერ ვაჭრობის მკაცრი რეგულირება, რაც ამუხრუჭებდა საერთაშორისო ვაჭრობას და მხოლოდ ცალკეულ ქვეყნებს, განსაკუთრებით მეტროპოლიებს, კოლონიების ხარჯზე ამდიდრებდა.

მიუხედავად ამისა, ეს თეორია სიცოცხლისუნარიანი აღმოჩნდა. იგი გაბატონებული კლასის ინტერესებს იცავდა, რადგან ოქროსა და ვერცხლის სოლიდური მარაგებით მონარქები დიდ არმიას ინახავდნენ და გავლენის სფეროს აფართოებდნენ. ამიტომ ასეთი ეკონომიკური პოლიტიკა მათთვის სრულიად მისაღები იყო.

მერკანტილიზმის პოლიტიკური ასპექტები იმ დროის მეწარმეთა შორისაც დიდი პოპულარობით სარგებლობდა. ის საწარმო, რომელიც საექსპორტო საქონელს ამზადებდა, მერკანტილიზმის პრინციპებზე

დაფუძნებულ სავაჭრო პოლიტიკას ემხრობოდა, რადგან ერთი მხრივ, სახელმწიფოსაგან დახმარებასა (სუბსიდია) და საგადასახადო შეღავათს იღებდა, და მეორე, უცხოური საქონლის კონკურენციისგან თავს დაცულად გრძნობდა.

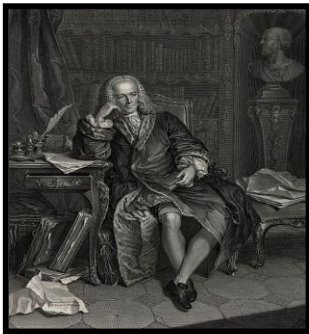
მაგრამ საგარეო ვაჭრობის ასეთი პოლიტიკა მოსახლეობის უმრავლესობის ინტერესებს ბღალავდა, რადგან საექსპორტო საქონლის წარმოება სახელმწიფოს მხარდაჭერას მოითხოვდა, რაც გადასახადის გადამხდელთა (ძირითადად, მოსახლეობა) ხარჯზე ხდებოდა.

გარდა ამისა, იმპორტის შეზღუდვით ანალოგიური სამამულო საქონლის ფასი, რეალური კონკურენციის უქონლობის გამო, მაღალი იყო და ხარისხობრივადაც დიდად არ გამოირჩეოდა.

იმპერიალიზმის ეპოქაში მერკანტილიზმის პრინციპებზე დაფუძნებული საგარეო-სავაჭრო პოლიტიკა დიდმა ევროპულმა სახელმწიფოებმა თავიანთ კოლონიებზეც აქტიურად გაავრცელეს.

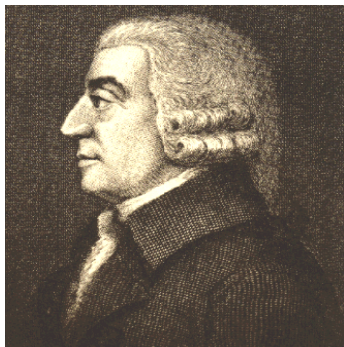
როგორც ვხედავთ, მერკანტილისტული სავაჭრო პოლიტიკა საზოგადოების ზოგიერთი წევრისათვის ხელსაყრელია. ამიტომ ასეთი მიდგომა ახალი, თანამედროვე მოდიფიკაციებით ცალკეული ქვეყნის (აშშ, იაპონია, ევროპის ზოგიერთი სახელმწიფო) საგარეო-სავაჭრო პრაქტიკაში ნეომერკანტილიზმისა და პროტექციონიზმის სახელწოდებით დღესაც აქტიურად მოქმედებს.

ფიზიოკრატიზმი (ბერძ. physis ბუნება და kratos ხელისუფლება).



XVIII ს-ის შუა ხანებში მეცნიერ-ეკონომისტთა ყურადღება აგრარულმა სექტორმა მიიქცია. უპირატესობა ფიზიოკრატულმა შეხედულებამ მოიპოვა (წარმოადგენლები, ფრანგები: ფ. კენე, ჟ. ტიურგო. თითქმის ერთი საუკუნით ადრე მსგავსი მოსაზრება გამოთქვა ჩვენმა სახელოვანმა წინაპარმა სულხან-საბა ორბელიანმა თავის უკვდავ ნაწარმოებში "სიბრძნე სიცრუისა"). ფიზიოკრატიზმი ქვეყნის სიმდიდრის შექმნაში ერთადერთ მწარმოებლურ დარგად მიწათმოქმედებას (სოფლის მეურნეობას) მიიჩნევდა, სხვებს კი, არამწარმოებლურად თვლიდა.

აბსოლუტური უპირატესობის თეორია (Theory of absolute



advantage). საბაზრო ეკონომიკის მამამთავარმა, დიდმა შოტლანდიელმა ეკონომისტმა ადამ სმიტმა (1723–1790) მერკანტილიზმის ძირითადი პრობლემა ორი ცნების – ფულის დაგროვებისა და სიმდიდრის დაგროვების – ურთიერთალრევაში დაინახა. მან თავის ნაშრომში, „გამოკვლევა ხალხთა სიმდიდრის ბუნებისა და მიზეზების შესახებ“, მერკანტილისტული თეორია გააკრიტიკა და განაცხადა, რომ ქვეყნის რეალური

სიმდიდრე წარმოებული საქონლისგან შედგება.

სმიტის აბსოლუტური უპირატესობის თეორიით ყოველ ქვეყანას, ბუნებრივი (უმეტესად, კლიმატური) ფაქტორების გამო, კონკრეტული საქონლის უფრო მცირე დანახარჯებით წარმოება შეუძლია. ამ ფაქტორებში უპირატესობა განსაზღვრავს წარმოების პროფილს, მათ შორის, უცხოეთში საქონლის გატანას.

დიდი შოტლანდიელი მოაზროვნე ქვეყნებს შორის თავისუფალ ვაჭრობას ქადაგებდა და საგარეო ვაჭრობას ეროვნული სიმდიდრის გადიდების საშუალებად მიიჩნევდა. იგი თვლიდა, რომ ადამიანმა არ უნდა შეიძინოს სამამულო წარმოების საქონელი, თუ უფრო დაბალ ფასში საზღვარგარეთ ანალოგიური საქონლის ყიდვა შეუძლია. მან დაამტკიცა, რომ თუ ვაჭრობა არ შეიზღუდება, ყოველი ქვეყანა იმ საქონლის წარმოებას შეეცდება, რომელსაც მცირე დანახარჯები ექნება. ქვეყნის რესურსები არარენტაბელური (არამომგებიანი) დარგებიდან რენტაბელურში გადავა. სპეციალიზაციის გაღრმავება კი შრომის ნაყოფიერებას გაზრდის. ბუნებრივი და შეძენილი უპირატესობების გათვალისწინებით, თუ რომელ პროდუქციაზე მოხდება ქვეყნის წამყვანი დარგების სპეციალიზაცია, ამას ბაზარი (რომელსაც იგი „უჩინარ ხელს“ უწოდებდა) გადანყვეტს.

სმიტის აზრით, პროდუქციის წარმოებაში ქვეყნის ბუნებრივი უპირატესობა საჭირო კლიმატური პირობების არსებობით ან ზოგიერთი ბუნებრივი რესურსის დიდი ოდენობით ფლობით გამოიხატება. სწორედ ისინი განსაზღვრავს, თუ რომელი პროდუქცია (ძირითადად, სასოფლო-სამეურნეო) აწარმოოს ქვეყანამ. ქვეყნებს შორის განსხვა-

ვებულის კლიმატური პირობები პროდუქციის წარმოების მრავალფეროვნებას იწვევს, რაც საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარების ერთ-ერთი ძირითადი წყაროა.

საფრანგეთ-იაპონიის სავაჭრო ურთიერთობა

გამოთვლების სიმარტივისათვის დავუშვათ, რომ მსოფლიოში სულ ორი სახელმწიფოა: საფრანგეთი და იაპონია. ამ ქვეყნებში მზადდება მხოლოდ ორი სახეობის საქონელი — ღვინო და მალვიდარა. დავუშვათ ისიც, რომ არსებობს წარმოების მხოლოდ ერთი ფაქტორი — შრომის დანახარჯები.

ცხრილი 2.1. აბსოლუტური უპირატესობის ილუსტრაცია

ერთ კაც-საათში გამოშვებული პროდუქცია		
	საფრანგეთი	იაპონია
ღვინო (ბოთლი)	2	1
მალვიდარა (ცალი)	3	5

ერთ კაც-საათში იწარმოება: საფრანგეთში — 2 ბოთლი ღვინო ან 3 ცალი მალვიდარა; იაპონიაში — 1 ბოთლი ღვინო ან 5 ცალი მალვიდარა.

საფრანგეთი ფლობს აბსოლუტურ უპირატესობას ღვინის წარმოებაში, რადგან ერთ კაც-საათში ამზადებს 2 ბოთლ ღვინოს, იაპონია კი, — ერთს.

იაპონია ფლობს აბსოლუტურ უპირატესობას მალვიდარას წარმოებაში, რადგან ერთ კაც-საათში ამზადებს 5 ცალ მალვიდარას, საფრანგეთი კი, — 3-ს.

თუ არსებობს საფრანგეთსა და იაპონიას შორის ვაჭრობის შესაძლებლობა, ორივე ქვეყანა საგარეო ვაჭრობით მოგებული იქნება.

დავუშვათ, რომ საფრანგეთი თანახმაა 2 ბოთლი ღვინო 4 ცალ მალვიდარაში გაცვალოს. 4 ცალი მალვიდარას დასამზადებლად საფრანგეთს დასჭირდება 1,33 კაც-საათი (4:3), თუ საფრანგეთი თვითონ დაამზადებს ამ საქონელს და უარს იტყვის მის შეძენაზე.

მალვიდარას იმპორტი საფრანგეთს 0,33 კაც-საათის ეკონომიას მისცემს. საფრანგეთი ამ გამოთავისუფლებულ დროში დამატებით დამზადებულ ღვინოს ადგილობრივ ბაზარზე გაყიდის ან იაპონიაში დამატებით მალვიდარაში გაცვლის. იმის გამო, რომ საფრანგეთს 1 ბოთლი ღვინის დასამზადებლად უფრო ნაკლები სამუშაო დრო სჭირდება, მისთვის იაპონიასთან ვაჭრობა მომგებიანია.

ანალოგიურ უპირატესობას ფლობს იაპონია მალვიდარას წარმოებაში. ამ ქვეყანაში 4 ცალი მალვიდარას დასამზადებლად საჭიროა 0,8 კაც-საათი (4:5), რომელიც გაიცვლება 2 ბოთლ ფრანგულ ღვინოზე. საკუთარი ძალებით 2 ბოთლი ღვინის დასამზადებლად იაპონიას დასჭირდებოდა 2 კაც-საათი. საფრანგეთში გასაყიდი 4 მალვიდარას წარმოება იაპონიას 0,2 კაც-საათის ეკონომიას მისცემს. გამოთავისუფლებულ სამუშაო დროში დამატებით დამზადებულ მალვიდარას იაპონია თავის ბაზარზე გაყიდის ან ფრანგულ ღვინოზე გაცვლის.

ასეთი საგარეო-სავაჭრო ურთიერთობა ორივე ქვეყნისათვის ხელსაყრელია.

წყარო: Гриффин Р., Пастей М. Международный бизнес. М., 2006, გვ. 276–277.

ქვეყანათა სიმდიდრის წყაროს შესახებ სმითის ეკონომიკური მსოფლმხედველობა იმ დროისათვის რევოლუციური იყო, რადგან მიაჩნდათ, რომ ყოველ გარიგებაში მხოლოდ ერთი მხარეა მოგებული, მეორე კი, აუცილებლად წაგებული.

დიდმა შოტლანდიელმა ბრძენმა თავისი თეორიით დაამტკიცა, რომ თავისუფალი ვაჭრობის (ან გაცვლის) შემთხვევაში, როცა ყოველი სუბიექტი პარტნიორის არჩევანსა და პროდუქციის ფასის დადგენაში შეუზღუდავია (თავისუფალია), გარიგება ორივე მონაწილისათვის სასარგებლო და მომგებიანია.

სმითის თეორიით დასტურდება, რომ დიდი ეკონომიკური პოტენციალის მქონე ქვეყანა რიგ უპირატესობას ფლობს.

შედარებითი უპირატესობის თეორია. აბსოლუტური უპირატესობის თეორია ნათელ აზრს შეიცავდა, მაგრამ მას არსებითი ნაკლიც ჰქონდა. კერძოდ, რა მოხდება თუ ერთი ქვეყანა აბსოლუტურ უპირატესობას ფლობს მისთვის სასურველ ორივე პროდუქტის (ჩვენ შემთხვევაში, ღვინო და მალვიძარა) წარმოებაში?



სმითის თეორიიდან მიიღება მცდარი დასკვნა: ასეთ შემთხვევაში ამ ქვეყნებს შორის ვაჭრობა შეუძლებელი იქნება.

ეს პრობლემა გადაწყვიტა დიდმა ინგლისელმა ეკონომისტმა დევიდ რიკარდომ (1772–1823). მან სმითის თეორიის განვითარებით, თავის ნაშრომში "პოლიტიკური ეკონომია და დაბეგვრის საფუძვლები", დაამუშავა შედარებითი უპირატესობის თეორია (Theory of comparative advantage).

სმითის თავისუფალი ვაჭრობის პრინციპი ქვეყანას საშუალებას მისცემს წარმოების იმ სფეროში გააძლიეროს ძალისხმევა, რომელშიც პროდუქციის წარმოება უფრო იაფად შეუძლია. შრომის ამგვარი დანაწილება საერთაშორისო ვაჭრობას გაზრდის, რომელიც ორივესათვის მისაღები იქნება. ამასთან, ასეთი უპირატესობა ყოველ ქვეყანაში წარმოების აბსოლუტური დანახარჯების სხვაობით განისაზღვრება.

საფრანგეთ-იაპონიის სავაჭრო ურთიერთობა

აბსოლუტური და შედარებითი უპირატესობის თეორიების შესადარებლად, კიდევ ერთხელ განვიხილოთ 2.1. ცხრილში წარმოდგენილი მაგალითი.

როგორც აღინიშნა, აბსოლუტურ უპირატესობას ფლობს: საფრანგეთი ღვინის წარმოებაში, იაპონია მალვიძარას წარმოებაში.

სმითის თეორიით, საფრანგეთისათვის ხელსაყრელია ღვინის ექსპორტი იაპონიაში, ხოლო იაპონიისათვის – მალვიძარას ექსპორტი საფრანგეთში.

ნათელია ისიც, რომ საფრანგეთი ფლობს შედარებით უპირატესობას ღვინის წარმოებაში: ერთ კაც-საათში ამზადებს 2-ჯერ მეტ ღვინოს, ვიდრე იაპონია, მაგრამ 0,6 (3:5) ცალ მალვიძარას იაპონიასთან შედარებით.

მაშასადამე, საფრანგეთი ფლობს უფრო პროდუქტიულ შესაძლებლობებს ღვინის წარმოებაში, ხოლო იაპონია – მალვიძარას წარმოებაში: ერთ კაც-საათში ამზადებს 1,67-ჯერ (5:3) მეტ მალვიძარას, ვიდრე საფრანგეთი, მაგრამ მხოლოდ 0,5 (1:2) რაოდენობის ღვინოს, საფრანგეთთან შედარებით.

შედარებითი უპირატესობის თეორიით, საფრანგეთისათვის ხელსაყრელია ღვინის ექსპორტი იაპონიაში, ხოლო იაპონიისათვის მალვიძარას ექსპორტი საფრანგეთში.

მოცემული მაგალითით, აბსოლუტურ და შედარებითი უპირატესობის თეორიების მიხედვით ერთი და იგივე შედეგი მივიღეთ.

დავუშვათ, რომ შრომის ნაყოფიერების (მწარმოებლურობის) დონე იაპონიაში წინანდელი დარჩა, ხოლო საფრანგეთში 2-ჯერ გაიზარდა.

სათანადო ცვლილებები შევა სანყის მონაცემებშიც (იხ. ცხრილი 2.2).

ცხრილი 2.2. შედარებითი უპირატესობის ილუსტრაცია

ერთ კაც-საათში გამოშვებული პროდუქცია		
	საფრანგეთი	იაპონია
ღვინო (ბოთლი)	4	1
მალვიძარა (ცალი)	6	5

ახალი მონაცემებით ირკვევა, რომ საფრანგეთი, იაპონიასთან შედარებით, აბსოლუტურ უპირატესობას ფლობს როგორც ღვინის, ისე მალვიძარას წარმოებაში: ერთ კაც-საათში ამზადებს 3 ბოთლით (4-1) მეტ ღვინოს და 1 ცალით (6-5) მეტ მალვიძარას. აბსოლუტური უპირატესობის თეორიის თანახმად, ამ ქვეყნებს შორის ვაჭრობა არ შედგება, რადგან საფრანგეთს ორივე საქონლის წარმოებაში აბსოლუტური უპირატესობა აქვს.

იმავე დროს, შედარებითი უპირატესობის თეორია ამ ქვეყნებს შორის ვაჭრობას ხელსაყრელად მიიჩნევს, რადგან საფრანგეთის მაჩვენებლები უკეთესია: ღვინის წარმოებაში 4-ჯერ, მალვიძარას გამოშვებაში კი, – 1,2-ჯერ. სხვა სიტყვებით, საფრანგეთთან შედარებით, იაპონიაში შრომის ნაყოფიერების დონე შეადგენს: ღვინის წარმოებაში 0,25-ს (1:4), ხოლო მალვიძარას დამზადებაში – 0,83-ს (5:6).

რიკარდოს თეორიით, საფრანგეთისათვის ხელსაყრელია ღვინის ექსპორტი იაპონიაში, ხოლო იაპონიისთვის – მალვიძარას ექსპორტი საფრანგეთში.

წყარო: Гриффин Р., Пастей М. Международный бизнес. М., 2006, გვ. 278-279.

იმ პროდუქციის წარმოებაზე უარის თქმა, რომელზეც ქვეყანას აბსოლუტური უპირატესობა არ გააჩნია და წარმოების კონცენტრაცია ასეთი უპირატესობის მქონე პროდუქციაზე, წარმოებისა და გაცვლის საერთო მოცულობას გაადიდებს. სმითის დებულება კიდევ უფრო განვითარდება, თუ გავითვალისწინებთ არა მარტო ბუნებრივ, არამედ ახალი ტექნოლოგიების გამოყენებით შეძენილ უპირატესობასაც.

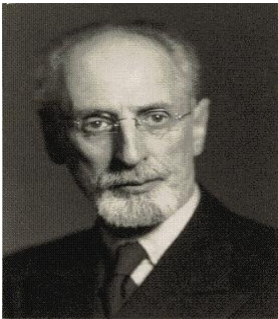
რიკარდო სმითის მსოფლმხედველობას ეთანხმებოდა, მაგრამ მას კერძო შემთხვევად მიიჩნევდა. იგი თვლიდა, რომ ქვეყანამ საზღვარგარეთ ის საქონელი უნდა გაიტანოს, რომლის წარმოებაში შრომის ნაყოფიერების შედარებით მაღალი დონე აქვს. მეორე მხრივ, უფრო მომგებიანია საქონლის იმპორტი იმ ქვეყნიდან, სადაც ამ საქონლის წარმოებაში შრომის ნაყოფიერების დონე უფრო მაღალია.

რიკარდო მომგებიანი სპეციალიზაციის საფუძველზე (რაც შრომის ნაყოფიერებას ადიდებს) ქვეყნებს შორის თავისუფალი ვაჭრობის განვითარებას ქადაგებდა და ამტკიცებდა, რომ ვაჭრობისაგან დამოუკიდებლად შეიძლება მივიღოთ შედარებითი უპირატესობა (მოგება), თუ ქვეყანა იმ საქონლის წარმოებაზე დასპეციალდება, რომლის წარმოება მას უფრო იაფად შეუძლია.

ამ შემთხვევაში ქვეყანა მთელ თავის რესურსებს უფრო ეფექტური წარმოებისაკენ წარმართავს და მოცემული პროდუქციის ექსპორტის სანაცვლოდ თავის ქვეყანაში სხვა საქონელს შემოიტანს.

წარმოების ფაქტორთა თანაფარდობის თეორია. აბსოლუტური და შედარებითი უპირატესობის თეორიებით რთულია იმის გარკვევა, თუ რომელი პროდუქციის წარმოება ფლობს უპირატესობას, რადგან ეს თეორიები მხოლოდ შრომის დახარჯებს ითვალისწინებს.

ამ კითხვაზე პასუხის გასაცემად, XX საუკუნის დასაწყისში, შვედმა ეკონომისტებმა ელი ჰექშერმა და ბერტილ ოლინმა დაამუშავეს წარმოების ფაქტორთა თანაფარდობის თეორია (Theory of relative factor endowments). მათ გააკეთეს ორი ფუნდამენტური დასკვნა:



1. ყოველ ქვეყანაში წარმოების ფაქტორები განსხვავებულია. მაგ., არგენტინა მდიდარია ნაყოფიერი მიწებით, საუდის არაბეთი – ნავთობის მარაგებით, ჩინეთი – სამუშაო ძალის რაოდენობით და ა.შ.;

2. საქონლის ასორტიმენტი, რომელშიც სპეციალდება ქვეყანა, ამ საქონლის წარმოების ძირითად ფაქტორზეა დამოკიდებულია. მაგ., ხორბლის მოყვანა მოითხოვს ნაყოფიერი ნიადაგის არსებობას, ნავთობის მოპოვება (ამოღება) – ნედლი ნავთობის მარაგებს, სამკერვალო წარმოება – სამუშაო ძალას და ა.შ.



ამ დასკვნების საფუძველზე მათ დაადგინეს, რომ **წარმოების ჭარბი ფაქტორის (რესურსის) გამოყენებით ქვეყანა საქონლის წარმოებაში შედარებით უპირატესობას მიიღებს.**

ამ თეორიით ირკვევა, რომ ერთგვაროვანი საქონლის წარმოებისას ყოველ ქვეყანას წარმოების ფაქტორებზე (შრომა, მიწა, კაპიტალი) განსხვავებული დახარჯები აქვს. მაგ., თუ ქვეყანაში მიწასთან და კაპიტალთან შედარებით, შრომითი რესურსები ჭარბია, სამუშაო ძალა იაფია და შრომის ანაზღაურება მცირე, ხოლო კაპიტალური ხარჯები და მიწის ღირებულება – დიდი. და პირიქით, თუ სხვა ფაქტორთან შედარებით, სამუშაო ძალა მცირეა, მისი ღირებულებაც მაღალია.

წარმოების ფაქტორთა განსხვავებული ღირებულება იმ საქონლის წარმოებას ნააქებებს, სადაც რომელიმე ფაქტორი უფრო ჭარბია და, შესაბამისად, – იაფი. სხვა სიტყვებით, ქვეყანა უცხოეთში იმ საქონელს გაიტანს (ექსპორტი), რომლის წარმოება იაფ ფაქტორს მოითხოვს და იმ საქონელს იყიდის (იმპორტი), რომლის წარმოების ფაქტორი მისთვის ძვირია.

აღნიშნულს ადასტურებს თანამედროვე პრაქტიკა. კერძოდ, ავსტრალიასა და კანადაში, სადაც წარმოების სხვა ფაქტორთან შედარებით, მიწა ჭარბია, მეცხვარეობა უფრო მომგებიანია, ხოლო ჰონგკონგში, ჭარბი შრომითი რესურსების გამო, – სამკერვალო წარმოება.

მაშასადამე, ჰექშერ-ოლინის თეორიით მტკიცდება, რომ ქვეყანამ იმ საქონლის წარმოებაზე და, შესაბამისად, ექსპორტზე უნდა იზრუნოს, რომლის წარმოების ფაქტორი ამ ქვეყანაში ჭარბია.

„ლეონტიევის პარადოქსი“. II მსოფლიო ომის შემდეგ, რუსული წარმოშობის ამერიკელმა მეცნიერ-ეკონომისტმა, ნობელის პრემიის ლაურეატმა ვასილ ლეონტიევმა, ჰექშერ-ოლინის თეორიის ემპირიული (ცდისეული) შემოწმება ჩაატარა. ამისათვის გამოიყენა მათემატიკური მოდელი „დანახარჯები-გამოშვება“ და ეკონომიკის სექტორებს შორის ურთიერთკავშირი აღწერა.

ლეონტიევი მიიჩნევდა, რომ აშშ-ის ეკონომიკას ახასიათებს კაპიტალის სიჭარბე და სამუშაო ძალის ნაკლებობა. მან შეისწავლა 1 მლნ აშშ დოლარის ღირებულების ექსპორტისა და იმპორტის „კალათა“ და აღმოაჩინა, რომ ექსპორტთან შედარებით, აშშ-ის იმპორტი უფრო კაპიტალტევადია. ლეონტიევმა დაადგინა, რომ ამერიკისათვის უფრო მომგებიანია კაპიტალტევადი საქონლის (მაგ., ქიმიკატები, ფოლადი) ექსპორტი და შრომატევადი საქონლის (მაგ., ტანსაცმელი, ფეხსაცმელი) იმპორტი.

მეცნიერის კვლევის შედეგები არ შეესაბამებოდა ჰექშერ-ოლინის თეორიის მიხედვით მოსალოდნელ პროგნოზებს. აშშ-ის იმპორტი, ექსპორტთან შედარებით, 30%-ით უფრო კაპიტალტევადი აღმოჩნდა. ცნობილი ეკონომისტები რთულ სიტუაციაში აღმოჩნდნენ. ჰექშერ-ოლინის თეორია თითქოს ლოგიკური ჩანდა, მაგრამ ლეონტიევის კვლევა სრულიად საპირისპირო პროგნოზს იძლეოდა. ასე წარმოიშვა სახელწოდება „ლეონტიევის პარადოქსი“.

50 წლის განმავლობაში ლეონტიევის შეხედულებას მრავალი ეკონომისტი იმეორებდა და მის გადაწყვეტას უშედეგოდ ცდილობდა. ბოლოს გაირკვა, რომ მეცნიერი იყენებდა წარმოების მხოლოდ ორ ფაქტორს – შრომას და კაპიტალს და არ ითვალისწინებდა ისეთ ფაქტორებს, როგორიცაა მიწა (განსაკუთრებით ნაყოფიერი ან სასარგებლო წიაღისეულის შემცველი), ადამიანისეული კაპიტალი (კვალიფიციური შრომა) და ტექნოლოგია (ცოდნა), რამაც განაპირობა აშშ-ის ექსპორტ-იმპორტის შრომატევადობის მცდარი განსაზღვრა.

მსგავსი ქვეყნების თეორია. საერთაშორისო ვაჭრობის კლასიკური თეორიები ვარგისია ქვეყნებს შორის დარგთაშორისი ვაჭრობის შესაფასებლად.

საერთაშორისო დარგთაშორისი ვაჭრობა (interindustry trade) არის სხვადასხვა ქვეყნის სხვადასხვა დარგის საქონლის გაცვლა (მაგ., ფრანგული ღვინისა – იაპონურ მალვიძარაზე).

ამავე დროს, საერთაშორისო ვაჭრობა, გარკვეული ხარისხით, შიდადარგობრივ სავაჭრო ოპერაციებსაც მოიცავს.

საერთაშორისო შიდადარგობრივი ვაჭრობა (interaindustry trade) არის სხვადასხვა ქვეყანაში წარმოებული ერთი დარგის საქონლის გაცემა (მაგ., იაპონური „ტოიოტას“ ექსპორტი გერმანიაში, ხოლო გერმანული „ბე-ემ-ვე“-ს – იაპონიაში). მსოფლიო ვაჭრობის თითქმის 40% შიდადარგობრივი ფორმით ხორციელდება. საერთაშორისო ვაჭრობის კლასიკური თეორიები ამ ვითარებას არ ითვალისწინებს.

შიდადარგობრივი ვაჭრობის ფენომენი ახსნა კალიფორნიის (აშშ) უნივერსიტეტის პროფესორმა პიტერ ლინდერტმა. მან წამოაყენა ჰიპოთეზა: **ეკონომიკური განვითარების თანაბარი დონის ქვეყნებში მომხმარებელი მსგავს ფაქტორებს ანიჭებს უპირატესობას, რაც ამ ქვეყნებს შორის ვაჭრობას განაპირობებს.**

ლინდერტის აზრით, თავდაპირველად კომპანია საქონელს ადგილობრივი ბაზრის მოთხოვნების გამო ამზადებს. ახალი შესაძლებლობების ძიების პროცესში ნათელი ხდება, რომ უცხოური ბაზარი შედარებით პერსპექტიული იმ ქვეყნებშია, სადაც მომხმარებელთა უპირატესობები სამამულო მომხმარებლების ანალოგიურია (მსგავსია). მაგ., იაპონიაში „ბე-ემ-ვე“-ს მარკის ავტომობილის პოტენციური მომხმარებლების საკმაოდ დიდი სეგმენტია. როგორც გერმანელებს, ისე იაპონელებს თითქმის ერთნაირად სურთ პრესტიჟული, ხარისხიანი ავტომობილის შეძენა და სათანადო ფინანსებიც გააჩნიათ. გერმანიის ბაზარი აკმაყოფილებს „ტოიოტას“ მომხმარებლების მოთხოვნებს. იაპონელის მსგავსად, გერმანელსაც სურს ოპტიმალურად დაიცვან შესაბამისობა: „ფასი – ხარისხი“. იმის გამო, რომ მრავალ კომპანიას სხვა ქვეყნის ბაზარზე მომხმარებელთა მიზნობრივი ბაზარი აქვს, შიდადარგობრივი ვაჭრობაც წახალისდება.

ლინდერტმა ჩამოაყალიბა მსგავსი ქვეყნების თეორია (country similarity theory), რომლის თანახმად ვაჭრობა უმთავრესად იმ ქვეყნებს შორის წარიმართება, რომელთა მოსახლეობას შედარებით ერთგვაროვანი შემოსავლები აქვს. ამიტომ, შიდადარგობრივი ვაჭრობა საერთაშორისო ვაჭრობის საყოველთაოდ მისაღები ფორმაც ხდება.

მსგავსი ქვეყნების თეორია განსაკუთრებით სასარგებლოა მრავალფეროვანი საქონლით (მაგ., ავტომობილები) ვაჭრობის შესასწავლად. ამ კატეგორიის საქონლის შეძენისას მომხმარებლები დიდ ყურადღებას აქცევენ ბრენდის ცნობადობას და საქონლის რეპუტაციას.

საქონლის სასიცოცხლო ციკლის თეორია. საერთაშორისო ვაჭრობის (ასევე საერთაშორისო ინვესტიციების) მოცემული თეორია დაამუშავა ჰარვარდის (აშშ) უნივერსიტეტის პროფესორმა რაიმონდ ვერნონმა XX საუკუნის 60-ან წლებში.

საქონლის სასიცოცხლო ციკლის თეორიით (The Theory of Product Life Cycle) განისაზღვრება ინოვაციების როლი, გასაღების ბაზრის გაფართოების შესაძლებლობა, საქონლის წარმოების შედარებითი უპირატესობა.

ამ თეორიით მტკიცდება, რომ ყოველი საქონელი (უმეტესად, მზა პროდუქცია) სამ სტადიას (დანერგვა, სიმწიფე, დაქვეითება) გაივლის. საქონლის საერთაშორისო გადაადგილება (წარმოება, მოხმარება) სასიცოცხლო ციკლის კონკრეტულ სტადიაზეა დამოკიდებული. ეს სტადიები გარკვეულ ერთიანობას (კონტინუუმი) ქმნის. თუმცა, ყოველ სტადიას მისთვის დამახასიათებელი თავისებურება აქვს.

დანერგვის სტადია. ჩვეულებრივ, ახალი პროდუქტი მაშინ იქმნება, როცა მასზე მოთხოვნა და შესაბამისი ბაზარი არსებობს. უპირატესად, საჭირო ინფორმაცია შიდა ბაზრიდან მოიძიება და ახალი პროდუქციაც საცდელად ეროვნულ ბაზარზე (უმეტესად, მაღალგანვითარებულ ქვეყნებში) იყიდება. მრეწველურად განვითარებულ ქვეყნებში პროდუქციის საცდელი წარმოების ხელსაყრელი პირობებია, რადგან მოსახლეობის შემოსავლები (რაც მოთხოვნას წარმოშობს) და წარმოების ტექნიკური დონე მაღალია, არსებობს კვალიფიციური კადრებიც.

მოგვიანებით, ახალი პროდუქციის წარმოება მსხვილსერიული ხდება, შენდება ახალი საწარმოები, ფართოვდება საწარმოო სიმძლავრეები და პროდუქციის დამზადების ტექნოლოგიაც იხვეწება. ამ სტადიის დასკვნით ეტაპზე ახალი პროდუქცია სხვა ქვეყნის (უმეტესად იქ, სადაც ბაზრის ანალოგიური სეგმენტია) ბაზარსაც იკავებს.

სიმწიფის სტადიას ახასიათებს პროდუქციის პირველმწარმებელ ქვეყანაში ბაზრის გაჯერება, მოთხოვნის სტაბილიზაცია, კონკურენციაში საფასო პოლიტიკის როლის გაძლიერება, პირველმწარმოებლის თანდათან შევიწროება, იაფი მუშახელისა და ახალ ბაზართან მიახლოების გამო, ეროვნული საბაზრო სივრციდან წარმოების უცხოეთში, უპირატესად, ახალ ინდუსტრიულ ქვეყნებში გადატანა.

დაქვეითების სტადიაზე ადრე გამოვლენილი ფაქტორების ზემოქმედება თანდათან ძლიერდება, წარმოება განვითარებულ ქვეყნებში კიდევ უფრო იზღუდება და იგი განვითარებად ქვეყნებში გადააქვთ, ხოლო მცირე ადგილობრივი მოთხოვნა იმპორტით კმაყო-

ფილდება. ამ სტადიის დასკვნით ეტაპზე საქონლის რეალიზაცია მნიშვნელოვნად მცირდება, ფირმებში სპეციალური ჯგუფები იქმნება, რომლებიც ვითარების შესწავლით საფუძველზე იღებენ გადაწყვეტილებას:

- დატოვონ საქონლის წარმოება უცვლელად ან,
- შეცვალონ მარკეტინგული სტრატეგია ან,
- მოხსნან საქონელი წარმოებიდან.

დაქვეითების სტადიაზე არსებობს მრავალი ვარიანტი. კერძოდ, დატოვო ბაზარი ან დაელოდო, როცა მას კონკურენტები გაეცლებიან და შემდეგ მნიშვნელოვნად გაზარდო გაყიდვების მოცულობა. შესაძლებელია შიდა რესურსებისა და ძალისხმევის კონცენტრაცია ტევად ბაზრებზე ან მარკეტინგული ხარჯების მკვეთრი შემცირება. წარმოებიდან საქონლის მოხსნა, წარმოების უფლება გაყიდვა და სხვა.

მოცემული თეორიის თანახმად, პროდუქტის სამამულო წარმოება პირველ სტადიაზე იწყება, მაქსიმალურ ეფექტს მეორე სტადიაზე აღწევს და დაქვეითებას მესამე სტადიაზე განიცდის. იმ ქვეყნიდან საქონლის ექსპორტი, სადაც მდებარეობს მისი პირველმწარმოებელი კომპანია, ასევე პირველი სტადიიდან იწყება და მაქსიმუმს მეორე სტადიაზე აღწევს. მესამე სტადიაზე კი ეს ქვეყანა შეიძლება თავისივე პროდუქტის იმპორტიორი გახდეს.

გლობალური სტრატეგიული კონკურენციის თეორია. გასული საუკუნის 80-ან წლებში ამერიკელმა ეკონომისტებმა პოლ კრუგმანმა და კელვინ ლანკასტერმა საერთაშორისო ვაჭრობის კანონზომიერებების ახალი თეორიული პრინციპები დაამუშავეს.

გლობალური სტრატეგიული კონკურენციის თეორიის თანახმად, ყოველი კომპანია მსოფლიო ბაზარზე მდგრადი კონკურენტული უპირატესობის მიღწევას ცდილობს.

საერთაშორისო ბაზარზე კონკურენტულ ბრძოლაში უპირატესობის მისაღწევად, კომპანიას მრავალი საშუალება (მეთოდი) გააჩნია. მათგან ყველაზე გავრცელებულია ინტელექტუალურ საკუთრებაზე უფლების არსებობა, ინვესტიციები სამეცნიერო-კვლევით და საცდელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოებში, წარმოების მასშტაბის გადიდებით ან დივერსიფიკაციით (მრავალფეროვნება) მიღებული ეკონომია და სხვა.

კომპანიას, რომელიც **ინტელექტუალურ საკუთრებას ფლობს** (საფირმო დასახელება, სავაჭრო მარკა, პატენტი ან საავტორო უფლე-

ბა გამოგონებაზე), მრავალ შემთხვევაში, თავის კონკურენტებთან შედარებით, არსებითი უპირატესობა გააჩნია. მაგ., „კოკა-კოლასა“ და „პეპსი-კოლას“ კომპანიებს შორის კონკურენცია მათი სავაჭრო მარკებითა და საფირმო დასახელებითაა ცნობილი მსოფლიოში.

ინვესტიციები (კაპიტალური დანახარჯები) სამეცნიერო-კვლევით და საცდელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოებში მაღალტექნოლოგიური პროდუქციის წარმოების დანახარჯების მთავარი კომპონენტია.

მაგ., კომპანია „აირბუსმა“ ახალი მოდელის („380“) გიგანტ-თვითმფრინავის დასამუშავებლად 12 მილიარდი აშშ დოლარი დახარჯა და ამით მსოფლიო ბაზარზე კონკურენტუნარიანობა შეინარჩუნა. ასეთი მაღალი საწყისი დახარჯების გამო, სხვა კომპანია მსოფლიოში ცნობილ ბრენდებს ვეღარ უმკლავდება. მაშასადამე, კომპანია, რომელიც ბაზარზე ახალი პროდუქტის დანერგვას ან არსებულის ძირეულ მოდერნიზაციას გეგმავს, სამეცნიერო-კვლევით და საცდელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოებში დიდ თანხებს აბანდებს და ამით საგრძნობ კონკურენტულ უპირატესობასაც იღებს.

გლობალური სტრატეგიული კონკურენციის თეორიის თანახმად, საერთაშორისო ბაზარზე სავაჭრო ნაკადები იმის მიხედვით ყალიბდება, თუ რომელი კომპანია ხარჯავს ამ მიმართულებით თანხებს.

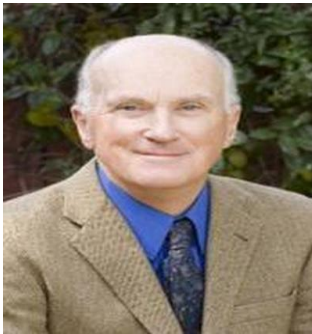
გარდა ამისა, ის კომპანია, რომელიც ბაზრის დიდ სეგმენტს იკავებს, უკუკავშირის არხებით მომხმარებლებისაგან მეტ ოპერატიულ ინფორმაციასაც ფლობს და მისი გათვალისწინებით პროდუქციის წარმოებაში საჭირო კორექტივები დროულად შეაქვს, რითაც ბაზარზე დამატებით კონკურენტულ უპირატესობას იღებს.

წარმოების მასშტაბის გადიდებით და პროდუქციის დივერსიფიკაციით კომპანია დამატებით უპირატესობას იღებს.

წარმოების მასშტაბის ეკონომია (ეფექტი) ერთეულ პროდუქციაზე პირობით-მუდმივი (ფიქსირებული) დახარჯების (მაგ., ადმინისტრაციული, იჯარის, რეკლამის და ა.შ.) ეკონომიით მიიღწევა. იგივე შედეგი მიიღება პროდუქციის დივერსიფიკაციის შემთხვევაშიც.

ქვეყნების კონკურენტული უპირატესობის თეორია (theory of national competitive advantage) დაამუშავა ჰარვარდის (აშშ) ბიზნეს-სკოლის პროფესორმა მაიკლ პორტერმა. იგი საერთაშორისო ვაჭრობის ერთ-ერთი თანამედროვე თეორიაა.

საგარეო ვაჭრობაში ჩართულობის გამო, სხვადასხვა ქვეყნის ფირმები გარკვეულ კონკურენტულ უპირატესობას იღებენ. ამიტომ საერთაშორისო საქონელბრუნვაში ქვეყნების ეროვნული ეკონომიკებისა და ფირმების ინტერესების შერწყმა საგარეო ვაჭრობის ერთ-ერთი პრობლემაა.



პორტერმა 10 მოწინავე ინდუსტრიული ქვეყნის 100-ზე მეტი დარგის (ქვე-დარგის) ანალიზის საფუძველზე დაასკვნა: **კომპანიების საერთაშორისო კონკურენტულ უპირატესობას ეროვნული ქვეყნის მაკროგარემო განაპირობებს.**

ქვეყნის მაკროგარემო შემდეგი კომპონენტებით (პორტერის მიხედვით – დეტერმინანტები) განისაზღვრება:

- **წარმოების არსებული ფაქტორები;**
- **სამომხმარებლო მოთხოვნის დონე;**
- **მომიჯნავე და დამხმარე დარგები;**
- **კომპანიის სტრატეგია, ორგანიზაციული სტრუქტურა და კონკურენციის დონე.**

პორტერი **წარმოების ფაქტორების** (პირველი კომპონენტი) შესახებ კლასიკური თეორიის (პეიშერ-ოლინის კონცეფცია) მომხრეა. იგი არ იზღუდება საწყისი, არსებული ფაქტორებით (მინა, შრომა, კაპიტალი) და წარმოების პროცესში წარმოშობილი ახალი, თანამედროვე ფაქტორებიც შემოაქვს, მაგ., მუშაკთა კვალიფიკაციის დონე, ქვეყნის ინფრასტრუქტურა, ახალი საქონლის საწარმოებლად სამეცნიერო-კვლევითი სამუშაოები, ახალი იდეები და ინოვაციური ტექნოლოგიები.

მეორე კომპონენტია **სამომხმარებლო მოთხოვნის დონე**. იგი ყოველი ფირმის ეკონომიკური განვითარების საფუძველია. ამასთან, შიდა ბაზრის მოთხოვნისა და საგარეო ბაზრის პოტენციური შესაძლებლობების ურთიერთკავშირი ფირმის პერსპექტიულ განვითარებაში მნიშვნელოვანია.

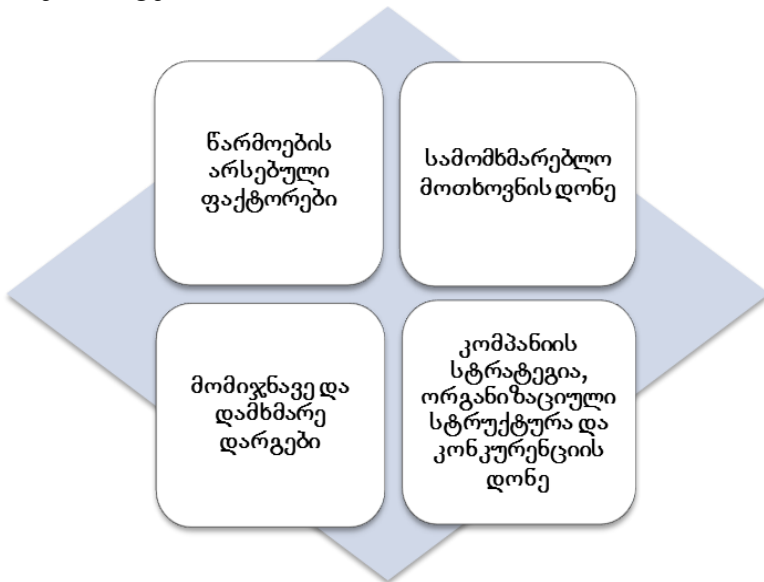
არანაკლებ საყურადღებოა ეროვნული ეკონომიკური, კულტურული და ეთნიკური თავისებურებები, ტრადიციები და წეს-ჩვეულებები.

მესამე კომპონენტია **მომიჯნავე და დამხმარე დარგები**. იგი მომნოდებელ, შუამავალ და საფინანსო სტრუქტურებთან მჭიდრო კონ-

ტაქტს გულისხმობს. ახალი საწარმოს გამოჩენა მათ საქმიანობას მნიშვნელოვნად ასტიმულირებს.

მეოთხე კომპონენტია **კომპანიის სტრატეგია, ორგანიზაციული სტრუქტურა და კონკურენციის დონე**. იგი ყურადღებას ამახვილებს ფირმის მიერ არჩეულ სტრატეგიაზე, მის მოქნილობაზე.

ეროვნულ ბაზარზე ბიზნესის გაძღოლის პირობები საერთაშორისო ბაზარზე კომპანიის წარმატებულ კონკურენციას განსაზღვრავს. იმისათვის, რომ გაუძლოს მკაცრ კონკურენციას, კომპანია მუდმივად უნდა ცდილობდეს წარმოების დანახარჯების შემცირებას, ნაწარმის ხარისხის ამაღლებას, შრომის ნაყოფიერების გადიდებას, ახალი პროდუქტის დამუშავებას. მხოლოდ ამ გზით შეძლებს იგი საერთაშორისო არენაზე წარმატებას.



პორტერის აზრით, კომპანიის წარმატებაზე ადგილობრივი პირობებიც მოქმედებს. მაგ., გერმანიაში შრომითი დანახარჯები საკმაოდ მაღალია, რის გამოც პროდუქცია ძვირია და საერთაშორისო ბაზარზე საფასო კონკურენცია მწვავე. ამიტომ, საგარეო ბაზარზე კონკურენტული უპირატესობის მისაღწევად, გერმანულმა ავტოკომპანიებმა („დაიმერ-ბენცი“, „ბე-ემ-ვე“) პროდუქციის ხარისხის გაუმჯობესება აირჩიეს, კერძოდ, სავალი ნაწილების, ძრავისა და სამუხრუჭე სისტე-

მის სრულყოფით დიდი სიჩქარის გამძლე საექსპლუატაციო პარამეტრებს მიაღწიეს და საგარეო ბაზარზე ლიდერები გახდნენ.

პორტერის თეორია შერეული კონცეფციაა. მასში შერწყმულია კლასიკური თეორიების ის ელემენტები, რომლებიც ყურადღებას ამახვილებს წარმოების ფაქტორების ერთობლიობაზე, ასევე თანამედროვე თეორიების ის ელემენტებიც, რომლებიც კომპანიის წარმატებულ საქმიანობაზეა ორიენტირებული.

ყოველი ქვეყნისათვის ამ კომპონენტების შერწყმის სხვადასხვა ხარისხია დამახასიათებელი.

პორტერი გამოყოფს ქვეყნის სასიცოცხლო ციკლის 4 სტადიას:

პირველი – წარმოების ფაქტორების სტადია. ამ სტადიაზე მყოფი ქვეყნები ერთმანეთთან იმ კონკურენტული უპირატესობებით პაექრობენ, რომელიც გააჩნიათ, მაგ., იაფი სამუშაო ძალა, ვარგისიანი მიწა;

მეორე – ინვესტირების სტადია. სახელმწიფოსა და ეროვნული ფირმების კონკურენტუნარიანობა ინვესტიციურ აქტიურობას ემყარება. ამასთან, მეტად მნიშვნელოვანია ეროვნულ მენარმეთა შესაძლებლობების უცხოურ ტექნოლოგიებთან შეგუება (ადაპტაცია). ინვესტიციების ზრდა ახალ, მოწინავე ფაქტორებს ქმნის, რაც თანამედროვე ინფრასტრუქტურის განვითარებისათვის აუცილებელია.

მესამე – სიახლეების სტადია. იგი მოიცავს პორტერის ოთხივე ფაქტორს. დარგების ერთობლიობა, რომელშიც ეროვნული ფირმები ერთმანეთს წარმატებულ კონკურენციას უწევენ არსებითად ფართოვდება. შესაბამისად იზრდება სამომხმარებლო მოთხოვნაც.

მეოთხე – სიმდიდრის სტადია. ამ სტადიას ახასიათებს წარმოების შემცირება, მიღწეულით დაკმაყოფილება, ქვეყნისა და მისი კომპანიების საერთაშორისო კონკურენციაში პოზიციების დათმობა და საკუთარი პოზიციების შენარჩუნებაზე ზრუნვა.

ქვეყნის სასიცოცხლო ციკლის ასეთი დაჯგუფებით, ცნობილი მეცნიერი შემდეგ შეფასებებს იძლევა:

პირველ სტადიაზე მყოფი ეკონომიკისათვის დამახასიათებელია:

- პოლიტიკური და მაკროეკონომიკური სტაბილურობის შექმნა-შენარჩუნება, ასევე კანონის უზენაესობის დამკვიდრება;
- მაღალი დონის ინფრასტრუქტურისა და განათლების მიღწევა;
- ბაზრების საზღვრების გახსნა.

მეორე სტადიაზე მყოფი ეკონომიკისათვის დამახასიათებელია:

- ❖ კლასტერების¹ განვითარების ხელშეწყობა;
- ❖ უცხოური ტექნოლოგიებისა და ინვესტიციების მოზიდვა.

მესამე სტადიაზე მყოფი ეკონომიკისათვის დამახასიათებელია:

- კლასტერების განვითარების შემდგომი გაძლიერება;
- მსოფლიო დონის კვლევითი რესურსების (ორგანიზაციები, ინ-ფრასტრუქტურა, სამუშაო ძალა და სხვა) შექმნა.

ამ თეორიით ირკვევა, რომ ეროვნული ფირმის საერთაშორისო კონკურენტული უპირატესობა დამოკიდებულია იმაზე, საკუთარ ქვეყანაში თუ რა მაკროგარემოში ხორციელდება მისი საქმიანობა. მაკროგარემო კი, არა მარტო წარმოების ფაქტორებით, არამედ შიდა ბაზარზე მოთხოვნის ხასიათით, მონათესავე და მომიჯნავე დარგების განვითარებით, ქვეყანაში მენეჯმენტისა და კონკურენტის დონით, სახელმწიფოს ეკონომიკური პოლიტიკითა და შემთხვევითი მოვლენებითაც (ომი, ფორსმაჟორი) განისაზღვრება.

ამავე თეორიით ისიც ირკვევა, რომ ეკონომიკური განვითარების დაახლოებით ერთგვაროვან ქვეყნებს მხოლოდ მათთვის დამახასიათებელი კონკურენტული უპირატესობები აქვს.

ინტერნალიზაციის თეორია. საერთაშორისო ინვესტიციის თეორიების გასარკვევად, მოკლედ განვიხილოთ ინვესტიციის სახეები და ინვესტორის მიზნები (მოცემული საკითხი წინამდებარე სახელმძღვანელოს IV თავშია სრულად წარმოდგენილი).

ინვესტიცია² ორი სახისაა: პორტფელური და პირდაპირი. მათ შორის განსხვავება იმაშია, თუ რა ინტერესები აქვს და რა ხარისხით აკონტროლებს ინვესტორი მის მიერ დაბანდებულ კაპიტალს: მონაწილეობს კომპანიის მენეჯმენტში, თუ მხოლოდ შემოსავალს იღებს.

პორტფელური ინვესტიციები (portfolio investments) ფასიანი ქაღალდების (მაგ., აქციები, ობლიგაციები) პასიური ფლობაა. ისინი ინვესტორს კომპანიის მართვაში მონაწილეობის და, შესაბამისად, საქმიანობის კონტროლის უფლებას არ აძლევს.

¹ ინგლ. kluster – დაგროვება. რამდენიმე ერთგვაროვანი ელემენტის გაერთიანება, რომელიც განიხილება როგორც დამოუკიდებელი ერთეული, დამახასიათებელი თავისებურებებით. ეკონომიკაში: გარკვეულ ტერიტორიაზე კონცენტრირებული და ურთიერთდაკავშირებული კომპანიების ჯგუფი.

² მოგების მიღების ან სხვა მიზნით კაპიტალის გრძელვადიანი დაბანდება.

პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები (პუმი) (foreign direct investment, FDI) კომპანიის აქტივების შეძენით მათზე საკონტროლოდ ხორციელდება. ასეთი ინვესტიცია მრავალი ფორმით ხდება: კომპანიის ან მისი საწარმოო სიმძლავრეების ფლობით, მოწინავე ტექნოლოგიების დანერგვით, პარტნიორთან ერთად ერთობლივი (ზიარი) საწარმოს გახსნით და სხვა.

პირდაპირი უცხოური ინვესტიციის მიზანი მრავალია, მათ შორის მთავარია მოგების მიღება, რადგან სხვა ქვეყანაში დაბანდებულ კაპიტალზე მოგების საშუალო ნორმა უფრო მაღალია.

პორტერის კონკურენტული უპირატესობის თეორია არ იძლევა პასუხს იმაზე, თუ რატომ უნდა გავიდეს კომპანია უცხოურ ბაზარზე პირდაპირი ინვესტიციების სახით, ნაცვლად იმისა, რომ სხვა უპირატესობა გამოიყენოს, მაგ., გაადიდოს პროდუქციის ექსპორტი, განავითაროს საქმიანობა ფრენშაიზინგის³ პირობებში, ლიცენზიის გაყიდვით გააძლიეროს საკუთარი ტექნოლოგიების გამოყენება და სხვა.

ამ კითხვებზე პასუხს იძლევა ინტერნალიზაციის (შინაგანი) თეორია (inter-nalization theory) (ავტორები: რ. კოუზი და სხვები), რომელიც ტრანსაქციური დანახარჯების⁴ კონცეფციას ეფუძნება.

კომპანიამ უნდა გადაწყვიტოს: შეიძინოს ან ააშენოს საკუთარი საწარმო საზღვარგარეთ და მართოს იგი, ან გააფორმოს კონტრაქტი უცხოურ ფირმასთან ფრენშაიზინგის ან ლიცენზიის ხელშეკრულებით.

ინტერნალიზაციის თეორიის თანახმად, პირდაპირ ინვესტიციებს იმ შემთხვევაში ეძლევა უპირატესობა, როცა შიდატრანსაქციური დანახარჯები უფრო მეტია, ვიდრე პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების პირობებში საწარმოს მართვის ხარჯები.

ინტერნალიზაციის თეორიიდან გამომდინარეობს საპირისპირო დასკვნაც: როცა შიდატრანსაქციური დანახარჯები მცირეა, კომპანიისათვის ხელსაყრელია კონტრაქტი გააფორმოს უცხოურ ფირმასთან და საგარეო ბაზარზე კომერციული საქმიანობა ფრენშაიზინგის პირობით ან ლიცენზიის გაყიდვით განახორციელოს. ამ მეთოდს იყენებს

³ ფრანგ. Franchise – საბაზრო სუბიექტებს შორის ურთიერთობის სახეობა, როცა ფრენშაიზის მიმცემი, ფრენშაიზის მიმღებს გასამრჯელოს (როიალტი) სანაცვლოდ, ბრენდის ან ბიზნესმოდელის გამოყენების უფლებას აძლევს.

⁴ ლათ. Transactio – შესრულება, ხელშეკრულება. ოპერაციული დანახარჯები წარმოებისა და მიმოქცევის ხარჯების ზევით. არაპირდაპირი დანახარჯები, მაგ., ადმინისტრაციულ-მმართველობითი ხარჯები.

კომპანია „მაკდონალდსი“, რომელსაც თავისი სავაჭრო მარკით სწრაფი მომსახურების რესტორნების ფართო ქსელი აქვს მსოფლიოში.

ეკლექტიკური მოდელი (თეორია). ინტერნალიზაციის თეორია იმ მიზეზებს ხსნის, თუ რატომ უნდა გაიტანოს კომპანიამ თავისი კაპიტალი უცხოეთის ბაზარზე პირდაპირი ინვესტიციების ფორმით. მაგრამ, ეს თეორია არ იძლევა პასუხს კითხვაზე: მიიღებს თუ არა კომპანია კონკურენტულ უპირატესობას, თუ იგი თავის საწარმოო სიმძლავრეებს უცხოეთში განათავსებს? ამ საკითხს არკვევს ინგლისელი მეცნიერის ჯონ დანინგის მიერ XX საუკუნის 90-ან წლებში დამუშავებული ეკლექტიკური (ამორჩეული) თეორია.

ეკლექტიკური მოდელი პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციებსა და საგარეო ბაზარზე ფირმის უპირატესობას ერთმანეთთან აკავშირებს და უცხოეთში ეკონომიკურ საქმიანობას (საერთაშორისო ბიზნესი) სამი ალტერნატიული ასპექტით განიხილავს:

1. უპირატესობა ფასიანი აქტივების ფლობით;
2. უპირატესობა საწარმოო სიმძლავრეების უცხოეთში გატანით;
3. უპირატესობა პროდუქციის წარმოების ინტერნალიზაციით.

ეკლექტიკური მოდელის თანახმად, უცხოეთში კაპიტალის პირდაპირი დაბანდება გავლენას ახდენს როგორც კომპანიის საერთაშორისო კომერციულ, ისე შიდაკორპორაციულ შედეგებზე.

მოცემული თეორიით, პირდაპირი უცხოური ინვესტიციის მეშვეობით საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობა მიზანშეწონილია, თუ არსებობს:

1. **უნიკალური აქტივების (სავაჭრო მარკა, პატენტი) ფლობით მიღებული კონკურენტული უპირატესობა;**
2. **საინვესტიციო ქვეყანაში ადგილობრივი ბუნებრივი და შრომითი რესურსების გამოყენებით, ასევე სპეციალური შეღავათებისა და ტარიფების არსებობით მიღებული უპირატესობა;**
3. **ბიზნესის ინტერნალიზაციით მიღებული უპირატესობა.**

თანამედროვე ნოვაციები და შეხედულებები. საერთაშორისო ვაჭრობის კლასიკური თეორიების გამოყენებით, მეცნიერ-ეკონომისტებმა ახალი კონცეფციები ჩამოაყალიბეს, კერძოდ:

საერთაშორისო ეკონომიკის ცნობილმა მკვლევარმა, ინგლისელმა ალფრედ მარშალმა მიწოდების როლი გასაკუთრებით გამოყო და მიიჩნია, რომ მოცემული ქვეყნის საქონელზე საერთაშორისო მოთხოვნა

გაიზრდება, თუ ეს ქვეყანა მომხმარებელს უფრო კეთილსასურველ პირობებს შესთავაზებს და, პირიქით, შემცირდება, თუ იგი მომხმარებელს საკუთარ მოთხოვნებს იძულებით თავს მოახვევს.

მიწოდებაზე ყურადღების გადატანით, მარშალმა დაასკვნა, რომ მდიდარი ქვეყანა ახალი საქონლის წარმოებაში შეიძლება პიონერი გახდეს. ფლობს რა კარგად გამართულ საგარეო-სავაჭრო კავშირებს, მას უფრო შეუძლია სხვადასხვა ტევადობის ბაზრებთან ადაპტირება, ვიდრე ღარიბ ქვეყანას.

ბოლო წლებში ყურადღება მიიქცია მიკროეკონომიკის შესწავლამ, რადგან საერთაშორისო შიდასაფირმო გაცვლის მასშტაბები დიდდება. კერძოდ, შიდასაფირმო საერთაშორისო მიწოდებაზე მსოფლიო ვაჭრობის თითქმის 70%, ლიცენზიებისა და პატენტების გაყიდვების 80–90% და კაპიტალის გატანის არანაკლებ 40% მოდის⁵.

ზოგიერთი მეცნიერ-ეკონომისტი ამ პროცესს მაკროდონეზეც იხილავს და მიიჩნევს, რომ განვითარებულ ქვეყნებში საერთაშორისო ინვესტიციებისა და მსოფლიო ვაჭრობის მოცულობების კონცენტრაცია არა მარტო ფირმებს, არამედ ქვეყნებს შორისაც კონკურენციის მეტ შესაძლებლობას იძლევა.

როგორია ქვეყანათაშორისი კონკურენციის სპეციფიკა? ფაქტობრივად, როცა საუბარია ფირმებს შორის კონკურენციაზე, მხედველობაში მიიღება ბაზრის ფლობა. ქვეყანათა კონკურენციის შემთხვევაში კი, ყურადღება მოცემულ ქვეყანაში ბიზნესის წარმართვის ერთობლივ პირობებზე მახვილდება.

პორტერის მიხედვით, „ინოვაციების მოძრაობა“ კონკურენტული უპირატესობის შედარებით მაღალი ფორმაა, რადგან ბუნებრივი რესურსების ეფექტიანად გამოყენების საშუალებას იძლევა. მაგრამ, ინოვაციების (სამეცნიერო-კვლევები, პერსონალის განვითარება, ფირმის ორგანიზაცია) მოძრაობასთან ერთად, ხშირად, ქვეყნის სოციალური საკითხებიც განიხილება. ეს უკანასკნელი განსაზღვრავს ქვეყანაში ადამიანისეული რესურსების კვლავწარმოებას და ეროვნული ეკონომიკის განვითარების პოტენციალს.

მაშასადამე, ის ქვეყანა, რომელიც ბიზნესის განვითარების კეთილსასურველ პირობებთან ერთად, ადამიანთა ცხოვრების პირობებ-

⁵ Международные экономические отношения. Учебник, под ред. профессора В.Е. Рыбалкина. М., 2006. გვ. 74.

საც აუმჯობესებს, საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობებში უფრო კონკურენტუნარიანია.

გლობალიზაციის გამო, ქვეყნებს შორის ეკონომიკური ურთიერთობა უფრო შესამჩნევია, რადგან მათი ბუნებრივი და ადამიანისეული (უპირველესად, ინტელექტუალური) რესურსების საერთაშორისო გადაადგილება გაცილებით დიდი მასშტაბით ხდება. ღია ეკონომიკის პირობებში, შრომითი რესურსების ემიგრაცია, ადამიანისეულ კაპიტალზე განეული დახარჯების დანაკარგს იწვევს, და პირიქით, ის ქვეყნები, რომლებიც „უცხო ადამიანისეულ კაპიტალს“ იღებენ, მოგების დამატებით წყაროსაც იძენენ.

იგივე ეხება ინტელექტუალური საკუთრების ქვეყანათაშორის ნაკადებს. კონკურენტულ ურთიერთობაში ის ქვეყანა იმარჯვებს, რომელიც ინტელექტუალურ საკუთრებას ოპერატიულად ითვისებს.

აღნიშნულის შესაბამისად, პორტერის მიერ ფორმულირებული ქვეყნის კონკურენტუნარიანობის ფაქტორები, შეიძლება ადამიანისეული რესურსებით („ადამიანისეული კაპიტალით“) გაიზარდოს.

2. საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობის არსი, ობიექტი და სუბიექტები

ეკონომიკური ურთიერთობის განეზისი. ადამიანთა ერთობის ორგანიზაციულ ფორმებს (ტომი, გვარი, ერი, სახელმწიფო) შორის ეკონომიკურ ურთიერთობას (უპირატესად, ვაჭრობას) მრავალსაუკუნოვანი ისტორია აქვს. თავდაპირველად, მას ერთგვრადი, ზოგჯერ შემთხვევითი ხასიათი ჰქონდა, შემდეგ მონაწილე სუბიექტების რაოდენობა მნიშვნელოვნად გაიზარდა, საქმიანობის სფეროები გაფართოვდა და ფართომასშტაბიანი ეკონომიკური ურთიერთობის სახე მიიღო, რომელიც XX–XXI საუკუნეთა მიჯნაზე კომპლექსურ სისტემად (საქონელი, მომსახურება, კაპიტალი, სამუშაო ძალა, ინტელექტუალური საკუთრება, ინფორმაცია) ჩამოყალიბდა და მსოფლიოს ყველა ქვეყნის ინტერესებსა და განვითარებას რეალურად შეეხო.

არსი და ფორმები. საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობა შრომის საერთაშორისო დანაწილებას, წარმოების სპეციალიზაციას და სამეურნეო საქმიანობის ინტერნაციონალიზაციას ემყარება. მისი განვითარება ცალკეული ქვეყნის ეკონომიკათა ურთიერთკავშირითა და ურთიერთდამოკიდებულებით განისაზღვრება. შრომის საერთაშორის-

სო დანაწილების და, შესაბამისად, საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის განვითარება ქვეყნის ბუნებრივ (გეოგრაფიული, კლიმატური, დემოგრაფიული) და შექმნილ (საწარმოო, ტექნოლოგიური) ფაქტორებზე, ასევე პოლიტიკურ, სოციალურ და სამართლებრივ პირობებზეა დამოკიდებული.

მსოფლიო ქვეყნების ეროვნული ეკონომიკები სამეურნეო კავშირებით ურთიერთდაკავშირებულია, რაც საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობის ერთიან სისტემას ქმნის. ეს სამეურნეო კავშირები საქონლის, მომსახურების, ფინანსების, ინვესტიციებისა და სამუშაო ძალის ტრანსსასაზღვრო მოძრაობაში ვლინდება.

საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობა

არის სხვადასხვა ქვეყნის ფიზიკურ და იურიდიულ პირებს შორის არსებული სამეურნეო კავშირების მოქმედი სისტემა

საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობის ფორმებია:

- საქონლისა და მომსახურების საერთაშორისო ვაჭრობა;
- წარმოების ფაქტორების (კაპიტალი, სამუშაო ძალა, ტექნოლოგიები) საერთაშორისო მოძრაობა;
- ფინანსური ინსტრუმენტებით (ვალუტა, ფასიანი ქაღალდები, კრედიტები) საერთაშორისო ვაჭრობა;
- საერთაშორისო ანგარიშსწორება.

ეკონომიკური ურთიერთობის ნიშნები:

1. მსოფლიო და ეროვნული ეკონომიკების მსგავსად, მის საფუძვლად შრომის საერთაშორისო დანაწილების მიჩნევა;
2. საბაზრო ეკონომიკის მექანიზმებით (მოთხოვნა, მიწოდება, თავისუფალი ფასწარმოქმნა) ფუნქციონირება;
3. მსოფლიო სასაქონლო, საფინანსო და სავალუტო ბაზრებზე მწვავე კონკურენციის წარმოქმნა;
4. ტნკ-ის გავლენით, კონკურენტულ ურთიერთობებში მონოპოლიური მიდრეკილების ჩამოყალიბება;
5. სახელმწიფოებს შორის სავაჭრო-ეკონომიკური შეთანხმებით ურთიერთობა;
6. საერთაშორისო ინსტიტუტების შექმნა.

მთავარი პრინციპი და თავისებურებები. საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობის მთავარ პრინციპად მარკეტინგული მიდგომა ითვლება. ის ფაქტი, რომ ამგვარი ურთიერთობის მონაწილენი სხვადასხვა ქვეყნის იურიდიული და ფიზიკური პირებია, მის პრინციპსა და საქმიანობაზე გავლენას არ ახდენს. ამიტომ ამ ურთიერთობაში სუბიექტების მოღვაწეობა ეროვნულ ქვეყანაში მოქმედი პრინციპებით ხორციელდება. კერძოდ, ბაზრის არსებული და პოტენციური ტევადობის საკვლევად მოცემული ქვეყანა მაკროეკონომიკური გარემოს (ეკონომიკური, ბუნებრივ-კლიმატური, ეკოლოგიური, სოციალურ-კულტურული, ზნეობრივ-სამართლებრივი, რელიგიური, ფსიქოლოგიური, პოლიტიკური) მარკეტინგული შეფასება და პროგნოზირება ხდება.

საყურადღებოა სხვა ქვეყნის მომხმარებლების ისეთი მრავალფეროვანი მახასიათებლები, როგორცაა დემოგრაფიული, სოციალურ-ფსიქოლოგიური, ეკონომიკური (განსაკუთრებით, მსყიდველობითუნარიანობის განმსაზღვრელი), აგრეთვე პროდუქციის რეალიზაციის შემდეგ თანხის ამოღების საკითხი. იმპორტის შემთხვევაშიც მოსალოდნელია ანალოგიური სირთულეები. თუმცა, ექსპორტთან შედარებით, იგი უფრო მარტივი და ნაკლებშრომატევადია, რადგან ეროვნული ბაზრის კომერციულ მხარეს ეხება.

საქონლის ექსპორტისას კომპანიამ საქონელმოძრაობის მრავალი ასპექტი უნდა გაითვალისწინოს, კერძოდ, სატრანსპორტო საშუალებების გამოყენება და მათი მოძრაობის სვლაგეზები, უცხო ქვეყნის ინფრასტრუქტურის სპეციფიკა, შუამავლების მიზიდვის მიზანშეწონილობა ან საკუთარი საშუამავლო ქსელის შექმნა, რეკლამის ადგილობრივი მოთხოვნები, საფასო პოლიტიკის თავისებურებები, კონკურენტული ურთიერთობის ნიშნები.

საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობას სპეციფიკური თავისებურებებიც აქვს, კერძოდ:

1. ამგვარი საქმიანობის უდიდესი მოცულობა, თავიანთი მასშტაბით რამდენიმე ქვეყნის შიდა საქონელბრუნვას რომ აღემატება. მაგ., 2011 წელს, საქონლისა და მომსახურების მსოფლიო ექსპორტის მოცულობამ 22 ტრილიონ აშშ დოლარს გადააჭარბა.⁶
2. მონაწილე სუბიექტების (300 ათასამდე) დიდი სიმრავლე;
3. კონკურენციის სიმძაფრე და მასშტაბურობა;
4. მწარმოებელსა და მომხმარებელს შორის დაცილებულობა;

⁶ Перспективы развития мировой экономики. МВФ, Октябрь, 2012. გვ. 217

5. ბუნებრივი რესურსების ნაკლებმობილურობა;
 6. ეროვნულ ვალუტათა სიმრავლე;
 7. სტანდარტიზაცია-სერტიფიკაციის მკაცრი სისტემა;
 8. განსხვავებული საგადასახადო და საბაჟო კანონმდებლობა;
 9. ეთნოკულტურათა მენტალური თავისებურებები;
 10. სხვადასხვა ქვეყანაში განსხვავებული ბუნებრივი რესურსები, სანარმოო-ტექნიკური გამოცდილება, კადრების კვალიფიკაცია და ა.შ.
- აღნიშნული თავისებურებები საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების განსხვავებულ ფუნქციონირებას განაპირობებს და მის მონაწილეებს საბაზრო მიდგომებში სათანადო კორექტირებას აიძულებს. უპირველესად, საჭიროა საგარეო-ეკონომიკური პროფილის სპეციალისტმა კარგად იცოდეს ქვეყანათაშორისი კულტურული, სამართლებრივი, პოლიტიკური და სოციალური განსხვავებები.

ოზიეჟტაბი და სუზიეჟტაბი. საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობის უპირველესი ოზიეჟტაბია ის საქონელი და მომსახურება, რომელიც საერთაშორისო ვაჭრობის მეშვეობით ქვეყნებს შორის მოძრაობს. მთავარი თავისებურება იმაშია, რომ საერთაშორისო ვაჭრობის მოცულობა სისტემატურად იზრდება. თანაც, დღევანდელი საქონელი და მომსახურება გამოირჩევა ფართო ასორტიმენტით, დიფერენციული ხასიათით და, როგორც წესი, კონკურენტუნარიანობით.

თანამედროვე ეტაპზე, და მით უფრო პერსპექტივაში, განსაკუთრებულ ადგილს იკავებს ინფორმაციებისა და ტექნოლოგიების გაცვლა, რომელიც მსოფლიო მეურნეობის დამოუკიდებელ და დინამიურად განვითარებულ სფეროდ ყალიბდება.

საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობებში განსაკუთრებული მნიშვნელობა შეიძინა ქვეყნებს შორის წარმოების ფაქტორების გადაადგილებამ, თუმცა მსოფლიომეურნეობრივ ურთიერთობებში მათ გარკვეული წინააღმდეგობაც ხვდება.

საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობის სუბიექტებია:

- საერთაშორისო ორგანიზაციები;
- სხვადასხვა დონის (ცენტრალური, რეგიონული, მუნიციპალური) სახელმწიფო ორგანოები და სანარმოები (საჯარო სამართლის იურიდიული პირები);
- კერძო ფირმები (კერძო სამართლის იურიდიული პირები).

3. საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობის განვითარების პირობები და ფაქტორები

განვითარების მნიშვნელობა. საზოგადოების განვითარების თანამედროვე ეტაპზე პარადოქსულია იმის მტკიცება, რომ რომელიმე ქვეყანა, თუნდაც ყველაზე მდიდარი და ინდუსტრიული, საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის გარეშე განვითარდება.

როგორც ცნობილია, ადამიანთა საზოგადოების უმთავრესი პრობლემაა შეზღუდული რესურსების პირობებში მოსახლეობის მუდამ მზარდი და მრავალფეროვანი მოთხოვნების სრულყოფილად დაკმაყოფილება. მსოფლიოს უმრავლეს ქვეყანას, ბუნებრივ-კლიმატური პირობებისა და ეკონომიკური განვითარების მიღწეული დონის გამო, თავისი ხალხისთვის ყველა სახეობის საქონლის წარმოება არ შეუძლია. ამიტომ ამ პრობლემის ეფექტიანად გადაწყვეტა მხოლოდ საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობით ძალუძს.

სწორედ შრომის საერთაშორისო დანაწილებაზე დაფუძნებული საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობები ყოველ ქვეყანას საშუალებას აძლევს ის პროდუქცია დაამზადოს, რომელიც მოცემულ ეტაპზე მისთვის უფრო ხელსაყრელია და ამით საკუთარი ბუნებრივი, შრომითი, მატერიალური და ფინანსური რესურსები მნიშვნელოვნად დაზოგოს. მხოლოდ ასეთი გზით შეიძლება მოსახლეობის მრავალფეროვანი მოთხოვნების დაკმაყოფილება. ეს პრობლემა განსაკუთრებით აქტუალურია პატარა ქვეყნებისთვის, რომელთა ბუნებრივი რესურსები შეზღუდულია.

განვითარების პირობები. ბოლო ათწლეულების ის პირობები, რომელშიც თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობა და მისი განუყოფელი ნაწილი – საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობები ხორციელდება, არსებითად განსხვავდება როგორც ადრეული პერიოდების, ისე თვით XX ს-ის 80-ანი წლების პირობებისაგან. ეს განსხვავება განისაზღვრება არა იმდენად ევოლუციური გარდაქმნებით, არამედ კარდინალური მეტამორფოზებით, რომელსაც თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობა განიცდის. კერძოდ:

უპირველესად, ესაა მსოფლიო ერთიანობა. თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობა, ერთი მხრივ, როგორც „მსოფლიო სახლის“ ნაწილი, პლანეტის მოსახლეობისათვის ერთიანი კანონებითა და პრინციპებით

ფუნქციონირებს, ხოლო, მეორე მხრივ, წარმოადგენს დამოუკიდებელ ერთიან სისტემას საკუთარი კანონებითა და წესებით, რომელთა ელემენტები ერთმანეთს მძაფრად კი არ უპირისპირდება, არამედ როგორც საკუთარ, ისე სხვა სისტემის (პოლიტიკური, სამართლებრივი, ბიოლოგიური, ეკოლოგიური და ა.შ.) ელემენტებთან ურთიერთდაკავშირებული და ურთიერთდამოკიდებულია. დღეს ქვეყნის სრული ეკონომიკური იზოლირება არაეფექტურია, რაც პრაქტიკამ მრავალგზის დაამტკიცა;

მეორე – თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობის განვითარების უცილობელ პირობად მიჩნეულია საბაზრო ეკონომიკა, ხოლო ეკონომიკურ ლიდერებად ის ქვეყნები, სადაც საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობები უფრო განვითარებულია.

მიმდინარე ცვლილებები. როგორ მოქმედებს მსოფლიომეურნეობრივ სისტემაში მიმდინარე ცვლილებები საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობებზე?

მსოფლიოს ერთიანობა გლობალიზაციის შეგრძნებას იწვევს. ეს ცნება ადამიანთა საქმიანობის თითქმის ყველა სფეროში გამოიყენება. საუბარია სამართლებრივი სივრცის გლობალიზაციაზე, პოლიტიკურ ურთიერთობათა გლობალიზაციაზე, ეკონომიკურ, ეკოლოგიურ, დანაშაულებრივი სამყაროსა და სხვათა გლობალიზაციაზე. მისი არსი იმაშია, რომ საზოგადოებრივი ცხოვრების ერთ სფეროში მიმდინარე პროცესები ფართომასშტაბიან ხასიათს იძენს და სხვა სფეროში მიმდინარე მოვლენებსა და პროცესებზე აქტიურად ზემოქმედებს.

შრომის საერთაშორისო დანაწილების გაღრმავებამ საერთაშორისო ეკონომიკურ ორბიტაზე მსოფლიოს ყველა ქვეყანა აქტიურად გამოიყვანა. თანამედროვე საერთაშორისო წარმოების ინტერნაციონალიზაციამ ქვეყნებს შორის ეკონომიკურ ურთიერთობათა ხასიათი არსებითად შეცვალა. ისინი სულ უფრო დაშორდნენ ორმხრივი შეთანხმების ჩარჩოებს და მრავალმხრივი ურთიერთობის სახე მიიღეს.

ამასთან, ადამიანთა საქმიანობის ფორმებმა იმდენად ურთიერთდაკავშირებული ხასიათი მიიღო, რომ, პრაქტიკულად, რთულია წმინდა ეკონომიკური, პოლიტიკური, სოციალური, ეკოლოგიური და სხვა მოვლენისა და პროცესის დამოუკიდებლად განხილვა.

ერთი მხრივ, ეს პროცესები ეკონომიკურ ტრანსაქციებში (ხელშეკრულება, შეთანხმება) მიმდინარეობს, ხოლო, მეორე მხრივ, თითოეულ მათგანში აქტიურად მონაწილეობს ეკონომიკა, რაც მათ მექანიზმებსა და შედეგებში პოულობს ასახვას. ამიტომ, პროცესები ისე ვითარდება,

რომ შესაძლოა საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობებს მომავალში „პლანეტარული (ან გლობალური) ურთიერთობები“ ეწოდოს.

განვითარებაზე მოქმედი ფაქტორები. უკანასკნელ პერიოდში მსოფლიო ეკონომიკის შედარებით გავლენიან ელემენტებს შორის კონფრონტაციის (ურთიერთდაპირისპირებულობა) შეწყვეტას თითქოს მსოფლიო სისტემაში მძლავრ სახელმწიფოთა კონსენსუსი (თანხმობა, ერთსულოვნება) უნდა ჩამოეყალიბებინა. მაგრამ რეალურად ეს ასე არ მოხდა. დღეს საკითხი ამგვარად დგას: რომელი სახელმწიფო შეიძლება მიჩნეულ იქნეს უძლიერესად?

თუ შეფასების კრიტერიუმად განსაზღვრულ რესურსს მივიჩნევთ, მაშინ მსოფლიო მრავალპოლარულია; თუ კრიტერიუმად ეკონომიკური განვითარების პროცესებზე გავლენით შევაფასებთ, — სახეზეა მონოპოლიური მსოფლიო აშშ-ის ლიდერობით. თუმცა, იგი მრავალი ეკონომიკური მაჩვენებლით აშკარად არ არის პირველი.

ამიტომ, სავარაუდოა, რომ მსოფლიო ეკონომიკა და საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობები მომავალში უკონფლიქტოდ არ განვითარდება. იგი უფრო შემოქმედებით ხასიათს შეიძენს, მათ შორის, გლობალური პრობლემების გადაწყვეტის დროსად.

საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობის განვითარებაზე მრავალი ფაქტორი მოქმედებს. სახელდობრ:

მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის დაჩქარება. ახალი ტექნოლოგიები, კავშირურთიერთობის საშუალებები და ეკონომიკური საქმიანობის კომპიუტერიზაცია საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობის შესაძლებლობებს ახლებურად განიხილავს. გლობალური ინფორმაცია ძალზე ამსუბუქებს და აუმჯობესებს მრავალგვარი ინფორმაციის მიღების პირობებს;

გარემომცველ გარემოში მიმდინარე გლობალური ცვლილებები უცილობლად იწვევს მსოფლიო ეკონომიკის დაძაბულობას. ეკოლოგიური პრობლემების გადასაწყვეტად საჭირო თანხები მსოფლიო საზოგადოებრიობამ ერთობლივად უნდა გაიღოს;

მოსახლეობის მუდმივი გადაადგილება ადგილობრივთა მხრიდან უარყოფით რეაქციას წარმოშობს, რაც საზოგადოების დემოკრატიზაციის მოთხოვნებს ეწინააღმდეგება და მრავალ სოციალურ-ეკონომიკურ პრობლემას რეალურად განაპირობებს;

მდიდარ და ღარიბ ქვეყნებს შორის განსხვავების გადიდება. უმეტეს შემთხვევაში, საზოგადოების დემოკრატიზაციამ განვითარე-

ბადი ქვეყნების ეკონომიკური აღმავლობის იმედები არ გაამართლა. მათი მოთხოვნა – „ახალი საერთაშორისო ეკონომიკური წესრიგის“ დამყარება – არ სრულდება. მსოფლიო ცენტრებს (ევროკავშირი – „ნატო“ – იაპონია) შორის კონკურენციის გამწვავება განვითარებად ქვეყნებში კაპიტალის ინვესტირებას ხელს უშლის;

ეკონომიკური ურთიერთდაკავშირებულობა მსოფლიო ქვეყნებში უცილობლად ინვესს სამართლებრივი ნორმების, კულტურული ფასეულობების, ცხოვრების წესის, ქცევის სტილისა და ა. შ. უნიფიცირებას (საერთო ნორმაზე დაყვანა), რაც მოსახლეობის ცალკეულ ჯგუფში მათ ისტორიულ და ტრადიციულ ღირებულებებს უპირისპირდება;

საერთაშორისო ეკონომიკური ორგანიზაციების როლის გაძლიერება. რიგი ქვეყნები აქტიურად მიმართავენ ამ ინსტიტუტებს ეკონომიკური და პოლიტიკური პრობლემების მოსაწესრიგებლად;

კერძო სტრუქტურული წარმონაქმნების გააქტიურება. უპირველესად, საკითხი ეხება ტნპ-ებს, რომელთა ეკონომიკური პოტენციალი საკმაოდ მაღალია და მსოფლიომეურნეობრივი პროცესების განვითარებაზე არსებითი გავლენა შეუძლიათ და სხვ.

4. საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის ადგილი და როლი ეროვნულ ეკონომიკაში

ალბათ, არავისთვის საეჭვო არ არის, რომ ვერც ერთი ქვეყანა, მიუხედავად მისი ადამიანისეული და ბუნებრივ-რესურსული პოტენციალისა, საგარეო-ეკონომიკური კავშირების გარეშე ვერ განვითარდება.

საყოველთაოდ ცნობილია ყველა დროის უმთავრესი ეკონომიკური პრობლემა – შეზღუდული რესურსების პირობებში ადამიანთა მოთხოვნილებების შედარებით სრულად დაკმაყოფილება. იმავდროულად, ადამიანთა მატერიალური და სულიერი მოთხოვნილებები ისტორიული განვითარების კვალობაზე განუსაზღვრელად იზრდება და ფართოვდება. თანაც, ყოველი დაკმაყოფილებული მოთხოვნა, ახალ მოთხოვნილებას წარმოშობს, რომელიც გარკვეული დროის განმავლობაში კვლავ დაუკმაყოფილებელი რჩება.

მსოფლიო ქვეყნების უმრავლესობას, საკუთარი შეზღუდული რესურსების ეფექტურად გამოყენების პირობებშიც კი, ეკონომიკური მიზანშეწონილობის თვალთახედვიდან გამომდინარე, თავისი მოსახლეობის მზარდი მოთხოვნების სრულად დაკმაყოფილება არ შეუძლია.

ამიტომ აუცილებელია ქვეყნებსა და რეგიონებს შორის დივერსიფიციული ეკონომიკური ურთიერთობების არსებობა.

უდავოა, რომ მცირე ქვეყნებისათვის, რომლებიც ბუნებრივი რესურსებით ისედაც საკმაოდ შეზღუდულია, ხოლო ზოგიერთებს იგი ძალიან მცირე ან საერთოდ არა აქვთ (მაგ., იაპონია, შვეიცარია, ისლანდია და სხვ.), მხოლოდ საკუთარი ადამიანისეული და ფინანსური რესურსებით მოსახლეობის მოთხოვნილებების სრულყოფილად დაკმაყოფილება საკმაოდ ძნელია.

მოცემულ მოსაზრებას არ სჭირდება საყოველთაოდ ცნობილი თეორეტიკოსი ეკონომისტების (ა. სმიტი, დ. რიკარდო და სხვ.) შეხედულებათა კვლავ გამეორება. ხალხთა შორის ეკონომიკური ურთიერთობების შესახებ ეკონომიკური აზრი საერთოდ, და საგარეო ვაჭრობისა კერძოდ, როგორც მსოფლიო პრაქტიკამ, ისე მეცნიერებამ დამაჯერებლად დაამტკიცა. შრომის საერთაშორისო დანაწილება, და მისგან გამომდინარე საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობები, ყოველ ქვეყანას საშუალებას აძლევს შეამციროს წარმოების ხარჯები, დაზოგოს რესურსები. ხელოვნურად შექმნილი კლიმატით რატომ უნდა მოვიყვანოთ ჩვენთან, ვთქვათ, ბანანი ან ქოქოსი, მაშინ, როდესაც იგი გაცილებით იაფად შეიძლება სხვა ქვეყნიდან შემოვიტანოთ?

თუმცა, არცთუ შორეულ წარსულში, როგორც ჩვენთან, ისე სხვაგან (მაგ. ჩინეთში), საყოველთაოდ აღიარებული იყო ლოზუნგი — „დავეყრდნოთ საკუთარ ძალებს“. უნდა გავაკეთოთ მხოლოდ ის, რისი შექმნაც საკუთარი რესურსების ეფექტურად გამოყენების პირობებში უფრო იაფად და მაღალხარისხიანად შეგვიძლია.

იმავედროულად, აქტიურად უნდა გამოვიყენოთ საერთაშორისო გაცვლის აღიარებული უპირატესობა და ხელსაყრელობა, რომ შევძლოთ მოსახლეობის მოთხოვნილებათა სრულად და ეკონომიკურად დაკმაყოფილება. ეს ეხება ყველას, მცირე თუ დიდ ქვეყანას.

აღნიშნულიდან გამომდინარეობს საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების როლი და ადგილი ნებისმიერი ქვეყნის სოციალურ-ეკონომიკურ განვითარებაში.

საქონლისა და მომსახურების მსოფლიო ექსპორტის მოცულობა 2000–2011 წლებში, დაახლოებით, 3,1-ჯერ გაიზარდა, ხოლო 2011 წელს 22 ტრილიონ აშშ დოლარს გადააჭარბა.⁷

⁷ Перспективы развития мировой экономики. МВФ, Октябрь, 2012. გვ. 203, 217.

ექსპორტირებულ საქონელთა შორის მონინავეობს მზა პროდუქცია (კერძოდ, კომპიუტერები და სხვ.), რომელმაც მნიშვნელოვნად გაუსწრო სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციას.

საკმაოდ სწრაფია კაპიტალის საერთაშორისო მოძრაობაც. კერძოდ, მხოლოდ 2011 წელს პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების გლობალურმა ნაკადმა 1,5 ტრილიონ აშშ დოლარს გადააჭარბა.⁸

თანამედროვე პირობებში, თუნდაც ყველაზე დიდი და ბუნებრივი რესურსებით მდიდარი ქვეყნისათვის, საერთაშორისო გაცვლა, საგარეო ვაჭრობა და ყველაფერი ის, რაც საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობებს მიეკუთვნება, ნორმალური არსებობისათვის აუცილებელია. ჩაკეტილი ეკონომიკური მოდელით უკეთესი ცხოვრება შეუძლებელია. აუცილებელი არ არის „ველოსიპედის თავიდან გამოგონება“. ეფექტურად გამოვიყენოთ არსებული რესურსები, განვავითაროთ და გავაღრმავოთ საერთაშორისო ეკონომიკური კავშირები — სწორედ ესაა დღეს მთავარი და რეალურად ამაშია საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების მნიშვნელობა და სამომავლო პერსპექტივები, მისი ობიექტური როლი მსოფლიო თანამეგობრობის, ცალკეული პიროვნების მატერიალური და სულიერი სიმდიდრის უზრუნველყოფაში, საერთო სოციალურ-ეკონომიკურ განვითარებაში.

5. საგარეო-ეკონომიკური ფაქტორის შეფასება

კონკრეტული ქვეყნის ეკონომიკის, ასევე მისი ცალკეული რეგიონის, დარგისა თუ კომპანიის ეკონომიკურ განვითარებაზე საგარეო ეკონომიკური ფაქტორის გავლენის შესაფასებლად მსოფლიო პრაქტიკაში გამოიყენება შედარებითი მაჩვენებლები, რომლებიც, ამავე დროს, მსოფლიო მეურნეობაში ეროვნულ ეკონომიკათა ინტეგრაციის ხარისხსაც (ღია ეკონომიკა, ჩაკეტილი ეკონომიკა) ასახავს. ეს მაჩვენებლებია:

1) საგარეო ვაჭრობის მოცულობა/მშპ-ის მოცულობა X 100%

ერთგვაროვან ვალუტაში ასახული მონაცემების შედარება შესაძლებლობას იძლევა ეროვნულ მეურნეობაზე საგარეო-ეკონომიკური

⁸ Доклад о мировых инвестициях 2012. ЮНКТАД, Женева. გვ. 6.

ფაქტორის ზემოქმედების ხარისხი დადგინდეს. რასაკვირველია, პატარა ქვეყნებისათვის, რესურსების სიმცირისა და ბუნებრივი პირობების შეზღუდულობის გამო, ეს მაჩვენებელი უფრო მაღალი იქნება, ვინაიდან მათ უფრო მეტი საქონელი შეაქვთ (განსაკუთრებით, მრავალფეროვნების თვალსაზრისით) უცხოეთიდან, ვიდრე გააქვთ უცხოეთში.

მაგ., მოსახლეობის მიხედვით საშუალო რაოდენობის ქვეყნებს, კერძოდ, დიდ ბრიტანეთს, საფრანგეთს, იაპონიას, გერმანიასა და იტალიას ეს მაჩვენებელი 10–20%-ის ფარგლებში აქვს, ხოლო მცირე ქვეყნებს, კერძოდ, ნიდერლანდს, ბელგიას, ჩეხეთსა და უნგრეთს, თითქმის 40%,⁹ საქართველოში – 42% (2012 წ.).¹⁰

ნიშანდობლივია ის გარემოება, რომ საგარეო-ეკონომიკური ფაქტორის როლი თანამედროვე ეკონომიკურ განვითარებაში ამაღლდა – მსოფლიოს უმრავლეს ქვეყანაში ამ მაჩვენებლის სიდიდე ბოლო 3 ათეულ წელიწადში თითქმის გაორმაგდა. მსოფლიო ვაჭრობის მოცულობამ მშპ-თან შეფარდებით, ექსპერტთა შეფასებით, შეადგინა: 1968 წ. – 22%, 1995 წ. – 36%, 2005 წ., – 45%,¹¹ ხოლო 2011 წ. – 28,2%.¹²

აუცილებელია აღინიშნოს, რომ მოცემული მაჩვენებელი მეთოდურად არასრულყოფილია, რადგან მასში მხოლოდ საგარეო ვაჭრობაა ასახული და ჩართული არ არის საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების მთლიანი ერთობლიობა (ინვესტიციები, „ნოუ-ჰაუ“, ლიცენზიები და ა.შ.). ამ მიმართულებით საერთაშორისო ექსპერტები ინტენსიურად მუშაობენ, რითაც საგარეო ფაქტორის როლი კიდევ უფრო დაზუსტდება, ხოლო ამ მაჩვენებლის სიდიდე გადიდდება.

2) საგარეო ვაჭრობის მოცულობა/მოსახლეობის რაოდენობა

ამ მაჩვენებელმა მსოფლიოში 2012 წელს 3168 აშშ დოლარს გადააჭარბა. აშშ-ში შეადგინა–11 892 დოლარი, გერმანიაში–33 268, იაპონიაში–13205, ჩინეთში–2 704,¹³ საქართველოში კი,–1 386 აშშ დოლარი.

⁹ Международные экономические отношения. დასახელებული ნაშრომი, გვ. 93.

¹⁰ http://www.geostat.ge/?action=page&p_id=118&lang=geo

¹¹ Международные экономические отношения. დასახელებული ნაშრომი, გვ. 94.

¹² Перспективы развития мировой экономики. МВФ, Октябрь, 2012. გვ. 203, 217.

¹³ იქვე.

ამ მაჩვენებლის უპირატესობა იმაშია, რომ მას ექსპორტისა და იმპორტის მიხედვითაც ცალ-ცალკე ანგარიშობენ. ასევე შესაძლებელია არა მარტო რომელიმე ქვეყნის, არამედ მისი ცალკეული რეგიონის, დარგისა და პროდუქციის მიხედვით საკვლევი დონის შეფასება. ყოველივე ეს საშუალებას იძლევა როგორც ტერიტორიულ, ისე დარგობრივ და პროდუქციის სახეობათა ჭრილში აღრიცხული და შედარებულ იქნეს საერთაშორისო ეკონომიკური კავშირები, გამოვლინდეს გამოუყენებელი რეზერვები და სამომავლო განვითარების პერსპექტივებიც დაისახოს.

3) აუთ-ის მოცულობა/მოსახლეობის რაოდენობა

2011 წელს პირდაპირმა უცხოურმა ინვესტიციებმა ერთ სულ მოსახლეზე გაანგარიშებით საშუალოდ 228 აშშ დოლარი შეადგინა. ამასთან, განვითარებულ ქვეყნებზე გლობალური პირდაპირი ინვესტიციების თითქმის 50% მოდიოდა.¹⁴

4) ექსპორტული კვოტა = ექსპორტის მოცულობა / მშპ-ის მოცულობა

მაღალი ექსპორტული კვოტა საერთაშორისო ბაზარზე კონკურენტუნარიანი სამამულო საქონლის გაჯერებას ნიშნავს. მით უმეტეს, თუ იგი ტექნოლოგიურად რთულ პროდუქციას ეხება. ამიტომ განვითარებულ ქვეყნებში ექსპორტული კვოტა მანქანათმშენებლობის, ელექტროტექნიკური, საავტომობილო, საავიაციო და მრეწველობის სხვა დარგებში საშუალოდ 25-40%-ს აღწევს.

საერთაშორისო გაცვლაში მონაწილეობის ხარისხსა და სამამულო ბაზრის გაჯერებას ახასიათებს იმპორტული კვოტაც, რომელიც შეიძლება მთლიანად ეროვნულ ეკონომიკურ დონეზე, ასევე ცალკეული რეგიონის, დარგისა და სასაქონლო ჯგუფის მიხედვით დადგინდეს.

5) იმპორტული კვოტა = [იმპორტის მოცულობა / მშპ-ის მოცულობა + იმპორტის მოცულობა] X 100%

¹⁴ Доклад о мировых инвестициях 2012. ЮНКТАД, Женева. გვ. 6.

საგარეო ვაჭრობის კვოტების ანალოგიურად გაიანგარიშება ეროვნულ ეკონომიკაში უცხოური ინვესტიციების შემოტანისა და საზღვარგარეთ ეროვნული ინვესტიციების გატანის კვოტებიც. აღნიშნული საშუალებას იძლევა შეფასდეს მათი როლი და მნიშვნელობა ეროვნულ კაპიტალურ დაბანდებებთან.

**6) ინვესტიციების კვოტა = ინვესტიციების მოცულობა /
ეროვნული კაპიტალის მოცულობა X 100%**

ეროვნული ეკონომიკის განვითარებაზე საგარეო-ეკონომიკურ ურთიერთობათა ზემოქმედების მახასიათებლად გამოყენებულია იმპორტის პროცენტული წილი ქვეყნის მთლიან შიდა საქონელბრუნვაში, რომელიც გაიანგარიშება შემადგენით:

**7) იმპორტის მოცულობა/საქონელბრუნვის
მოცულობა X 100%**

აღნიშნული მაჩვენებლის გათვალისწინებას დიდი სოციალურ-ეკონომიკური მნიშვნელობა აქვს, რადგან იგი ქვეყნის ეკონომიკის დამოუკიდებლობასა და საგარეო-ეკონომიკური და პოლიტიკური ფაქტორების ზემოქმედებას ასახავს. ამ მაჩვენებლის მაღალი დონე სამამულო წარმოების ჩამორჩენილობას ნიშნავს.

ამ მხრივ საქართველოში ვითარება ძალზე არასახარბიელოა. კერძოდ, იმპორტის მოცულობა შიდა საცალო საქონელბრუნვასთან მიმართებაში 283,8%-ია, ანუ იმპორტი ადგილობრივი საქონლით ვაჭრობას 2,8-ჯერ აღემატება. ყოველივე სამამულო წარმოების მკვეთრი შემცირებით, ეროვნულ ბაზარზე დაბალხარისხიანი იმპორტული საქონლის მოზღვავებით აიხსნება.

**6. სახელმწიფოთა ეკონომიკური
ურთიერთდამოკიდებულება**

მსოფლიო მეურნეობაში საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობის პოლიტიკას სახელმწიფოთა დამოუკიდებლობის, ურთიერთდამოკიდებულებისა და დამოკიდებულების კონცეფცია ხსნის. ამით რაღაც ერთიანობა (კონტინუუმი) ყალიბდება, რომლის ერთ მხარეს

დამოუკიდებლობაა, მეორე მხარეს კი – დამოკიდებულება, ხოლო ურთიერთდამოკიდებულება სადღაც შუაშია. უკიდურესი პოზიცია თითქმის არც ერთ ქვეყანას არ უკავია. ზოგიერთი მათგანი ამა თუ იმ პოზიციისაკენ მიისწრაფვის.

თანამედროვე მსოფლიოში ეკონომიკურად სრულიად დამოუკიდებელი სახელმწიფო რეალურად არ არსებობს. პრაქტიკულად, ასეთი პოლიტიკა მეურნეობრივ და პოლიტიკურ კარჩაკეტილობას ნიშნავს. მსგავსი შემთხვევები უახლოესი წარსულიდან (მაგ., ალბანეთში დიქტატორ ენვერ ხოჯას მმართველობა XX ს-ის 70–80-ანი წლებში) და დღევანდელიდან (მაგ., ჩრდილოეთ კორეა) ცნობილია.

სერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობები ნაწილობრივ შეზღუდული იყო ყოფილ სოციალისტურ ქვეყნებში, რაც პოლიტიკური შეხედულებებით მართლდებოდა. დღეს ასეთი მიდგომები წარსულს ჩაბარდა და მხოლოდ მოგონებად დარჩა.

საზოგადოდ, მცირე ქვეყნებთან შედარებით, დიდი ქვეყნები უფრო დამოუკიდებლები არიან, მაგრამ იქაც შესაძლოა, სრული დამოუკიდებლობის მძაფრი პოლიტიკის გამო, მომხმარებლები დაზარალდნენ. დაჯარიმების სიმძიმე პროდუქციის სახეობაზეა დამოკიდებული. მაგ., საქართველოში ხორბლის, ნავთის, გაზისა და ენერგომატარებლების იმპორტის შეზღუდვა-ლიკვიდაცია მეტ სიძნელეებს გამოიწვევს, ვიდრე სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტებისა. შუალედური მდგომარეობა უკავია ისეთ საქონელს, რომელიც ეროვნულ პირობებში მხოლოდ მაღალი დანახარჯებით შეიძლება დამზადდეს.

შრომის საერთაშორისო დანაწილების განვითარება და გაღრმავება, მისი როლი და მასშტაბები მსოფლიო ქვეყნებს შორის ურთიერთდამოკიდებულების პრობლემას წარმოშობს.

მიუხედავად იმისა, რომ მსოფლიო ქვეყნებს ეკონომიკური კავშირები დამყარებული აქვთ, ზოგიერთები ერთმანეთთან უფრო მჭიდრო დამოკიდებულებას მაინც იჩენენ. ამას მრავალი ფაქტორი (მოსახლეობის მსყიდველობითუნარიანობა, პროდუქციის კონკურენტუნარიანობა და სხვ.) განაპირობებს.

თუმცა, თანაბარზომიერად დამოკიდებულების განაწილება პრაქტიკულად არ ხდება. მაგ., აშშ-ის საგარეო-სავაჭრო ბრუნვაში კანადას 70% უკავია, ხოლო პირიქით, აშშ-ის წილი კანადაში 20%-ია. ეს ეკონომიკური ინტეგრაციის ძალიან მაღალი დონეა, თუ გავითვალისწინებთ იმას, რომ ყველაზე ინტეგრირებულ დაჯგუფებაში

(ევროკავშირი) გერმანიის წილი საფრანგეთის საგარეო ვაჭრობაში 20%, ხოლო პირიქით, – 10%-ზე ცოტა მეტია.

ქვეყნის ეკონომიკური ურთიერთდამოკიდებულების ხარისხს აფასებენ ეკონომიკური კავშირების (საგარეო ვაჭრობა) მოცულობის შეფარდებით ქვეყნის მთლიანი ეროვნული პროდუქტის მოცულობასთან. მაგ., XXI ს-ის დასაწყისში ეს მაჩვენებელი აშშ-თვის 27%-ს შეადგენდა, ბულგარეთისათვის – 90%-ს, უნგრეთისათვის – 110%-ს, ბელგიისათვის 130%-ს და ა.შ.

ამასთან, მრავალი განვითარებადი ქვეყანა წინააღმდეგია ერთადერთი ან რამდენიმე პირველადი პროდუქტის ექსპორტის, ასევე მხოლოდ ერთ საქმიან პარტნიორთან (მყიდველი ან გამყიდველი) თანამშრომლობისა. ასეთი პრაქტიკის მრავალი მაგალითია ლათინური ამერიკისა და აფრიკის ქვეყნებში.

უკანასკნელ პერიოდში შეინიშნება განვითარებადი ქვეყნების სწრაფვა დამოკიდებულებიდან ურთიერთდამოკიდებულებისაკენ. მაგ., მექსიკის ექსპორტ-იმპორტის 60% აშშ-ზეა დამოკიდებული, ხოლო ამ ურთიერთკავშირს აშშ-სათვის თითქმის 5% უკავია. მაშასადამე, აშშ-ის ეკონომიკა უფრო ძლიერ გავლენას ახდენს მექსიკაზე, ვიდრე პირიქით, მექსიკის ეკონომიკა – ამერიკაზე. ამგვარი დამოკიდებულება კი განვითარებად ქვეყნებში წარმოებას მნიშვნელოვნად აფერხებს.

III ტაპი

საერთაშორისო ვაჭრობა

1. საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარების მაჩვენებლები და სტრუქტურული ცვლილებები

საერთაშორისო ვაჭრობა და მსოფლიო ბაზარი. საერთაშორისო ვაჭრობა საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობის ყველაზე ადრეული და შედარებით გავრცელებული ფორმაა. მასზე მოდის მსოფლიო ეკონომიკური ბრუნვის 80%.

საერთაშორისო ვაჭრობაში იგულისხმება ქვეყნებს შორის ანაზღაურებული საქონელბრუნვის ერთობლივი მოცულობა. „საერთაშორისო ვაჭრობის“ ცნება განსხვავდება „საგარეო ვაჭრობის“ ცნებისაგან. ეს უკანასკნელი არის ერთი ქვეყნის მიერ მეორე ქვეყანასთან რეალიზებული ექსპორტ-იმპორტის მოცულობა.

საერთაშორისო ვაჭრობის ობიექტია:

- **მატერიალური ნივთები** (მზა პროდუქცია, მანქანა-მონყობილობები, ნედლეული);
- **მომსახურება** (სატრანსპორტო, კომუნალური, ტურისტული, საფინანსო-საკრედიტო, სადაზღვევო, საინფორმაციო-გამოთვლითი, სამეცნიერო-ტექნიკური და სხვ.);
- **ინტელექტუალური საკუთრება** (საავტორო უფლება, საპატენტო უფლება და ა.შ.).

ყველა მათგანი, ზოგადად, საქონლის ცნებაში ერთიანდება.

გლობალიზაციის ეპოქაში საერთაშორისო ვაჭრობაში მნიშვნელოვანი სტრუქტურული ძვრები ხდება. აღნიშნული ეხება მისი ზრდის ტემპებს, სასაქონლო ნომენკლატურასა და საქონელნაკადების გავრცელების გეოგრაფიას.

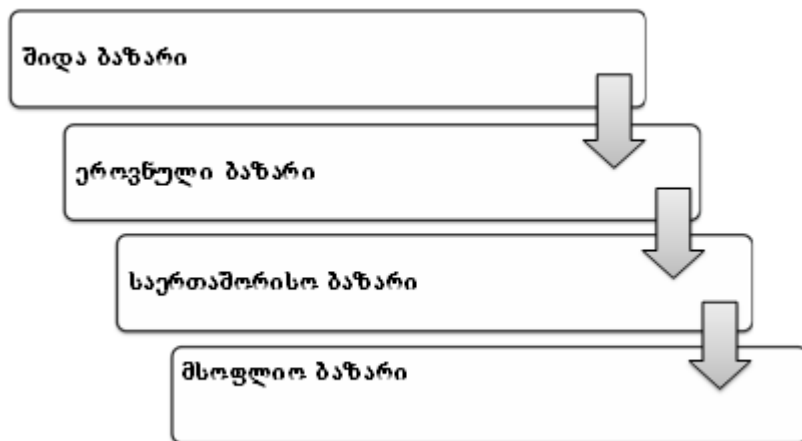
მსოფლიო ვაჭრობის ზრდის ტემპი წინ უსწრებს მსოფლიო მშპ ზრდის ტემპს. კერძოდ, 2000-2013 წლებში მშპ მოცულობა 31,4 ტრილიონი აშშ დოლარიდან 74,3 ტრილიონ დოლარამდე, ანუ 2,37-ჯერ გაიზარდა, ხოლო საქონელბრუნვა 7,2 ტრილიონი აშშ დოლარიდან 23,4 ტრილიონ აშშ დოლარამდე, ანუ 3,25-ჯერ გადიდდა.¹

¹ ЮНКТАД. Доклад о мировых инвестициях за 2014. С. 10.

მსოფლიო ეკონომიკაში შედარებით სწრაფად ზრდადია კომერციული მომსახურების სფერო („უხილავი ვაჭრობა“), რომელმაც 2013 წლის მდგომარეობით, მსოფლიო ექსპორტის თითქმის 20% შეადგინა. ამავე დროს, ნედლეულთან შედარებით უფრო მაღალი ტემპებით გაიზარდა მზა სამრეწველო საქონლით ვაჭრობა. ეს საქონელი, უმეტესად, საწარმოო კოოპერაციის წესით, ტნკ-ების ჩარჩოებში მიეწოდება.

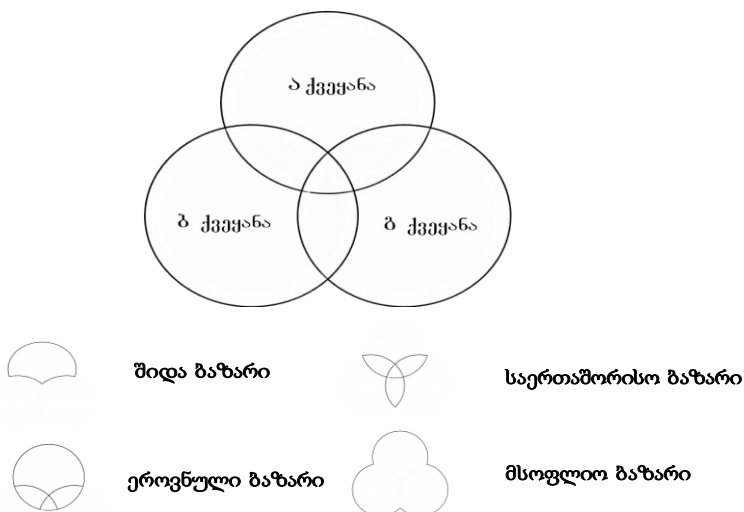
ეკონომიკური გარიგების გასაფორმებლად მყიდველთა და გამყიდველთა ურთიერთობის სფერო სასაქონლო ბაზრებს ქმნის, რომელთა არსებობას შრომის საერთაშორისო დანაწილება განაპირობებს.

ბაზრის ევოლუციის თანამიმდევრობა ასეთია (იხ. ნახ. 3.1 (ა) და 3.1 (ბ)).



ნახ. 3.1 (ა). ბაზრის ფორმების ევოლუცია

შიდა ბაზარი ისეთი ბაზარია, როცა წარმოებული საქონელი მის მწარმოებელ ქვეყანაში იყიდება. **ეროვნული ენოდება ბაზარს**, როცა მისი მცირე ნაწილია უცხოელ მყიდველებზე ორიენტირებული. **საერთაშორისო ბაზრის** შემთხვევაში ეროვნული ბაზრის ნაწილი უშუალოდ უცხოურთან დაკავშირებულია, ხოლო **მსოფლიო ბაზარი** ქვეყნებს შორის სასაქონლო-ფულადი ურთიერთობის ისეთი სფეროა, რომელიც მთლიანად შრომის საერთაშორისო დანაწილებაზე და წარმოების ფაქტორების გადაადგილებაზეა დამოკიდებული.



ნახ. 3.1 (ბ). ბაზრის ფორმების ევოლუცია

საერთაშორისო ვაჭრობა ორი სასაქონლო ნაკადისაგან შედგება: ექსპორტისა (საქონლის გაყიდვა და გატანა საზღვარგარეთ) და იმპორტისაგან (საქონლის შესყიდვა და შემოტანა ქვეყანაში).

ექსპორტისა და იმპორტის ღირებულებითი მოცულობების ჯამს საგარეო-სავაჭრო ბრუნვა, ხოლო მათ შორის სხვაობას, საგარეო-სავაჭრო სალდო (ნაშთი) ეწოდება.

საერთაშორისო ვაჭრობად მიჩნევისათვის მთავარია საქონლის მიერ სახელმწიფო საბაჟო საზღვრის გადაკვეთის (საბაჟო ორგანოებში შესაბამისი ფიქსაციით) იურიდიული ფაქტი. ამასთან, საქონლის მესაკუთრე ყოველთვის არ იცვლება. მაგ., თუ საქონელი მრავალეროვნული სანარმოს შიდასაფრმო არხებით სხვა ქვეყანაში გადაადგილდება, ექსპორტ-იმპორტის ფაქტი სახეზეა, მიუხედავად იმისა, რომ მისი მესაკუთრე არ შეცვლილა.

ამავე დროს, შესაძლებელია ისეთი სიტუაცია, როცა საქონლის მიერ საზღვრის გადაკვეთის გარეშეც ადგილი აქვს საერთაშორისო ვაჭრობას. მაგ., საქართველოს სანარმოს მიერ საქართველოში უცხოური

საწარმოსადმი ნედლეულის მიყიდვა ექსპორტად მიიჩნევა. მოცემულ შემთხვევაში, მართალია ნივთს სახელმწიფო საზღვარი არ გადაუკვეთავს, მაგრამ მისი მესაკუთრე შეიცვალა. ეს გარემოება განმსაზღვრელია ქვეყნის საგადასახდლო ბალანსში ამ ფაქტის აღრიცხვისათვის.

საგარეო ვაჭრობის ისტორიიდან

საგარეო ვაჭრობა უძველესი დროიდან ცნობილია. ძვ. წ. XX ს-ში ჩრდილო-აფრიკული ტომები ახლო აღმოსავლეთის უძველეს სახელმწიფოებში, — ბაბილონსა და ასურეთში ტანსაცმელსა და სურსათს სანელებლებსა და ზეთისხილის ზეთზე ცვლიდნენ. გაცვლის რესურსები და რეგიონები თანდათან გაფართოვდა. ძვ. წ. V ს-ში ჩინელი ვაჭრები აბრეშუმს ევროპაში ყიდდნენ, შედეგად „დიდი აბრეშუმის“ საქარავნო გზები ჩამოყალიბდა.

დაპყრობითი ომები ვაჭრობის განვითარებას ემსახურებოდა. ძვ. საბერძნეთისა და ძვ. რომის იმპერიების აღმასვლა, გარკვეულწილად, ამ ფაქტორმაც განაპირობა. მაგ., ძვ. წ. III ს-ში ჩრდ. აფრიკის ქალაქ-სახელმწიფო კართაგენი (ამჟამ. ტუნისის ყურე), თავისი ხელსაყრელი გეოპოლიტიკური მდებარეობის გამო, ხმელთაშუაზღვისპირეთის მთავარი ცენტრი იყო და რომს მეტოქეოდა. ევროპელ ვაჭრებს კართაგენში შეჰქონდათ ძვირფასი ლითონები და მინა, რასაც ხორბალზე, სპილოს ძვალზე და ქსოვილზე ცვლიდნენ. უპირატესობის მისაღწევად რომი გამძაფრებით ებრძოდა კართაგენს (I, II და III პუნიკური ომები) და ძვ. წ. 146 წელს საბოლოოდ გაანადგურა კიდეც. გამარჯვების აღსანიშნავად რომაელებმა კართაგენი გადაწვეს და ქალაქის მინას მარილიც ბლომად მოაყარეს, რომ ძლევაშისილთა მეტოქე აღარასოდეს გამხდარიყო.

შუა საუკუნეებში ვაჭრობის ცენტრი იტალია გახდა. ქალაქ-პოლისებში, — ვენეციაში, გენუაში და ფლორენციაში დიდ პოლიტიკურ-სამხედრო ძლიერებას სწორედ კომერციულ-საბანკო აქტიურობით მიაღწია. მათზე გადიოდა დიდი საქარავნო-სავაჭრო გზები ევროპიდან აზიაში, უმთავრესად, ჩინეთში.

1453 წ. თურქ-ოსმალებმა ბიზანტიის დედაქალაქი კონსტანტინოპოლი აიღეს და ახლო აღმოსავლეთზე კონტროლი დაანესეს. სავაჭრო გზები ჩაიკეტა და გადაადგილება გართულდა. ევროპამ ახალი საზღვაო გზების ძიება დაიწყო. ესპანეთის ფინანსური მხარდაჭერით დიდი გენუელი ზღვაოსანი ქერ. კოლუმბი დასავლეთისაკენ ახალი საზღვაო გზების საძებნელად გაემურა. მაგრამ, მის ნაცვლად, სანედლეულო-შრომითი რესურსების მდიდარი წყარო აღმოაჩინა, რაც ამერიკის კოლონიზაციით დამთავრდა. იმპერიებსა და კოლონიებს შორის ვაჭრობა გააქტიურდა. კოლონიებიდან გაჰქონდათ ნედლეული, ძვირფასი ლითონები და ხორბალი, რასაც იაფ სამომხმარებლო საქონელზე ცვლიდნენ. დროთა განმავლობაში კოლონიებმა დამოუკიდებლობა მოიპოვა.

კოლონიალიზმი იმპერიალიზმით შეიცვალა. გაიზარდა უცხოური ინვესტიციები. დიდმა ბრიტანეთმა, ესპანეთმა, ბელგიამ, საფრანგეთმა, ნიდერლანდმა და პორტუგალიამ, ყოფილ კოლონიებში კომპანია-იმპერიები დააარსეს და ფართო საბანკო, სატრანსპორტო და სავაჭრო ქსელი შექმნეს.

XIX ს-ში ორთქლის ძრავის გამოგონება ეპოქალური მოვლენა გახდა, რამაც საქონლის გადაზიდვის ხარჯები შეამცირა და მსხვილი კომპანიების საქმიანობა უფრო ეფექტიანი შეიქმნა. მოვლენების ასეთმა განვითარებამ კომპანიები გიგანტურ კორპორაციებად გარდაქმნა. იმავდროულად, ახალმა გამოგონებამ ტექნოლოგიურ პროგრესს დაუდო საფუძველი, რამაც უცხოური ინვესტიციების გადიდებას დამატებითი სტიმული მისცა.

ვაჭრობის განვითარებაზე მოქმედი ფაქტორები:

- მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის დაჩქარება;
- მსოფლიო ბაზარზე ტნპ-ის საქმიანობის გააქტიურება;
- საერთაშორისო ვაჭრობის ლიბერალიზაცია (შემსუბუქება);
- ახალი თავისუფალი ეკონომიკური ზონების შექმნა;
- სავაჭრო-ეკონომიკური ინტეგრაციის გაძლიერება;
- „ახალი ინდუსტრიული ქვეყნების“ საქმიანობის გააქტიურება.

საერთაშორისო ვაჭრობა მსოფლიოში მიმდინარე ცვლილებების ანალოგიურად ვითარდება. კერძოდ, იგი ისევე იცვლება, როგორც იცვლება თვით მსოფლიო, ეკონომიკურ-პოლიტიკური ურთიერთობები სახელმწიფოებს შორის, გლობალური (საყოველთაო) ეკონომიკური და სამართლებრივი პოლიტიკა.

უკანასკნელი სამი ათეული წელია, რაც საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობები მსოფლიო ეკონომიკურ სისტემაში მნიშვნელოვან როლს ასრულებს, რის გამოც, უმრავლესი ქვეყნის ერთობლივ ეროვნულ პროდუქტში ექსპორტის წილი განუწყვეტლივ მატულობს. დღეისათვის სახელმწიფოები გაცილებით მეტი ოდენობით ყიდნიან და ყიდულობენ საქონელსა და მომსახურებას, ვიდრე წინათ.

განვითარების პარამეტრები. ქვეყნებს შორის საქონლითა და კომერციული მომსახურებით ვაჭრობა მათ ეროვნულ ბაზრებს ერთიანი მსოფლიო ბაზრის სისტემაში აერთიანებს და ერთმანეთთან ეკონომიკური დამოკიდებულების ხარისხს აღრმავებს.

უკანასკნელი 20 წლის განმავლობაში (1993-2013 წწ.), კრიზისის პერიოდის (2009-2010) გამოკლებით, საქონლის მსოფლიო ექსპორტი, გლობალურ მშპ-თან შედარებით, თითქმის 2-ჯერ უფრო სწრაფად იზრდებოდა. თუმცა, ბოლო წლებში საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარების ტემპი შენედა და გარღვევაც რამდენადმე შემცირდა.

როგორც ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაციის მონაცემებიდან ჩანს (იხ. ცხრილი 3.1), საქონლით საერთაშორისო ვაჭრობაში წამყვანი პოზიციები განვითარებულ ქვეყნებს უკავიათ, თუმცა ზოგიერთი განვითარებადი ქვეყანა (ჩინეთი, რუსეთი, რესპუბლიკა კორეა, მექსიკა, ინდოეთი, სინგაპური და სხვა) გამორჩეულ ყურადღებას იმსახურებს. ამ 20 ქვეყანაზე მოდის მსოფლიო ვაჭრობის 70%-ზე მეტი. განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია რიგი მცირე ქვეყნების (მაგ., ნიდერლანდი, ჰონკონგი, ბელგია, სინგაპური, ტაივანი და სხვ.) მონიწილეობა პოზიციებზე ყოფნა.

მსოფლიო ბანკის პროგნოზით, მსოფლიო ვაჭრობის ზრდის ტემპი 2013 წლის 3,1%-თან შედარებით, 2014 წელს 4,6%-ით, ხოლო 2015 წელს 5,1%-ით გაიზრდება.²

**ცხრილი 3.1. საქონლით მსოფლიო ვაჭრობაში მონაწივე
ექსპორტიორი და იმპორტიორი ქვეყნები 2013 წელს
(მოცულობა, ხვედრითი წილი)³**

№	ექსპორტიორი ქვეყანა	\$ მლრდ	%	№	იმპორტიორი ქვეყანა	\$ მლრდ	%
1	ჩინეთი	2 210	11,8	1	აშშ	2 331	12,4
2	აშშ	1 579	8,4	2	ჩინეთი	1 950	10,3
3	გერმანია	1 453	7,7	3	გერმანია	1 187	6,3
4	იაპონია	715	3,8	4	იაპონია	833	4,4
5	ნიდერლანდი	664	3,5	5	საფრანგეთი	681	3,6
6	საფრანგეთი	580	3,1	6	დ. ბრიტანეთი	654	3,5
7	სამხრეთ კორეა	560	3,0	7	ჰონკონგი (ჩინეთი)	622	3,3
8	დ. ბრიტანეთი	541	2,9	8	ნიდერლანდი	590	3,1
9	ჰონკონგი (ჩინეთი)	536	2,9	9	სამხრეთ კორეა	516	2,7
10	რუსეთი	523	2,8	10	იტალია	477	2,5
11	იტალია	518	2,8	11	კანადა	474	2,5
12	ბელგია	469	2,5	12	ინდოეთი	466	2,5
13	კანადა	458	2,4	13	ბელგია	450	2,4
14	სინგაპური	410	2,2	14	მექსიკა	391	2,1
15	მექსიკა	380	2,0	15	სინგაპური	373	2,0
16	საუდის არაბეთი	376	2,0	16	რუსეთი	344	1,8
17	არაბთა გაერთიანებული სამხრეთი	365	1,9	17	ესპანეთი	339	1,8
18	ესპანეთი	316	1,7	18	ტაივანი (ჩინეთი)	270	1,4
19	ინდოეთი	312	1,7	19	თურქეთი	252	1,3
20	ტაივანი (ჩინეთი)	305	1,6	20	ტაილანდი	251	1,3
სულ 20 ქვეყანა		13 280	70,7	სულ 20 ქვეყანა		13 438	71,2
მთლიანად მსოფლიო		18 784	100,0	მთლიანად მსოფლიო		18 874	100,0

² World Bank report “Global Economic Prospect.” Wash. 14 January 2014, p. 2.

³ WTO Secretariat, Press release, PRESS/721, Geneva, April 14, 2014, p. 21.

**ცხრილი 3.2. კომერციული მომსახურებით მსოფლიო ვაჭრობაში
მოწინავე ექსპორტიორი და იმპორტიორი ქვეყნები 2013 წელს
(მოცულობა, ხვედრითი წილი)⁴**

№	ექსპორტიორი ქვეყანა	\$ მლრდ	%	№	იმპორტიორი ქვეყანა	\$ მლრდ	%
1	აშშ	662	14,3	1	აშშ	427	9,8
2	დ. ბრიტანეთი	290	6,3	2	ჩინეთი	329	7,6
3	გერმანია	287	6,2	3	გერმანია	315	7,2
4	საფრანგეთი	233	5,0	4	საფრანგეთი	188	4,3
5	ჩინეთი	207	4,5	5	დ. ბრიტანეთი	173	4,0
6	ინდოეთი	153	3,3	6	იაპონია	161	3,7
7	ესპანეთი	144	3,1	7	ინდოეთი	127	2,9
8	იაპონია	144	3,1	8	რუსეთი	123	2,8
9	ნიდერლანდი	142	3,1	9	სინგაპური	122	2,8
10	ჰონკონგი (ჩინეთი)	135	2,9	10	ნიდერლანდი	121	2,8
11	ირლანდია	124	2,7	11	ირლანდია	117	2,7
12	სინგაპური	117	2,5	12	იტალია	107	2,5
13	სამხრეთ კორეა	112	2,4	13	სამხრეთ კორეა	106	2,4
14	იტალია	110	2,4	14	კანადა	105	2,4
15	ბელგია	101	2,2	15	ბელგია	96	2,2
16	შვეიცარია	94	2,0	16	ესპანეთი	91	2,1
17	ლუქსემბურგი	79	1,7	17	ბრაზილია	84	1,9
18	კანადა	78	1,7	18	არაბთა გაერთიანებული საამიროები	65	1,5
19	შვედეთი	75	1,6	19	ავსტრალია	62	1,4
20	დანია	69	1,5	20	დანია	60	1,4
სულ 20 ქვეყანა		3 367	72,8	სულ 20 ქვეყანა		2 969	68,4
მთლიანად მსოფლიო		4 625	100,0	მთლიანად მსოფლიო		4 340	100,0

კომერციული მომსახურების გლობალური ექსპორტი 2013 წელს მინიმალური ოდენობით, მხოლოდ 6%-ით გაიზარდა (2008-2013 წწ. იყო 8%), 4,6 ტრილიონი აშშ დოლარი შეადგინა და მსოფლიო ვაჭრობაში 20%-ს მიაღწია.

კომერციული მომსახურების მიწოდებაში მოწინავეთა უმრავლესობა კვლავ იგივე დარჩა (იხ. ცხრილი 3.2). პირველ პოზიციაზე აშშ

⁴ WTO Secretariat, Press release, PRESS/721, Geneva, April 14, 2014, p. 23.

გავიდა (662 მილიარდი დოლარი და 14,3% გლობალურ ექსპორტში), მეორეზე — დიდი ბრიტანეთი (290 მილიარდი და 6,3%), ხოლო მესამეზე — გერმანია (287 მილიარდი და 6,2%).

კომერციული მომსახურების მომხმარებელთა შორის ლიდერთა სამეული ასე გამოიყურება: აშშ (427 მილიარდი, 9,8%), ჩინეთი (327 მილიარდი და 7,6%) და გერმანია (315 მილიარდი და 7,2%). ამასთან, 2013 წელს ჩინეთმა ერთი პოზიციით მაღლა აიწია.

უკანასკნელ წლებში განსაკუთრებული ყურადღება ექცევა მაღალტექნოლოგიური პროდუქციის წარმოებას, როგორც პოსტინ-დუსტრიულ ეკონომიკაზე გადასვლის მნიშვნელოვან ფაქტორს.

**ცხრილი 3.3. მაღალტექნოლოგიური პროდუქციის ბაზარზე
ცალკეული მონივნავე ქვეყნის პოზიცია
(მსოფლიო ბაზრის საერთო მოცულობაში, %)⁵**

პროდუქციის სახეობა	ქვეყნის პროცენტული წილი			
ტელეკომუნიკაციური და სანავიგაციო მოწყობილობები	აშშ 20	იაპონია 17	გერმანია 7	დ/ბრიტ. 6
მიკროელექტრონიკის ნაწარმი	იაპონია 21	აშშ 19	სამხ. კორეა 10	მალაიზია 8
საავიაციო და კოსმოსური მრეწველობის პროდუქცია	აშშ 40	საფრ. 20	დ/ბრიტ. 9	გერმანია 7
ინფორმატიკის საშუალებები	აშშ 19	იაპონია 15	სინგაპური 12	ტაივანი 9.5
სამედიცინო მოწყობილობები	აშშ 27	გერმანია 17	იაპონია 10	ნიდერლ. 6
სამრეწველო და სამეცნიერო მოწყობილობები და მასალები	აშშ 27,5	იაპონია 17,5	გერმანია 14	დ/ბრიტ. 6

მაღალი ტექნოლოგიები თანამედროვე ეკონომიკის თითქმის ყველა დარგში არსებობს. უპირველესად, ესაა ელექტროგამომთვლელი ტექნიკის წარმოება, ასევე საავიაციო და კოსმოსური ტექნიკის, სამრეწველო რობოტებისა და წარმოების ავტომატიზაციის, რადიოკავშირგაბმულობის, რადიოლოკაციისა და რადიონავიგაციის, რთული

⁵ Батманова Е.С. Мировая экономика и международные экономические отношения. М., 2010, გვ.55.

საყოფაცხოვრებო რადიოელექტრული ტექნიკისა და ხელსაწყოთმ-
შენებლობის წარმოება (იხ. ცხრილი 3.3).

ხშირად, ამ სფეროში ჩართულია ქიმიური წარმოება, ფარმაცევ-
ტული და ატომური მრეწველობა.

საზოგადოდ, მაღალგანვითარებული ქვეყნების საგარეო ვაჭრო-
ბის სასაქონლო სტრუქტურაში შეიმჩნევა:

- ❖ მზა პროდუქციის ექსპორტის სიჭარბე მისივე იმპორტთან;
- ❖ სათბობის იმპორტის მეტობა მისივე ექსპორტთან;
- ❖ ნედლეულისა და სოფლის მეურნეობის პროდუქციის იმპორ-
ტისა და ექსპორტის პროცენტული წილის დაახლოება.

მსოფლიო მეურნეობის ინტერნაციონალიზაცია საგარეო ბაზარზე
ეროვნული მეურნეობების დამოკიდებულების ხარისხში აისახება.
იზრდება საექპორტო პროდუქციის წარმოება (შესაბამისად, ექსპორ-
ტული კვოტაც) და მოხმარებაში იმპორტის წილი (შესაბამისად, იმპორ-
ტული კვოტა). პროდუქციისა და მოხმარებული სანედლეულო რესურ-
სების 20–30% ექსპორტირდება ან იმპორტით იფარება.

საშუალო და მცირე ექსპორტიორ-იმპორტიორი ფირმები მსოფ-
ლიო ბაზრებიდან თანდათან ითიშება. საგარეო-ეკონომიკური კავში-
რები სულ უფრო მონოპოლისტურ გაერთიანებებში ექცევა.

უკანასკნელ წლებში განსაკუთრებით გააქტიურდა შემხვედრი
ვაჭრობა ანუ ე.წ. **ბარტერიზაცია**. დღეს მყიდველები მომწოდებ-
ლებისაგან (გამყიდველებისგან) სანაცვლოდ უფრო მეტად მოითხოვენ
საკუთარი საქონლის ყიდვას შემდგომი მოხმარების ან გადაყიდ-
ვისათვის. ამგვარ „შემხვედრ“ ვაჭრობაზე მსოფლიო ვაჭრობის 25–30%
მოდის. თავის მხრივ, ბარტერული ვაჭრობის მომსახურებისათვის მეტი
სპეციალიზებული ფირმაც იქმნება.

იცვლება საგარეო ბაზარზე კონკურენტული ბრძოლის მეთოდები.
საფასო კონკურენცია თანდათან მეორეხარისხოვანი ხდება. კონკუ-
რენციისას უპირატესობას პროდუქციის ხარისხი, ტექნიკური სიახლე,
საიმედოობა, დიზაინი და ეკოლოგიურობა იძენს. ამ სფეროში მნიშვნე-
ლოვანია რეკლამის როლი. რთული პროდუქციის გაყიდვისას
საყურადღებოა მისი შემდგომი მომსახურების (გარანტია, რემონტი,
სათადარიგო ნაწილებით მომარაგება) კარგი ორგანიზაცია.

სამწუხაროდ, კანონიერ, კეთილსინდისიერ ვაჭრობასთან ერთად,
ჯერ კიდევ არსებობს კრიმინალური ვაჭრობა (კონტრაბანდა, ფალსი-
ფიციური სავაჭრო მარკით ვაჭრობა), რომლის წლიური მოცულობა
მსოფლიოში 60 მილიარდ დოლარს აღწევს.

არსებული შეფასებებით, მსოფლიოში 27 მილიონი მამაკაცი, ქალი და ბავშვი „ადამიანებით ვაჭრობის“ მსხვერპლია.⁶

ადამიანებით ვაჭრობა სხვადასხვა ფორმით ვლინდება. იგი შეიძლება იყოს იძულებითი კომერციული სექსუალური ექსპლუატაცია, ბავშვთა პროსტიტუცია, ვალდებულებითი მონობა ან იძულებითი შრომა.⁷

ხშირად, საგარეო ვაჭრობა პოლიტიკური მიზნითაც გამოიყენება. სავაჭრო ემბარგო (აკრძალვა,) ექსპორტული და იმპორტული შეზღუდვები ეკონომიკურ დიპლომატიაში არცთუ იშვიათად გვხვდება.

სახელმწიფოთა საგარეო-სავაჭრო პოლიტიკაში ვაჭრობის ლიბერალიზაცია აქტიურდება, კერძოდ, საბაჟო ტარიფები მცირდება, იმპორტის რაოდენობრივი შეზღუდვები იხსნება და სხვა.

2. საერთაშორისო ვაჭრობის პრობლემები და თავისებურებები

ბოლო ათწლეულებში საერთაშორისო ვაჭრობაში მომხდარმა საყურადღებო ცვლილებებმა, კერძოდ, მსოფლიოს ერთობლივ პროდუქტთან შედარებით საერთაშორისო ვაჭრობის უფრო სწრაფი ტემპით განვითარებამ, ძირითადად კი, განვითარებულ ქვეყნებში მსოფლიო ვაჭრობის თავმოყრამ, ვაჭრობის სასაქონლო სტრუქტურაში სამრეწველო პროდუქციის წილის მნიშვნელოვნად ამაღლებამ, განვითარებადი ქვეყნებიდან, მეტწილად, სანედლეულო საქონლის ექსპორტმა და სხვა ფაქტორებმა, მსოფლიოს მასშტაბით სავაჭრო პოლიტიკაში გარკვეული პრობლემები წარმოშვა, კერძოდ:

□ ნედლეულსა და მასალებზე ფასების გადიდების მოთხოვნა.

განვითარებადი ქვეყნები მიიჩნევენ, რომ განვითარებული ქვეყნები მათგან ნედლეულს იაფად ყიდულობენ, ხოლო სამრეწველო საქონელს ძვირად ყიდიან. ამიტომ ნედლეულზე ფასების მომატებას მოითხოვენ;

□ სავაჭრო უთანხმოება განვითარებულ ქვეყნებს შორის.

განვითარებული ქვეყნები თითქმის ერთგვაროვანი სახეობის საქონელს აწარმოებენ (მაგ., ავტომობილები, ტელევიზორები, საყოფაცხოვრებო ტექნიკა, ტანსაცმელი, ფეხსაცმელი, კვების პროდუქტები და ა.შ.). ამა თუ იმ კონკრეტული სამრეწველო პროდუქციის

⁶ ООН. Доклад о торговле людьми за 2012 год. С. 5.

⁷ იქვე, გვ. 6.

წარმოების ტექნოლოგიასა და რეალიზაციაში თუ რომელიმე ქვეყანა ეკონომიკურად წინ წაიწევს, სხვა ქვეყნებში ამ პროდუქციის წარმოება და რეალიზაცია რამდენადმე ფერხდება. მაგ., აშშ-ის ბაზარზე იაპონური საავტომობილო მრეწველობის პროდუქციის ფართოდ შეღწევამ ამერიკის სამამულო წარმოება შეამცირა და სხვ.;

□ **„ახალი ინდუსტრიული ქვეყნებიდან“ პროდუქციის ექსპორტი.** „ახალ ინდუსტრიულ ქვეყნებში“ (სამხრეთ კორეა, ჰონკონგი სინგაპური, ტაივანი, ტაილანდი, მექსიკა, სამხრეთ აფრიკის რესპუბლიკა, ინდოეთი, ბრაზილია,) მაღალი ხარისხის სამრეწველო პროდუქციას ამზადებენ და განვითარებულ ქვეყნებში ყიდიან. შექმნილი სიტუაცია განვითარებულ ქვეყნებში უკმაყოფილებას იწვევს, რადგან შესაბამისი პროდუქციის მწარმოებელი დარგების განვითარება ფერხდება და სხვ.

აღნიშნული პრობლემების გადასაწყვეტად, „ახალი ინდუსტრიული ქვეყნები“, რომელთა სასაქონლო ექსპორტი მსოფლიო ექსპორტის საერთო მოცულობაში 10%-მდეა, მიიჩნევენ, რომ მათი მრავალი სოციალურ-ეკონომიკური სირთულე მსოფლიოში დამკვიდრებული თანამედროვე ეკონომიკური პრაქტიკის შედეგია, რაც მათ წინააღმდეგ მიმართულია და საერთაშორისო ორგანიზაციების მეშვეობით ახალი მსოფლიო ეკონომიკური ნესრიგის დამყარებას მოითხოვენ.

კერძოდ, ისინი ყურადღებას ამახვილებენ იმაზე, რომ:

➤ მათი ექსპორტის ძირითადი წილი სანედლეულო საქონელია (ტყვია, სპილენძი, ბოქსიტი, ყავა, კაკაო) და ამ პროდუქტების ბაზრები მაღალგანვითარებული ქვეყნების მიერ მკაცრად კონტროლდება, მაშინ, როდესაც ნედლეულზე ფასები საკმაოდ მცირეა. იაფი ნედლეულით მათი ექსპორტიორი ქვეყანა ზარალდება, ხოლო ძვირადღირებული საქონლის მწარმოებელი ქვეყანა დიდად მოგებული რჩება;

➤ „ახალი ინდუსტრიული ქვეყნების“ მიერ წარმოებული სამრეწველო პროდუქციის ბაზრები განვითარებული ქვეყნების მკაცრი პროტექციონისტული პოლიტიკის გამო მათთვის შეზღუდულია;

➤ მსოფლიო საფინანსო ინსტიტუტებიდან „ახალი ინდუსტრიული ქვეყნებისათვის“ ფინანსური დახმარების მიღება გაძნელებულია.

საერთაშორისო ვაჭრობის მნიშვნელოვანი თავისებურებები:

- განსხვავება მობილურობაში. ქვეყნებს შორის რესურსების გადაადგილება უფრო რთულია, ვიდრე ქვეყნის შიგნით;

- თითოეული ქვეყანა განსხვავებულ ვალუტას იყენებს და იმისათვის, რომ სხვა ქვეყნიდან შემოტანილი საქონლის ანგარიშს-

წორება შეძლოს, ამ ქვეყნის ვალუტა უნდა შეიძინოს, ე.ი. თავისი ეროვნული ვალუტა სხვა ქვეყნის ვალუტაზე გაცვალოს.

3. ვაჭრობის მარეგულირებელი საერთაშორისო ორგანიზაციები

ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაცია (ვმო). 1948–1994 წლებში საერთაშორისო სავაჭრო სისტემას აწესრიგებდა 1947 წელს შექმნილი გენერალური შეთანხმება ვაჭრობასა და ტარიფებზე (GATT-47).



1994 წლამდე ამ ორგანიზაციამ მრავალმხრივი მოლაპარაკებების საფუძველზე, საბაჟო ტარიფების საშუალო დონე მნიშვნელოვნად შეამცირა და, ამით, ქვეყნებს შორის სავაჭრო ურთიერთობები არსებითად განავითარა. მაგ., თუ 1947 წელს საბაჟო-სატარიფო განაკვეთის საშუალო სიდიდე 60%-ს აღწევდა, 50-ანი წლების შუა პერიოდში 40%-მდე, 70-ანი წლებში 10%-მდე, ხოლო

90-ანი წლების დასაწყისისათვის 5–7%-მდე შემცირდა.⁸

1994 წელს ქ. მარაქემის (მაროკო) შეთანხმებით, მსოფლიოს 104 სახელმწიფომ ვმო (WTO–World Trade Organization) დააარსა (შტაბ-ბინა მდებარეობს შვეიცარიაში, ჟენევაში), რომელმაც 1995 წლიდან დაიწყო მუშაობა.

1995–1996 წლებში ვმო -სთან ერთად პარალელურად ფუნქციონირებდა გენერალური შეთანხმება ვაჭრობასა და ტარიფებზე, რომელიც შემდეგ ვმო-ს შემადგენელი ნაწილი გახდა.

ვმო ვაჭრობის ლიბერალიზაციის თვალსაზრისით არის ძირითადი ორგანიზაცია, რომელშიც განეწესებულია მსოფლიოს 140-მდე ქვეყანა. ორგანიზაციის ბიუჯეტი (დაახლოებით, 100 მლნ აშშ დოლარი) ნევრი-სახელმწიფოების საწევრო შენატანებით იკვება.

ვმო-ს ძირითადი მიზანია კეთილსინდისიერი კონკურენციის პირობებში ყველა ქვეყნის მენარმისათვის ერთიანი მსოფლიო ბაზრის შექმნა. ამისათვის იგი თანამიმდევრულად ახორციელებს ტარიფების თანდათანობითი შემცირებისა და არასატარიფო ბარიერების მოხსნის პოლიტიკას, რისთვისაც მოლაპარაკებათა რაუნდებს ატარებს.

⁸ Шумилов В. Международное экономическое право. Ростов н/Д, 2003, გვ. 275.

დღემდე ჩატარებულია ოთხი რაუნდი (კონფერენცია), კოდური დასახელებით: „დილონ-რაუნდი“ (1960–1962 წწ); „კენედი-რაუნდი“ (1964–1967 წწ); „ტოკიო-რაუნდი“ (1973–1979 წწ.) და „ურუგვაი-რაუნდი“ (1988–1994 წწ.). ამ რაუნდებზე მსოფლიო ვაჭრობის ლიბერალიზაციის საკითხები წყდება.

3მმ-ს ხელმძღვანელობის ძირითადი პრინციპებია:

- დისკრიმინაციის გარეშე ვაჭრობა, რაც, ერთი მხრივ, გულისხმობს ნევრი-ქვეყნების მიერ ერთმანეთისათვის „უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმის“ მინიჭებას, ხოლო, მეორე მხრივ, იმპორტული და ადგილობრივი საქონლისათვის თანაბარი უფლებებითა და პირობებით უზრუნველყოფას;
- მრავალმხრივი ხელშეკრულებების ბაზაზე საგარეო ვაჭრობის განვითარების დაგეგმვა;
- ურთიერთდათმობათა მეშვეობით კეთილსინდისიერი კონკურენციის ნახალისება, კონსულტაციებითა და მოლაპარაკებებით დავების გადაწყვეტა;
- შიდა ბაზრის დასაცავად, უპირატესად, არასატარიფო მეთოდების გამოყენება.

მართალია, ორგანიზაციის დებულება არ კრძალავს იმპორტულ საქონელზე ტარიფების დაწესებას, მაგრამ ზღუდავს მათ გამოყენებას და იმპორტული კვოტების გადიდებას მოითხოვს. უფრო მისაღებია ორგანიზაციის ნევრ-ქვეყნებს შორის ერთნაირი სატარიფო განაკვეთების დაწესება (საშუალოდ, 10%-ზე დაბალი ტარიფით).

3მმ-ს ფარგლებში ფუნქციონირებს შეთანხმებები: მომსახურებით ვაჭრობაზე, ინტელექტუალური საკუთრების უფლებების ვაჭრობასთან დაკავშირებულ ასპექტებზე, სოფლის მეურნეობის პროდუქციაზე, სამთავრობათაშორისო შესყიდვებზე და ა.შ.

განსაკუთრებით უნდა აღინიშნოს, რომ თუ გენერალური შეთანხმება ვაჭრობასა და ტარიფებზე ეროვნულ კანონმდებლობებთან მაქსიმალური ხარისხით „თანამშრომლობდა“ და მრავალ შემთხვევაში მათ პრიორიტეტს აღიარებდა კიდევ, 3მმ-ის სისტემაში საერთაშორისო-სამართლებრივი რეჟიმის გაძლიერება და სამართლებრივი ნორმების პრიორიტეტი აშკარად იგრძნობა.

3მმ-ს, როგორც თავისებური მსოფლიო ვაჭრობის სამინისტროს, სამართლის ნორმები საკმაოდ ზუსტია და ძლიერი, ხოლო სამართალი – იერარქიული, რომლის პირამიდის წვერზე 3მმ-ს დამფუძნებელი შე-

თანხმებაა. იგი წევრი-ქვეყნებისათვის იმპერატიული (აუცილებლად შესასრულებელი) ნორმაა.

ვმმ საერთაშორისო სავაჭრო სისტემის არა მარტო საერთო ინსტიტუციონალური საფუძველია, არამედ მრავალმხრივი სავაჭრო მოლაპარაკებისათვის ერთიანი ფორუმი.

საყურადღებოა ის გარემოება, რომ ვმმ-მ გენერალური შეთანხმების მრავალი სამოქმედო მექანიზმი ძალაში დატოვა და, თავის მხრივ, განავითარა კიდევ. მაგ., ვმმ გადანყვეტილების მიღებაში ვალდებულია გამოიყენოს კონსენსუსის პრინციპი, რომელმაც გენერალური შეთანხმების ისტორიაში განმსაზღვრელი როლი შეასრულა. გარდა ამისა, ვმმ-ს ყოველ წევრ-სახელმწიფოს მხოლოდ ერთი ხმა აქვს. ორგანიზაციაში განწევრიანება შეუძლია, როგორც სახელმწიფოს, ისე ავტონომიურ ტერიტორიებსა და ფედერაციის სუბიექტებს.

დასასრულ, წევრ-სახელმწიფოებს ვმმ-დან თავისუფლად გასვლის უფლება აქვთ და, ამავე დროს, ორგანიზაციიდან გარიცხვის პროცედურა გათვალისწინებული არ არის.

ვმმ-ს თავისებურებები და მართვის ორგანოები. ვმმ არის ნამდვილი საერთაშორისო ორგანიზაცია თანამედროვე გაგებით. თუ გენერალურმა შეთანხმებამ საერთაშორისო ორგანიზაციის იურიდიული პირის სტატუსი დე-ფაქტოდ შეიძინა, ვმმ-მ ეს სტატუსი წევრი-სახელმწიფოების შიდა კანონმდებლობებითა და საერთაშორისო სამართლით მისი დაფუძნებისთანავე მიიღო.

ვმმ-ს სამართლებრივი საფუძველია საერთაშორისო ხელშეკრულება (ხსენებული მარაქების დამფუძნებელი შეთანხმება).

ამასთან, თუ გენერალური შეთანხმება იყენებდა წევრი-სახელმწიფოების „მოქმედ კანონმდებლობათა“ შეთანხმების მექანიზმს, **ვმმ-ს ყოველი წევრი ვალდებულია თავისი შიდამართლწესრიგი ორგანიზაციის ვალდებულებებთან შესაბამისობაში მოიყვანოს** (დამფუძნებელი შეთანხმების მუხლი XVI).

თუ გენერალური შეთანხმება მხოლოდ საქონლის საერთაშორისო ვაჭრობას ხელმძღვანელობდა, ვმმ-ს სისტემა მომსახურებით ვაჭრობაზე და სხვა კომერციულ გარიგებებთან დაკავშირებულ ოპერაციებზეც (ინვესტიციები და სხვ.) ვრცელდება.

ვმმ-ს ხელმძღვანელობს **მინისტრების კონფერენცია** – დროებითი ორგანო (სესიებით ყოველ ორ წელიწადში), რომელიც ყველა წევრი-სახელმწიფოს წარმომადგენლისაგან შედგება და ძირითადად ისეთ

გადაწყვეტილებას იღებს, რომელიც სახელმწიფოთა შორის სავაჭრო შეთანხმებას ეხება.

ორგანიზაციას მართავს სამი მუდმივმოქმედი ორგანო, კერძოდ:

გენერალური საბჭო, რომელიც კონფერენციებს შორის ვმმ-ს მუშაობას ხელმძღვანელობს, ანგარიშვალდებულია მინისტრების კონფერენციის წინაშე. მისი ზედამხედველობით მუშაობს საქონლით ვაჭრობის საბჭო, მომსახურებით ვაჭრობის საბჭო და ინტელექტუალური საკუთრების სავაჭრო ასპექტების საბჭო („TRIPS“);

დავების გადაწყვეტის ორგანო, რომელიც სადავო საკითხების მოგვარების პროცედურებს ზედამხედველობს;

სავაჭრო პოლიტიკის ზედამხედველობის ორგანო, რომელიც ორგანიზებას უწევს ვმმ-ს ინდივიდუალური წევრების სავაჭრო პოლიტიკის რეგულარულ (2 წელიწადში ერთხელ) განხილვას.

აღნიშნული ორგანოების გარდა, ვმმ-ს სტრუქტურა შეიცავს მრავალრიცხოვან კომიტეტებს, საბჭოებსა და კომისიებს, რომელთა ფუნქციები საკმაოდ მრავალფეროვანია და მრავალმხრივი შეთანხმებებიდან გამომდინარეობს.

ვმმ-ს ხელმძღვანელია გენერალური დირექტორი (განაგებს სამდივნოს). მას 4 წლის ვადით ირჩევენ.

ვმმ გადაწყვეტილებას მარტივი უმრავლესობით იღებს, თუმცა, რიგ საკითხებს კვალიფიციური უმრავლესობით ($2/3+1$ ან $3/4+1$ ხმა) ან ერთიანი თანხმობით წყვეტს (მუხლები: IX და X) და ამით ზეეროვნული გავლენის ტენდენციას ამჟღავნებს.

ვმმ-ს ყველა წევრი-სახელმწიფო თანასწორია. აქ არ გამოიყენება „ანონილი ხმების“ პრინციპი, რაც სსფ-ისათვის დამახასიათებელია.

ვმმ იმ საერთაშორისო ორგანიზაციათაგან ერთ-ერთია, რომელიც თავის მოქმედებას სახელმწიფოთა გაცალკევებული ტერიტორიების (ფედერაციის სუბიექტები, ავტონომიები, ცალკეული საბაჟო ტერიტორიები) მიხედვით ცალკე ავრცელებს (მუხლი XII).

ვმმ-ში განევრიანება (მიერთება) საკმაოდ რთულია და ხანგრძლივი. უპირველესად, საჭიროა სახელმწიფოს ნება, განაცხადი. მის საფუძველზე გენერალური საბჭოს მიერ შექმნილი სპეციალური სამუშაო ჯგუფი ქვეყნის კანონმდებლობასა და საგარეო-სავაჭრო რეჟიმს სწავლობს და თავის მოხსენებას მინისტრთა კონფერენციას წარუდგენს, რომელიც გადაწყვეტილებას ვმმ-ის წევრთა კვალიფიციური უმრავლესობით ($2/3+1$ ხმა) ამტკიცებს (მუხლი XII, §2).

ვეთ-ს ფუნქციები. ვეთ წარმოდგენს:

❖ საერთაშორისო ვაჭრობის „საერთო ინსტიტუციონალურ სტრუქტურას“;

❖ მრავალმხრივი მოლაპარაკებების ერთიან ფორუმს;

❖ საერთაშორისო სავაჭრო სისტემის მართვის ორგანოს.

„საერთო ინსტიტუციონალური სტრუქტურა“ ნიშნავს იმას, რომ მარაქების მრავალმხრივი დამფუძნებელი შეთანხმება სავალდებულოა ყველა წევრისათვის (მუხლი II). ეს შეთანხმება განიხილება როგორც ერთიანი პაკეტი: დაინტერესებულ სახელმწიფოებს ევალებათ მიიღონ (აღიარონ) იგი მთლიანად ან უფლება აქვთ არ მიიღონ საერთოდ.

ვეთ მონოპოლიის უფლებას ფლობს მრავალმხრივ სავაჭრო მოლაპარაკებებში, მათ შორის, საქონლისა და მომსახურებით ვაჭრობაში, ასევე ინტელექტუალური საკუთრების სავაჭრო ასპექტებში.

საერთაშორისო სავაჭრო სისტემის მართვის თვალსაზრისით, ვეთ შეთანხმებების სრული პაკეტის გამოყენებისა და შესრულებისათვის ზრუნავს.

ვეთ-ს ძირითადი ფუნქციებია:

- საერთაშორისო ვაჭრობაში მოქმედი ბარიერებისა და დისკრიმინაციის აღსაკვეთად სამართლებრივი ბაზის შემუშავება;
- მრავალმხრივი სავაჭრო მოლაპარაკებების წარმართვა;
- ვაჭრობასთან დაკავშირებული საერთაშორისო დავების სამართლებრივად მოგვარება;
- წევრი-ქვეყნების სავაჭრო პოლიტიკის ზედამხედველობა;
- მსოფლიო ეკონომიკური პოლიტიკის განმსაზღვრელ საერთაშორისო ორგანიზაციებთან (სსფ, მსოფლიო ბანკი) აქტიური თანამშრომლობა.

ვეთ და საქართველო. ვეთ-ში განწევრიანება დამოკიდებულია იმაზე, თუ რამდენად ლიბერალურ სავაჭრო პოლიტიკას ახორციელებს მოცემული ქვეყანა, როგორია ეროვნულ ბაზარზე ადგილობრივ და უცხოელ მწარმოებელთა შორის კონკურენტული პირობები, რამდენად ღიაა ქვეყანა უცხოური კაპიტალისათვის.

საქართველო ვეთ-ში განწევრიანდა 2000 წელს.

ვეთ-ში განწევრიანებით:

- საქართველოს საკანონმდებლო ბაზა საერთაშორისო ნორმებთან უფრო ჰარმონიული ხდება, რაც ხელს უწყობს საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების გაფართოებას, ქვეყნის სატრანზიტო პოტენ-

ციალის უკეთ გამოყენებასა და გრძელვადიანი, მდგრადი ეკონომიკური განვითარების უზრუნველყოფას;

- დაბალი სატარიფო განაკვეთებით აქტიურდება უცხოური ტექნიკა-ტექნოლოგიების ქვეყანაში შემოტანა, რაც განავითარებს ადგილობრივ წარმოებას;

- უმჯობესდება საინვესტიციო კლიმატი, ქვეყნის სავაჭრო-ეკონომიკური პოლიტიკა, საგარეო ბაზარზე საქონლის შეღავათიანი საექსპორტო პირობები;

- ადგილობრივ მენარმეებს ექმნებათ სამეურნეო დავების სამართლებრივად გადაჭრის რეალური პირობები.

სავაჭრო სამართლის ევოლუცია. სავაჭრო სამართალი უძველესი დროიდან ცნობილია, მაგრამ XII-XIII საუკუნეებიდან დაწყებული, როგორც ხმელთაშუა ზღვის ვაჭართა ჩვეულებით-წოდებრივი სამართალი, სავაჭრო გილდიებსა (ვაჭართა გაერთიანება) და ქალაქთა სტატუსებში განმტკიცდა. ამ პერიოდში ვაჭრობა, ძირითადად, კერძო პირთა საქმე იყო. სახელმწიფო მათ საქმეში ნაკლებად ერეოდა.

კომერციული საქმიანობის გაფართოებამ კერძო პირებს შორის ურთიერთობათა რეგულირება მოითხოვა. სავაჭრო სამართალმა, როგორც შიდასახელმწიფოებრივი სამართლის ერთ-ერთმა დარგმა, თანდათან დაიწყო განვითარება და, თანამედროვე პირობებში, მოძრავი ქონების მიმოქცევის საკითხებიდან, უძრავი ქონების, მომსახურების, ინტელექტუალური საკუთრების, წარმოების, ტრანსპორტის, დაზღვევისა და, პრაქტიკულად, მთელ მენარმეობით მოღვაწეობასა და საერთაშორისო ეკონომიკურ კავშირებს რეალურად შეეხო.

ეროვნულ ეკონომიკათა ურთიერთზემოქმედების პროცესში, სხვადასხვა ქვეყნის სასაქონლო ბაზარი უცილობლად საჭიროებს ისეთი საკითხების სამართლებრივ რეგულირებას, როგორიცაა ერთი ქვეყნის საქონლის გავრცელება სხვა ქვეყნის ბაზარზე, საქონელბრუნვის მოწესრიგება, ეროვნული ბაზრის დაცვა, ამ პროცესში სახელმწიფოს ჩარევის ხარისხი და სხვ.

სამართლებრივ რეჟიმთა კომპონენტები. საერთაშორისო ვაჭრობის უზრუნველყოფის ყველა კომპონენტის (ელემენტის) ერთობლიობა საერთაშორისო სავაჭრო სისტემას ქმნის, რომელიც, თავის მხრივ, საერთაშორისო ეკონომიკური სისტემის შემადგენელი ნაწილია.

მსოფლიო ბაზარი საერთაშორისო სავაჭრო სისტემის სივრცობრივი სფეროა, რომლის მთავარი კომპონენტებია:

❖ **ინსტიტუციონალურ-სუბიექტური:** საჯარო პირები, ანუ საერთაშორისო ორგანიზაციები, სახელმწიფოთა ინტეგრაციული გაერთიანებები (ევროკავშირი), სახელმწიფოები და მათი ფედერაციული სუბიექტები, არასამთავრობო ორგანიზაციები, ტნპ-ები, ფიზიკური და იურიდიული პირები;

❖ **მარეგულირებელი:** საერთაშორისო ვაჭრობის სამართალი (უპირველესად, ვმმ-ს სამართალი), სახელმწიფოთა შიდა სამართალი, ტრანსნაციონალური სამართალი;

❖ **ფუნქციური:** სამართლებრივი და პოლიტიკური რეგულირების მეთოდები: სახელმწიფოთა ორმხრივი, მრავალმხრივი და ზეეროვნული რეგულირების მეთოდები;

❖ **იდეოლოგიური:** საგარეო-პოლიტიკური და ეკონომიკური დოქტრინები და კონცეფციები, საერთაშორისო სამართალშეგნება და ა.შ.

დღეისათვის საერთაშორისო ეკონომიკური მართლწესრიგი, რომელიც ეკონომიკის ლიბერალურ-საბაზრო ფასეულობებს ეფუძნება, სახელმწიფოთა საერთაშორისო თანამეგობრობის ეკონომიკური განვითარების ერთადერთ და ზოგადმიღებულ მოდელად მიიჩნევა. სახელმწიფო, რომელიც თავის ეკონომიკას ამ მოდელში ვერ ჩართავს, საერთაშორისო ეკონომიკური სისტემის მიღმა აუცილებლად დარჩება.

საერთაშორისო ვაჭრობის სფეროში არსებული მართლწესრიგი იმ პრინციპებსა და ნორმებს ეფუძნება, რომლებიც ორმხრივ და მრავალმხრივ ხელშეკრულებებში, ვმმ-ს, სსფ-სა და სხვა საერთაშორისო ორგანიზაციის შიდა სამართალში, ასევე საერთაშორისო სამართლებრივ ჩვეულებებშია განმტკიცებული.

ფაქტობრივად, მართლწესრიგი, როგორც სამართლებრივი ურთიერთობის რეალური მდგომარეობა, რომელიც საერთაშორისო სავაჭრო სამართალშია ჩადებული, შეიძლება „საერთაშორისო-სამართლებრივ რეჟიმად“ (მაგ., უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმი, პრეფერენციული სისტემის რეჟიმი და ა.შ.) მივიჩნიოთ.

მაგრამ საერთაშორისო სავაჭრო სამართალში არსებით როლს სახელმწიფოთა შიდა სამართალი ასრულებს. თუმცა, საერთაშორისო სავაჭრო სამართალი თავისი პრინციპებით, ვმმ-ს ჩარჩოებში არსებული მრავალმხრივი შეთანხმებებით, თავის კომპეტენციაში სულ უფრო მეტად აქცევს ისეთ საკითხებს (იმპორტის სატარიფო და არასატარი-

ფო რეჟიმები და სხვ.), რომლებიც დღეს სახელმწიფოთა შიდა სამართლის სფეროს განეკუთვნება.

ამავე დროს, გათვალისწინებული უნდა იქნეს ის, რომ:

❖ მრავალი ქვეყნის სამართალში ჩამოყალიბდა ეკონომიკური ოპერატორების (ფიზიკური და იურიდიული პირები) სამეურნეო კავშირების თავისუფლების მაღალი ხარისხი. ამის გამო, პრაქტიკულად, ისინი მოქმედებენ ასეთ სამართლებრივ რეჟიმში, – „ნებადართულია ყველაფერი, რაც კანონით აკრძალული არ არის“;

❖ საერთაშორისო სავაჭრო სამართლის მოქმედების ეფექტურობა ჯერ კიდევ არასაკმარისია, რადგან თანამედროვე საერთაშორისო სავაჭრო სამართალი არასრულყოფილია.

აღნიშნულის გამო, სხვადასხვა ქვეყნის ეკონომიკურმა ოპერატორებმა საერთაშორისო-სამართლებრივი რეგულირების სფეროში არსებული ვაკუუმის (სიცარიელე) შესავსებად ყურადღება სხვა სივრცეში გადაიტანეს და თავისებური „მესამე სამართლის“, „საერთაშორისო სახელშეკრულებო (კონტრაქტული) სამართლის“ მსგავსი მოდელის ჩამოყალიბება დაიწყეს. პრაქტიკაში იგი, ზოგჯერ, „ტრანსნაციონალური სამართლის“ სახელწოდებითაც გვხვდება.⁹

რეგულირების მეთოდები და წყაროები. სავაჭრო სისტემაში სახელმწიფო სამართლებრივი რეგულირების ორ მეთოდს იყენებს:

1. ორმხრივი რეგულირების მეთოდი;

2. მრავალმხრივი რეგულირების მეთოდი.

სავაჭრო ურთიერთობის სამართლებრივი რეჟიმი ორმხრივ სავაჭრო შეთანხმებაში ფიქსირდება. კერძოდ, მისი მეშვეობით ერთი ქვეყნის კომერსანტებისა და კომერციული ორგანიზაციებისათვის მეორის ტერიტორიაზე სამართლებრივი რეჟიმი დგინდება, სავაჭრო ურთიერთობის პრინციპები განისაზღვრება, მათ შორის, სატარიფო და არასატარიფო ღონისძიებები, დამცველი და შემზღუდველი ზომები, საქონლის ტრანზიტი, ანგარიშსწორების წესი, დავების გადაწყვეტისა და სხვა საკითხები რეგულირდება.

XX ს-ის მეორე ნახევრიდან საერთაშორისო ვაჭრობის რეგულირება მრავალმხრივი მეთოდის გამოყენებით გააქტიურდა.

გაცილებით მრავალფეროვანია საერთაშორისო ვაჭრობის სამართლის წყაროები. უპირველესად, ესაა ორმხრივი და მრავალმხრივი

⁹ Шумилов В. Международное экономическое право. Ростов н/Д, 2003, გვ. 101.

ხელშეკრულებები მშვიდობის, მეგობრობის, თანამშრომლობის, ვაჭრობის, ზღვაოსნობისა და სხვათა შესახებ.

3მმ-ს სამართლის თავისებურებები. მათ მიეკუთვნება:

1. 3მმ-ს სამართლებრივი მექანიზმი უნიკალურია. პრაქტიკულად, ორგანიზაცია მსოფლიო ვაჭრობის სამინისტროა თავისი სასამართლო-თი (დავების გადანაცემის ორგანო).

3მმ-ს მართლწესრიგი წევრ-სახელმწიფოთა შორის მრავალწლიანი მოლაპარაკების შედეგად ჩამოყალიბდა. შედარებით აქტიურ წევრებს ორგანიზაციის სამართალში საკუთარი სახელმწიფო ინტერესების ლეგალიზების შესაძლებლობა მიეცათ.

2. 3მმ-ს სამართალი მისი რეგლამენტის (წესდების), რეზოლუციებისა და შეთანხმებათა ნორმების ერთობლივი პაკეტი.

3. 3მმ-ს სამართალი გამოდის, როგორც საერთაშორისო სავაჭრო სამართლის ცენტრალური რგოლი, უნივერსალური სამართლებრივი ინსტიტუტი, რომლის ნორმებისა და პრინციპების საფუძველზე საერთაშორისო სავაჭრო სისტემაში იურიდიულად მოწესრიგებული მართლწესრიგი მიიღწევა.

თუ გავითვალისწინებთ იმას, რომ საერთაშორისო სავაჭრო სისტემა მჭიდროდაა დაკავშირებული საერთაშორისო საინვესტიციო, საბანკო და საფინანსო სისტემებთან, საუბარია 3მმ-ის სამართლის ზემოქმედებაზე მთელ საერთაშორისო ეკონომიკურ მართლწესრიგზე.

4. 3მმ-ს სამართლის ძირითადი ობიექტია წევრი-სახელმწიფოების ის შიდასამართლებრივი რეჟიმები, რომლებიც საგარეო ვაჭრობას ეხება. შიდასამართლებრივი რეჟიმების უნიფიკაციის მიზნით, სახელმწიფოებრივი კომპეტენციის ის ნაწილი, რომელიც ექსპორტ-იმპორტის სატარიფო და არასატარიფო რეჟიმებს მოიცავს, 3მმ-ს სამართლის სისტემაში გადადის. ამის გამო, ეს უკანასკნელი თანდათანობით პრიორიტეტულ ანუ უპირატეს, ზეეროვნულ ხასიათს იძენს.

5. 3მმ-ს სამართალი მიზნად ისახავს საქონლის (მომსახურების) გადაადგილების გზაზე არსებული ადმინისტრაციული საზღვრების თანდათან შემცირებას. აღნიშნული კი, არსებითად, სახელმწიფოთა კომპეტენციის შეკვეცასა და მათი უფლებების ნაწილის საერთაშორისო ორგანიზაციებზე გადაცემას ნიშნავს.

6. 3მმ-ს სამართლით ორგანიზაციის წევრი-სახელმწიფოების შიდასამართლებრივი სისტემები უნიფიცირდება. ამის შედეგად, საერთაშორისო ვაჭრობა უფრო მოწესრიგებული ხდება.

7. სხვა საერთაშორისო ორგანიზაციებისაგან განსხვავებით, რომლებიც გადანყვეტილებებს კონსენსუსის პრინციპით იღებენ, ვაშლიფიციური უმრავლესობის პრინციპით ხელმძღვანელობენ. ამიტომ მიღებული გადანყვეტილება ნევრი-სახელმწიფოებისათვის სავალდებულოდ შესასრულებელი ხდება.

8. ვაშლი-ს სამართლისათვის დამახასიათებელია იმპერატიულობა, რომლისგანაც გადახვევის უფლება არც ერთ სახელმწიფოს არა აქვს. სამართლებრივი ნორმის შეცვლა მხოლოდ ერთობლივად მიღებული ახალი გადანყვეტილებით შეიძლება.

9. საერთაშორისო სავაჭრო სამართლისა და შიდასახელმწიფოებრივი სამართლებრივი სისტემების ერთიანობით სრულიად ახალი მოვლენა, „გლობალური სამართლებრივი სისტემა“ ყალიბდება.

10. ვაშლი-ს სამართალი სამ პრინციპს ეყრდნობა. ესენია:

- არადისკრიმინაციის პრინციპი;
- უპირატესი ხელშეწყობის პრინციპი;
- ეროვნული რეჟიმის მინიჭების პრინციპი.

11. ვაშლი-ს სამართალი ძალზე მოქნილია, რომლითაც ნებისმიერ შემთხვევაში სახელმწიფოებრივი ინტერესების დასაცავად სამართლებრივი გადანყვეტილება იძებნება. თუმცა, არსებობს რიგი პრობლემები (კონკურენციის წესები, ეკოლოგიური და სოციალურ-შრომითი სტანდარტები), რომლებიც ჯერ კიდევ მოცემული სამართალით არ წესრიგდება. ამ თვალსაზრისით, საერთაშორისო სავაჭრო სამართალი თანდათანობით იხვეწება და უფრო სრულყოფილი ხდება.

ბაეროს ვაჭრობისა და განვითარების კონფერენცია (იუნკტადი) (ინგლ. UNCTAD – United Nations Conference on Trade and



Development). საერთაშორისო სავაჭრო სისტემის სამართლებრივ რეჟიმზე მნიშვნელოვან ზემოქმედებას ახდენს ბაეროს ვაჭრობისა და განვითარების კონფერენცია (შტაბ-ბინა მდებარეობს შვეიცარიაში, ქ. ჟენევაში).

იგი შეიქმნა 1964 წელს. კონფერენციას ბაეროს გენერალური ასამბლეის მუდმივი ორგანოს სტატუსი აქვს. მისი ნევრია ბაეროს ყველა ნევრი ქვეყანა.

იუნკტადის ბიუჯეტი შეადგენს 139 მილიონ დოლარს, პლუს მისი ნევრების ნებაყოფლობითი სანევროები.

იუნკატაღის მიერ დამუშავებულ იქნა გაეროს ისეთი მნიშვნელოვანი რეზოლუციები, როგორიცაა სახელმწიფოთა ეკონომიკური უფლებებისა და ვალდებულებების ქარტია, დეკლარაცია ახალი საერთაშორისო ეკონომიკური წესრიგის დამყარების შესახებ, დეკლარაცია ეკონომიკური ძალდატანების ღონისძიებათა უარყოფის შესახებ და ა.შ.

იუნკატაღის უმაღლესი ორგანოა ნევრი-ქვეყნების მინისტრების კონფერენცია. 1964-2014 წლებში ჩატარდა 13 სესია (კონფერენცია), მათ შორის ბოლო — 2012 წელს კატარის დედაქალაქ დოხაში. XIV სესია ჩატარდება პერუში 2016 წელს. სესიებს შორის რეგულარულად მუშაობს კონფერენციის აღმასრულებელი ორგანო — ვაჭრობისა და განვითარების საბჭო.

კონფერენციის I სესიაზე შენევაში მოწონებულ იქნა პრინციპები (შემდეგში — იუნკატაღის პრინციპები), რომელშიც დეკლარირებულია, რომ „საერთაშორისო ვაჭრობა უნდა იყოს ურთიერთსარგებლიანი და წარმოებდეს უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმის საფუძველზე“.

იუნკატაღი გადანყვეტილებას იღებს ე.წ. ჯგუფური მეთოდით. ყველა ნევრი-ქვეყანა 4 ჯგუფშია გაერთიანებული. ჯგუფი „A“ მოიცავს აზიისა და აფრიკის განვითარებად ქვეყნებს, ჯგუფი „B“ — განვითარებულ ქვეყნებს, ჯგუფი „C“ — ლათინური ამერიკის ქვეყნებს, ხოლო ჯგუფი „D“ — აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებს. გადანყვეტილება ჯერ მიიღება შესაბამის ჯგუფში, შემდეგ — ჯგუფთაშორის დონეზე.

კონფერენციის მიზნებია:

- განვითარებად ქვეყნებში ვაჭრობისა და ეკონომიკის განვითარების დაჩქარება;
- განვითარებულ და განვითარებად ქვეყნებს შორის არსებული სოციალურ-ეკონომიკური განსხვავების შემცირება;
- ზღვაზე გასასვლელის არმქონე სახელმწიფოსათვის სატრანსპორტო და საკომუნიკაციო სისტემის გაუმჯობესება;
- სოფლის მეურნეობის აღორძინების ხელშეწყობა.

იუნკატაღის შემადგენლობაშია ვაჭრობისა და განვითარების კომისია, ინვესტიციებისა და მენარმეობის კომისია და ტექნოლოგიების განვითარების კომისია.

გაეროს საერთაშორისო სავაჭრო სამართლის კომისია (იუნსიტრალი) (ინგლ. UNCITRAL – United Nations Commission on



International Trade Law). საერთაშორისო კერძო სამართლის ზოგიერთი დარგის უნივერსალური კოდიფიკაციისათვის, გაეროს ჩარჩოებში, 1966 წელს შეიქმნა გენერალური ასამბლეის დამხმარე სპეციალური ორგანო — საერთაშორისო სავაჭრო სამართლის კომისია (იუნსიტრალი).

კომისიის მიზანია საერთაშორისო სავაჭრო სამართლის „პროგრესული განვითარება და სამართლის ამ დარგის უნიფიკაცია“. კომისიის წევრია 36 სახელმწიფო, რომელთაც გაეროს გენერალური ასამბლეა 6 წლის ვადით ირჩევს.

კომისია ძირითადად კანონშემოქმედებითი ორგანოა: იგი ამუშავებს ახალ კონვენციებს, ტიპურ კანონებსა და დებულებებს, რომლებიც არეგულირებს ურთიერთობებს საერთაშორისო ვაჭრობის, ტვირთბრუნვის, საგზაო გადაზიდვებისა და კომერციული არბიტრაჟის შესახებ. გარდა ამისა, კომისია კოორდინაციას უწევს აღნიშნულ სფეროში საერთაშორისო ორგანიზაციების მუშაობას, აგროვებს და ავრცელებს ინფორმაციას ეროვნულ კანონმდებლობათა შესახებ.

იუნსიტრალი-ს მიერ მომზადებულ იქნა კონვენციები: „საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულებათა შესახებ“, „საერთაშორისო გადასაგზავნი თამასუქისა და საერთაშორისო მარტივი თამასუქის შესახებ“, ასევე ტიპური კანონი „ელექტრონული ვაჭრობის შესახებ“ და ა.შ.

კომისიის შტაბ-ბინა მდებარეობს ქ. ვენაში (ავსტრია).

საერთაშორისო სავაჭრო პალატა შეიქმნა 1920 წელს ქ. პარიზში აშშ-ის, დიდი ბრიტანეთის, საფრანგეთის, ბელგიისა და იტალიის მონოპოლისტური წრეების ინიციატივით. იგი წარმოადგენს უმრავლესი კაპიტალისტური ქვეყნების საქმიანი წრეების ორგანიზაციათა გაერთიანებას და მიზნად ისახავს ქვეყნებს შორის ეკონომიკური კავშირების განვითარებას. საერთაშორისო სავაჭრო პალატა 80



ქვეყნიდან 1500-მდე კოლექტიურ და 6000-მდე ინდივიდუალურ წევრს აერთიანებს.

პალატის შტაბ-ბინა მდებარეობს პარიზში, განყოფილებებით ლონდონში, ჟენევასა და ბანგკოკში (ტაილანდი). მისი შემოსავლები ეროვნული პალატების სანევროებიდან იქმნება, რომლის ოდენობაც დიფერენციულად განისაზღვრება.

პალატის ძირითადი მიზნებია ქვეყნებს შორის ეკონომიკური ურთიერთობების გაუმჯობესება და საერთაშორისო ეკონომიკური პრობლემების გადაწყვეტა, აგრეთვე საქმიან წრეებსა და ორგანიზაციებს შორის კონტაქტების დამყარება.

საერთაშორისო სავაჭრო პალატა საერთაშორისო სავაჭრო ჩვეულებების განზოგადებისა და უნიფიკაციის საკითხებითაა დაკავებული. მან მოამზადა სავაჭრო ტერმინების განმარტებების სარეკომენდაციო ნესები – **ინკოტერმსი**, რომელიც საერთაშორისო კომერციულ პრაქტიკაში აქტიურად გამოიყენება (ბოლო რედაქცია 2011 წ. მოქმედებს).

კერძო სამართლის უნიფიკაციის საერთაშორისო ინსტიტუტი (უნიდრუა). ამ სფეროს საკითხებით დაკავებულია კერძო სამართლის უნიფიკაციის საერთაშორისო ინსტიტუტი („უნიდრუა“). მისი შტაბ-ბინა მდებარეობს ქ. რომში (იტალია).



უნიდრუა, როგორც საერთაშორისო სამთავრობათაშორისო ორგანიზაცია, ერთა ლიგასთან 1925 წელს შეიქმნა, 1940 წლიდან კი დამოუკიდებლად არსებობს. მას აქვს საკუთარი წესდება. დღეისათვის ინსტიტუტის მონაწილეა 40-ზე მეტი სახელმწიფო.

ინსტიტუტმა დაამუშავა საერთაშორისო კომერციული ხელშეკრულებების პრინციპები (იგივე „უნიდრუას პრინციპები“), რომელიც სამართლებრივად აწესრიგებს ამ სფეროში მხარეთა ურთიერთობებს, ასევე კონვენციები „საერთაშორისო ლიზინგის შესახებ“, „საერთაშორისო ფაქტორინგის შესახებ“ და სხვ.

4. საერთაშორისო ვაჭრობის სამართლებრივი პრინციპები

საერთაშორისო სავაჭრო სისტემის სამართლებრივ რეგულირებაში გამოიყენება საერთაშორისო სამართლის ნორმები, შიდასახელმწიფოებრივი სამართლის ნორმები, მათ შორის, შესაბამისი ჩვეულებები, ასევე სასამართლო ორგანოებისა და საერთაშორისო ორგანიზაციების გადაწყვეტილებები. მაგრამ საერთაშორისო სავაჭრო სამართალი საერთაშორისო სავაჭრო სისტემის მხოლოდ საჯარო-სამართლებრივ სექტორს „ემსახურება“.

შესაბამისად ამისა, საერთაშორისო სავაჭრო სამართალს აქვს საკუთარი პრინციპები, რომელთა მეშვეობით საერთაშორისო სავაჭრო სფეროში საჯარო პირებს შორის ურთიერთობა სამართლებრივად რეგულირდება. ეს პრინციპებია:

ვაჭრობის განვითარების („თავისუფალი ვაჭრობის“) პრინციპი დაფიქსირებულია გაეროს წესდებაში, იუნკტადის პრინციპებსა და სახელმწიფოთა ეკონომიკური უფლებებისა და ვალდებულებების გაეროს 1974 წლის ქარტიაში და ნიშნავს:

სახელმწიფოს უფლებას:

- მონაწილეობა მიიღოს საერთაშორისო ვაჭრობაში;
- თავისუფლად გააფორმოს ხელშეკრულებები;
- მონაწილეობდეს მსოფლიო პრობლემების გადაწყვეტაში;
- მიიღოს სარგებელი საერთაშორისო ვაჭრობიდან.

სახელმწიფოს ვალდებულებას:

- ❖ განავითაროს საგარეო ვაჭრობა, არ მიაყენოს სხვა ქვეყნების სავაჭრო ინტერესებს ზიანი, განამტკიცოს საერთაშორისო სამართალში უნივერსალურობის პრინციპები;
- ❖ უზრუნველყოს პატიოსანი, კეთილსასურველი კონკურენცია, შეზღუდოს დემპინგი;
- ❖ განამტკიცოს მრავალმხრივი სავაჭრო სისტემა, მხარი დაუჭიროს ვაჭრობაში დისკრიმინაციის შენარჩუნებას;
- ❖ ზღვაზე გასასვლელის არმქონე სახელმწიფოს მისცეს ზღვაზე თავისუფლად გასვლის შესაძლებლობა.

ლიბერალიზაციის პრინციპი გამომდინარეობს ვაჭრობის დამფუძნებელი შეთანხმებიდან და ნიშნავს:

სახელმწიფოს უფლებას:

- მოითხოვოს არაკანონიერი აკრძალვებისა და შეზღუდვების აღმოფხვრა, ასევე კონტრზომების გამოყენება;
- შემხვედრი წესით შეამციროს საბაჟო განაკვეთები;
- მონაწილეობა მიიღოს საერთაშორისო ვაჭრობაში არსებულ წინააღმდეგობათა დაძლევაში.

სახელმწიფოს ვალდებულებას:

- აღმოფხვრას საერთაშორისო ვაჭრობაში არსებული დაბრკოლებები, არ დაანესოს აკრძალვები და შეზღუდვები ექსპორტი-იმპორტზე, არ გამოიყენოს ისეთი ბარიერები, რომლებიც შეუთავსებადი ან საწინააღმდეგო იქნება მმმ-ს სამართალთან;
- შეამციროს იმპორტირებულ საქონელზე საბაჟო დაბეგვრის დონე, უცხოური საქონლის მიმართ არ გამოიყენოს დისკრიმინაციული შიდასაგადასახადო დაბეგვრის განაკვეთები.

ეროვნული ბაზრის დაცვის პრინციპი გამომდინარეობს მმმ-ს დამფუძნებელი შეთანხმებიდან და ნიშნავს:

სახელმწიფოს უფლებას:

- ❖ განახორციელოს ისეთი ღონისძიებები, რომლებიც დაიცავენ ეროვნულ ეკონომიკას, ადგილობრივ საქონელმწარმოებლებს იმ ზარალისაგან, რომელიც შეიძლება გამოიწვიოს იმპორტის გადაჭარბებულმა მოცულობამ.

სახელმწიფოს ვალდებულებას:

- ◆ საკუთარი ეკონომიკის დასაცავად გამოიყენოს მხოლოდ საბაჟო-სატარიფო პოლიტიკის ღონისძიებები, ასევე არასატარიფო ზომები (აკრძალვები, კვოტირება) იმ საზღვრებში, რომლებიც მმმ-ს შეთანხმებებშია მოცემული;
- ◆ თვითნებურად არ გამოიყენოს ანტიდემპინგური, კომპენსაციური და დაცვითი ღონისძიებები;
- ◆ არ განახორციელოს ექსპორტის მიზნობრივი სუბსიდირება (მხოლოდ განვითარებული ქვეყნებისათვის).

თავისუფალი ტრანზიტის პრინციპი იგი დაფიქსირებულია იუნკტადის პრინციპებში, 1965 წლის კონვენციაში ზღვაზე გასასვლელის არმქონე სახელმწიფოთა სატრანზიტო ვაჭრობის შესახებ და ნიშნავს:

- საერთაშორისო სავაჭრო სისტემის ნევრი-სახელმწიფოს ტერიტორიაზე თავისუფალი ტრანზიტის უფლებას და სატრანზიტო საქონლის გათავისუფლებას საბაჟო გადასახადისა და მოსაკრებლებისაგან;
- საერთაშორისო ვაჭრობის განსახორციელებლად ზღვაზე გასასვლელის არმქონე სახელმწიფოსათვის ზღვაზე თავისუფლად გასვლის უფლებას;
- სანაპიროს მქონე სახელმწიფოთა ვალდებულებას მისცენ თავისუფლება საქონლის ტრანზიტს, ასევე იმ სახელმწიფოთა გემებს საზღვაო პორტებში შესვლის უფლება, რომლებსაც არა აქვთ გასასვლელი ზღვაზე.

ეროვნული რეჟიმის მინიჭების პრინციპი გამომდინარეობს ვაშ-ს გადაწყვეტილებებიდან და ნიშნავს:

სახელმწიფოს ვალდებულებას მიანიჭოს უცხოურ საქონელს და/ან პირს შიდა ბაზარზე იგივე რეჟიმი, რაც ეროვნულ საქონელს (პირს), კერძოდ, საგადასახადო სფეროში, საშინაო ვაჭრობის მარეგულირებელი ეროვნული კანონებისა და კანონქვემდებარე აქტების გამოყენებაში, საფინანსო, ადმინისტრაციული და სატრანსპორტო ღონისძიებების გატარებაში.

არადისპრიმიანაციის პრინციპი განმტკიცებულია იუნკტადის პრინციპებში, სახელმწიფოთა ეკონომიკური უფლებებისა და ვალდებულებების გაეროს ქარტიაში, ევროპის უშიშროებისა და თანამშრომლობის ორგანიზაციის (ეშთო) დასკვნით აქტში და ნიშნავს, სახელმწიფოს:

- ♦ **უფლებას** არ განიცადოს დისკრიმინაცია, ისარგებლოს ყველასათვის მისაღები რეჟიმებით უცხოურ ბაზარზე საქონლის შეღწევისას, ასევე ფიზიკური (იურიდიული) პირების საქმიანობაში საზღვარგარეთის ბაზარზე;
- ♦ **ვალდებულებას** არ მიანიჭოს ერთი სახელმწიფოს საქონელსა და ფიზიკურ (იურიდიულ) პირს უფრო ნაკლები უფლებები, ვიდრე ნებისმიერი მესამე სახელმწიფოს საქონელსა და ფიზიკურ (იურიდიულ) პირს.

უპირატესი ხელშეწყობის პრინციპი გამომდინარეობს ორმხრივი ხელშეკრულებებიდან, ვაშ-ს შეთანხმებებიდან, იუნკტადის

პრინციპებიდან, სახელმწიფოთა ეკონომიკური უფლებებისა და ვალდებულებების გაეროს ქარტიიდან, ეუთოს 1975 წლის დასკვნითი აქტიდან და ნიშნავს, სახელმწიფოს:

□ **უფლებას** მიანიჭოს მეორე მხარეს, მის ფიზიკურ (იურიდიულ) პირს ისეთივე უპირატესობანი ეკონომიკურ, სავაჭრო და სხვა ურთიერთობებში, რომლებსაც უკვე ანიჭებს ან მომავალში მია-ნიჭებს ნებისმიერ სხვა, მესამე სახელმწიფოს, მის ფიზიკურ (იუ-რიდიულ) პირს.

□ **ვალდებულებას** იმპორტულ საქონელზე გაავრცელოს მაქსი-მალურად ხელსაყრელი საბაჟო-სატარიფო განაკვეთები.

მოცემული პრინციპიდან გამონაკლისი დაიშვება:

- სასაზღვრო ვაჭრობის შემთხვევაში;
- განვითარებადი ქვეყნების მიმართ;
- ზღვაზე გასასვლელის არმქონე სახელმწიფოსათვის;
- საერთო ეკონომიკურ ინტეგრაციაში მყოფი ქვეყნისათვის.

პრაქტიკური პრინციპი განმტკიცებულია იუნსკტადის პრინ-ციპებში, ვმმ-ს დამფუძნებელ შეთანხმებასა და მის მომდევნო გადაწყვეტილებებში, სახელმწიფოთა ეკონომიკური უფლებებისა და ვალდებულებების გაეროს ქარტიაში, ბელგრადის 1988 წლის ხელშეკ-რულებაში სავაჭრო პრეფერენციების გლობალური სისტემის შესახებ და ნიშნავს:

განვითარებადი სახელმწიფოს უფლებას:

- ❖ მიიღოს სპეციალური უპირატესობები სავაჭრო-ეკონომიკური კავშირების სფეროში საბაჟო გადასახადების შემცირების, არა-პირდაპირი სუბსიდიების, განვითარებული ქვეყნების ბაზარზე საქონლის შეღწევის გასაადვილებლად;
- ❖ არ მიანიჭოს განვითარებულ სახელმწიფოებს ის შეღავათები, რომლებიც არსებობს განვითარებადი ქვეყნებისათვის;
- ❖ ეკონომიკური განვითარების მიზნით, გამოიყენოს სუბსიდიები, მათ შორის, საექსპორტო საქონლის მიმართაც.

განვითარებული სახელმწიფოს ვალდებულებას:

- განვითარებადი ქვეყნების საქონელზე ნაცვალგების გარეშე შეამციროს ან გააუქმოს საბაჟო გადასახადები.

5. საგარეო ვაჭრობის სატარიფო და არასატარიფო რეგულირება

ლიბერალიზაცია და პროტექციონიზმი სახელმწიფოთა საგარეო სავაჭრო პოლიტიკის ორი ძირითადი მიმართულებაა. მათ შორის გარკვეული წინააღმდეგობა არსებობს.

საბაჟო ვაჭრობის ლიბერალიზაცია

არის საბაჟო სატარიფო განაკვეთების თანდათან შემცირება და არასატარიფო ბარიერების გაუქმება

პროტექციონიზმი (ეროვნული ბაზრის დაცვა)

არის საბაჟო სატარიფო განაკვეთების გადიდება და არასატარიფო ბარიერების გაძლიერება

ისტორიული განვითარების გარკვეულ პერიოდში, თითოეული მათგანი პრიორიტეტული იყო. თუ XX ს-ის 50–60-ან წლებში პროტექციონიზმი აქტიურობდა, 70–80-ან წლებში ლიბერალიზმის „ახალმა“ ტალღამ იმძლავრა. სახელდობრ, თუ 50-ან წლებში ევროპის ქვეყნებსა და აშშ-ში საბაჟო სატარიფო განაკვეთის საშუალო სიდიდე 30–40%-ს შეადგენდა, 70-ან წლებში 7–10%-მდე შემცირდა, ხოლო ამჟამად 3–5%-ის ფარგლებში მერყეობს. თუმცა, მხედველობაშია მისაღები ის გარემოება, რომ საბაჟო სატარიფო განაკვეთების შემცირება სრულიად არ ნიშნავს სავაჭრო რეგულირების ლიკვიდაციას ან შესუსტებას. პროტექციონისტული ღონისძიებების ფართო გამოყენებით მსოფლიო სავაჭრო სისტემა უფრო მოქნილია. პროტექციონიზმი რეგიონული შეიქმნა და ძველი ინტეგრაციული დაჯგუფებების გაფართოებისა და ახლის შექმნის ფორმა მიიღო.

ამასთან ერთად, გლობალურ დონეზე პროტექციონისტული ღონისძიებების დახვეწაც შეინიშნება, რაც საშუალებას იძლევა საბაჟო სატარიფო განაკვეთები იმ შემთხვევაში გადიდდეს, როცა იმპორტი ეროვნულ მრეწველობას დიდად აზიანებს. საბაჟო გადასახადის ადგილს არასატარიფო პროტექციონისტული ღონისძიებები (რაოდენობრივი შეზღუდვები, ტექნიკური პირობები) იკავებს. პრაქტიკულად, მსოფლიო ვაჭრობა მოქნილი პროტექციონისტული პოლიტიკის პირობებში უფრო ლიბერალური ხდება.

სატარიფო და არასატარიფო ღონისძიებების გამოყენება დადგენილია სახელმწიფოთა შიდასამართლებრივ აქტებსა და საერთაშორისო-სამართლებრივ წყაროებში. ვმმ-ს სამართლებრივ წყაროებს აქვს პრიორიტეტი შიდასაკანონმდებლო აქტებთან შედარებით.

საბაჟო-სატარიფო რეგულირება. ერთიანი გლობალური ეკონომიკური სივრცის შექმნის იდეა, რომელიც თანამედროვე საერთაშორისო ეკონომიკური წესრიგის დამყარებასაც გულისხმობს, თავისუფალი ვაჭრობის პრინციპით, არასატარიფო ბარიერების გაუქმებით, საბაჟო სატარიფო განაკვეთების შეთანხმებული შემცირებითა და თანდათან სრული ლიკვიდაციით ხორციელდება.

აღნიშნულის გამო, იმპორტის რაოდენობრივი შეზღუდვა საერთაშორისო სავაჭრო სისტემის წევრი-სახელმწიფოების მიერ საქონელწაქაღების საბაჟო-სატარიფო რეგულირებით იცვლება.

ანტიდემპინგური საბაჟო გადასახადი. საერთაშორისო სავაჭრო სამართლის ნორმები სახელმწიფოებს უფლებას აძლევს, ეროვნული ეკონომიკის დასაცავად, დაანესონ მაღალი (სპეციალური) საბაჟო გადასახადები, თუ სახეზეა დემპინგურ¹⁰ ფასებში საქონლის იმპორტი ან სახელმწიფოს მიერ ექსპორტის სუბსიდირება.¹¹

დემპინგის პრობლემა და სახელმწიფოს მიერ ანტიდემპინგური ღონისძიებების გატარება საკმაოდ რთულია. ამ საკითხში მწარმოებელთა და მომხმარებელთა, ასევე სხვადასხვა სახელმწიფოს ინტერესები ერთმანეთს ეჯახება. კონფლიქტის გადაწყვეტა ვმმ-ს სამართლით შეიძლება.

ანტიდემპინგური ღონისძიებების გამოყენების საერთაშორისო წესი კომპლექსური საერთაშორისო-სამართლებრივი ინსტიტუტია, რომელიც, თავის მხრივ, ნაწილობრივ მოიცავს ვმმ-ს სამართლის, ასევე საერთაშორისო ადმინისტრაციული და საერთაშორისო ანტიდემპინგური (კონკურენტული) სამართლის ნორმებს.

¹⁰ ინგლ. *damping* – საქონლის გაყიდვა ხელოვნურად შემცირებული ფასით (საშუალო საბაზრო დონეზე ბევრად იაფად), პოტენციური კონკურენტის შევიწროებისა და ბაზრის დასაპყრობად.

¹¹ მოცემულ შემთხვევაში, როგორც წესი, აკრძალულია კერძო ფირმების სახელმწიფო სუბსიდირება, თუ ეს ხელს უშლის ან საფრთხეს უქმნის კონკურენციას. კონტროლისაგან გათავისუფლებულია სპეციალური დახმარება სტიქიური უბედურების დროს, დახმარება დაზარალებული რეგიონებისათვის და სხვ.

მმმ-ს ანტიდემპინგური სამართლის არსი შეიძლება რამდენიმე ნორმად წარმოვიდგინოთ:

- დემპინგი, რომელიც იწვევს ზარალს, დასაგმოპია, თუმცა, არ იკრძალება. ამასთან, ისეთ დემპინგზეა საუბარი, რომელიც თავისი შედეგებით ზიანის მომტანია;
- დემპინგის შემთხვევაში სახელმწიფოს ანტიდემპინგური ღონისძიებების გატარების უფლება აქვს. ამგვარი ზომები კონტრზომების ფორმას იღებს;
- კონტრზომების გატარებამდე აუცილებელია ანტიდემპინგური კვლევების ჩატარება და დემპინგის შედეგად ზარალის ფაქტის დადგენა;
- კვლევის პერიოდში სახელმწიფოს სხვა დროებითი ღონისძიებების გამოყენების უფლება აქვს;
- ანტიდემპინგური ღონისძიებების ვადა შეზღუდულია.

შიდასახელმწიფოებრივი სამართლის თვალთახედვით, მთელი ანტიდემპინგური პროცესი ადმინისტრაციული პროცესის ნაწილია, რომელიც შემდეგი სტადიებისგან შედგება:

- ანტიდემპინგური საქმის აღძვრა;
- კვლევა და მისი შედეგების მიხედვით გადაწყვეტილების მიღება;
- სასამართლო წესით გასაჩივრების პროცედურა.

მმმ-ს ჩარჩოებში ფუნქციონირებს ანტიდემპინგური კომიტეტი, რომელიც წევრი-სახელმწიფოებიდან იღებს ინფორმაციას ანტიდემპინგური ღონისძიებების შესახებ, ატარებს კონსულტაციებს, განაზოგადებს არსებულ პრაქტიკას და ა.შ.

შეზღუდვების სახეობები. სატარიფო განაკვეთების შემცირების შესაბამისად, მმმ-ს სამართლის ჩარჩოებში რეგულირების არასატარიფო ღონისძიებების მნიშვნელობა გაიზარდა.

არასატარიფო შეზღუდვები მოიცავს:

სპეციალურ შეზღუდვებს, რომლებიც ეროვნულ ბაზრებზე უცხოური საქონლის დაშვებას არეგულირებს. ასეთი შეზღუდვებია: კვოტირება, ლიცენზირება, საბაჟო მოსაკრებლები და ფორმალობები და ა.შ. მათი გამოყენება სავაჭრო შეთანხმებებით, ორმხრივი და მრავალმხრივი ხელშეკრულებებით რეგულირდება;

არასატარიფო შეზღუდვებს მიეკუთვნება: სანიტარული ნორმები, ადმინისტრაციული ფორმალობები და აქციზები. ამ შეზღუდვათა უმრავ-

ლესობა, რომელიც შიდაეკონომიკური პოლიტიკის ინსტრუმენტია, ჯერ-ჯერობით, საერთაშორისო-სამართლებრივი რეგულირების მიღმა რჩება.

არასატარიფო შეზღუდვები მსოფლიო ვაჭრობის 20–30%-ს მოიცავს. მთლიანად 600-მდე ასეთი სახეობის შეზღუდვა არსებობს.

რეგულირების არასატარიფო შეზღუდვები არა მარტო იმპორტის, არამედ ექსპორტის შემთხვევაშიც გამოიყენება, მაგ., დეფიციტურ საქონელზე, სამხედრო დანიშნულების საქონელზე და ა.შ.

არასატარიფო შეზღუდვების თავისებური ფორმაა გადასახადებიც. მაგ., აქციზები, დამატებითი ღირებულების გადასახადი, საპორტო მოსაკრებლები, რომლებიც ეფუძნება:

❖ „**წარმოშობის პრინციპს**“, როცა საქონელი იბეგრება მისი წარმოების ადგილის მიხედვით;

❖ „**დანიშნულების პრინციპს**“, როცა საქონელი იბეგრება მისი მოხმარების ადგილის მიხედვით.

ტექნიკური ბარიერები. მათ მიეკუთვნება: მოთხოვნები სტანდარტებთან, გამზომ სისტემებთან, ხარისხთან, ტექნიკურ უსაფრთხოებასთან, სანიტარულ-ვეტერინალურ ნორმებთან, შეფუთვისა და მარკირების წესებთან და ა.შ. ისინი იმპორტული საქონლის რაოდენობის რეგულირებისთვის გამოიყენება.

სახელმწიფო გამუდმებით უნდა აახლებდეს და ავითარებდეს არასატარიფო ბარიერებს, რომ წინ აღუდგეს მითთვის არასასურველი იმპორტული საქონლის ეროვნულ ბაზარზე შეღწევას. ამგვარი „გამომგონებლობის“ მაგალითად, ხშირად ასახელებენ საფრანგეთში 1992 წელს მომხდარ ასეთ შემთხვევას: ქვეყანაში იაპონური მაგნიტოფონების შეღწევის შესაფერხებლად, სახელმწიფო ორგანოებმა ამ სახეობის საქონლის საბაჟო გაფორმება მხოლოდ ერთ საბაჟო პუნქტში, დაბა პუატიეში გადაწყვიტეს. ადგილობრივი საბაჟო სამსახური შეგნებულად „უუნარო აღმოჩნდა“ გამკლავებოდა გაზრდილ დატვირთვას. აღნიშნულის გამო, საფრანგეთში იაპონური მაგნიტოფონების შეღწევა თითქმის 6-ჯერ შემცირდა. ეს ფაქტი სახელმძღვანელოებში სახუმარო დასახელებით – „ახალი ორთაბრძოლა პუატიესთან“ – შევიდა. როგორც ცნობილია, პუატიესთან „პირველი“ ორთაბრძოლა VIII ს-ში ფრანკებსა და არაბებს შორის მოხდა, რომელიც ფრანკების გამარჯვებით დამთავრდა და დასავლეთ ევროპაში არაბების შეღწევა შეჩერებულ იქნა.

ტექნიკური ბარიერები განსაკუთრებით მკაცრია განვითარებულ სახელმწიფოებში, კერძოდ, იაპონიაში – ელექტროტექნიკურ საქონელ-

ზე, მსუბუქ ავტომობილებზე; საფრანგეთში – ალკოჰოლიან სასმელებზე; იტალიაში – ფეხსაცმელზე და ა.შ. მარტო აშშ-ში 20 ათასამდე სამრეწველო სტანდარტი მოქმედებს. თითქმის ამდენივეა ევროკავშირის სივრცეშიც. მიახლოებითი შეფასებით, მსოფლიო ვაჭრობის 1/3 ამგვარ ბარიერებს ეხება.

ტექნიკურ ბარიერებთან დაკავშირებული პრობლემების გადაწყვეტა სამი მიმართულებით შეიძლება:

- ❖ ნორმებისა და სტანდარტების ჰარმონიზაცია, მათი საერთაშორისო უნიფიკაცია;
- ❖ ეროვნული ნორმა-სტანდარტების ურთიერთალიარება;
- ❖ ტექნიკური ნორმებისა და სტანდარტების გამოყენებაში საერთაშორისო სამართლებრივი წესების დადგენა.

ვაჭრობაში ტექნიკური ბარიერების შესახებ შეთანხმება მმწ-ს სახელმძღვანელო დოკუმენტების პაკეტში შედის.

სტანდარტიზაციის საკითხებით დაკავებულია სტანდარტიზაციის საერთაშორისო ორგანიზაცია, ზომა-წონის საერთაშორისო ორგანიზაცია და სხვ.

ტექნიკური სტანდარტების შემოღება და გამოყენების რეგულირება სახელმწიფოს კომპეტენციაშია. სახელმწიფოს უფლება აქვს შემოიღოს ტექნიკური რეგლამენტ-სტანდარტები და გამოიყენოს ისინი საექსპორტო პროდუქციის ხარისხის გასაუმჯობესებლად, ადამიანთა, ცხოველთა და მცენარეთა სიცოცხლის დასაცავად. ასევე შეცვალოს საერთაშორისო სტანდარტები, თუ ამას მისი გეოგრაფიულ-კლიმატური და ტექნოლოგიური პირობები მოითხოვს.

იმავდროულად, **ყოველი სახელმწიფო ვალდებულია:**

- შემოიღოს ისეთი სტანდარტები, რომლებიც არ შეაფერხებს საერთაშორისო ვაჭრობას;
- იმპორტული საქონლის მიმართაც გამოიყენოს ეროვნული სტანდარტები;
- სხვადასხვა ქვეყნის ერთგვაროვანი საქონლის მიმართ გაავრცელოს ერთნაირი სტანდარტები.

სანიტარული ნორმები. ხშირად, საერთაშორისო სავაჭრო სისტემაში არასატარიფო რეგულატორის როლში გამოდის სანიტარული ნორმები. მათი მიზანია მოსახლეობის ჯანმრთელობის დაცვა, სოფლის მეურნეობის რისკებისაგან დაზღვევა, ავადმყოფობის გამომწვევ ნივთიერებათა გავრცელების შეზღუდვა.

სანიტარული ნორმები სანიტარულ-ვეტერინალური, ჯანმრთელობის დაცვისა და სოფლის მეურნეობის სახელმწიფო ორგანოების მიერ დგინდება კვების პროდუქტებზე, მედიკამენტებზე, პარფიუმერიაზე, ქიმიკატებზე და ა.შ.

ამ საკითხისადმი თანამედროვე მიდგომა ასეთია: ტექნიკური სტანდარტების მსგავსად, ისინი უნდა იყოს როგორც უცხოური, ისე ეროვნული პროდუქციისადმი ერთგვაროვანი და მათ საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარება ხელოვნურად არ უნდა შეაფერხონ. მოცემული საკითხიც ვმმ-ს სამართლის პაკეტში შედის.

საბაჟო ფორმალობები. ხშირად, დამატებით ბარიერად საბაჟო ფორმალობები და საქონელნაკადების განმკარგულებელი დოკუმენტების გართულებული მოთხოვნები გვხვდება.

დღეს საერთაშორისო ვაჭრობას 600-მდე სახეობის დოკუმენტი ემსახურება. მრავალი ქვეყანა ამ სიტუაციას იმპორტის შესაფერხებლად აქტიურად იყენებს. ამიტომ საჭიროა მათი უნიფიკაცია.

გენერალური შეთანხმება ვაჭრობასა და ტარიფებზე აღიარებს ტრანზიტის თავისუფლებას (V მუხლი), ამსუბუქებს საბაჟო შეფასების პროცედურას (VII მუხლი) და მოითხოვს საექსპორტო-საიმპორტო დოკუმენტების გამარტივებას (VIII მუხლი).

ამ პრობლემას ეხება რიგი საერთაშორისო შეთანხმებები, მაგ.:

- კიოტოს (იაპონია) 1973 წლის კონვენცია „საბაჟო პროცედურების გამარტივებისა და ჰარმონიზაციის შესახებ“.
- 1983 წლის საერთაშორისო კონვენცია „საქონლის კოდირებისა და აღწერის ჰარმონიზებული სისტემის შესახებ“.

IV ტაპი

კაპიტალის საერთაშორისო მოძრაობა

1. კაპიტალის საერთაშორისო მოძრაობის მიზეზები და ფაქტორები

კაპიტალის არსი და უცხოეთში გადანის მიზეზები. ფართო გაგებით კაპიტალი არის ყველაფერი, რასაც მოაქვს შემოსავალი. ვიწრო გაგებით, კაპიტალი საქმეში (ბიზნესში) დაბანდებული შემოსავლის მომტანი წყაროა წარმოების საშუალებების სახით (ფიზიკური კაპიტალი).

კაპიტალი ორგვარია: ძირითადი და საბრუნავი.

ძირითადი კაპიტალი განმაზოგადებელი მაჩვენებელია, რომელიც ფულად გამოსახულებაში ასახავს სანარმოს მთელ კაპიტალს (როგორც ფიზიკურს, ისე ფულადს). იგი მოიცავს ხანგრძლივად მოქმედ მატერიალურ ფასეულობებს (შენობები, ნაგებობები, მანქანა-დანადგარები), ფინანსურ დაბანდებებსა (ფასიანი ქაღალდები) და არამატერიალურ აქტივებს (პატენტები, ლიცენზიები, „ნოუ-ჰაუ“).

საბრუნავ კაპიტალს მიეკუთვნება ნაღდი ფული, მატერიალურ-სანარმოო მარაგები, არარეალიზებული მზა პროდუქცია და სხვ.

კაპიტალის საზღვარგარეთ გადანა

არის კაპიტალის ექსპორტი ფულადი ან საქონლური ფორმით სხვა ქვეყანაში საკუთრების შესაძენად

ნებისმიერი ეკონომიკური პროცესი სქემატურად ასეთია:

„რესურსები → წარმოების ფაქტორები → საქონელი“

ამ თანამიმდევრობიდან ჩანს, რომ ეკონომიკისათვის თავდაპირველად აუცილებელია დანახარჯები, საშუალებების მოძიება, ხოლო შემდეგ, მზა საქონლის რეალიზაციით, ამ დანახარჯების ამოღება. ეკონომიკის სფეროში დანახარჯების შესატყვისად გამოიყენება ტერმინები – კაპიტალური დაბანდებები ან ინვესტიციები.

ჩვეულებრივ, კაპიტალური დაბანდების ცნებაში იგულისხმება მხოლოდ წარმოების ძირითად საშუალებებში (კაპიტალში) დაბანდებები, ხოლო ინვესტიციებში – ნებისმიერ ეკონომიკურ ობიექტსა თუ საშუალებებში (ძირითადი და საბრუნავი კაპიტალი, მარაგები, ფასიანი ქაღალდები, „ადამიანისუფლი კაპიტალი“ და ა.შ.) განხორციელებული დანახარჯები. ხშირად, ეს ტერმინები სინონიმებად გამოიყენება.

კაპიტალის საერთაშორისო მოძრაობა თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობის განვითარების განმსაზღვრელია. ამ პროცესის აქტიური და გლობალური ხასიათი საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების მნიშვნელოვანი თავისებურებაა. საქონელთან შედარებით, საზღვარგარეთ კაპიტალის უპირატესად გატანამ ქვეყნებს შორის თვისებრივად ახალი ეკონომიკურ-სამართლებრივი ურთიერთობები ჩამოაყალიბა და მსოფლიო მეურნეობა უფრო მრავალფეროვანი და რთული გახადა.

თავდაპირველად, კაპიტალის უცხოეთში გატანას რამდენიმე განვითარებული სახელმწიფო ახორციელებდა. მსოფლიო მეურნეობის განვითარების კვალობაზე ეს პროცესი უფრო დაჩქარდა და გაფართოვდა. დღეს იგი დამახასიათებელია დინამიურად განვითარებული ეკონომიკის მქონე ქვეყნებისათვის. თუმცა, უპირატესობას კვლავ მაღალგანვითარებული ქვეყნები ინარჩუნებენ.

კაპიტალის საერთაშორისო მოძრაობის ძირითადი მიზეზია ეროვნულ ქვეყანაში მისი სიჭარბე და ნაკლებმომგებიანობა. ამიტომ, მეტი მოგების მისაღებად, იგი უცხოეთში „მოგზაურობს“. ნიშანდობლივია ისიც, რომ კაპიტალის ექსპორტი შეიძლება შიდა ინვესტიციების უკმარისობის პირობებშიც განხორციელდეს.

კაპიტალის საერთაშორისო მოძრაობა

არის ქვეყნებს შორის კაპიტალის შემხვედრი გადაადგილება, რასაც მისი მეპატრონისათვის მოაქვს მოგება

ინვესტიცია (Investment)

არის კერძო ან სახელმწიფო სექტორის კაპიტალური დაბანდება ქვეყნის შიგნით ან საზღვარგარეთ

XX ს-ის II ნახევრიდან კაპიტალის საზღვარგარეთ გატანა განუწყვეტლივ მატულობს. ზრდის ტემპის მიხედვით, განვითარებული ქვეყნების კაპიტალის ექსპორტი სასაქონლო ექსპორტისა და მშპ-ის ზრდის ტემპს აჭარბებს და კაპიტალის საერთაშორისო მოძრაობას აძლიერებს. გარდა ამისა, უცხოეთში კაპიტალის გატანის მიზეზებია:

- **კაპიტალზე მოთხოვნისა და მიწოდების დონეთა უთანაბრობა;**
- **უცხოეთის ბაზრის მონოპოლიზაცია;**
- **კაპიტალის იმპორტირებად ქვეყანაში უფრო იაფი ნედლეული და სამუშაო ძალა;**
- **მიმზიდველი საინვესტიციო პირობები;**
- **სტაბილური პოლიტიკური სიტუაცია.**

კაპიტალის უცხოეთში გატანის ეკონომიკური ფაქტორები და შედეგები. კაპიტალის უცხოეთში გატანაზე დადებითად მოქმედებს:

- **ეროვნულ ეკონომიკათა ურთიერთკავშირი და ურთიერთგადაჯაჭვულობა.** კაპიტალის საერთაშორისო მოძრაობის დაჩქარებაზე უდიდეს ზემოქმედებას ახდენს წარმოების ინტერნაციონალიზაცია. კაპიტალის ექსპორტი, განსაკუთრებით, პირდაპირი უცხოური ინვესტიციის სახით (პშპ), პროდუქციის საერთაშორისო ხასიათის მინიჭების მთავარი ფაქტორია. იგი უნიფიცირებულია და გეოგრაფიული, ეროვნული ან სხვა თავისებურების გარეშე რეალიზდება, მაგ., ავტომობილი, თვითმფრინავი, რადიოელექტრონიკა, კომპიუტერი;
- **საერთაშორისო სამრეწველო კოოპერაცია.** იგი პრაქტიკულად ტრანსეროვნული კომპანიებისა და მათი სტრუქტურული ერთეულების ურთიერთკავშირით ხორციელდება. მაგ., სხვადასხვა ქვეყნის იურიდიულად დამოუკიდებელი ფირმები, ტექნოლოგიური ნიშნის მიხედვით, ერთი საერთაშორისო კომპანიის ფარგლებში მჭიდროდ თანამშრომლობენ, რისთვისაც აუცილებელია კაპიტალის უცხოეთში გატანა;
- **განვითარებული ქვეყნების მიზნობრივი საგარეო ეკონომიკური პოლიტიკა.** იგი უცხო ქვეყნის ეკონომიკური ზრდის ტემპების, მეურნეობის კონკრეტული დარგის განვითარების, დასაქმების ან სხვა მიზნითაა განპირობებული;

- ❑ **განვითარებადი ქვეყნების მიმზიდველი ეკონომიკურ-სამართლებრივი გარემო.** ეს პირობა უცხოელი ბიზნესმენისთვის დამატებით მასტიმულირებელი ფაქტორია;
- ❑ **ეკოლოგიური ფაქტორები.** განვითარებულ ქვეყნებში უმკაცრესი ეკოლოგიური ნორმები კომპანიებს თავიანთი კაპიტალის განვითარებად ქვეყნებში გადატანას აიძულებს;
- ❑ **საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციების აქტიურობა.** ეს ორგანიზაციები უცხოური ინვესტიციების ნაკადმოძრაობების რეგულირებაში მნიშვნელოვან როლს ასრულებს.

კაპიტალის საზღვარგარეთ გატანას ორივე მხარისათვის როგორც დადებითი, ისე უარყოფითი შედეგები აქვს, კერძოდ:

- თავდაპირველად, კაპიტალის ექსპორტირებად ქვეყანაში სამუშაო ძალა კლებულობს და საგადასმდელი ბალანსი უარესდება, შემდეგ, ინვესტიციებიდან მიღებული მოგების შემოსვლა იწყება და ეკონომიკური ვითარებაც თანდათან უმჯობესდება;
- კაპიტალის იმპორტირებად ქვეყანაში დასაქმება მატულობს, დამატებითი ვალუტა შედის, ახალი ტექნოლოგიები ინერგება, მაგრამ, იმავდროულად, ეროვნული ეკონომიკის ცალკეულ სექტორზე კონტროლი სუსტდება ან საერთოდ იკარგება.

2. კაპიტალური დაბანდების კლასიფიკაცია, კაპიტალის გატანის ფორმები, მოტივები და მასშტაბები

კაპიტალური დაბანდების კლასიფიკაცია ასეთია:

❖ **კაპიტალის წარმოშობის წყაროს მიხედვით – სახელმწიფო და კერძო.**

- **სახელმწიფო ანუ ოფიციალური კაპიტალი** (official capital) ქვეყნის ბიუჯეტის სახსრებია, რომელიც საზღვარგარეთ გაედინება ან უცხოეთიდან შემოდის მთავრობის ან საერთაშორისო ორგანიზაციების გადანაწევტილებით. ის შეიძლება იყოს სახელმწიფო სესხები, გრანტები ან დახმარებები. მათი საერთაშორისო მოძრაობა მთავრობებს შორის გაფორმებული შეთანხმებებით რეგულირდება.
- **კერძო (არასახელმწიფო) კაპიტალი** (private capital) კერძო ფირმების, ბანკებისა და ორგანიზაციების საშუალებებია.
- ❖ **გამოყენების ხასიათის მიხედვით – სამეწარმეო და სასესხო.**

- **სამეწარმეო კაპიტალური** დაბანდება პირდაპირ ან ირიბად წარმოების სფეროში ხორციელდება და დივიდენდის ფორმით მოგების მიღებასთან დაკავშირებულია;
- **სასესხო კაპიტალის** შემთხვევაში კაპიტალური დაბანდება პროცენტის (სარგებლის) მიღებას ითვალისწინებს. ამ ფორმაში უფრო აქტიურობს სახელმწიფო კაპიტალი, თუმცა, კერძო წყაროებიც საკმაოდ შესამჩნევია.

❖ **მოქმედების ვადის მიხედვით – მოკლევადიანი, საშუალო და გრძელვადიანი.**

- **მოკლევადიანი კაპიტალი** (short-term capital) არის კაპიტალის დაბანდება 1 წელზე ნაკლები ვადით, უპირატესად, სასესხო კაპიტალის სახით სავაჭრო კრედიტის ფორმაში;
- **საშუალოვადიანი და გრძელვადიანი კაპიტალი** (mid-term and long-term capital) არის კაპიტალის დაბანდება ზოგადად 1 წელზე მეტი ხნით. (პირველ შემთხვევაში 3 წლამდე, ხოლო მეორე შემთხვევაში – 3 წელზე მეტი ხნით).

❖ **დაბანდების მიზნის** (მასში ინვესტიციის ფორმებიც იგულისხმება) **მიხედვით – პირდაპირი და პორტფელური.**

- **პირდაპირი ინვესტიციები** (direct investments) კაპიტალის მიმღებ ქვეყანაში გრძელვადიანი ეკონომიკური ინტერესების მიზნით ხორციელდება და კაპიტალის განთავსების ობიექტზე ინვესტორის კონტროლს უზრუნველყოფს. ასეთი ინვესტიციები, უპირატესად, კერძო წყაროებიდან ფინანსდება.
- **პორტფელური ინვესტიციები** (portfolio investments) უცხოური ფასიანი ქაღალდების შეძენით სრულდება და ინვესტორს ინვესტიციების მიმღებ ობიექტზე რეალური კონტროლის უფლებას არ აძლევს. ასეთი ინვესტიციებიც, უპირატესად, კერძო წყაროდან ფინანსდება, თუმცა, ზოგჯერ, სახელმწიფოც უშვებს საკუთარ ან იძენს უცხოურ ფასიან ქაღალდებს.

პორტფელური ინვესტიციები უცხოური კაპიტალის მიზიდვის მნიშვნელოვანი ფორმაა. იგი უმსხვილესი კომპანიების, ცენტრალური (სახელმწიფო) და კერძო ბანკების მიერ გამოშვებული ფასიანი ქაღალდების შეძენით ხორციელდება.

გარდა ამისა, ინვესტიციები შეიძლება განხორციელდეს მატერიალურ-ნივთობრივი (სამშენებლო ობიექტები, მანქანა-მონყობილობები, საქონელი), არანივთობრივი (ინტელექტუალური საკუთრება, უფლებები და ინტერესები) და ფულადი ფორმით.

ინვესტიციების თავისებურ ფორმად გვევლინება საერთაშორისო კრედიტები, რაც ძირითადი კაპიტალის შევსების, აქციების შეძენის, სანარმოთა მშენებლობისა და რეკონსტრუქციისათვის გამოიყენება.

ინვესტიციის ფორმად მოიაზრება საერთაშორისო ეკონომიკური დახმარებაც, რასაც, ძირითადად, შეღავათიანი პირობებით განვითარებული ქვეყნები განვითარებად ქვეყნებს უწევენ.

დანიინგის ეკლექტიკური თეორიის თანახმად (III თავი), პპი მიზანშეწონილია მაშინ, როცა:

1. კომპანიას აქვს კონკურენტული უპირატესობა უცხოურ კომპანიასთან შედარებით მისივე ეროვნულ ქვეყანაში;

2. სანარმოო სიმძლავრეების უცხოეთში განლაგება უფრო ხელსაყრელია, ვიდრე საკუთარ ქვეყანაში;

3. დიდი ტრანსაქციური ხარჯების გამო, კომპანიისათვის უფრო ხელსაყრელია პროდუქციის დამზადება საკუთარ უცხოურ სანარმოში, ვიდრე ამისათვის უცხოურ ფირმასთან კონტრაქტის გაფორმება.

ინვესტიციებს შორის უპირატესობით სარგებლობს პპი. ისინი მსოფლიო ბაზარზე ტნპ-ების ბატონობის საფუძველია. ეს კომპანიები ისეთი ოდენობის სააქციო კაპიტალს ფლობენ, რაც კონტროლის უფლებას იძლევა. როგორც წესი, ამგვარი ინვესტიციის დროს, კომპანიის აქციების არა უმეტესი 25% უცხოელი ინვესტორის ხელშია.

ტნპ-ების საზღვარგარეთულ ფილიალებში 2014 წელს 70,7 მილიონი ადამიანი იყო დასაქმებული, გაყიდვების მოცულობამ 34,5 ტრილიონი, ზედმეტმა ღირებულებამ 7,5 ტრილიონი, ხოლო საქონლისა და მომსახურების ექსპორტმა 23,2 ტრილიონი აშშ დოლარი შეადგინა.¹

ტნპ-ის საქმიანობის გააქტიურებამ მსოფლიო ეკონომიკაში მიმდინარე ინტეგრაციულ პროცესებს სრულიად ახალი იმპულსი შესძინა. მათი საზღვარგარეთული სტრუქტურები მიმღები ქვეყნების ეროვნული ეკონომიკების ორგანული ნაწილი გახდა და სხვა ქვეყნის ბაზარი აქტიურად დაიპყრო. მაგ., აშშ-ში ავტომობილების წარმოების 15% წმინდა იაპონური ან ამერიკულ-იაპონურია; იაპონური მაგნიტოფონების 62% და ტელევიზორების 70% მსოფლიოში ცნობილი იაპონური კომპანიების საფირმო ნიშნებით იაპონიიდან მოშორებით (სამხრეთ აღმოსავლეთ აზიის ქვეყნები, ლათინური ამერიკა) ინარმოება, იაპონიის სანარმოო სიმძლავრეების 5%, აშშ-ის 20% და დასავლეთ ევროპის 30-დან 40%-მდე უცხოეთშია განთავსებული.²

¹ ЮНКТАД. Доклад о мировых инвестициях за 2014. С.10.

² Михайлушкин А.И. Экономика транснациональной компании. М., 2005. С. 285.

პუი-ის მიღების გლობალური ნაკადი 2013 წელს 9,1%-ით გაიზარდა და 1,45 ტრილიონ დოლარს გადააჭარბა. პუი-ის მიღების ნაკადი გადიდდა ყველა ძირითად ეკონომიკურ ჯგუფში — როგორც განვითარებული, ისე განვითარებადი და გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში. მიღებული პუი-ის ერთობლივი მოცულობა წინა წელთან შედარებით 9,3%-ით გაიზარდა და 25,5 ტრილიონი დოლარი შეადგინა.

იუნკტადის პროგნოზით, პუი-ის მსოფლიო ნაკადი გაიზრდება 2014 წელს 1,6 ტრილიონ დოლარამდე, 2015 წელს — 1,75 , ხოლო 2016 წელს — 1,85 ტრილიონ დოლარამდე. ეს მატება ძირითადად მიღწეული იქნება განვითარებულ ქვეყნებში ინვესტიციების ხარჯზე, რადგან ამ ქვეყნებში ეკონომიკური აღმავლობა თანდათან ძალას იკრებს.³

პუი-ის მიღების ნაკადში შესამჩნევი წარმატება აჩვენებს განვითარებადმა ქვეყნებმა და 2013 წელს რეკორდულ დონეს — 778 მილიარდ დოლარს მიაღწიეს (იხ. ცხრილი 4.1), რამაც პუი-ის მიღების გლობალური ნაკადის 53,6% შეადგინა. თუმცა, მატების ტემპი, უკანასკნელი 10 წლის განმავლობაში საშუალო-წლიურ 17%-ან ზრდასთან შედარებით, 6,7%-მდე შემცირდა. ჯერჯერობით პუი-ის მიღების ნაკადის უმეტესი წილი აზიის განვითარებადი ქვეყნებიდან შეიმჩნევა, რაც საგრძნობლად აღემატება ევროკავშირის რეგიონში შესაბამისი მაჩვენებლის დონეს, რომელზეც ტრადიციულად პუი-ის გლობალური ნაკადის მნიშვნელოვანი წილი მოდიოდა. განვითარებად ქვეყნებში პუი-ის მიღების ზრდის ტემპი საკმაოდ მაღალი იყო ლათინური ამერიკისა და კარიბის აუზის ქვეყნებში (14,1%).

რაც შეეხება განვითარებულ ქვეყნებს, აქ პუი-ის მიღების გლობალურ ნაკადში ორი ტენდენცია იკვეთება: ევროკავშირის წილის შემცირება და ჩრდილოეთ ამერიკის წილის გადიდება.

მიუხედავად იმისა, რომ 2013 წელს, 2012 წელთან შედარებით, განვითარებულ ქვეყნებში პუი-ის მიღების გლობალური ნაკადის ზრდის ტემპი (9,5%) აღემატებოდა განვითარებადი ქვეყნების ზრდის ტემპს (6,7%), პუი-ის მსოფლიო ნაკადში მათი წილი უპრეცედენტოდ დაბალი იყო — 39%, რაც მნიშვნელოვნად მცირეა 2007 წელს მიღწეულ პიკთან(57%) შედარებით.

ამგვარად, ბოლო 2 წელია განვითარებადი ქვეყნები თითქმის 200 მილიარდი დოლარით უსწრებენ განვითარებულ ქვეყნებს პუი-ის გლობალური მიღების მოცულობაში.

³ ЮНКТАД. Доклад о мировых инвестициях за 2014. С.1.

**ცხრილი 4.1. პუი-ს ნაკადები მსოფლიო რეგიონების მიხედვით,
2011-2013 წლებში, (მლრდ აშშ დოლარი, %)⁴**

რეგიონი	მიღება			გატანა		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
მსოფლიო	1 700	1 330	1 452	1 712	1 347	1 411
განვითარებული ქვეყნები	880	517	566	1216	853	857
• ევროკავშირი	490	216	246	585	238	250
• ჩრდილოეთ ამერიკა	263	204	250	439	422	381
განვითარებადი ქვეყნები	725	729	778	423	440	454
• აფრიკა	48	55	57	7	12	12
• აზია	431	415	426	304	302	326
• ლათინური ამერიკა და კარიბის აუზის ქვეყნები	244	256	292	111	124	115
• ოკეანეთი	2	3	3	1	2	1
გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნები	58	58	57	12	10	9
%-ული წილი						
განვითარებული ქვეყნები	51,8	38,8	39,0	71,0	63,3	60,8
• ევროკავშირი	28,8	16,2	17,0	34,2	17,7	17,8
• ჩრდილოეთ ამერიკა	15,5	15,3	17,2	25,6	31,4	27,0
განვითარებადი ქვეყნები	42,6	54,8	53,6	24,7	32,7	32,2
• აფრიკა	2,8	4,1	3,9	0,4	0,9	0,9
• აზია	25,3	31,2	29,4	17,8	22,4	23,1
• ლათინური ამერიკა და კარიბის აუზის ქვეყნები	14,3	19,2	20,1	6,5	9,2	8,1
• ოკეანეთი	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1
გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნები	3,4	4,4	3,9	0,7	0,7	0,7

დღეისათვის პუი-ის მიღების გლობალურ ნაკადში მოწინავე 20 ქვეყნიდან ნახევარი განვითარებადია. სიის სათავეშია აშშ (188

⁴ ЮНКТАД. Доклад о мировых инвестициях за 2014. С. 3.

მილიარდი დოლარი), მეორე პოზიცია უკავია ჩინეთს (124 მილიარდი დოლარი).⁵

რაც შეეხება პაშინ-ის გლობალური ნაკადის გატანის პოზიციას, აქ ჯერ კიდევ აშკარად დომინირებს განვითარებული ქვეყნები (საერთო მოცულობის 60,8%). თუმცა, მათი ხვედრითი წილის შემცირების ტენდენცია ნათლად იკვეთება, რასაც მეტწილად ევროკავშირის სუსტი პოზიცია განაპირობებს.

საინვესტიციო პოლიტიკის გლობალური ტანდენციები.

საერთაშორისო დონეზე საინვესტიციო პოლიტიკის ლანდშაფტი სწრაფად იცვლება. ყოველ წელს ახალი ორმხრივი საინვესტიციო ხელშეკრულების რაოდენობა მცირდება, ხოლო რეგიონულ დონეზე საინვესტიციო პოლიტიკის დამუშავება უფრო ინტენსიური ხდება.

საერთაშორისო საინვესტიციო პოლიტიკაში სულ უფრო მეტი ყურადღება მდგრად განვითარებას დაეთმობა.

მსოფლიო ფინანსური კრიზისის შემდეგ საინვესტიციო პოლიტიკაში ორი ძირითადი ტენდენცია შეინიშნება:

1. უცხოური ინვესტიციების ლიბერალიზაცია და სტიმულირება;
2. რეგულირების ახალი ღონისძიებების გატარება.

2013 წელს საინვესტიციო პოლიტიკაში გატარებული ღონისძიებები უცხოელი ინვესტორებისათვის მთლიანობაში კეთილსასურველი აღმოჩნდა. 2010 წელთან შედარებით, შემზღუდველი ღონისძიებები, დაახლოებით, 32%-დან 26%-მდე შემცირდა (იხილეთ ცხრ. 4.2).⁶

გამოიკვეთა კიდევ ერთი ტენდენცია: ინვესტიციების ლიბერალიზაცია და სტიმულირება, როგორც საინვესტიციო პოლიტიკის საერთო ტენდენცია, გამიზნულად მომსახურების სფეროს ისეთ დარგებში განხორციელდა, როგორიცაა ენერგო-, წყალ- და გაზომარაგება, ტრანსპორტი და კავშირგაბმულობა. ზოგიერთ ქვეყანაში, დამატებით, პრივატიზაციის ღონისძიებებიც გატარდა.

სახელმწიფო რეგულირება უფრო გამოკვეთილად საინვესტიციო პოლიტიკის ორ სფეროში გამკაცრდა:

1. უცხოეთის ბაზარზე გასასვლელად ახალი ბარიერების ამოქმედება ან შემოწმების პროცედურების გაძლიერება (მაგ., სოფლის მეურნეობაში, ფარმაცევტულ მრეწველობაში);

⁵ ЮНКТАД. Доклад о мировых инвестициях за 2014. С. 4.

⁶ იქვე, გვ. 23.

**ცხრილი 4.2. ცვლილებები ეროვნული რეჟიმების რეგულირებაში
(ლონისძიებათა რაოდენობა)**

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ქვეყნების რაოდენობა, რომლებმაც ცვლილებები განახორციელეს	49	41	45	57	44	53	59
ცვლილების რაოდენობა რეგულირების სფეროში მათ შორის:	80	69	89	112	67	86	87
• ინვესტიციებისათვის უფრო სასურველი	59	51	61	75	52	64	64
• ინვესტიციებისათვის ნაკლებად სასურველი	19	16	24	36	15	22	23
• ნეიტრალური/გაურკვეველი	2	2	4	1	0	0	0

2. მომპოვებელ დარგებში რეგულირების რეჟიმის გაძლიერება, მათ შორის, ნაციონალიზაციის მოთხოვნები, ინვესტიციების ამოღება, კორპორატიული გადასახადების გადიდება, შეთანხმების გადახედვის გადების ცვლილება და სხვა.

ეროვნულ ქვეყნებში უმუშევრობის მაღალი დონის გამო, გაიზარდა შეშფოთება ინვესტიციების უცხოეთში გატანის თაობაზე. მონინააღმდეგეთა აზრით, ინვესტიციების საზღვარგარეთ გატანა ხელს უწყობს სამუშაო ადგილების ექსპორტს (განსაკუთრებით კვალიფიციური საინჟინრო-ტექნიკური პერსონალის), რითაც სუსტდება ეროვნული სამრეწველო ბაზა. საინვესტიციო პოლიტიკის სხვა მიზნებია სავალუტო კურსების სტაბილურობის მხარდაჭერა და საგადამხდელო ბალანსის გაუმჯობესება. მიღებული ღონისძიებები იყო მიზანმიმართული, ნაწილობრივ კი, ინვესტიციების გატანის შეზღუდვისაკენ ორიენტირებული და უცხოეთში არსებული ეროვნული ინვესტიციების რეპატრიაციისთვის (დაბრუნებისთვის) სტიმულის შემქმნელი.

2013 წელს გაფორმდა მხოლოდ 44 ახალი საერთაშორისო საინვესტიციო შეთანხმება, რითაც საერთაშორისო საინვესტიციო შეთანხმების საერთო რაოდენობამ 3 240 მიაღწია.⁷

⁷ ЮНКТАД. Доклад о мировых инвестициях за 2014. С. 25.

ყოველწლიურად მათი რაოდენობრივი შემცირების ძირითადი მიზეზია უპირატესად რეგიონულ შეთანხმებებზე გადასვლა.

მიუხედავად იმისა, რომ დღეისათვის სახელმწიფოთა შორის დომინირებს ორმხრივი შეთანხმება, ეკონომიკური თვალთახედვიდან გამომდინარე, მომავალში უფრო მნიშვნელოვანი რეგიონული შეთანხმება იქნება.

გლობალური ეკონომიკური, სოციალური და ეკოლოგიური გამოწვევების ფონზე საერთაშორისო თანამეგობრობამ განსაზღვრა მდგრადი განვითარების სფეროში მთავარი მიზნები, რომელსაც უნდა მიაღწიოს კაცობრიობამ 2015-2030 წლებში სიღარიბის მასშტაბების შემცირების, სასურსათო უსაფრთხოების გაუმჯობესების, ჯანდაცვის, განათლებისა და კლიმატის ცვლილებების შერბილების შედეგად.

მდგრადი განვითარების დასახული მიზნების მისაღწევად საჭირო იქნება დიდი ოდენობის რესურსები ყველა განვითარებულ და განვითარებად ქვეყანაში. **იუნკტადის** შეფასებებით, მხოლოდ განვითარებად ქვეყნებში ერთობლივი საინვესტიციო მოთხოვნილება საბაზო ინფრასტრუქტურის (საავტომობილო გზები და რკინიგზა, პორტები; ელექტროსადგურები; წყალმომარაგებისა და კანალიზაციის სისტემები) განვითარებისათვის, სასურსათო უსაფრთხოების უზრუნველყოფისათვის (სოფლის მეურნეობა და სასოფლო დასახლებების განვითარება), კლიმატის ცვლილებების შერბილებისა და მასთან ადაპტაციისათვის, ასევე ჯანდაცვისა და განათლების განვითარებისათვის წლიურად საჭირო იქნება 3,3 — 4,5 ტრილიონი დოლარი.⁸

პუი-ზა მოქმედი ფაქტორები. საერთაშორისო ბაზარზე კაპიტალის პირდაპირი ინვესტიცია მრავალ ფაქტორზეა დამოკიდებული, რომლებიც მიწოდებისა და მოთხოვნის ფაქტორებად იყოფა.

მიწოდების ფაქტორებია:

- წარმოებისა და ლოგისტიკის ხარჯები;
- რესურსების არსებობა;
- ტექნოლოგიებთან ხელმისაწვდომობა.

მოთხოვნის ფაქტორებია:

- პროდუქციაზე მომხმარებლების ხელმისაწვდომობა;
- მარკეტინგული და კონკურენტული უპირატესობა;
- შემკვეთის მობილურობა.

მოკლედ განვიხილოთ თითოეული.

⁸ იქვე, გვ. 30-31.

მრავალ შემთხვევაში, კომპანია პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების შესახებ გადაწყვეტილებას პროდუქციის წარმოებაზე აუცილებელი დახარჯების გათვალისწინებით იღებს. საზღვარგარეთ სანარმოს გადატანა, სხვადასხვა გარემოების გამო, შეიძლება უფრო ხელსაყრელი აღმოჩნდეს, ვიდრე ეროვნულ ქვეყანაში.

მაგ., გერმანულმა კომპანიამ “ნივოლაბსმა”, რომელიც პროგრამული უზრუნველყოფის პროფილით ფუნქციონირებს, თავისი საქმიანობის მნიშვნელოვანი ნაწილი ნოვოსიბირსკში (რუსეთი) გადაიტანა. ციმბირის ამ ქალაქში მაღალკვალიფიციური სპეციალისტებია, მაგრამ შრომის ანაზღაურება, კომპანიის მთავარ ოფისთან შედარებით, რომელიც ქ. დიუსელდორფშია, თითქმის მესამედი.

საზღვარგარეთ პროდუქციის გამოშვება იმ შემთხვევაშიც ხელსაყრელია, როცა ნედლეულის სატრანსპორტო ხარჯები დიდია. მაგ., გერმანული კომპანია „ჰაინეკენს“ თავის ლუდსახარშ ქარხნებში პროდუქციის დასამზადებლად წყლის ტრანსპორტირება საკმაოდ ძვირი უჯდებოდა. ამიტომ მან თავისი ქარხნის ნაწილი აღმოსავლეთ ევროპაში გადაიტანა.

კომპანიამ პირდაპირი ინვესტიციები შეიძლება რესურსების ხელმისაწვდომობის გამოც განახორციელოს. მაგ., ფილიპინურმა კომპანია „აულამ“ ინდონეზიის კუნძულ სულავერზე საკონსერვო ქარხნები ააშენა. სანაცვლოდ ინდონეზიის ტერიტორიულ წყლებში თევზჭერის ნებართვა მიიღო. ამ გარიგებამ ორივე მხარეს მოგება მოუტანა: 8 000-მდე ფილიპინელმა და ინდონეზიელმა სამუშაო მიიღო და ყოველწლიურად 24 მილიონი აშშ დოლარის პროდუქცია ექსპორტირდება ჩრდილოეთ ამერიკასა და ევროპაში.

ტექნოლოგიებთან ხელმისაწვდომობა პՄი-ის კიდევ ერთი სტიმულია. კომპანიისათვის შესაძლოა უფრო ხელსაყრელი აღმოჩნდეს არსებული კომპანიის საკუთრების წილის საზღვარგარეთ შეძენა, ვიდრე ახალი ტექნოლოგიების დამუშავებისათვის სპეციალისტების საკუთარი ჯგუფის შექმნა და მისი დაფინანსება. მაგ., პერსონალური კომპიუტერების მწარმოებელმა ტაივანურმა კომპანია „აკერმა“ 100 მილიონ აშშ დოლარად სილიკონ ველზე (აშშ) ორი ამერიკული კომპანია შეიძინა და ამით ამერიკაში პერსონალური კომპიუტერების რეალიზაციის წილი მნიშვნელოვნად გაზარდა.

ხშირად, პირდაპირი ინვესტიციები საერთაშორისო ბაზარზე მომხმარებლისათვის კომპანიის პროდუქციაზე ხელმისაწვდომობის გასაადვილებლად გამოიყენება. მრავალი სახის საერთაშორისო კომერცია კომპანიის ფიზიკურ არსებობას მოითხოვს. მაგ., სწრაფი

მომსახურების რესტორნებმა და საცალო ვაჭრობის საწარმოებმა თავიანთ სავაჭრო დარბაზებში მომხმარებლებს მოხერხებული პირობები უნდა შეუქმნან და ამისათვის მათივე ქვეყანაში კომპანიის ფილიალები გახსნან.

პუი-ბი შეიძლება კონკურენტებთან შედარებითი უპირატესობის მიღწევის კარგი საშუალებაც გახდეს, განსაკუთრებით მაშინ, როცა კომპანია ფასეულ სავაჭრო მარკას, საფირმო დასახელებას ან ტექნოლოგიას ფლობს და თავის პროდუქციას, ექსპორტის (რაშიც, მისი ორიგინალობის გამო, ხშირად სამართლიანად შეაქვთ ეჭვი) ნაცვლად, უცხო ქვეყანაში დაამზადებს.

კაპიტალის უცხოეთში გატანის მოტივები. საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობას ძირითადად ორი მოტივი განაპირობებს. ზოგჯერ იგი **პოლიტიკური ნიშნით** სრულდება. სახელმწიფოს მხარდაჭერა და ხელშეწყობა ეროვნული კომპანიების მიმართ ხშირად ძალზე მნიშვნელოვანია, რომ მათ შეძლონ თავიანთი ქვეყნისათვის სტრატეგიული მნიშვნელობის პუი-ის განხორციელება. მაგ., იაპონია, რომელიც ბუნებრივი რესურსების უკმარისობის გამო უცხოურ წყაროებზეა დიდად დამოკიდებული, რესურსებით ქვეყნის საიმედოდ მომარაგების მიზნით, იმ ეროვნულ კომპანიებს ეხმარება, რომლებიც სასურველ დარგში უცხოეთში ინვესტიციებს ახორციელებს.

პოლიტიკური მოტივები **ეკონომიკური მოტივებისგან** იშვიათად გამიჯნულია. იმისათვის, რომ კომპანიებმა უცხოეთში ინვესტიციები განახორციელონ, ეროვნული მთავრობები მათ მიზნებს ითვალისწინებენ. მაგ., XX ს-ის 80-ან წლებში აშშ-ის ადმინისტრაციამ ეროვნულ ტნპ-ებს მნიშვნელოვნად შეუწყო ხელი კარიბის ზღვის აუზის ქვეყნებში პუი-ის განხორციელებაში (მაგ., შეუზღუდავად პროდუქციის გატანა), რითაც ამერიკულმა კომპანიებმა, ადგილობრივი იაფი შრომითი რესურსების გამოყენებით, დიდი მოგება მიიღეს, ხოლო აშშ-მა კუბის მიმართ არაკეთილმოსურნედ განწყობილი ქვეყნების ეკონომიკა გააძლიერა. მაშასადამე, ინვესტორები, რომლებიც ეკონომიკური მოტივებით ხელმძღვანელობდნენ, სახელმწიფოს ფარულ პოლიტიკურ მოთხოვნებსაც აკმაყოფილებდნენ.

გარდა ამისა, პუი-ის მეშვეობით კომპანიას საშუალება ეძლევა ეროვნული მთავრობის დახმარებით საკუთარ ქვეყანაში უპირატესობას მიაღწიოს (მაგ., სესხის გამოყოფა, გადასახადების შემცირება) და მოგება გაზარდოს. ცნობილია ისიც, რომ ქვეყნის ეკონომიკა

სხვადასხვა დროს საქმიანი აქტიურობის განსხვავებულ ეტაპზე იმყოფება. ამიტომ კომპანიას, რომელიც რამდენიმე ქვეყანაში ფუნქციონირებს, პროდუქციის გასაღების ღონისძიებათა ცვლილება უფრო ოპერატიულად შეუძლია იმ ფირმასთან შედარებით, რომელიც მხოლოდ ეროვნულ ბაზარზე საქმიანობს.

საგარეო ვაჭრობის განხორციელებას შეიძლება ხელი შეუშალოს რამდენიმე ფაქტორმა, რის გამოც, მომხმარებლები, ზოგჯერ, უპირატესობას სამამულო ნაწარმს ანიჭებენ. კერძოდ, ნაციონალიზმის გრძნობამ, ეროვნული პროდუქციის სიკეთისადმი რწმენამ, უცხოურ საქონელზე სათადარიგო ნაწილების მოპოვების სირთულემ, ადგილობრივ გემოვნებასთან შეუსაბამობამ და სხვა. ამიტომ, ხშირად კომპანიებს პუი-ის მეშვეობით საკუთარი პროდუქციის წარმოება მომხმარებელთა ქვეყანაში გადააქვთ.

საზღვარგარეთ პუი-ის მოტივები სამ ჯგუფად იყოფა:

❖ **საბაზრო ორიენტაციის მოტივები** – უცხოეთში საკუთარი საწარმო-სამეურნეო ბაზის ფორმირებით თავიანთი პროდუქციის რეალიზაციის გაზრდა;

❖ **რესურსებზე ორიენტირებული მოტივები** – სანედლეულო რესურსების დივერსიფიკაცია და ეროვნული რესურსული პოტენციალის საზღვარგარეთ უფრო მეტად და აქტიურად წარმოჩენა;

❖ **ტექნოლოგიებზე ორიენტირებული მოტივები** – ტექნიკურ-ტექნოლოგიურ სიახლეებზე და წარმოებისა და მართვის მოწინავე ფორმებზე ხელმისაწვდომობა;

❖ **ეკონომიკური ეფექტურობის ამაღლებაზე ორიენტირებული მოტივები** – საკუთარი რესურსების (ფინანსური, შრომითი) მანევრირებით დანახარჯების ოპტიმიზაცია.

პუი მსოფლიო ეკონომიკის განვითარებაზე არსებით გავლენას ახდენს. ეკონომიკური თვალსაზრისით, კომპანიის პოზიციიდან ესაა:

❖ საგარეო ბაზარზე სტაბილური გასვლის უზრუნველყოფა;

❖ უცხო ქვეყანაში „საკუთარი ბაზრის“ წარმოშობა;

❖ რეგიონულ და საერთაშორისო დონეზე ქვეყანათაშორის ურთიერთობებში პირადი ინტერესების ჩართვა და სხვა.

1914-45 წლებში უცხოური კაპდაბანდებები 1/3-ით გაიზარდა, შემდეგ 10 წელიწადში გაორმაგდა, ხოლო მომდევნო 6-7 წელიწადში კვლავ გაორკეცდა. მეოთხედი საუკუნის განმავლობაში (60-ანი წლების შუა ხანიდან) ისინი 4-ჯერ გადიდდა და 80-ან წლებში მსოფლიოში, დაახლოებით, 450 მილიარდი აშშ დოლარის ინვესტიცია განხორცი-

ელდა. 2005-2007 წლებში მიღწეული იქნა 1,493, ხოლო 2011-2013 წლებში 1,576 ტრილიონი აშშ დოლარის დონე. 2014-2016 წლებში პՄი-ის ნაკადები, საშუალოდ, 1,733 ტრილიონ აშშ დოლარს მიაღწევს.

ინვესტიციების ზრდის ასეთი მაღალი ტემპები მსოფლიო მეურნეობაში მომხდარმა გარდაქმნებმა გამოიწვია. კერძოდ, ტნპ-ებმა საზღვარგარეთ, მზა პროდუქციის ნაცვლად, წარმოება მასობრივად გაიტანეს, რითაც უცხოეთის ბაზრებზე მყარად დაფუძნდნენ და მოგების მიღების გრძელვადიანი პერსპექტივები უფრო განიმტკიცეს.

პრაქტიკულად, მსოფლიოს თითქმის ყველა განვითარებული ქვეყანა პՄი-ის როგორც იმპორტიორი, ისე ექსპორტიორია, რადგან ამგვარი ინვესტიციები, უპირატესად, ტნპ-ების არხებით ხორციელდება ანუ ამ პროცესში როგორც დონორი (სადაც ინვესტორი კომპანიის სათაო სტრუქტურაა), ისე მიმღები ქვეყნები (კომპანიების ინვესტიციების ბაზაზე მოქმედი შვილობილი კომპანიები, ფილიალები) აქტიურად მონაწილეობენ.

დღეისათვის მსოფლიოში პՄი-ის სამი მთავარი ცენტრი გამოიყოფა (აშშ, ევროკავშირი, იაპონია). მათზე მსოფლიო ინვესტიციების თითქმის 50% მოდის. თვით ამ „სამეულის“ შიგნითაც კაპიტალის ურთიერთგადახლართვა ინტენსიურად შეიმჩნევა. მათ შორის ვაჭრობა უფრო სწრაფად იზრდება, ვიდრე მთლიანად მსოფლიოში.

ინვესტიციების უმეტესი ნაწილის მთავარი „მოქმედი პირები“ – ტნპ-ები, ზემოხსენებულ „სამეულშია“ თავმოყრილი. 10 უმსხვილეს მიმღებ ქვეყანაზე ინვესტიციების ნაკადის 2/3, ხოლო 100 მცირე ქვეყნებზე მხოლოდ 1% მოდის.

განვითარებადი ქვეყნების მიხედვით ინვესტიციების სტრუქტურაც არათანაბარია. სახელდობრ, 65% აზიაზე, 27% ლათინურ ამერიკაზე, ხოლო დანარჩენი – აფრიკაზე მოდის.

საყურადღებოა ერთი გარემოებაც. კერძოდ, ეს პროცესი ტნპ-ებს იზიდავს უკვე არა მარტო შეღავათიანი საინვესტიციო პირობებით, არამედ საბაზრო ურთიერთობების აქტიური განვითარებით (ახალი ტექნოლოგიები, პრივატიზაცია, სამთავრობო მხარდაჭერა). გარდა ამისა, განვითარების ყველა სტადიაზე (საინვესტიციო რეჟიმით დაწყებული და საბაზრო მექანიზმებით დამთავრებული) აშკარად იკვეთება ცნობილი რეგიონული დაჯგუფებების (ევროკავშირი, „ნატო“, „ასეანი“, „მერკოსური“) აქტიური ძალისხმევა ბიზნესის გლობალიზაციის მიმართულებით.

კაპიტალის აქტიური საერთაშორისო მოძრაობის გამო, მსოფლიო მეურნეობა შესამჩნევად იცვლება და „თამაშის ახალი წესები“ განისაზღვრება, რაც შემდეგ თავისებურებებში შეინიშნება:

- საინვესტიციო რეჟიმის მარეგულირებელი კანონმდებლობები უფრო ლიბერალური ხდება;

- ორმხრივ შეთანხმებათა რაოდენობა მცირდება;

- რეგიონულ შეთანხმებათა რაოდენობა დიდდება;

- მრავალმხრივი მიდგომის ტენდენცია იკვეთება (განსაკუთრებით ინტელექტუალური საკუთრების დაცვის, დაზღვევის, სადაო საკითხთა მონესრიგების, სამუშაო ძალის დასაქმებისა და სხვა მიმართულებით).

პუი-ის წილის ინდექსი. იუნკტადმა თავის “მოხსენებაში მსოფლიო ინვესტიციების შესახებ 2012” პირველად გამოაქვეყნა პუი-ის წილის ინდექსი. იგი კომპლექსური მაჩვენებელია და აფასებს პუი-ისა და საზღვარგარეთული ფილიალების მნიშვნელობას მიმღები ქვეყნის ეკონომიკის განვითარებაში, კერძოდ, ზედმეტი ღირებულების შექმნაში, დასაქმების, ანაზღაურების, საგადასახადო შემოსავლების, ექსპორტისა და კაპიტალის ნამატში. ამ ინდექსის თანახმად, 2011 წელს უდიდესი ეფექტი მიიღო უნგრეთმა, ბელგიამ და ჩეხეთმა. იუნკტადის ექსპერტებმა ახალი ინდექსით აჩვენეს, რომ მიმღები ქვეყნისთვის ყველა სახის პუი ერთნაირად სასარგებლო არ არის.

პუი-ის წილის ინდექსი, რომელიც მიმღები ქვეყნის ეკონომიკაში ინვესტიციების მიზიდვის ეფექტურობას აფასებს, გაიანგარიშება პუი-ის მოცულობის შეფარდებით მშპ-სთან.

კაპიტალის დისლოკაცია. XX ს-ის 70-ანი წლებიდან უცხოეთში კაპიტალის გატანა თანდათან გააქტიურდა და კაპიტალის მსოფლიო ბაზრის ინტერნაციონალიზაცია უფრო გაძლიერდა. ამას ადასტურებს ინვესტიციათა ზრდის ტემპები, კრედიტების მოცულობები და ევროვალუტის ბაზარზე საფინანსო ოპერაციების დიდი მასშტაბები.

ტერიტორიულ-გეოგრაფიული ნიშნის მიხედვით, კაპიტალის უცხოეთში გატანის უმთავრესი ნაკადი განვითარებული ქვეყნებიდან მიედინება. ინდუსტრიულად განვითარებული ქვეყნების მასშტაბით კაპიტალის მოძრაობა სამ დონეზე განიხილება:

1. „სამეულის“ ქვეყნებს შორის (აშშ–დასავლეთ ევროპა–იაპონია);
2. სხვა განვითარებულ ქვეყნებს შორის;
3. განვითარებული ქვეყნების ერთგვაროვან დარგებს შორის.

პუი-ის მიხედვით მნიშვნელოვანია აშშ-ის, იაპონიისა და დასავლეთ ევროპის სახელმწიფოების როლი. თუმცა, აღსანიშნავია პირველის (აშშ) წილის შემცირების, ხოლო სხვების გადიდების ტენდენცია.

XX ს-ის 50-ანი წლებიდან დასავლეთ ევროპა უცხოური კაპიტალის მიზიდვის შედარებით ინტენსიური რეგიონი გახდა. კაპიტალის იმპორტის მიხედვით, ევროპაში ლიდერობს დიდი ბრიტანეთი, სადაც კაპიტალი შედის როგორც დასავლეთიდან, ისე აღმოსავლეთიდან. XXI ს-ის დასაწყისში ევროკავშირის ქვეყნებში ამერიკული და იაპონური აქტივების, თითქმის, 40–50% იყო კონცენტრირებული. ყოველწლიურად დიდი ბრიტანეთის ეკონომიკას 300-მდე უცხოური კომპანია ინვესტიციებით აფართოებს. კერძოდ, უცხოურ ფირმებზე მოდის წარმოებული პროდუქციის 20%, დასაქმებულთა 15%, მაშინ, როდესაც ეს ფირმები ბრიტანული კომპანიების მხოლოდ 2%-ს შეადგენს.

ევროპაში პუი-ის მთავარი ექსპორტიორი ქვეყნებია შვეიცარია (2013 წ. 60 მლრდ აშშ დოლარი), გერმანია (58 მლრდ აშშ დოლარი), ნიდერლანდი (37 მლრდ აშშ დოლარი). ეს რეგიონი კაპიტალს, უმთავრესად, ჩრდილოეთ ამერიკასა და აღმოსავლეთ ევროპაში აბანდებს. თავის მხრივ, აშშ ლიდერობს განვითარებული ქვეყნებიდან მოზიდული ინვესტიციების მიხედვით.⁹

3. კაპიტალის საერთაშორისო მოძრაობის სახელმწიფო რეგულირება

საინვესტიციო სისტემის კომპონენტები. საერთაშორისო საინვესტიციო სისტემაში სამართალურთიერთობის საგანია ნებისმიერი ფორმის (პირდაპირი, პორტფელური, სასესხო) ინვესტიცია, საინვესტიციო კლიმატი, უცხოური ინვესტიციების მქონე საწარმოთა მუშაობის რეჟიმი, ფასიანი ქაღალდები და მათზე საკუთრების უფლება, სავალუტო ვალდებულებები და სხვა.

საერთაშორისო სავაჭრო, საინვესტიციო და საფინანსო სისტემები ურთიერთგადაჯახებულია. მათი ერთმანეთისაგან გამიჯვნა პრაქტიკულად შეუძლებელია.

საერთაშორისო ვაჭრობასა და კაპიტალის (ინვესტიციების) ტრანსსასაზღვრო მოძრაობას შორის მთავარი განსხვავება ის არის, რომ პირველ შემთხვევაში ხდება საბოლოო პროდუქტის საერთაშორისო

⁹ ЮНКТАД. Доклад о мировых инвестициях за 2014. С. 5.

მოძრაობა, ხოლო მეორე შემთხვევაში – წარმოების ფაქტორებისა, რომელთა მეშვეობით შესაძლებელია ამ პროდუქტის წარმოება.

კაპიტალის (ინვესტიციის) ტრანსსაზღვრო მოძრაობა უფრო მკაცრი სახელმწიფო რეგულირების საგანია, ვიდრე საქონლის საერთაშორისო ვაჭრობა.

საერთაშორისო საინვესტიციო სისტემა მოიცავს სუბიექტურ, მარეგულირებელ, ფუნქციურ და იდეოლოგიურ კომპონენტებს.

საერთაშორისო საინვესტიციო სისტემაში მთავარი „მოქმედი პირებია“: სახელმწიფოები, ტნკ-ები, ბანკები, ბირჟები, საერთაშორისო სამთავრობო და არასამთავრობო ორგანიზაციები.

ინვესტიციურ ურთიერთობათა სისტემაში სამი დონე არსებობს:

1. **საჯარო დონე** – საჯარო პირების ანუ სახელმწიფოებისა და საერთაშორისო ორგანიზაციების მონაწილეობა;

2. **კერძო დონე** – კერძო ფიზიკური და იურიდიული პირების მონაწილეობა;

3. **„დიაგონალური“ ანუ „შერეული“ დონე** – საჯარო პირებისა და კერძო ფიზიკური და იურიდიული პირების მონაწილეობა.

საერთაშორისო ინვესტიციურ ურთიერთობას არეგულირებს სახელმწიფოთა შიდა სამართალი, საერთაშორისო სამართალი და ზეეროვნული (მაგ., ევროკავშირის) სამართალი, ასევე საერთაშორისო ორგანიზაციების სამართალი ანუ ე.წ. „მსუბუქი“, „რბილი“ სამართალი.

ფუნქციური კომპონენტია სამართლებრივი რეგულირების მეთოდები (ორმხრივი და მრავალმხრივი), ხოლო იდეოლოგიური კომპონენტი – ის პოლიტიკური მოსაზრებები, რომლებიც საინვესტიციო სისტემის განვითარების მიმართულებას განსაზღვრავს.

საერთაშორისო საინვესტიციო სამართლის წყაროებია

ორმხრივი და მრავალმხრივი (კონვენციური) საერთაშორისო ხელშეკრულებები, არაკონვენციური ხასიათის საერთაშორისო სამართლებრივი ჩვეულებები, საერთაშორისო ორგანიზაციების სამართლებრივი აქტები, ასევე სახელმწიფოთაშორისი ორმხრივი შეთანხმებები ინვესტიციების ურთიერთდაცვისა და ნახალისების შესახებ.

როგორც წესი, ორმხრივ საერთაშორისო საინვესტიციო ხელშეკრულებაში მოცემულია: უცხოელი ინვესტორისა და უცხოური ინვესტიციისადმი სამართლის ეროვნული რეჟიმის დამოკიდებულება; პოლიტიკურ-ეკონომიკური რისკებისგან ინვესტიციის იმპორტიორი სახელმწიფოს გარანტიები და საინვესტიციო დავების განხილვის წესი. ასევე ის ნორმები, რომლებიც ეხება ამ პროცესში შეზღუდული საქმიან-

ნი პრაქტიკის გადალახვას, საინვესტიციო კლიმატის სხვადასხვა ასპექტს, ინვესტიციების რეპატრიაციისა (დაბრუნება) და შემოსავლების კონვერტაციის (უცხოურ ვალუტაზე გაცვლა) უფლებებს.

საერთაშორისო საინვესტიციო სამართლის წყაროდ ასევე მიიჩნევა ორმხრივი შეთანხმებები ორმაგი დაბეგვრის თავიდან აცილების შესახებ, სავაჭრო-ეკონომიკური და სხვა სახის შეთანხმება.

მრავალმხრივი საერთაშორისო შეთანხმებებიდან აღსანიშნავია: სეულის (სამხრეთ კორეა) 1985 წლის კონვენცია და მის საფუძველზე შექმნილი ინვესტიციების გარანტირების მრავალმხრივი სააგენტო, ასევე ვაშინგტონის 1965 წლის კონვენცია „სახელმწიფოებსა და უცხოელ პირთა შორის საინვესტიციო დავების გადაწყვეტის წესის შესახებ“.

ინვესტიციათა მოქრაობის ინტერნაციონალიზაცია. სახელმწიფოთა ეკონომიკური უფლებებისა და ვალდებულებების 1974 წლის ბაეროს ქარტიით ყოველ სახელმწიფოს უფლება აქვს „საკუთარი იურისდიქციის მოქმედების საზღვრებში თავისი კანონებითა და დადგენილებებით, ასევე საკუთარი ეროვნული მიზნებიდან და პირველი რიგის ამოცანებიდან გამომდინარე, დაარეგულიროს და გააკონტროლოს უცხოური ინვესტიციები. არც ერთი სახელმწიფო არ არის იძულებული უცხოურ ინვესტიციებს გაუწიოს შეღავათიანი პირობები“.

თანდათან შეიმჩნევა ეროვნული საინვესტიციო რეჟიმების უნიფიკაცია, უცხოური ინვესტიციების მიღებისა და დაცვის საერთაშორისო-სამართლებრივი წესების უნივერსალიზაცია. მაგ., კაპიტალის მოძრაობის ლიბერალიზაციის კოდექსი, რომელიც ეუთო-ს საბჭომ მიიღო, სავალდებულოა ორგანიზაციის წევრი-ქვეყნებისთვის. ეს კოდექსი სახელმწიფოებს ავალდებულებს კაპიტალის მოძრაობის სფეროში არ შეიტანონ ახალი შეზღუდვები.

1992 წელს მსოფლიო ბანკმა მიიღო სახელმძღვანელო პრინციპები უცხოურ ინვესტიციებთან დაკავშირებით, ხოლო 1994 წელს აზია-წყნარი ოკეანის ეკონომიკური თანამშრომლობის ორგანიზაციის ჩარჩოებში—პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების „ნებაყოფლობითი კოდექსი“, რომელშიც მოცემულია შემდეგი ძირითადი პრინციპები:

- დონორი ქვეყნებისადმი არადისკრიმინაციული მიდგომა;
- უცხოური ინვესტიციებისთვის ეროვნული რეჟიმის მინიჭება;
- შეზღუდვების მინიმუზაცია და კომპენსაციის გარეშე ნაციონალიზაციის დაუშვებლობა.

მართლწესრიგი ინვესტიციების ბაზარზე. იკვეთება საერთაშორისო საინვესტიციო სისტემის განვითარების საერთო ტენდენცია – უცხოური ინვესტიციების მიღებისა და განთავსების ნაწილში სახელმწიფოს შიდასამართლებრივი რეჟიმების ლიბერალიზაცია. თუმცა, ეს პროცესი ინვესტიციების კონტროლის გაუქმებას არ ნიშნავს.

დღეისათვის არ არსებობს საერთაშორისო ბაზრის უნივერსალური, ცენტრალიზებული საერთაშორისო-სამართლებრივი რეგულირების მექანიზმი. თუმცა მსოფლიო მეურნეობაში აშკარად შეინიშნება პუი-ის რეგულირების ერთიანი მრავალმხრივი მექანიზმის ჩამოყალიბება. მაგ., სსფ-ის წესდებით (VI მუხლის §3), სახელმწიფოებს შეუძლიათ კაპიტალის საერთაშორისო მოძრაობის კონტროლი, მაგრამ იგი ხელშემშლელი და შემზღუდველი არ უნდა იყოს.

პმმ-ის ჩარჩოებში მოქმედებს შეთანხმება საინვესტიციო ღონისძიებათა სავაჭრო ასპექტების შესახებ.

ინვესტიციების ბაზრის მრავალმხრივი რეგულირება რეგიონულ და რეგიონთაშორის დონეზეც ხორციელდება. მაგ., ევროპის ეკონომიკური თანამეგობრობის დაფუძნების შესახებ რომის 1957 წლის ხელშეკრულებამ ერთ-ერთ ფუნდამენტურ ღირებულებად კაპიტალის თავისუფალი მოძრაობა აღიარა (67-ე და 70-ე მუხლები), რომელიც თანამეგობრობის შემდგომმა დირექტივებმა კიდევ უფრო განავითარა.

ინვესტიციების სახელმწიფო დაცვა და გარანტიები. განვითარებული სახელმწიფოების თავდაპირველი პოზიციებით, უცხოური ქონებისადმი ზიანის მიყენება დაუშვებელი იყო. მაგრამ XX ს-ში რუსეთში, მექსიკაში, ცენტრალურ და აღმოსავლეთ ევროპაში უცხოური საკუთრების ნაციონალიზაციის შემდეგ მიიჩნიეს, რომ სახელმწიფოებს უფლება აქვთ უცხოური საკუთრებისადმი გაატარონ გარკვეული ღონისძიებები, მაგრამ უნდა დაიცვან რიგი პირობები. კერძოდ, მიღებული ზომები არ უნდა იყოს:

- დისკრიმინაციული (უფლებების შემლახავი, არახელსაყრელ პირობებში ჩამყენებელი);

- უსასყიდლოდ კონფისკაციური (ჩამორთმევითი).

სახელმწიფოთა ეკონომიკური უფლებებისა და ვალდებულებების 1974 წლის ბაჰროს ქარტიაში დაფიქსირებულია (მე-2 მუხლის §2), რომ მათ აქვთ უცხოური საკუთრების ნაციონალიზაციის უფლება შესაბამისი კომპენსაციის პირობებში.

სახელმწიფოს შიდა სამართლით ინვესტიციების არა მარტო მიღებისა და დაცვის, არამედ გარანტიების საკითხებიც წყდება. თუმცა, ინვესტი-

ციების გარანტიებით, უმეტესად, ინვესტორ-ექსპორტიორი ქვეყნები დაინტერესებული. გარანტიებად გვევლინება ინვესტორი ქვეყნის სადაზღვევო სტრუქტურები და ინვესტიციების გამცემ და მიმღებ სახელმწიფოებს შორის გაფორმებული ორმხრივი ხელშეკრულებები.

სადაზღვევო ხელშეკრულებით გათვალისწინებულ შემთხვევაში, კერძო ინვესტორი თავისი ქვეყნის სადაზღვევო ორგანიზაციიდან იღებს შეთანხმებულ თანხას. ამის შემდეგ სუბროგაციის პრინციპით, ანუ კერძო ინვესტორიდან სახელმწიფო-ინვესტორზე ზარალის ანაზღაურების უფლების გადაცემით, ინვესტორი ატარებს ღონისძიებებს იმპორტიორი სახელმწიფოს ხაზინიდან საკომპენსაციო თანხის დასაბრუნებლად. საინვესტიციო კლიმატი რამდენიმე რეჟიმისგან შედგება:

- ❖ იმპორტიორი სახელმწიფოს ტერიტორიაზე ინვესტიციების მიღება-დაცვის რეჟიმი;

- ❖ ექსპორტიორი სახელმწიფოს მიერ ინვესტიციების გარანტიების რეჟიმი;

- ❖ საინვესტიციო საქმიანობის რეჟიმი.

საინვესტიციო სამართლის პრინციპებია: ინვესტიციების თავისუფალი ექსპორტი; ინვესტიციების მოძრაობაზე სახელმწიფოსა და საერთაშორისო ორგანიზაციების კონტროლი; კომპენსაციის გარეშე ინვესტიციების ნაციონალიზაციის (ჩამორთმევა) დაუშვებლობა.

ინვესტორები საბაზო და მიმღები ქვეყნების მთავრობებიდან ყურადღებით სარგებლობენ. კერძოდ, მათ მიმართ ხორციელდება:

- **სახელმწიფო გარანტიები**, რომელიც შეიძლება გასცეს ინვესტიციის როგორც საბაზო, ისე მიმღებმა ქვეყანამ. კაპიტალის ექსპორტით დაინტერესებული ქვეყანა ეროვნულ კომპანიებს აძლევს გარანტიას სახელმწიფო ბიუჯეტიდან ინვესტირებული კაპიტალის სრულად ან ნაწილობრივ ანაზღაურების შესახებ ინვესტიციების ნაციონალიზაციის ან ფორსმაჟორის დადგომის შემთხვევაში. ინვესტიციების გარანტიებს ეხება სახელმწიფოთა ორმხრივი და მრავალმხრივი შეთანხმებები, მსოფლიო ბანკის ინვესტიციების გარანტირების სააგენტოს საქმიანობა, ლომეს კონვენცია ევროკავშირის ქვეყნებსა და განვითარებად ქვეყნებს შორის ხელმოწერილი შეთანხმება და სხვა.

- **უცხოური ინვესტიციების დაზღვევა**. მრავალი ქვეყანა (მაგ., აშშ) ეროვნული ინვესტორების პუბლი-ებს აზღვევს და ამით ხელს უწყობს მათ საიმედო განთავსებას საზღვარგარეთ.

- **საინვესტიციო დავების რეგულირება**. საინვესტიციო დავების განხილვაში სახელმწიფო აქტიურად მონაწილეობს. ამ მიზნით ეთიპი-ს

ფარგლებში არსებობს საერთაშორისო დავების მომწესრიგებელი საერთაშორისო არბიტრაჟი.

- **ორმაგი დაბეგვრის გამორიცხვა.** სახელმწიფოები აფორმებენ ხელშეკრულებებს და ამით ეროვნულ კომპანიებს მოგების ორმაგი დაბეგვრისგან ათავისუფლებენ.

- **ადმინისტრაციული და დიპლომატიური მხარდაჭერა.** ხშირად, ეროვნული მთავრობები თავიანთი ადმინისტრაციული და დიპლომატიური რესურსებით აქტიურად უჭერენ მხარს მათი ქვეყნის ინვესტორებს ინვესტიციების საზღვარგარეთ განთავსებასა და დაცულობაში.

V ტაჰი

პრომითი რესურსების მიგრაცია და ეკონომიკური დახმარება

1. სამუშაო ძალის მიგრაციის არსი და სახეები

მიგრაცია: არსი, მიმართულებები და ფორმები. ადამიანთა მიგრაცია გლობალური მოვლენაა. მისი მასშტაბები, სირთულეები და გავლენა მუდმივად იცვლება. დღეს მსოფლიოს ყველა ქვეყანა ერთდროულად მიგრანტების მიმღები, წარმომშობი ან ტრანზიტულია.

ადამიანის განვითარების, დასაქმებისა და ანაზღაურების შესაძლებლობები მსოფლიოში უკიდურესად არათანაბარია, რაც მიგრაციის მთავარი სტიმულია. მიიჩნევა, რომ მიგრაცია კაცობრიობის განვითარებისათვის უდიდესი პოტენციალია, მაგრამ ადამიანთა არჩევანი არაა – ისინი ხშირად იძულებით გადაადგილდებიან, რაც შეიძლება საკმაოდ მკაცრი (მტკივნეული) იყოს, მაშინ, როდესაც ის უპირატესობები, რომელსაც ამის შედეგად ადამიანები იძენენ, ძალიან არათანაბრად ნაწილდება.

ხალხთა მიგრაციის შესახებ დადებითი შეხედულება ჰქონდათ ელადისა და ალმოსავლეთის უდიდეს მოაზროვნეებს, სოკრატესსა და კონფუციუსს.

საყურადღებოა ისიც, რომ მიგრანტების მიმართ პატივისცემით მოპყრობას ქადაგებს ახალი აღთქმა და ყურანი.

მსოფლიო ისტორიაში ცნობილია ადამიანების ფიზიკური გადაადგილების შეზღუდვა მონათმფლობელურ და ფეოდალურ საზოგადოებებში. ასევე გარკვეული ბარიერები არსებობდა ყოფილ სოციალისტურ სისტემაში, სამხრეთ აფრიკის აპარტეიდში. დღეს გადაადგილების შესაძლებლობა ადამიანის ერთ-ერთ ძირითად უფლებად განიხილება.

მიგრაცია ადამიანის მიერ საცხოვრებელი ადგილის შეცვლის აქტია. მობილურობა კი ის თავისუფლებაა, რომლის რეალიზაცია მიგრაციით შეიძლება. თუმცა, საცხოვრებელი ადგილის შეცვლა ყოველთვის არაა ადამიანის თავისუფლების გამოხატულება. მაგ., ადამიანებით ვაჭრობის შემთხვევაში საცხოვრებელი ადგილის შეცვლის აქტი სახეზეა, მაგრამ იგი იძულებით, ძალდატანებით ან

მოტყუებით ხორციელდება და ამდენად, ადამიანის თავისუფლებასთან არაფერი აქვს საერთო.

მიგრაცია ხელს უწყობს ადამიანის სხვა თავისუფლებათა (მაგ., სიცოცხლის, განათლების მიღების, სამედიცინო მომსახურების და სხვა) მიღების შესაძლებლობას, თუმცა, ეს უკანასკნელი იმ პირობებზეა დამოკიდებული, რომელშიც მათი გადაადგილება ხდება.

მიგრაცია არ არის ქვეყნის დაჩქარებული განვითარების ალტერნატიული ძალისხმევა, მაგრამ, ზოგიერთ შემთხვევაში, სამუშაო ძალის მოზილურობას პროგრესის დაჩქარება შეუძლია.¹

ერთი საუკუნის განმავლობაში სახელმწიფოების რაოდენობა 4-ჯერ გაიზარდა და თითქმის 200 მიაღწია, რამაც ახალ სახელმწიფოთა საზღვრების გადალახვის აუცილებლობა გამოიწვია.

ადამიანთა მასობრივმა გადაადგილებამ ისტორიის მანძილზე მნიშვნელოვანი დადებითი როლი შეასრულა კონკრეტული ქვეყნის ეკონომიკის სტრუქტურულ ტრანსფორმაციაში. მაგ., ბრიტანეთის სამრეწველო რევოლუციამ XVII საუკუნეში ქალაქების სწრაფი ზრდა განაპირობა, რაც ძირითადად სასოფლო დასახლებიდან მიგრაციის შედეგად მოხდა.

არსებობს შეხედულება იმის შესახებ, რომ XX საუკუნის ბოლოს მოსახლეობის მიგრაცია დიდად დააჩქარა გლობალიზაციამ და საერთაშორისო ვაჭრობის ზრდამ. თუმცა შორეულ მანძილზე ადამიანთა მასშტაბური გადაადგილება ადრეც იყო გავრცელებული. მაგ., ევროპელთა ძლიერების პერიოდში ჩრდილოეთ და სამხრეთ ამერიკულ კოლონიებში ნახევარ მილიონამდე ესპანელი და პორტუგალიელი და 700 ათასამდე ბრიტანელი გაემგზავრა. XV-XIX საუკუნეებში ამერიკის ახალ კონტინენტებზე იძულების წესით 11-12 მილიონი აფრიკელი მონებად გადაიყვანეს. 1842-1900 წლებში, დაახლოებით, 2,3 მილიონი ჩინელი და 1,3 მილიონი ინდოელი კონტრაქტით მუშაობდა სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიაში, აფრიკასა და ჩრდილოეთ ამერიკაში. XIX საუკუნის ბოლოს მრავალ ქვეყანაში უცხოელი მეტი მუშაობდა, ვიდრე დღეს.²

მიჩნეულია, რომ დღევანდელ ადამიანთა წინაპრები 50 ათასი წლის წინათ ეკვატორულ აფრიკაში ცხოვრობდნენ და შემდეგ დედამიწის სხვა მხარეებში გადავიდნენ. ნებისმიერ შემთხვევაში ადამიანთა მასობრივ მიგრაციას ადგილი ჰქონდა ბაბილონის სამეფოში (ძვ. წ. XVIII

¹ Доклад о развитии человека 2009. Преодоление барьеров: человеческая мобильность и развитие. ООН (ПРООН), «Весь Мир», М., 2009. С. 6.

² იქვე, გვ. 28.

ს.), ძვ.წ. I ათასწლეულის დასაწყისში ევროპაში ჯერ ინდოევროპელები, ხოლო შემდეგ კელტები დასახლდნენ. ბრიტანეთის ტერიტორიაზე მათ ეწოდათ ბრიტები, თანამედროვე საფრანგეთისა და ბელგიის ტერიტორიაზე კი – გალები. ახ. წ. პირველ საუკუნეებში სკანდინავიის ნაპირებიდან ხმელთაშუა ზღვამდე, და პირიქით, ხალხთა მრავალრიცხოვანი ნაკადი მოძრაობდა. ამ პერიოდში ევროპულ არენაზე გამოვიდნენ ძველგერმანული ტომები: გოთები, ვანდალები, ბურგუნდები, საქსები, ფრანკები და სხვები. თავდაპირველად მათ დაიკავეს მდინარეების – რაინისა და ელბას შორის მდებარე ტერიტორია, ხოლო IV-VI სს-ში თითქმის მთელი ევროპა დაიპყრეს.

ევროპაში იძულებით შეიჭრნენ: IV-V საუკუნეებში აზიიდან მოსული თურქულ-მონღოლური მოდგმის ტომები ჰუნები; V საუკუნეში სლავები; VII საუკუნეში თურქულენოვანი ბულგარელები; IX საუკუნეში ურალიდან წამოსული უნგრელები (მაღიარები).

ხალხთა მასობრივი მიგრაცია შემდეგაც გაგრძელდა – გრანდიოზული სამხედრო ლაშქრობების, მოუსავლიანობის, ეთნიკურ-რელიგიური უმცირესობების განდევნის, აგრეთვე კოლონიებიდან მეტროპოლიებში ხალხთა იძულებითი გადასახლებისა და სხვათა შედეგად.

XIX საუკუნის მეორე ნახევარში უკეთესი პირობების ძიებაში ყოველწლიურად 1 მილიონი მშვიერი ადამიანი ტოვებდა ევროპას. თანამედროვე სტანდარტებით, ამ ნაკადების ოდენობა ძალიან დიდი იყო. XIX საუკუნეში, მიგრაციის მაქსიმალური ინტენსიობის პერიოდში, 10 წლის განმავლობაში ემიგრანტი გახდა ირლანდიის მოსახლეობის 14%, ყოველი მეათე ნორვეგიელი და შვედეთისა და დიდი ბრიტანეთის მოსახლეობის 7%. ამ პროცესს დადებითი შედეგებიც ჰქონდა როგორც მიმღები, ისე წარმომავლობის ქვეყნებში: მუშები დაბალი ანაზღაურებისა და ჭარბი სამუშაო ძალის ქვეყნებიდან მაღალი ანაზღაურებისა და დეფიციტური სამუშაო ძალის ქვეყნებში გადადიოდნენ. აღნიშნული ხელს უწყობდა მნიშვნელოვან ეკონომიკურ კონვერგენციას: 1850-1914 წლებში რეალური ხელფასი შვედეთში, აშშ-ის დონესთან შედარებით, 24-დან 58%-მდე გაიზარდა, ხოლო ირლანდიაში, დიდი ბრიტანეთის დონესთან შედარებით, 61-დან 92%-მდე გადიდდა. როგორც ეკონომიკის ისტორიკოსები მიიჩნევენ, XIX საუკუნის ბოლოს ქვეყნებს შორის ანაზღაურების დონეთა დაახლოების თითქმის 2/3 მიგრაციის გამათანაბრებელი ფეხქვით აიხსნება.³

³ Доклад о развитии человека 2009. Преодоление барьеров: человеческая мобильность и развитие. ООН (ПРООН), «Весь Мир», М., 2009. С. 29.

თანამედროვე ეპოქაში, ცვალებადი ეკონომიკური, დემოგრაფიული და სოციალურ-პოლიტიკური პირობების გავლენით, მიგრაციის ტრადიციული ტენდენციები ახალი ნაკად-მიმართულებებით იცვლება. მათი გავლენა აისახება მიგრანტების წარმომშობი და მიმღები ქვეყნების მოსახლეობის რაოდენობაზე, წილობრივ შემადგენლობაზე, ეკონომიკასა და მთლიანად საზოგადოებაზე.

მიგრაციული პროცესები მსოფლიო თანამეგობრობისთვის პრიორიტეტულია. ამ პრობლემაზე ყურადღება განსაკუთრებით გამახვილდა 1994 წლიდან, როცა ქ. კაიროში (ეგვიპტე) ჩატარდა საერთაშორისო კონფერენცია ხალხთმოსახლეობისა და განვითარების საკითხებზე. ამ დროიდან საერთაშორისო მიგრაციის პრობლემა ბაპროს ეგიდით სისტემატურად განიხილება.

მოსახლეობისა და შრომითი რესურსების ფართომასშტაბიანი შიდაქვეყნობრივი და ქვეყანათაშორისი მიგრაცია თანამედროვე საერთაშორისო ეკონომიკური საქმიანობის, სოციალურ-კულტურული ცხოვრების ინტერნაციონალიზაციისა და დემოკრატიზაციის, აგრეთვე მწვავე ეროვნებათაშორისი წინააღმდეგობებისა და კონფლიქტების, ხალხებსა და ქვეყნებს შორის ურთიერთობის გაუარესების, საგანგებო სიტუაციების, სტიქიური უბედურებების, ეკონომიკურ-პოლიტიკური ვითარებისა და სხვათა შედეგების გამოვლინებაა.

სამუშაო ქალის საერთაშორისო მიგრაცია

არის ადამიანის გადაადგილება ერთი ქვეყნიდან მეორე ქვეყანაში

საერთაშორისო მიგრაციას ორი, ურთიერთსაწინააღმდეგო მიმართულება აქვს: იმიგრაცია და ემიგრაცია. იმიგრაციასა და ემიგრაციას შორის სხვაობა მიგრაციული სალდოა (ნაშთი).

სამუშაო ქალის იმიგრაცია

არის მოცემულ სახელმწიფოში უცხოელის შემოსვლა

იმიგრანტი – იმიგრაციაში მყოფი პირი

სამუშაო ქალის ემიგრაცია

არის ადამიანის იძულებითი ან ნებაყოფლობითი გადასახლება თავისი სამშობლოდან სხვა ქვეყანაში

ემიგრანტი – ემიგრაციაში მყოფი პირი

მიგრაციული ნაკადები ტალღისებურად ვითარდება. თავდაპირველად, უცხო (მიმღებ) ქვეყანაში ემიგრანტ-პიონერები მიდიან. შემდეგ მათი ახლობლები და მეგობრები მიემგზავრებიან. ემიგრაციის ტალღა ძალას იკრებს, მაგრამ, გარკვეული პერიოდის შემდეგ კლებულობს. მოგვიანებით, ეს პროცესი მეორდება – ემიგრანტების პირველ ტალღას მოსდევს მეორე, მესამე და ა.შ. მაგ., XX ს-ში აშშ-ში ოთხი იმიგრაციული ტალღა იყო: 1. 1920-ან წლებში (მიგრანტები დასავლეთ ევროპიდან, აფრიკიდან), 2. 1950-ანი წლების მეორე ნახევარში (მიგრანტები უნგრეთიდან), 3. 1970-ანი წლების შუა პერიოდში (მიგრანტები ვიეტნამიდან). 4. 1980-ან წლებში (მიგრანტები მექსიკიდან, კუბიდან და კარიბის აუზის ქვეყნებიდან).

როგორც წესი, ქვეყანაში კრიზისის დროს ემიგრაციული (გასვლითი) ნაკადი ძლიერდება, ხოლო აღმავლობის პერიოდში იმიგრაციული (შემოსვლითი) აქტიურობა შეინიშნება.

მიგრაციის ძირითადი ფორმებია:

- შრომითი მიგრაცია;
- ოჯახური მიგრაცია;
- რეკრეაციული (სამკურნალო-დასვენებითი) მიგრაცია.

ჩვენ ყურადღება შრომით მიგრაციაზე გამახვილდება.

საერთაშორისო შრომითი მიგრაციის სახეები და სუბიექტები. საერთაშორისო შრომითი მიგრაცია არსებობს:

- **დაუბრუნებადი (გადასახლება)** – უცხო (მიმღებ) ქვეყანაში მუდმივ საცხოვრებლად მიგრანტების გადასვლა;
- **დროებით-მუდმივი** – უცხო (მიმღებ) ქვეყანაში 1-დან 6 წლამდე შესვლა;
- **სეზონური** – უცხოეთში მოკლევადიანი (1 წლის ფარგლებში) გადასვლა მეურნეობის სეზონურ დარგებში (სოფლის მეურნეობა, მეთევზეობა, ტურიზმი) სამუშაოდ. ამ სახის მიგრაციის ნაირსახეობაა მომთაბარეობა, რომელიც აფრიკაში და დასავლეთ აზიაში ჯერ კიდევ შემორჩენილია;
- **ქანქარისებური (მაქოური, სასაზღვრო)** – ერთი ქვეყნიდან მეორეში პერიოდული გადასვლა და უკან დაბრუნება;
- **არალეგალური** – სხვა ქვეყანაში არაკანონიერი გადასვლა;

- „გონების გადინება“ – მაღალკვალიფიციური კადრების (მეცნიერები, იშვიათი პროფესიის სპეციალისტები, ზოგჯერ, ხელოვნებისა და სპორტის „ვარსკვლავები“) მიგრაცია.

მიგრაციის სუბიექტებია: ლტოლვილები, ნებაყოფლობითი და იძულებით ადგილნაცვალი მიგრანტები, რომლებმაც საკუთარი საცხოვრებელი ადგილები გარკვეულ გარემოებათა გამო დატოვეს.

საერთაშორისო მიგრაციის საფუძველი, მიზეზები და ფაქტორები. საერთაშორისო მიგრაციის საფუძველია ქვეყნებს შორის არსებული სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების დონეთა განსხვავება.

ადამიანის მიგრაციის მიზეზი მრავალია. ის შეიძლება იყოს პოლიტიკური, ეროვნული, რელიგიური, რასობრივი და ეკოლოგიური ხასიათის პრობლემები, ასევე ომი და სტიქიური მოვლენები. მაგრამ უმთავრესი მიზეზი ეკონომიკური მოტივებია – შემოსავლების დაბალი დონე, სიღარიბე და უმუშევრობა. ადამიანი, როგორც სამუშაო ძალა, ცხოვრების დაბალი დონის ქვეყნიდან უფრო მაღალი დონის ქვეყანაში მიდის (მეტწილად, შრომის მაღალი ანაზღაურების გამო).

ამიტომ შრომითი მიგრანტები, უმეტესად, ეკონომიკურად აქტიური მოსახლეობაა. ისინი სხვა ქვეყანაში სამუშაოდ წასვლის გამო, ოჯახთან და ნათესავებთან კავშირს არ წყვეტენ, პირიქით, მათ უცხოეთიდან ფინანსურად ეხმარებიან და შრომითი კონტრაქტის ვადის გასვლის შემდეგ სამშობლოში ბრუნდებიან. შრომითი მიგრაცია, როგორც წესი დაბრუნებადია.

თანამედროვე ეტაპზე მიგრაციულ ნაკადებს შორის დომინირებს ეკონომიკური ხასიათის მიგრაცია. იგი თანამედროვე გლობალური სამეურნეო ცხოვრების მნიშვნელოვანი შემადგენელი ნაწილია. გლობალიზაციის საყოველთაო და მეტად რთული პროცესი შრომითი რესურსების მძლავრ ნაკადსაც ითვალისწინებს, რომელიც სხვადასხვა სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების დონის ქვეყანას შორის, ასევე თვით ერთი და იმავე ქვეყნის შიგნით გადაადგილდება.

შრომითი მიგრაციის მნიშვნელოვანი ფაქტორია საგარეო საქმიანობის კომპანიებში (უმეტესად, ტნპ-ში) ფუნქციური კაპიტალი. ეს კომპანიები ხელს უწყობენ რა კაპიტალთან სამუშაო ძალის დაახლოებას, მათ ერთი ქვეყნიდან მეორეში გადაადგილებენ.

თავის მხრივ, თანამედროვე ინფორმაციულმა ტექნოლოგიებმა და განვითარებულმა სატრანსპორტო კომუნიკაციამ საერთაშორისო შრომითი მიგრაცია მნიშვნელოვნად დააჩქარა.

ცვლილებები მიგრაციისა და განვითარების სფეროში.

თანამედროვე მსოფლიოს მრავალი პრობლემა აქვს. ერთ-ერთი მათგანია მოსახლეობის დაბერება, რასაც ორი ფაქტორი განაპირობებს: სიცოცხლის საშუალო ხანგრძლიობის ზრდა და შობადობის შემცირება.⁴

ამ ფონზე ძალიან აქტიურდება მოსახლეობის მიგრაცია.

დღეს უფრო მეტად, ვიდრე ოდესმე, ადამიანები თავიანთი წარმოშობის ქვეყნის გარეთ ცხოვრობენ. მიგრანტები 1990 წლის 155 მილიონიდან, 2010 წელს 214 მილიონამდე გაიზარდა. ამ პერიოდში მათი რაოდენობა შედარებით განვითარებულ რეგიონებში ანუ „ჩრდილოეთის“ ქვეყნებში 46 მილიონით (35%-ით) გადიდა, ხოლო განვითარებად რეგიონებში ანუ „სამხრეთის“ ქვეყნებში, 13 მილიონით (18%-ით) მოიმატა. 2010 წელს მსოფლიოში მიგრანტების 60% შედარებით განვითარებულ ქვეყნებში ცხოვრობდა (1990 წ. – 53%).⁵

უკანასკნელი 50 წლის განმავლობაში საერთაშორისო მიგრანტების რაოდენობა მსოფლიო მოსახლეობასთან მიმართებაში სტაბილურია, დაახლოებით, 3%, მიუხედავად იმისა, რომ რიგ ფაქტორებს⁶ მათი გადიდება შეეძლოთ.

მიუხედავად იმისა, რომ ბოლო პერიოდში მიგრანტების შესახებ მონაცემები შედარებით დაზუსტდა, იგი მაინც სრულად ვერ ასახავს რეალურ ვითარებას. ამ საკითხს არსებითი მნიშვნელობა აქვს როგორც მიგრანტების წარმომშობ, ისე მიმღებ ქვეყნებში მიგრაციული პოლიტიკის შესამუშავებლად.

ცხრილი 5.1-ის მონაცემებიდან ირკვევა, რომ 1990–2010 წლებში „სამხრეთიდან“ „სამხრეთში“ მიგრანტების საერთო რაოდენობაში მიგრანტების წილი 38,5%-დან 34%-მდე შემცირდა. მიგრაციის მიმართულება „სამხრეთიდან“ „ჩრდილოეთში“ 5,5-ჯერ უფრო მრავალრიცხოვანი იყო, ვიდრე „ჩრდილოეთიდან“ „სამხრეთში“, თანაც ეს უკანას-

⁴ 1950–1955 წწ. სიცოცხლის საშუალო ხანგრძლიობა იყო 47 წელი, 2000–2005 წწ. – 65 წ. 2045–2050 წწ. იქნება – 75 წელი; საშუალო შობადობა 1950–1955 წ. იყო 5 ბავშვი, 2000–2005 წწ. – 2,6, ხოლო 2045–2050 წწ. იქნება – 2,0. (წყარო: ООН. Обзор мирового экономического и социального положения. 2007 г. Развитие в условиях старения населения мира. гл. 1; ООН. Мировые демографические тенденции. Доклад Генерального секретаря. 21.02.2011. гл.1).

⁵ ООН. Международная миграция и развитие. Доклад Генсекретаря. 2012. гл. 4.

⁶ მაგ., დემოგრაფიული ტენდენციები: მოსახლეობის დაბერება განვითარებულ ქვეყნებში; ზრდის მაღალი ტემპები განვითარებად ქვეყნებში, თანაც ახალგაზრდების მაღალი ხვედრითი წილით; დასაქმების მეტი შესაძლებლობები განვითარებულ ქვეყნებში; ტრანსპორტირების ფართო არეალი.

კნელი საკვლევ პერიოდში არ შეცვლილა. მიგრანტების 59,2 მილიონით ანუ 38,2%-ით მატება ძირითადად „ჩრდილოეთიდან“ „ჩრდილოეთში“ და „სამხრეთიდან“ „ჩრდილოეთში“ მათმა დიდმა ნაკადმა გამოიწვია.

70 მილიონამდე ადამიანი განვითარებადიდან განვითარებულ ქვეყანაში გადავიდა. ეთნოკონფლიქტების შედეგად მსოფლიოში 14 მილიონი (მსოფლიო მიგრანტების 7%) ადამიანი დევნილი გახდა

ცხრილი 5.1. მიგრანტების რაოდენობა მათი წარმოშობისა და დანიშნულების რეგიონების მიხედვით (1990–2010 წწ.)⁷

წარმოშობის/ დანიშნულების რეგიონი	მლნ კაცი			%–ული წილი		
	1990	2010	აბს. ცვლ.	1990	2010	%– ული ცვლ.
„ჩრდილოეთიდან“ – „ჩრდილოეთში“	42,1	53,5	11,4	27,1	25,0	27,0
„ჩრდილოეთიდან“ – „სამხრეთში“	13,3	13,3	-	8,6	6,2	-
„სამხრეთიდან“ – „ჩრდილოეთში“	39,9	74,3	34,4	25,7	34,7	86,2
„სამხრეთიდან“ – „სამხრეთში“	59,8	73,2	13,3	38,6	34,2	22,4
სულ „ჩრდილოეთში“	82,0	127,8	45,8	52,8	59,6	55,8
სულ „სამხრეთში“	73,1	86,5	13,4	47,2	40,4	18,3
სულ „ჩრდილოეთიდან“	55,4	66,8	11,4	35,7	31,2	20,5
სულ „სამხრეთიდან“	99,7	147,5	47,8	64,3	68,8	47,9
მთლიანად	155,1	214,3	59,2	100,0	100,0	38,2

ბოლო 20 წლის განმავლობაში ავსტრალიასა და ახალ ზელანდიაში განვითარებადი ქვეყნებიდან უცხოელი იმიგრანტების რაოდენობა 1990–1999 წლების 53%-დან 2000–2009 წლებში 59%-მდე, ხოლო ევროპაში 36%-დან 43%-მდე გაიზარდა. იმავდროულად, ჩრდილოეთ ამერიკაში იმიგრანტების საერთო რაოდენობაში განვითარებადი ქვეყნებიდან წამოსული იმიგრანტების პროცენტული წილი ამ პერიოდებში სტაბილური იყო (დაახლოებით 84%). სამხრეთის ქვეყნებიდან იმიგრანტების რიცხვის ზრდამ საპირისპირო მიმართულებით ფულადი გზავნილების მნიშვნელოვანი მატება გამოიწვია.

⁷ ООН. Международная миграция и развитие. Доклад Генсекретаря. 2012. гл. 5.

მეტად საყურადღებოა ერთი გარემოება: ადამიანთა გადაადგილება უმეტესად ხდება არა განვითარებად და განვითარებულ ქვეყნებს შორის ან საერთოდ ქვეყნებს შორის, არამედ თვით საკუთარ ქვეყანაში.

კონსერვატული შეფასებით, შიდა მიგრანტების რაოდენობა მსოფლიოში 740 მილიონს აღწევს, რაც საერთაშორისო მიგრანტების რაოდენობას (214 მილიონი, აქედან 48% ქალია) თითქმის 3,5-ჯერ აღემატება.⁸

მიგრაციის პრობლემის თეორიული დასაბუთება, შედარებით აქტიურად, XX საუკუნის 60-ანი წლებიდან დაიწყო. მისი ძირითადი არსია ის, რომ სამუშაო ძალის, როგორც წარმოების ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორის, საერთაშორისო გადაადგილება ეკონომიკური ზრდის ტემპებზე არსებით გავლენას ახდენს.

ცხრილი 5.2. საერთაშორისო მიგრანტების რეგიონული განაწილება (1960-2010)⁹

	მიგრანტების საერთო რაოდენობა (მლნ კაცი)		მიგრანტების წილი მსოფლიო მიგრანტების საერთო რაოდენობაში (%)		მიგრანტების წილი შესაბამის მოსახლეობაში (%)	
	1960	2010	1960	2010	1960	2010
მსოფლიო	74,1	188	-	-	2,7	2,8
რეგიონების მიხედვით						
აფრიკა	9,2	9,3	12,4	10,2	10,2	1,9
ჩრდილოეთ ამერიკა	13,6	50,0	18,4	26,6	26,6	14,2
ლათ. ამერიკა	6,2	7,5	8,3	4,0	4,0	1,3
აზია	28,5	55,6	38,4	29,6	29,6	1,4
ევროპა	14,5	49,6	19,6	26,4	26,4	9,7
ადამიანის განვითარების ინდექსის მიხედვით						
ძალიან მაღალი	31,1	119,9	41,9	63,8	4,6	12,1
HTH-ს ქვეყნები	27,4	104,6	37,0	55,6	4,2	10,9
მაღალი	10,6	23,2	14,2	12,3	3,2	3,0
საშუალო	28,2	35,9	38,1	19,1	1,7	0,8
დაბალი	4,3	8,8	5,8	4,7	3,8	2,1

⁸ Доклад о развитии человека 2009. Преодоление барьеров: человеческая мобильность и развитие. ООН (ПРООН), «Весь Мир», М., 2009. С. 2.

⁹ იქვე, გვ. 30.

ნეოკლასიკური მიდგომის მომხრეები მიიჩნევენ, რომ ემიგრაცია მიმღებ ქვეყანაში კეთილდღეობის ზრდას იწვევს და, იმავდროულად, ემიგრანტის მშობლიურ ქვეყანაში ეკონომიკურ მდგომარეობას არ აუარესებს თუ არ ჩავთვლით მაღალკვალიფიციური კადრების ანუ „ინტელექტის გადიდებას“. ამიტომ ამ კატეგორიისათვის გადასახადის დანესების იდეა აქტიურად განიხილება.

გარკვეული კორელაციური კავშირია მიგრაციის ნაკადებსა და ადამიანის განვითარების ინდექსის მაჩვენებელს შორის. როგორც წესი, ადამიანები განვითარების დაბალი დონის ქვეყნიდან მაღალი დონის ქვეყანაში გადადიან (იხ. ცხრილი 5.2).

სამუშაო ძალის მიგრაციის მიმართულებები. წარმოების ინტერნაციონალიზაციამ და ეროვნული ეკონომიკების ურთიერთკავშირების გაძლიერებამ სამუშაო ძალის, როგორც სპეციფიკური საქონლის, მიგრაცია ობიექტურად გაზარდა.

საერთაშორისო შრომითი მიგრაცია

არის ერთი სახელმწიფოდან მეორეში შრომისუნარიანი მოსახლეობის გადასახლება სამუშაოს მისაღებად

ასეთ მიგრანტებს შრომითი მიგრაციის საერთაშორისო სუბიექტებს უწოდებენ. მიიჩნევენ, რომ ხალხთა მასობრივი გადაადგილება მაშინ განხორციელდა, როცა XVII-XIX სს-ში აფრიკელი შავკანიანი მოწეები ამერიკის კონტინენტებზე იძულებით შეიყვანეს.

II მსოფლიო ომის შემდეგ, შრომის ბაზარზე სამეცნიერო-ტექნიკური ინტელიგენცია და კვალიფიციური მუშები გამოჩნდნენ. XX ს-ის ბოლოს მიგრანტების რაოდენობა დაახლოებით 125 მლნ კაცი იყო და სხვა ქვეყანაში ყოველწლიურად 20 მილიონამდე ადამიანი გადადიოდა.¹⁰

პირველი და მეორე გლობალური მიგრაციული ნაკადებისათვის (შესაბამისად, XIX ს-ის I ნახევარი; XIX ს-ის II-XX ს-ის I ნახევარი) დამახასიათებელი იყო ერთი მიმართულება— ევროპიდან ამერიკისაკენ.

II მსოფლიო ომის შემდეგ შრომითი მიგრაციის პრობლემა ევროპაში გააქტიურდა, რითაც მესამე გლობალური მიგრაციული ტალღა დაიწყო. დასავლეთ ევროპა, ჩრდილოამერიკულ კონტინენტთან ერთად, იმიგრანტების მიზიდვის აქტიური ცენტრი გახდა. ევროკავშირის შექმნამ და მისმა გაფართოებამ, ასევე თვით ევროკავშირში

¹⁰ Киреев А. М. Международная экономика. В 2-х частях, ч. 1, М., 1999. გვ. 322.

მიმდინარე მყარმა და გრძელვადიანმა ინტეგრაციულმა პროცესებმა, იმიგრაციული ნაკადების ინტენსიობა უფრო დააჩქარა.

XX ს-ის დასასრულს მიგრაციული ტალღა ახალი გარემოებებით გაძლიერდა, რასაც ხელი შეუწყო წარმოების საყოველთაო მოდერნიზაციამ და ტექნოლოგიურმა პროგრესმა. ტრანსპორტისა და ინფორმაციული ტექნოლოგიების განვითარებამ მიგრაცია მნიშვნელოვნად გააიარა და დააჩქარა კიდევ, ხოლო მშობლიურ ქვეყანაში დარჩენილ ოჯახებთან მიგრანტების კავშირი საგრძნობლად გაამარტივა. ცნობილი ამერიკელი მეცნიერის ს. ჰანტინგტონის აზრით, გლობალიზაციის ჩარჩოებში მიგრაცია თვითზრდად პროცესად ჩამოყალიბდა.¹¹

ასეთ პირობებში, ევროპა, აშშ და კანადა, 25 წლის განმავლობაში 100 მლნ კვალიფიციურ სპეციალისტს საჭიროებს. ამასთან, მათ მნიშვნელოვან ნაწილს პროფესიულ უნარებთან ერთად, ზუსტ მეცნიერებათა თანამედროვე ცოდნაც უნდა გააჩნდეთ. კადრების ასეთი რაოდენობა დასავლეთში დღეს არ არის და სათუთა გონივრულ ვადებში მათი მომზადება რეალურად გახდეს შესაძლებელი.

ერთადერთი მისაღები გამოსავალია კვალიფიციური უცხოელი სპეციალისტების მიზიდვა. ამიტომ, უახლოეს მომავალში, დასავლეთისაკენ ადამიანთა მძლავრ ნაკადს უნდა ველოდოთ.

გლობალიზაციის დაჩქარებისა და მსოფლიო ეკონომიკის ინტეგრაციის გაძლიერების კვალობაზე მოსახლეობის მიგრაცია სახელმწიფოთა ეკონომიკური და სოციალურ-დემოგრაფიული განვითარების მნიშვნელოვანი ფაქტორია. მყარმა და მდგრადმა მიგრაციულმა ნაკადებმა, რომელიც შრომის გლობალური ბაზრის ფორმირებამ გამოიწვია, განსხვავებული, მეტად რთული და მრავალმხრივი სოციალურ-ეკონომიკური მოვლენა წარმოშვა. ამ პროცესს აქვს საკუთარი სამართლებრივი განზომილება, რომლის ჩარჩოებში სახელმწიფოები, ტნკ-თან ერთად, თავიანთ მარეგულირებელ როლს ასრულებენ.

მიგრაციული აქტიურობის სტიმულირების მიზნით, შრომის ბაზრის მნიშვნელოვანი ფაქტორია თანამედროვე ტექნოლოგიებზე დაფუძნებული მუშაკთა დაქირავების ახალი ფორმების შემოღება. მსოფლიო საინფორმაციო ქსელის მეშვეობით, კადრების შესარჩევად მენარმეებმა 2009 წელს 195 მლრდ აშშ დოლარი დახარჯეს.¹²

¹¹ Хантингтон С. Столкновение цивилизаций. М., 2005. გვ. 308.

¹² Тимашова Т. Н. Канада в контексте международной миграции. Ж. «МЭ и МО», М., 2010, №1. გვ. 106.

მსოფლიო ბანკის შეფასებით, მიგრაცია როგორც დონორი (გამცემი), ისე რეციპიენტი (მიმღები) ქვეყნების ეკონომიკურ ზრდას უწყობს ხელს. მაღალგანვითარებულ ქვეყნებში მიგრანტების რიცხვის ზრდა 2025 წლამდე პერიოდში მათ საერთო შემოსავლებს 305 მლრდ აშშ დოლარით გაზრდის, აქედან 162 მილიარდს თვით მიგრანტები მიიღებენ, 143 მილიარდს განვითარებადი ქვეყნების, ხოლო 51 მილიარდს – განვითარებული ქვეყნების მცხოვრებლები.

სამუშაო ძალის მიგრაციის შედეგად ფუნქციონირებს შრომის საერთაშორისო ბაზარი, რომელიც ეროვნული საზღვრების გადამკვეთ სხვადასხვა მიმართულების რიგ შრომით ნაკადებს მოიცავს, კერძოდ:

□ **განვითარებადი ქვეყნებიდან განვითარებულ ქვეყნებში მიგრაცია** მეურნეობის დარგებს აუცილებელი კადრებით უზრუნველყოფს. მაგ., საფრანგეთში ემიგრანტები მშენებლობაში დასაქმებულია 25%-ია, საავტომობილო მრეწველობაში კი – 1/3, ბელგიაში მუშათა 50%, ხოლო შვეიცარიაში მშენებელთა – 40% და ა.შ.;

□ **განვითარებულ ქვეყნებში ურთიერთმიგრაცია** არაეკონომიკურ ფაქტორთა ზემოქმედების შედეგია. თუმცა, ამგვარი ქვეყნებისათვის დამახასიათებელია ინტელექტუალთა გადინებაც (მაგ., ევროპიდან აშშ-ში). ევროკავშირის 1989 წლის 9 დეკემბრის სპეციალური ქარტიით კავშირის ტერიტორიაზე ადგილობრივ მოსახლეობას თავისუფლად გადაადგილების უფლება მიეცა;

□ **განვითარებად ქვეყნებში ურთიერთმიგრაცია**, უმეტესად, „ახალ ინდუსტრიულ ქვეყნებს“ შორის, აგრეთვე არაბთა გაერთიანებულ საამიროებსა და „ოპეკის“ წევრ-ქვეყნებში მკაფიოდ ვლინდება. უკანასკნელ წლებში ჰონკონგში სამუშაო ძალის ქარბი ნაკადი შეიმჩნეოდა ჩინეთიდან, ვიეტნამიდან და სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის სხვა ქვეყნიდან. კუვეითსა და საუდის არაბეთში იემენიდან გადმოსული 1 მილიონი მუშა იყო დასაქმებული;

□ **ყოფილი სოციალისტური ქვეყნებიდან განვითარებულ ქვეყნებში მიგრაცია** პირველი მიმართულების მსგავსია (მოტივები, მიზეზები და ფაქტორები ერთგვაროვანია);

□ **განვითარებულიდან განვითარებად ქვეყნებში** (მეცნიერ-მუშაკებისა და კვალიფიციური სპეციალისტების მიგრაცია).

სამუშაო ძალის მიგრაციასთან ერთად არსებობს ლტოლვილთა და იძულებით ადგილნაცვალ პირთა პრობლემა. 1990-ან წლებში ყოფილი საბჭოთა კავშირის რესპუბლიკები 7 მილიონამდე ადამიანმა დატოვა. რუსეთში 700 ათასამდე ლტოლვილია. ლტოლვილთა და იძულებით ადგილნაცვალ პირთა რაოდენობა დსთ-ს ქვეყნებში 5 მლნ-ს აღწევს.

საერთაშორიო მიგრაციის ტენდენციები.

1. **მსოფლიო მიგრაციული ნაკადების გლობალიზაცია** (ყველა ქვეყნის ჩართულობა);
2. **შრომითი მიგრაციის დაჩქარება;**
3. **არაღვალური მიგრაციის მნიშვნელოვანი ზრდა** (მკაფიოდ გამოხატული შრომითი ხასიათი; მიმღები ქვეყნისათვის მისაღება: იმიგრანტი გადასახადს იხდის, ხოლო სოციალური დახმარებები და შეღავათები არ ეძლევა);
4. **იძულებითი მიგრაციის მასშტაბების გადიდება და გეოგრაფიული არეალის გაფართოება** (უმეტესად აფრიკიდან; ეროვნებათშორისი ურთიერთობის გამწვავება);
5. **განვითარებულ ქვეყნებში დემოგრაფიულ სიტუაციაზე მიგრაციის გავლენის გაძლიერება;**
6. **ხარისხობრივი ცვლილებები მიგრაციულ ნაკადებში** (განათლებული პირების პროცენტული წილის გადიდება; ასეთი იმიგრანტების დასარჩენად აშშ-ში, კანადაში, საფრანგეთსა და შვედეთში სპეციალური პროგრამების დამუშავება);
7. **მიგრაციული პოლიტიკის ორმაგი ხასიათი** (ინტეგრაციის საპირისპიროდ მიგრაციული პოლიტიკის გამკაცრება და რეგლამენტაცია; იმავდროულად, მიგრაციული პოლიტიკის განმსაზღვრელად იმიგრაციის მიჩნევა).
8. **მიგრაციის ფემინიზაცია.**

საერთაშორისო მიგრაციის ეკონომიკური ეფექტიანობა.

სამუშაო ძალის მიგრაცია გარკვეულ ხარჯებთან დაკავშირებულია და, იმავდროულად, მას მოგებაც მოაქვს. ეკონომიკურ ხარჯებს მიეკუთვნება ის ხარჯები, რომლებიც საჭიროა სხვა ქვეყანაში გადასასვლელად და ახალ საცხოვრებელ ადგილზე სამუშაოს მოსაძებნად.

არსებობს სხვა სახის ხარჯებიც: ეროვნული ფესვებიდან მონყვეტა ახალი წეს-ჩვეულებების, ხშირად კი, უცხო ენის შესწავლას მოითხოვს. ემიგრანტი რისკს ეწევა, უცხო ქვეყანაში მას არავინ ელოდება, სამუშაოს პოვნა რთულია, ის შეიძლება დაავადდეს, თაღლითობის მსხვერპლი გახდეს (ყოველწლიურად, 600-800 ათასი ადამიანი ვაჭრობის მსხვერპლი ხდება).

ამიტომ მრავალი ემიგრანტი სამშობლოში ხელმოცარული ბრუნდება. თუმცა, მათი უმრავლესობა მიზანს აღწევს და საბოლოოდ მოგებული რჩება. ეს უკუგება, ხშირად, არაეკონომიკურ შედეგებში ვლინდება (მაგ., შვილებისათვის განათლების მიცემა).

მთლიანობაში, სამუშაო ძალის თავისუფალ მიგრაციას დადებითი შედეგები მოაქვს, რადგან მშრომელ-მიგრანტებს პროდუქციისა და მომსახურების მსოფლიო წარმოებაში თავიანთი წვლილი შეაქვთ.

იმავედროულად, სამუშაო ძალის მიგრაცია როგორც დადებით, ისე უარყოფით შედეგებს იწვევს, კერძოდ:

I. სამუშაო ძალის იმპორტიორ ქვეყანაში:

- ❖ შრომის ანაზღაურების შემცირების გამო, წარმოებული პროდუქციის კონკურენტუნარიანობა მაღლდება;
- ❖ საქონელზე ახალი მოთხოვნები წარმოიშობა, რითაც ადგილობრივი წარმოება დამატებით სტიმულირდება;
- ❖ კვალიფიციური სპეციალისტების მიღებით, ქვეყანაში განათლების ხარჯები მცირდება;
- ❖ ეკონომიკური კრიზისისა და მასობრივი უმუშევრობის დროს, სამუშაოდან პირველ რიგში უცხოელი თავისუფლდება;
- ❖ იმიგრანტების დასაქმების გამო, მიმღები ქვეყნის შემოსავალი იზრდება;
- ❖ სოციალური პროგრამით გათვალისწინებული ხარჯები (პენსიები, დახმარებები) იმიგრანტებზე არ ვრცელდება;
- ❖ განვითარებული ქვეყნების დემოგრაფიული სიტუაცია უმჯობესდება (გაახალგაზრდავების თვალსაზრისით). მაგ., საფრანგეთში, გერმანიასა და შვედეთში ახალდაბადებულთა 10%-მდე, წარმოშობით იმიგრანტი ოჯახიდანაა;
- ❖ მრავალ ქვეყანაში იმიგრანტები, ძირითადად, მძიმე, მავნე და დაბალანაზღაურებად დარგებში საქმდება.

სამუშაო ძალის იმპორტს უარყოფითი მომენტებიც თან ახლავს, კერძოდ, მიმღებ ქვეყანაში სოციალური დაძაბულობა წარმოიშობა (კონკრეტული სამუშაოს დასაკავებლად ადგილობრივებსა და იმიგრანტებს შორის მწვავე დაპირისპირება), ეროვნებათაშორისი შუღლი მწვავედება, დანაშაულთა რაოდენობა იზრდება და ნეგატიური მოვლენები ძლიერდება. ამიტომ, მრავალ განვითარებულ ქვეყანაში, შრომითი მიგრაციის შესაჩერებლად მკაცრ ღონისძიებებს ატარებენ.

II. სამუშაო ძალის ექსპორტიორ ქვეყანაში:

➤ დამატებითი შემოსავლები მიიღება. სსფ-ის მონაცემებით, თუ საქონლის ექსპორტირების დროს მოგების ნორმა 20%-ია, ხოლო მომსახურებისას – 50%, სამუშაო ძალის ექსპორტის შემთხვევაში, მისი სიდიდე, თითქმის, 100%-ია. კერძოდ, სამუშაო ძალის ექსპორტიდან მიღებული შემოსავლები საქონლის ექსპორტიდან მიღებული შემოსავლების 50%-მდეა ისეთ ქვეყნებში, როგორიცაა ბანგლადეში, ეგვიპტე, საბერძნეთი, მაროკო, პაკისტანი, პორტუგალია, შრი-ლანკა, სუდანი

და თურქეთი. იემენში, იორდანიაში და ლესოთოში ამ გზით მიღებული შემოსავლები მშპ-ის 5–10%-ის ფარგლებში მერყეობს.¹³

2009 წელს ეკონომიკური კრიზისის შედეგად გზავნილების მოცულობა შედარებით შემცირდა. მომდევნო წელს ვითარება კვლავ წინანდელ მდგომარეობას დაუბრუნდა და როგორც მოსალოდნელია მომავალშიც გაიზრდება. ფულადი გზავნილები ძირითადად ხორციელდება ინდოეთის, ჩინეთის, მექსიკისა და ფილიპინების მიმართულებით. მშპ-თან მიმართებაში ყველაზე მეტი შემოსავალი ჰქონდა ლესოთოს, მოლდოვას, სამოასა და ტაჯიკეთს.

მსოფლიო ბანკის მონაცემებით, 2011 წელს ფულადი გზავნილების მოცულობამ განვითარებად ქვეყნებში 372 მილიარდი აშშ დოლარი შეადგინა, რაც 12 %-ით მეტია 2010 წელთან შედარებით.¹⁴ მსოფლიო ბანკის ექსპერტების პროგნოზით, 2014 წლისათვის იმიგრანტების ფულადი გზავნილებები 500 მილიარდ აშშ დოლარს გადააჭარბებს.

- სოციალური დაძაბულობა მცირდება;
- შრომის მონივნავე ორგანიზაციული ფორმები ვრცელდება.

ამავე დროს, სამუშაო ძალის ექსპორტიორ ქვეყნებში „გონების გადინების“ („brain drain“) პრობლემა შეინიშნება, რაც ეროვნული ეკონომიკის განვითარებას მნიშვნელოვნად აფერხებს. თუმცა, ეს პროცესი მსოფლიო მასშტაბით დადებითია, რადგან მაღალკვალიფიციურ სპეციალისტებს შემოქმედებითი საქმიანობის გააქტიურების საშუალებას აძლევს.

სამუშაო ძალის მიზიდვის მსოფლიო ცენტრები. სამუშაო ძალას ტრადიციულად იზიდავს აშშ და დასავლეთ ევროპა. ისტორიულად, აშშ-ის შრომითი რესურსები იმიგრანტებით შეიქმნა. XX ს-ის 50-ან წლებში მან მაღალკვალიფიციური კადრების მიზიდვის პოლიტიკა გაატარა, რაც, დღესაც გრძელდება. უფრო ადრე, აქტიურად მიიზიდა დაბალკვალიფიციური მუშაკებიც (განსაკუთრებით, მექსიკიდან).

რაც შეეხება დასავლეთ ევროპას, ევროკავშირის ქვეყნებში 13 მლნ-მდე იმიგრანტია (მათი ოჯახის წევრების ჩათვლით), მათ შორის, 8 მლნ, ანუ 61%, იმ ქვეყნებიდანაა, რომლებიც ევროკავშირში არ შედის. მაგ., გერმანიაში იმიგრანტები დასაქმებულთა საერთო რაოდენობის 8%-ია, საფრანგეთში – 7%, შვეიცარიასა და ლუქსემბურგში – 30%.

¹³ Михайлушкин А.И. Экономика Транснациональной компании. М., 2005. გვ. 4.

¹⁴ World Bank. „Migration and development brief 18“. Washington, D.C. 2012.

XX ს-ის 60–70-ან წლებში კაპიტალიზმის განვითარების ახალი ცენტრების, ე.წ. „პერიფერიული კაპიტალიზმის“ აღმოცენებამ, სამუშაო ძალის ახალი კერები წარმოშვა.

ამ თვალსაზრისით, აღსანიშნავია **ახლო აღმოსავლეთის ნავთობმომპოვებელი ქვეყნები**, სახელდობრ, არაბთა გაერთიანებული საამიროები, კატარი, კუვეითი. მაგ., XX ს-ის 90-ანი წლების შუა ხანებში მარტო საუდის არაბეთში მსოფლიოს ყველა კონტინენტიდან 4 მლნ იმიგრანტი დასაქმდა.

საყურადღებოა ისიც, რომ არაბული ქვეყნები ერთდროულად სამუშაო ძალის ექსპორტ-იმპორტიორია, კერძოდ, იემენი და ლიბია.

სამუშაო ძალის მიზიდვის მნიშვნელოვანი ცენტრია **ავსტრალია**, სადაც 200 ათასამდე უცხოელი მუშაობს.

ერთი ახალი კერაა **სამხრეთ აფრიკის რესპუბლიკა**, რომელიც 50-ანი წლებიდან აფრიკის ჭარბ შრომით რესურსებს აქტიურად იყენებს.

XX ს-ის 60-ან წლებში სამუშაო ძალის მიზიდვის ცენტრი გახდა **ლათინური ამერიკა**, განსაკუთრებით, არგენტინა და ვენესუელა. აქ შედარებით გავრცელებულია სეზონური სასოფლო მიგრაცია. ამ ქვეყნებში, როგორც თვით ლათინური ამერიკიდან, ისე აზიიდან და აფრიკიდანაც ინტენსიურად ჩადიან.

უკანასკნელ პერიოდში, განსაკუთრებით 2000-ან წლებიდან, სამუშაო ძალას ინტენსიურად იზიდავს **აზია-წყნარი ოკეანის რეგიონი**, მეტწილად, „ახალი ინდუსტრიული ქვეყნები“.

უცხოეთში „გონების გადინება“. ინოვაციური განვითარების პირობებში მაღალკვალიფიციურ სპეციალისტებზე მოთხოვნა სისტემატურად იზრდება. ამიტომ ეროვნული ეკონომიკის განვითარებაში განსაკუთრებულ მნიშვნელობას იძენს „გონების გადინების“ სახელწოდებით ცნობილი მიგრაციული პროცესები.

ტერმინი „გონების გადინება“ პირველად, XX ს-ის 50-ან წლებში, ლონდონის სამეფო საზოგადოებაში გაჟღერდა, როცა დიდი ბრიტანეთიდან აშშ-სა და კანადაში მეცნიერთა მასობრივი მიგრაცია დაიწყო.

თუმცა, კვალიფიციურთა მიგრაცია უძველესი ცივილიზაციის დროსაც არსებობდა. მოგვიანებით, კერძოდ კი, შუა საუკუნეებში, მონარქები საფინანსო მრჩეველებისა და შემოქმედებითი ტალანტების (არქიტექტორები, მეცნიერები, მხატვრები, მუსიკოსები) გადაბირებას ყოველნაირად ცდილობდნენ და, ხშირად, წარმატებასაც აღწევდნენ. ეს პროცესი XX ს-ში მასობრივი გახდა. I და II მსოფლიო ომებმა მეცნიერ-

რების, კვალიფიციური სპეციალისტებისა და შემოქმედებითი ინტელიგენციის ემიგრაციულ ნაკადებს მძლავრი იმპულსი მისცა.

მოწინავე ქვეყნების ეკონომიკების პოსტინდუსტრიულმა განვითარებამ კვალიფიციურ კადრებზე მიგრაციის პროცესი უფრო გააღრმავა. ეკონომიკური ზრდის ახალმა ტიპმა, რომლის საფუძველია ინოვაციების დინამიური გენერირება და არამატერიალური სფეროს დაჩქარებული განვითარება, ყურადღება გადაიტანა ადამიანისეულ კაპიტალზე, მეცნიერებაზე, განახლებულ ცოდნაზე და ორგანიზაციულ-მმართველობით გადაწყვეტილებებზე. ამით კვალიფიციური ცოდნის გავრცელება დაჩქარდა. სპეციალისტებზე გაზრდილმა მოთხოვნამ სახელმწიფოები მძაფრ კონკურენციაში ჩააბა და კვალიფიციური კადრების ფენომენის შესახებ დისკუსია გაჩაღდა.

„გონების გადინების“ ცნების შესახებ აღიარებული განსაზღვრება დღემდე არ არსებობს. ზოგჯერ მას „ინტელექტუალურ ემიგრაციას“ უწოდებენ. თუმცა, განსხვავებულია მოსაზრება იმის შესახებ, თუ ვინ შეიძლება ჩაითვალოს ინტელექტუალურ ემიგრანტად: მიეკუთვნება თუ არა ამ კატეგორიას ინჟინერი, შემოქმედებითი პროფესიის წარმომადგენელი, ან მხოლოდ მეცნიერი, ან ყველა ისინი, რომელთაც უმაღლესი განათლება აქვთ? ან კიდევ, შეიძლება თუ არა ამ კატეგორიაში გავითვალისწინოთ უცხოეთში დროებითი კონტრაქტით მომუშავეები? უმეტეს შემთხვევაში, მხედველობაში მიიღება მხოლოდ უმაღლესი განათლების მქონე სპეციალისტები.

ბოლო დრომდე ტერმინი „გონების გადინება“ უარყოფითი შინაარსით განიხილებოდა, რადგან მიიჩნეოდა, რომ მნიშვნელოვანი ადამიანისეული რესურსები მხოლოდ დონორი ქვეყნიდან რეციპიენტ-ქვეყანაში გადადიოდა. ეს მოვლენა ფასდებოდა, როგორც ინტელექტუალების ძარცვითი პოლიტიკა. შეშფოთებას იწვევდა „გონების გადაქაჩვა“ განვითარებულ ქვეყნებში. XX–XXI სს-ის მიჯნაზე ამ პროცესმა დადებითი ელფერი შეიძინა, რასაც ხელი შეუწყო სამმა ფაქტორმა: ცოდნაზე დაფუძნებული ეკონომიკის გააქტიურებამ, გლობალიზაციის გაღრმავებამ და ინფორმაციულმა ტექნოლოგიებმა.¹⁵

ინოვაციური საქმიანობის განვითარებამ, საერთაშორისო პარტნიორული ურთიერთობების ახალი მექანიზმების, კერძოდ, სტრატეგიული ალიანსებისა და საერთაშორისო ფონდების წარმოჩენა-გააქტიურებამ, მეცნიერული ცოდნის მსოფლიო ბაზარზე გლობალური

¹⁵ თანმედროვე ინფორმაციულ-კომუნიკაციური ტექნოლოგიები საშუალებას იძლევა სამშობლოდან გაუსვლელად ინდივიდი სხვა ქვეყანაში ეწეოდეს ინტელექტუალურ საქმიანობას (მაგ., ლექციის წაკითხვა, კონსულტაცია).

ტენდენციები გააძლიერა, ხოლო ინფორმაციულ-ტექნოლოგიურმა რევოლუციამ სამეცნიერო-ტექნიკური ცოდნის ინტერნაციონალიზაცია ძალიან დააჩქარა, მისი ახალი თავისებურებები წარმოაჩინა და განვითარების ხარისხობრივად ახალ სტადიაზე აიყვანა.

კვალიფიციურ შემოქმედებით კადრებზე მოთხოვნას „ცოდნის ეკონომიკა“ განსაზღვრავს. მაღალი დონის უცხოელი სპეციალისტებისა და მეცნიერების მიზიდვაზე ქვეყნებს შორის კონკურენცია დღითიდღე ძლიერდება. ზოგიერთი სპეციალობის კვალიფიციური კადრების მისაზიდად სახელმწიფო პროგრამებიც მუშავდება.

ჩქარდება გლობალიზაციის პროცესი განათლების სფეროშიც: მიმდინარეობს საგანმანათლებლო პროგრამებისა და სტანდარტების ჰარმონიზაცია; ფართოვდება უმაღლესი სასწავლებლების პედაგოგთა საერთაშორისო გაცვლის, დოქტორანტებისა და ასპირანტების უცხოეთში სტაჟირების პრაქტიკა; მონინავე უნივერსიტეტები საზღვარგარეთ ფილიალებს ინტენსიურად ხსნიან.

აქტიურდება მეცნიერთა ინტეგრაცია მსოფლიო სამეცნიერო თანამეგობრობაში, რასაც ადასტურებს სხვადასხვა ქვეყნის ავტორთა ერთობლივი სამეცნიერო-ტექნიკური პუბლიკაციები და საპატენტო განაცხადების ზრდის გამორჩეულად მაღალი ტემპები.

ОУНЕСКО-ს მონაცემებით, განათლების სისტემის ინტერნაციონალიზაციის ხელშეწყობით, უცხოელი სტუდენტების რაოდენობა 1975 წლის 0,8 მილიონიდან 2009 წელს 3,4 მილიონამდე გაიზარდა.¹⁶

ქვეყნებს შორის ადამიანთა გადაადგილება სოციალურ-ეკონომიკური, დემოგრაფიული და პოლიტიკური ფაქტორებითაა განპირობებული. აქედან მიგრაციის საბაზო ფაქტორად სოციალურ-ეკონომიკური მოტივაცია მიიჩნევა, რომელსაც მრავალპროფილიანი განზომილება აქვს. ეკონომიკური განვითარების მიხედვით, ქვეყნების დიფერენციაცია არა მარტო შემოსავლებზე, არამედ ცხოვრების დონეზეც აისახება. სწორედ ეს ფაქტორები ახდენს რეალურ გავლენას იმიგრანტების მიზიდვაზე. ამიტომ ის ქვეყანა, რომელსაც ჰუმანური განვითარების შედარებით კეთისასურველი ინდექსი (Human Development Index) აქვს (კანადა, აშშ, დასავლეთ ევროპის რეგიონი), როგორც ნესი, მსოფლიო მიგრაციის მიმზიდველი რეციპიენტი ხდება.

ეკონომიკურ სტიმულებთან ერთად, მეცნიერებისა და მაღალკვალიფიციური სპეციალისტების უცხოეთში გადაადგილებას განაპირობებს არაეკონომიკური ფაქტორებიც, კერძოდ, რეციპიენტი-ქვეყნებში

¹⁶ იხ. UNESCO Institute for Statistics. UIS Information Bulletin, No.7 (February, 2012)

სამეცნიერო-კვლევების ჩატარების მაღალი დონე, მეცნიერული პრესტიჟი და აღეარებადობა, საერთაშორისო კონფერენციებსა და სიმპოზიუმებში მონაწილეობის ფართო შესაძლებლობები.

ასეთ პირობებში, „გონების გადინების“ ცნება განსხვავებულ, საპირისპირო შინაარსს იძენს. ის ტნპ, რომელიც უცხოეთში ფილიალს ხსნის, კვალიფიციურ სპეციალისტზე ხელმისაწვდომობას ზრდის, ხოლო მიმღები მხარე საწარმოო პროცესებისა და მართვის სფეროში „ნოუ-ჰაუ“-ს შეძენის მეტ შესაძლებლობას იღებს.

გარკვეული ხარისხით, საერთაშორისო მასშტაბით „გონების გადინება“ და „ტექნოლოგიების გადაცემა“ ერთმანეთთან დაკავშირებულია. ეროვნული კონკურენტუნარიანობის გაძლიერებაში სულ უფრო მნიშვნელოვან როლს ხელშეუხებადი ელემენტები (ცოდნა, სიახლე, კვალიფიკაცია, მმართველობითი გამოცდილება) ასრულებს, ხოლო მსოფლიომეურნეობრივ გაცვლაში ტექნოლოგიების გადაცემის ხელშეუხებადი ფორმები (ურთიერთობები ელექტრონული ქსელებით – ელ-ფოსტით, ფაქსით, ინტერნეტით, ასევე სწავლება, ტექნიკური დახმარება, სამეცნიერო კონფერენცია, საქმიანი მოლაპარაკება, კონსულტაცია, ლექცია და ა.შ.) კიდევ უფრო იხვეწება, ღრმავდება და ვითარდება კიდევ. თავიანთი ბუნებით, კავშირურთიერთობის ეს ფორმები ეროვნულ საზღვრებს დიდად სცილდება და, პრაქტიკულად, კონტინენტაშორის მასშტაბებს აღწევს.

„გონების გადინების“ პროცესი მსოფლიოს მრავალმა ქვეყანამ და რეგიონმა გაიარა და დღეს აშკარად ნათელია, რომ იგი ეროვნული მეცნიერების განვითარებისათვის მეტად სასარგებლო იყო. მრავალ სასწავლო-სამეცნიერო დაწესებულებასა და კორპორაციაში ხელმძღვანელი თანამდებობის დასაკავებლად აუცილებელია მსოფლიოს მონინავე უნივერსიტეტებში ან უცხოურ კორპორაციებში წარმატებული მუშაობის გამოცდილება. ამ გზით ადამიანები სწავლობენ პროფესიული ურთიერთობისა და საერთაშორისო თანამშრომლობის თანამედროვე მეთოდებს.

ამ თვალსაზრისით, პრაქტიკულად, ადგილი აქვს „გონების გადინებას“ არა ერთი მიმართულებით, არამედ მის ცირკულარულ, წრიულ მოძრაობას, რაც აფართოებს ცოდნას და ხელს უწყობს საერთაშორისო ბაზარზე მაღალკვალიფიციური შრომის ფორმირებას. დამქირავებლებისთვის იზრდება კადრების შერჩევის წრე, ხოლო სპეციალისტებისა და მკვლევარებისთვის – სამუშაოს შერჩევის არეალი. იქმნება საერთაშორისო სამეცნიერო-ტექნოლოგიური კლასტერების ფორმირების პირობები. ძლიერდება ადამიანისეულ კაპიტალზე

კონკურენცია, რაც მთავრობებსა და კორპორაციებს ამ სფეროში ინვესტიციების გაზრდას აიძულებს.

ბუნებრივია, „გონების წრებრუნვა“ ხელს უწყობს იმ პრობლემის დაძლევას, რომელიც არსებობს მიმღები ქვეყნის ეკონომიკის ზოგიერთ სექტორში კვალიფიციური მუშაკებით დაკომპლექტებაში, ხოლო იგივე პროცესი ვითარებას ართულებს დონორ-ქვეყანაში. მეცნიერთა შორის განსხვავებულია დამოკიდებულება უცხოელთა მიერ ადგილობრივების „ჩანაცვლების“ შესახებაც.

აღნიშნულიდან ნათელია, რომ „გონების გადინების“ ფენომენი მრავალმნიშვნელოვანია. ამ პრობლემის კვლევა ზოგჯერ პოლიტიკურ ელფერს იძენს. საყურადღებოა ისიც, რომ მოცემულ პროცესს ორმხრივი მიმართულება აქვს. ამიტომ „გონების გადინების“ სანაცვლოდ უფრო მართებულია „გონების მოძრაობის“ ან „გონების წრებრუნვის“ ტერმინი გამოვიყენოთ. რიგი ექსპერტების აზრით, „გონების გადინებას“ იმ შემთხვევაში აქვს ადგილი, როცა ქვეყნიდან განათლებული მოსახლეობის არა უმეტეს 10% გადის.¹⁷ ახალი პარადიგმა:

“გონების გადინება” ➡ “გონების წრებრუნვა”

საჯარო დისკუსიის საგანი ხდება. კვალიფიციური სპეციალისტების მიგრაცია ობიექტურ მოვლენად მიიჩნევა. თანდათანობით იქმნება მისი ნეგატიური შედეგების დაძლევის რეალური მექანიზმები. სწორედ „გონების წრებრუნვის“ მეშვეობით იღებს მეცნიერებისა და განათლების ეროვნული სისტემა თავისი საქმიანობის ეფექტურობის შეფასების შესაძლებლობებს.

ბოლო პერიოდამდე აშშ მაღალკვალიფიციური სპეციალისტების უპირველესი მიმზიდველი ქვეყანა იყო და ეს სრულებით ბუნებრივი გახლდათ. ინოვაციური პოტენციალი ამერიკული ეკონომიკის ეფექტურობის ფუნდამენტია. ამ ქვეყნის მიზანია მსოფლიო სამეცნიერო-ტექნიკური ლიდერობა და ამისათვის სათანადო ფინანსური რესურსებიც საკმაოდ არსებობს.

აღნიშნულის გამო, აშშ მსოფლიოს ყველა ქვეყნიდან კომპეტენტურ სპეციალისტებს აქტიურად იზიდავს (მაგ., სპეციალისტების საერთო რაოდენობაში მათი პროცენტული წილი, რომლებიც უცხოეთშია დაბადებული და საბუნებისმეტყველო მეცნიერების დოქტორის

¹⁷ Кириченко Э. В. От "утечки умов" к глобальному "круговороту умов". Журнал "МЭ и МО", М., 2013, №10. გვ. 6.

ხარისხი აქვს, 40%-ს აჭარბებს).¹⁸ თუმცა, ბოლო წლებში ამ პროცესის შენელების ტენდენცია შეინიშნება.

ამ თვალსაზრისით საყურადღებოა დასავლეთ ევროპა – რეგიონი, რომელიც ინტელექტუალურ ელიტასა და კვალიფიციურ კადრებს მსოფლიოს ყველა ქვეყნიდან იზიდავს და, იმავდროულად, აწვდის კიდევ. სხვადასხვა შეფასებით, 2012 წელს ევროპიდან გავიდა დაახლოებით 273 ათასი კვალიფიციური სპეციალისტი, მათ შორის, აშშ-ში – 164,3 ათასი, ავსტრალიაში – 40,5, კანადაში – 37,9 ათასი.

ევროკავშირის გაფართოების გამო, მიგრაციული ნაკადი გაძლიერდა ევროპის აღმოსავლეთიდან დასავლეთისაკენ. ძირითადი მიმღები ქვეყნებია დიდი ბრიტანეთი, ირლანდია და შვედეთი. ამ მიგრაციული ტალღისათვის მთავარია ეკონომიკური მოტივები და ლეგალური ხასიათი. ოფიციალური მონაცემებით, ლატვიიდან უცხოეთში წავიდა მოსახლეობის 2%, ხოლო ლიტივიდან – 3%.

„გონების გადინების“ გამო, მნიშვნელოვნად ზარალდება ჩინეთი. სხვადასხვა შეფასებით, საზღვარგარეთ წასული ჩინელი ახალგაზრდების 2/3 სამშობლოში აღარ ბრუნდება. დღეს ჩინური წარმოშობის 35 მილიონამდე ადამიანი მსოფლიოს 150 ქვეყანაში ცხოვრობს.

მრავალ ქვეყანაში იკვლევენ იმ დანაკარგებს, რომელსაც ქვეყანა ინტელექტუალური ემიგრაციის შედეგად განიცდის. მაგ., რუსეთში ინტელექტუალური ემიგრაციის შედეგად პირდაპირი დანაკარგები ყოველწლიურად 3 მილიარდამდეა, ხოლო ჯამური ზარალი (მათი გამოუყენებლობის გამო) — 50-60 მილიარდი აშშ დოლარი.¹⁹

თუ ამოსავალ დებულებად მოვიჩნევთ იმას, რომ იმიგრაცია ადამიანის მობილურობის გამო დღევანდელ პირობებში გარდაუვალია, ამ პროცესისაგან მაქსიმალური ხელსაყრელობის მისაღწევად სახელმწიფოთა განსხვავებული მიდგომები გამართლებულია. მაგ., საფრანგეთში იმიგრაცია განიხილება როგორც ეკონომიკური და დემოგრაფიული ზრდის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი წყარო. ამიტომ სახელმწიფოს როლი იმაშია, რომ წარმატებით გამოიყენოს მისი უპირატესობები ანუ მიიზიდოს უფრო კვალიფიციური, ინიციატივიანი, მდიდარი, ახალგაზრდა და ჯანმრთელი ადამიანები. საყურადღებოა ისიც, რომ ადგილობრივ მოსახლეობასთან განათლებული და მდიდარი

¹⁸ იქვე, გვ. 7.

¹⁹ Кириченко Э.В. დასახელებული ნაშრომი, გვ. 9.

იმიგრანტების ინტეგრაცია გაცილებით სწრაფია და, იმავდროულად, უმტკივნეულოც.²⁰

დღეისათვის განვითარებად ქვეყნებში ინტელექტუალებს იზიდავს უცხოური ფირმების ფილიალები და შვილობილი კომპანიები. გარდა ამისა, უცხოელ სპეციალისტებს, მათი სიძვირის მიუხედავად, ხშირად ეროვნული კომპანიებიც აქტიურად ინვესტ. იუნესკოს მონაცემებით, ყოველწლიურად 100 ათასი დასავლეთ ევროპელის ხელფასზე აფრიკის ქვეყნები 4 მილიარდ აშშ დოლარს ხარჯავს.²¹

დროთა განმავლობაში შეიცვალა მიგრანტების სოციალური შემადგენლობაც. მათი უმეტესობა უმაღლესი განათლებისაა. დონორი ქვეყნებისათვის ემიგრაციის პრობლემა „გონების გადინების“ პრობლემად იქცა. მაგ., 10 წლის განმავლობაში ალჟირი 40 ათასმა მკვლევარმა დატოვა. საფრანგეთში მომუშავე 10 ათასი ექიმ-იმიგრანტიდან 7 ათასი ალჟირელია.²²

უცხოელები თითქმის ყველა ეკონომიკურად წარმატებული ქვეყნის სერიოზული ფაქტორია. მაგ., გერმანიაში უცხოელებს ეკუთვნის 281 ათასი ფირმა, რაც ქვეყანაში რეგისტრირებული ყველა საწარმოს 6,3%-ია (2005 წ.). იმიგრანტებიდან ამ ქვეყანაში ლიდერობენ თურქები, ისინი უცხოური საწარმოების 22,8%-ს ფლობენ.²³

მსოფლიოს თანამედროვე დიასპორები. ისტორიული, პოლიტიკური, ეკონომიკური და სოციალური მიზეზების გამო, მრავალ ქვეყანას უცხოეთში საკუთარი დიასპორა (ბერძ. diaspora – გაბნევა) აქვს, რომელთა შორის შედარებით შესამჩნევია ჩინური, რუსული, ინდური, პოლონური, უკრაინული, სომხური და ებრაული დიასპორები.

დიასპორად მიიჩნევა თავისი ქვეყნის ფარგლებს გარეთ მხოლოდ იმ ხალხის (ეთნიკური ერთობის) მნიშვნელოვანი ნაწილის ყოფნა, რომელთაც შენარჩუნებული აქვთ საკუთარი ეროვნული თავისებურებები და ასიმილაციისადმი (ლათ. assimilatio – გათქვეფა) მდგრადი დამოკიდებულებაც გააჩნიათ.

²⁰ Стрельцова Я.Р. Иммигранты во Франции и в России: общее и различия. Журнал "МЭ и МО", М., 2008, №7. გვ. 42.

²¹ Кириченко Э.В. დასახელებული ნაშრომი, გვ. 9.

²² Стрельцова Я.Р. დასახელებული ნაშრომი, გვ. 46.

²³ Карачурина Л.Б. Иммиграционная политика Германии: успешный и неуспешный опыт. Журнал "МЭ и МО", М., 2008, №7. გვ. 51–52.

ეთნოკულტურული ერთობის მდგრადობის ფუნდამენტური ფაქტორია ისტორიული მეხსიერება, ენა, ეროვნული და კულტურული-ცივილიზაციური იდენტურობა, რელიგია.

თანამედროვე დიასპორა ორ ფუნქციას ასრულებს, – იცავს ეთნიკურ უფლებებსა და ინტერესებს და, იმავდროულად, ისტორიული სამშობლოს ინტერესებსაც აქტიურად ლობიერებს.

ჩინური დიასპორა დღეს ყველაზე დიდია მსოფლიოში (დაახლოებით, 80 მილიონი კაცი). ეთნიკური ჩინელები ყველაზე მეტია აშშ-ში (25-30 მილიონი კაცი). ჩინური დიასპორისათვის დამახასიათებელია მაღალი ორგანიზებულობა, შრომისმოყვარეობა და მნიშვნელოვანი ეკონომიკური პოტენციალი.

რუსული დიასპორისთვის (35 მილიონი კაცი) ნიშანდობლივია დაქსაქსულობა, რაც განპირობებულია განსხვავებული განათლებით, კულტურით, სამშობლოსადმი დამოკიდებულებით, ეთნიკურ-რელიგიური თავისებურებებით.

ინდურ დიასპორას (30 მილიონი კაცი) არა აქვს გამაერთიანებელი ფაქტორი. კასტური არაერთგვაროვნობის გამო, მათი მნიშვნელოვანი ნაწილი ადგილობრივ მოსახლეობაში ითქვიფება.

პოლონური დიასპორის (20 მილიონი კაცი) წარმომადგენლები ძირითადად ცხოვრობენ აშშ-ში (10 მილიონამდე) და გერმანიაში (1,5 მილიონი). ისინი ქმნიან საზოგადოებებს, თავიანთ ეთნოკულტურულ ინტერესებსა და პოლონეთის საგარეო-პოლიტიკურ კურსს აქტიურად იცავენ.

უკრაინული დიასპორის (10 მილიონამდე კაცი) ძირითადი საცხოვრებელი რუსეთია (4 მილიონი). კიევის პოლიტიკა ითვალისწინებს დიასპორის დაცვას, უკრაინული ეთნიკური იდენტურობის შენარჩუნებას, დიასპური ერთობის ეკონომიკურ-პოლიტიკური შესაძლებლობების გამოყენებას.

ებრაული დიასპორა 7 მილიონამდე კაცს ითვლის. მსხვილი ებრაული საზოგადოება არსებობს აშშ-ში (5,2-5,5 მილიონი), საფრანგეთში (575 ათასი), არგენტინაში (400 ათასი), დიდ ბრიტანეთში (300 ათასი), რუსეთსა (230 ათასი) და გერმანიაში (250 ათასი).

ებრაული რელიგიის (იუდაიზმი), კულტურისა და ენის ერთიანობა, ებრაულ დიასპორას ტრანსკონტინენტურს ხდის. ებრაელები საუკუნეთა განმავლობაში სხვადასხვა ქვეყანაში გაფანტულობის მიუხედავად, მყარად ინარჩუნებენ დაგროვილ მდიდარ ტრადიციებსა და საკუთარ მენტალობას (ლათ. mentis – ჭკუა, გონება, აზროვნება). მათ მიმართ იერუსალიმის თანამედროვე პოლიტიკა დიდი ხანია უცვლელია

– მიზანმიმართული გადაყვანა ისრაელში და უმტკივნეულო აბსორბცია (ლათ. absorptio –შთანთქმა), ასევე დიასპორის ეკონომიკურ-პოლიტიკური პოტენციალის მაქსიმალური გამოყენება.

სომხური დიასპორა (თითქმის 7 მილიონი კაცი) ყველაზე დიდია რუსეთში (2 მილიონი), აშშ-ში (700 ათასი) და საფრანგეთში (270 ათასი). სომხურ დიასპორას მრავალსაუკუნოვანი ისტორია აქვს (XIII–XIV სს-ში მათი პირველი გამოჩენა ევროპის ქვეყნებში). მისი წარმომადგენლები მრავალი ქვეყნის პოლიტიკურ-ეკონომიკურ ელიტაში შედიან.

სომხური დიასპორა არაერთგვაროვანია: არსებობს განსხვავება „ძველ“ და „ახალ“ წარმომადგენლებს შორის. ოფიციალურად სომხური დიასპორის კონსოლიდაციის იდეოლოგიური საფუძველია ამ ხალხის კავშირი გენოციდთან, მონოფიზიტური რელიგიური კუთვნილება (გრიგორიანობა) ეთნიკური ერთგვაროვნობის შენარჩუნებისაკენ სწრაფვა და ისტორიული სამშობლოს მრავალმხრივი (მათ შორის, ფინანსური) დახმარება. დიასპორის შიგნით არსებული განსხვავების მიუხედავად, სომხური სამყარო ასიმილაციისადმი მყარია. დღეს თითქმის 2/3 სომეხი საკუთარი სამშობლოს გარეთ ცხოვრობს.²⁴

* * *

ქვეყნის დამოუკიდებლობის მოპოვების შემდეგ, საქართველო გარდამავალი პერიოდისათვის დამახასიათებელ ღრმა კრიზისში აღმოჩნდა. მიუხედავად იმისა, რომ ჩვენ ქვეყანას ადამიანისეული კაპიტალის საკმაოდ მაღალი პოტენციალი გააჩნია, რთულმა სოციალურ-ეკონომიკურმა პირობებმა სამეცნიერო-ტექნიკური კადრები მეტად დაუცველი გახადა. სამწუხაროდ, ინოვაციური განვითარების პოტენციალის გამოყენების მექანიზმები, სრულყოფილად, ჯერ კიდევ არ ჩამოყალიბებულა.

საქართველოდან ემიგრაციამ მასობრივი ხასიათი მიიღო. ემიგრანთა შორის კვალიფიციური კადრების წილი საკმაოდ დიდია. ჩვენთან მათი გამოყენება, დაუსაქმებლობის გამო, ვერ ხერხდება. დროთა განმავლობაში ჩამოყალიბდა ნიჭიერი ახალგაზრდობის ექსპორტის გარკვეული პრაქტიკა საზღვარგარეთ განათლების მიღების, დროებითი კონტრაქტებისა და გრანტების სახით.

საყურადღებოა ის გარემოება, რომ ქართველი ემიგრანტები პროფესიების მიხედვით შრომის საერთაშორისო ბაზარზე ნაკლებად

²⁴ Чепурин А.В. Зарубежный русский мир: община или диаспора. Ж. "МЭ и МО", М., 2009, №5, გვ. 108-113.

ჩართულია. ხშირად, ისინი უარს ამბობენ თავიანთ პროფესიებზე და შემოთავაზებულ დაბალკვალიფიციურ და დაბალანაზღაურებად სამუშაოზე იძულებით თანხმდებიან.

პროფესიების შეცვლის პრაქტიკა თვით ჩვენ ქვეყანაშიც აშკარად შეიმჩნევა. ბოლო წლებში ქვეყანაში მიმდინარე მოვლენებმა მრავალი კვალიფიციური მუშაკი, ყველაზე პროდუქტიულ ასაკში (30-45 წწ.), დაუსაქმებლობის გამო, იძულებული გახადა შეეცვალა პროფესია და, უმეტესად, ბიზნესის სფეროში იძულებით გადანაცვლებულიყო.

„გონების გადინების“ თვალსაზრისით, ჩვენი სპეციალისტების უცხოეთში მუშაობა შეიძლება ორგვარად შეფასდეს, როგორც:

1. სასარგებლო, რადგან მათ შეძლეს მეცნიერული კვლევების გაგრძელება და მოწინავე გამოცდილების შეძენა;

2. მნიშვნელოვანი ინტელექტუალური პოტენციალის დაკარგვა.

სამწუხაროდ, საქართველოში არ არსებობს სტატისტიკური მონაცემები იმის შესახებ, თუ რამდენმა სპეციალისტმა დატოვა ქვეყანა ბოლო 15-20 წლის განმავლობაში.

ამასთან ერთად, მნიშვნელოვანია უცხოეთიდან სპეციალისტების მოზიდვა. ვერც ამ მიმართულებით შევძელით მიმზიდველო პოლიტიკის გატარება.

მიგრაციული პოლიტიკა. სახელმწიფო დამოუკიდებლად განსაზღვრავს სამუშაო ძალის მიგრაციული პოლიტიკის მიზნებსა და მიმართულებებს და ამ პროცესს სამართლებრივად არეგულირებს.

საერთაშორისო კონვენციების რატიფიკაციით ქვეყნები, ეროვნულ კანონმდებლობასთან შედარებით, საერთაშორისო სამართლებრივი ნორმების პრიორიტეტს ცნობენ.

სამუშაო ძალის საერთაშორისო მიგრაციის თავისებურებად მიიჩნევა ორი (ან მეტი) სუბიექტის მიერ ამ პროცესის რეგულირება, რომელთა ინტერესები შესაძლებელია განსხვავებული იყოს. კერძოდ, თუ იმპორტიორი ქვეყნის მიზანია იმიგრანტების გამოყენება, ექსპორტიორისათვის მთავარია ემიგრანტთა სამშობლოში დაბრუნება და უცხოეთში მათი უფლებებისა და ინტერესების დაცვა.

მრავალ ასპექტში სამუშაო ძალის ექსპორტიორი და იმპორტიორი ქვეყნის ინტერესები ერთმანეთს ემთხვევა, რომელთა სამართლებრივი რეგულირება ორმხრივი შეთანხმებით ხდება.

სამუშაო ძალის საერთაშორისო მიგრაციის პრობლემებს იკვლევს:

- ❖ **ხალხთმოსახლეობის კომისია**, რომელიც თავის ფონდებს ამ სფეროში ეროვნული პროგრამების სუბსიდირებისათვის (უსასყიდლო დახმარება) იყენებს;

- ❖ **შრომის საერთაშორისო ორგანიზაცია**, რომელიც მოსახლეობის მიგრაციას არეგულირებს;
- ❖ **ჯანდაცვის მსოფლიო ორგანიზაცია**, რომელიც თვალყურს ადევნებს მშრომელი მიგრანტების ფიზიკურ მდგომარეობას;
- ❖ **განათლების, მეცნიერებისა და კულტურის საერთაშორისო ორგანიზაცია (OUNESCO)**, რომელიც იმიგრანტებისა და მათი ოჯახის წევრების განათლებისა და კულტურის დონის ამაღლებაზე ზრუნავს.

სამუშაო ძალის იმპორტიორი ქვეყნები იმიგრაციულ პოლიტიკას მიზანმიმართულად წარმართავენ – იყენებენ და ყოველწლიურად ამტკიცებენ იმიგრაციულ კვოტებს, რისთვისაც ითვალისწინებენ სამუშაო ძალის ცალკეულ კატეგორიებს (სქეს-ასაკობრივი ჯგუფი, განათლება), შრომის ეროვნულ ბაზარს, საცხოვრებელ პირობებს, პოლიტიკურ-სოციალურ მდგომარეობას.

ყოველ ქვეყანას იმიგრანტული კვოტებისა და მათი რეგულირების მექანიზმები განსხვავებული აქვს. მაგ., სამხრეთ აფრიკის რესპუბლიკაში მოქალაქეობის მისაღებად იმიგრანტს „კეთილი ხასიათი“ უნდა ჰქონდეს. სკანდინავიის ქვეყნებსა და აშშ-ში იმიგრანტთა ჯანმრთელობას მეტ ყურადღებას აქცევენ. განსხვავებულია იმიგრანტთა დოკუმენტების შემოწმებისა და თანხმობის მიღების პროცედურებიც.

სამუშაო ძალის ექსპორტიორი ქვეყნების **ემიგრაციული პოლიტიკის მიზანია:**

- ქვეყანაში უმუშევრობის დონის შემცირება;
- ემიგრანტებიდან ქვეყნის სავალუტო შემოსავლების გადიდება;
- ემიგრანტთა ცხოვრების დონის გაუმჯობესება და სხვ.

თანამედროვე საერთაშორისო შრომით მიგრაციას ახასიათებს სამუშაო ძალის ექსპორტიორი ქვეყნების აქტიურება, რისთვისაც გამოყენებულია რიგი მეთოდები და საშუალებები, კერძოდ:

- ☐ **ემიგრანტებისათვის ეროვნულ ბანკებში სავალუტო ანგარიშების გახსნა და მაღალი საპროცენტო განაკვეთების დაწესება.** ზოგიერთი სახელმწიფო მათ შემოსავლების ნაწილის ეროვნულ ქვეყანაში გადარიცხვას ავალდებულებს;
- ☐ **სპეციალური ფონდების ჩამოყალიბება**, რომლის მიზანია ემიგრანტების უფლებების დაცვა და ქველმოქმედების მიზნით გამოყენება;
- ☐ **სახელმწიფო და ემიგრანტების პირადი ინტერესების შეხამების მიზნით, საზღვარგარეთ მუშაობისათვის სახელმწიფო ლიცენზიის დაწესება.**

ჩვენთვის არასდროს ყოფილა დამახასიათებელი ინტენსიური ემიგრაცია. ამ მაჩვენებლით საქართველო, ყოფილ საბჭოთა კავშირის რესპუბლიკებს შორის, ერთ-ერთ უკანასკნელ ადგილზე იყო. ბოლო ხანს ვითარება საპირისპიროდ შეიცვალა. დიდია სხვა ქვეყანაში მოსახლეობის მნიშვნელოვანი ნაწილის გადასვლით გამოწვეული დანაკარგები. ემიგრანტების უმრავლესობა, როგორც წესი, ახალგაზრდაა, რაც ამცირებს ერის პოტენციურ ენერგიას.

2. შრომითი მიგრაციის სახელმწიფო რეგულირება

სამუშაო ძალის მასობრივი მიგრაცია, რომელიც მრავალ მწვავე სოციალურ-ეკონომიკურ პრობლემას წარმოშობს, XX ს-ის II ნახევრიდან მსოფლიო მეურნეობის ერთ-ერთი დამახასიათებელი მოვლენა გახდა. იმიგრანტების მასშტაბებმა და მდგომარეობის დრამატიზმმა გლობალური ხასიათი მიიღო. ამ პრობლემის გადაწყვეტა საერთაშორისო თანამშრომლობას მოითხოვს.

საერთაშორისო მიგრაციის (მობილობის) სრული ლიბერალიზაცია დაუშვებელია, რადგან მიმღები რეგიონის მაცხოვრებლებს თავიანთი საზოგადოების ფორმირების უფლება აქვთ.

მსოფლიო თანამეგობრობა მიგრაციული პროცესების მონესრიგებას მრავალი ფორმით ცდილობს. სახელდობრ, სხვადასხვა დონეზე (ბაიპოლ, რეგიონული ეკონომიკური ორგანიზაცია, ცალკეული ქვეყანა) მოქმედი ორგანიზაციული, ნორმატიულ-სამართლებრივი და ფინანსური მექანიზმებით შესაძლებელია მიგრაციული პროცესებით გამომწვეული წინააღმდეგობების დაძლევა და მიმართულებების რეგულირება. XXI ს-ის დასაწყისი დამახასიათებელია იმითაც, რომ შრომითი რესურსების როგორც იმპორტიორ, ისე ექსპორტიორ ქვეყანას მიგრაციულ პოლიტიკაში არსებითი ცვლილებები შეაქვს.

საყუადლებოა ერთი გარემოება: თუ საერთაშორისო ვაჭრობა უკანასკნელ ათწლეულებში ეროვნული საგარეო-სავაჭრო რეჟიმების თანდათანობითი ლიბერალიზაციით, სატარიფო და არასატარიფო ბარიერების დონეთა შემცირებით ხასიათდება, შრომითი მიგრაციის სფეროში, პირიქით, სახელმწიფო შეზღუდვები მკაცრდება.

მიგრანტების სამართლებრივი სტატუსის განსაზღვრისათვის გადამწყვეტ როლს იმიგრაციული კანონები და ადმინისტრაციული აქტები ასრულებს.

იმიგრაციული კანონებით დადგენილია ქვეყანაში შესვლის წესი, ვიზების გაცემის პროცედურა, მუშაობისა და საცხოვრისის უფლება,

შრომითი მოწყობის პირობები, სამედიცინო დაზღვევის სახეობები, ეკონომიკური დახმარების ოდენობა და წესი.

იმიგრანტების მიმღები მრავალი ქვეყანა იმიგრაციის მოსაწესრიგებლად სელექციის (გადარჩევა) მეთოდს იყენებს: იშვიათი პროფესიის, ახალი და პერსპექტიული დარგების სპეციალისტების, მსოფლიოში ცნობილი პიროვნებებისა და მსხვილი ბიზნესმენების მიღებას ახალისებს და, იმავდროულად, სხვებს მაქსიმალურად ზღუდავს.

მიგრაციული პროცესების რეგულირებაზე კონტროლისათვის სამი სახელმწიფო ორგანო მონაწილეობს: საგარეო საქმეთა სამინისტრო (ადგენს სავიზო რეჟიმს), იუსტიციის სამინისტრო (განსაზღვრავს სასაზღვრო რეჟიმს) და შრომის სამინისტრო (ზედამხედველობს იმიგრანტების დასაქმებას).

იმიგრანტზე შრომითი ვიზა ორი პირობით გაიცემა:

- დამქირავებელთან გაფორმებული კონტრაქტის შემთხვევაში;
- შრომის სამინისტროს ნებართვის საფუძველზე (შრომითი რესურსის უკმარისობისას).

იმიგრატზე ნებართვის გასაცემად მიმღები ქვეყანა ყურადღებას ამახვილებს მის პროფესიულ კვალიფიკაციაზე, ჯანმრთელობის მდგომარეობაზე (ნარკომანი, ფსიქიკურად და შიდასით დაავადებული არ მიიღება), ასაკზე, შემოსვლის ვადასა და ფინანსებზე. ამისთვის იყენებს რაოდენობრივი კვოტირების სისტემას, ეკონომიკურ მოთხოვნებსა (ინვესტიციები მიმღები ქვეყნის ეკონომიკაში) და პირდაპირ აკრძალვებს (მაგ., გეოგრაფიული ნიშნით, ანუ კონკრეტული რეგიონიდან თუ ქვეყნიდან იმიგრანტების დაუშვებლობას).

პრობლემები, რომლებიც ამ სფეროში წარმოიშობა, ხშირად, სახელმწიფოთა შეთანხმებით რეგულირდება, რომლის მეშვეობით ქვეყანაში უცხოური სამუშაო ძალის ნაკადი იზღუდება ან სამშობლოში მათი დაბრუნება (რეემიგრაცია) ნაბალისდება. ამ მიზნით, მრავალი ქვეყანა (მაგ., გერმანია, საფრანგეთი, შვეიცარია) რეემიგრაციის მასტიმულირებელ ღონისძიებებს (იმიგრანტების მატერიალური კომპენსაცია, პროფესიული მომზადება) ითვალისწინებს.

საქართველოს კანონით „იმიგრაციის შესახებ“, ყოველწლიურად საიმიგრაციო კვოტა დგინდება, რომელსაც იუსტიციის სამინისტრო განსაზღვრავს და პარლამენტი ამტკიცებს (კანონის მე-10 მუხლი).

ზოგადად, **არალეგალური იმიგრაცია აკრძალულია**. ქვეყანაში უკანონო შესვლა დანაშაულია, რაც ითვალისწინებს მიგრანტის დეპორტაციას (ქვეყნიდან გაძევება), ფულად ჯარიმას და/ან პატიმ-

რობას. არალეგალური იმიგრანტის დაქირავებისათვის დამქირავებელიც დიდი თანხით ჯარიმდება.

მიუხედავად ამისა, არალეგალური სტატუსით საზღვარგარეთ 50 მილიონი ადამიანი ცხოვრობს და მუშაობს.²⁵ 1997-2005 წლებში 3 ათასზე მეტი ადამიანი დაიღუპა თვითნაკეთი ნავით გიბრალტარის სრუტის გადაცურვის გამო.²⁶

არალეგალური მიგრანტების მიმართ სახელმწიფოთა დამოკიდებულება განსხვავებულია. მაგ., აშშ და ტაილანდი ამ ვითარებას მოთმინებით ეპყრობა, ესპანეთი და იტალია შრომითი მიგრანტის სტატუსს ანესრიგებს, ხოლო კანადა და ახალი ზელანდია სეზონური მიგრაციის პროგრამას ახორციელებს.²⁷

იმავედროულად, სამუშაო ძალის ექსპორტიორი ქვეყანა, ეროვნული ინტერესებიდან გამომდინარე, მიგრაციულ პოლიტიკას ამუშავებს – ითვალისწინებს კვალიფიციური სპეციალისტების გასვლის შეზღუდვას, მიგრანტების დაბრუნებისთვის კეთილსასურველი პირობების შეღავათიანი სესხები ბინათმშენებლობისათვის) შექმნას და სხვ.

შრომით იმიგრანტებზე სახელმწიფო გამუდმებით ზრუნავს. რიგ ქვეყნებში (მაგ., ესპანეთი, იტალია, პორტუგალია) ეს საკითხი კონსტიტუციურ დონეზეა გადანყვეტილი. კერძოდ, ესპანეთის კონსტიტუციის 42-ე მუხლით გათვალისწინებულია, რომ: „სახელმწიფო უცხოეთში მყოფ ესპანელი მშრომელების სოციალურ-ეკონომიკური უფლებების დასაცავად განსაკუთრებულ მზრუნველობას იჩენს და მათ სამშობლოში დასაბრუნებლად შესაბამის პოლიტიკას ახორციელებს“.

იტალიის კონსტიტუციით (55-ე მუხლი) აღიარებულია, რომ სახელმწიფო იცავს იტალიელთა შრომას საზღვარგარეთ. რუსეთის ფედერაციის კონსტიტუციაში (61-ე მუხლი) აღნიშნულია, რომ „სახელმწიფო თავისი მოქალაქეების დაცვისა და მფარველობის გარანტიას იძლევა საზღვარგარეთ“ და ა.შ.

საქართველოს კონსტიტუციის მე-13 მუხლის I პუნქტის თანახმად, „საქართველო მფარველობს თავის მოქალაქეს განურჩევლად მისი ადგილსამყოფელისა“. „მფარველობა“ გულისხმობს უცხო სახელმწიფოს ტერიტორიაზე საქართველოს მოქალაქის დაცვითი ღონისძიებებს საერთაშორისო სამართლის ნორმების საფუძველზე.

²⁵ Доклад о развитии человека 2009. Преодоление барьеров: человеческая мобильность и развитие. ООН (ПРООН), «Весь Мир», М., 2009. С. 2-3.

²⁶ იქვე, გვ. 12.

²⁷ იქვე, გვ. 3.

მოცემულ საკითხს საქართველოს კონსტიტუცია განმეორებით ეხება და მიუთითებს, რომ „შრომითი ურთიერთობის მომწესრიგებელ საერთაშორისო ხელშეკრულებათა საფუძველზე სახელმწიფო იცავს საქართველოს მოქალაქეთა შრომით უფლებებს საზღვარგარეთ“ (30-ე მუხლის მე-3 პუნქტი).

საქართველოში უცხოელთა სამართლებრივ მდგომარეობასა და მიგრაციის საკითხებს აწესრიგებს: საქართველოს ორგანული კანონი „საქართველოს მოქალაქეობის შესახებ“ (რომელიც განსაზღვრავს უცხოელისათვის საქართველოს საპატიო მოქალაქეობის მინიჭების პირობებს), საქართველოს კანონი „ემიგრაციის შესახებ“, საქართველოს კანონი „საქართველოს მოქალაქეების საქართველოდან დროებითი გასვლის და საქართველოში შემოსვლის წესების შესახებ“, საქართველოს კანონი „უცხოელთა სამართლებრივი მდგომარეობის შესახებ“, საქართველოს კანონი „საქართველოში უცხოელთა დროებითი შემოსვლის, ყოფნისა და გასვლის შესახებ“.

შრომითი მიგრაციის სხვადასხვა ასპექტის სამართლებრივი რეგულირებისათვის სახელმწიფოები ორმხრივ ან მრავალმხრივ შეთანხმებებს აფორმებენ. შრომის საერთაშორისო ბაზარზე ამ პროცესის სამართლებრივი რეგულირების კონვენციური (იგივე მრავალმხრივი) შეთანხმებები უფრო სჭარბობს.

კერძოსთან შედარებით, საჯარო „ოპერატორების“ როლი გაცილებით აქტიურია. შრომის საერთაშორისო ბაზრის ნორმატიულ ზედნაშენში ტრანსნაციონალური სამართალი პრაქტიკულად არ არსებობს.

საერთაშორისო შრომითი სამართლის წყაროებია: ორმხრივი ხელშეკრულებები მეგობრობისა და თანამშრომლობის შესახებ, ხელშეკრულებები შრომითი მიგრაციის შესახებ, მშრომელი იმიგრანტების უფლებათა დაცვის შესახებ, სეზონური მუშების შესახებ და ა.შ.

როგორც წესი, უცხოელის მიმართ სამართლებრივ რეჟიმთან ურთიერთობაში სახელმწიფო, უმეტესად, ეროვნული რეჟიმის მინიჭების მეთოდს იყენებს (გარდა გამოწვევისა, რომელიც გათვალისწინებულია საერთაშორისო ხელშეკრულებით). თუმცა, იმავდროულად, გამოიყენება ნაცვალგების პრინციპი. მაგ., იტალიის კანონმდებლობით „უცხოელი შრომით საქმიანობაზე დაიშვება, თუ იტალიელი შრომით საქმიანობაზე დაშვებულია იმ ქვეყანაში, რომლის მოქალაქე უცხოელია.“²⁸

საქართველოს კანონით „საერთაშორისო კერძო სამართლის შესახებ“ (21-ე მუხლი) „უცხო ქვეყნის ფიზიკურ და იურიდიულ პირებს, აგრეთვე მოქალაქეობის არმქონე პირებს აქვთ ისეთივე უფლებაუნა-

²⁸ Nascimbene B. Lo straniero nel diritto italiano, Milano, 1988, P. 40.

რიანობა და ქმედუნარიანობა, როგორიც საქართველოს მოქალაქეებს. ამ წესიდან გამონაკლისი დაიშვება, თუ უცხო ქვეყანაში მოქმედებს საქართველოს ფიზიკური და იურიდიული პირების უფლებების შემზღუდველი ნორმები.“

ამგვარად, სახელმწიფოს აქვს უფლება საკუთრივ განსაზღვროს თავისი მოქალაქისა და უცხოელის მიერ საზღვრის გადაკვეთის წესი, დაადგინოს უცხოელთა მიღებისა და შრომითი მონაწილობის პირობები, მათი უფლებაუნარიანობა და ქმედუნარიანობა.

საერთაშორისო სამართალი სახელმწიფოს შიდა სამართლისათვის გარკვეულ ჩარჩოებსაც ქმნის. მოცემულ შემთხვევაში ესაა გაეროს 1948 წლის „ადამიანის უფლებათა საყოველთაო დეკლარაციის“ მე-13 მუხლი: „ყოველ ადამიანს აქვს უფლება დატოვოს ყოველი ქვეყანა, მათ შორის, თავისი და დაბრუნდეს თავის ქვეყანაში“.

საქართველოს კონსტიტუციით (22-ე მუხლის მე-2 პუნქტი) „ყველას, ვინც კანონიერად იმყოფება საქართველოში, შეუძლია თავისუფლად გავიდეს საქართველოდან. საქართველოს მოქალაქეს შეუძლია თავისუფლად შემოვიდეს საქართველოში“.

უცხოელ ელემენტთან შრომითი ურთიერთობის სამართლებრივი რეგულირების დროს, ხშირად, კანონთა კონფლიქტები (წინააღმდეგობები) წარმოიშობა, რომლებიც კოლიზიური (საპირისპირო) ნორმების გამოყენებით წესრიგდება. კოლიზიური პრინციპების სამართალგამოყენების უნიფიკაციისათვის საერთაშორისო კონვენციები გამოიყენება. მაგრამ დღეისათვის, ისეთი უნივერსალური შეთანხმება, რომელიც საერთაშორისო შრომით ურთიერთობებში ზოგადმიღებულ კოლიზიურ პრინციპებს შეიცავს, არ არსებობს.

ნაწილობრივ ეს პრინციპები ჩადებულია 1980 წლის ევროპულ (რომის) კონვენციაში „შედარებითი სამართლის შესახებ“, რომელიც ევროკავშირის სახელშეკრულებო ვალდებულებების შემთხვევაში გამოიყენება. ამ კონვენციის ძირითადი დებულება მდგომარეობს იმაში, რომ მხარეები თვითონ განსაზღვრავენ შრომის სამართლის რომელი ეროვნული სისტემა გამოიყენონ შრომითი კონტრაქტის პირობებში.

საქართველოს კანონით „საერთაშორისო კერძო სამართლის შესახებ“ (36-ე მუხლის 1-ლი პუნქტი) „თუ მხარეებს არ აურჩევიათ რომელიმე ქვეყნის სამართალი, ხელშეკრულება დაექვემდებარება მასთან ყველაზე მჭიდროდ დაკავშირებული ქვეყნის სამართალს. ივარაუდება, რომ ხელშეკრულება ყველაზე მჭიდროდაა დაკავშირებული იმ ქვეყანასთან, სადაც მხარეს, რომელსაც დამახასიათებელი სახელშეკრულებო ვალდებულება უნდა შეესრულებინა, ხელშეკრულების დადებისას

ჰქონდა ჩვეულებრივი ადგილსამყოფელი ან ადმინისტრაციის რეზიდენცია.“

რეგიონული მიგრაციის სამართლებრივი რეგულირება. რეგიონულ დონეზე მრავალი საკანონმდებლო აქტი მოქმედებს, რომლებიც სამუშაო ძალის ტრანსსახელმწიფო მოძრაობას არეგულირებს.

ევროპის საბჭოს ეგიდით მიღებულია: ევროპული კონვენცია „ადამიანის უფლებათა და ძირითად თავისუფლებათა შესახებ“, „ევროპული სოციალური ქარტია“, ევროპული კონვენცია „მშრომელ-მიგრანტთა სამართლებრივი სტატუსის შესახებ“.

მოქალაქეთა თავისუფალი გადაადგილება ევროკავშირის ერთ-ერთი აღიარებული პრინციპია. რომის 1957 წლის ხელშეკრულება „ევროპის ეკონომიკური თანამეგობრობის დაფუძნების შესახებ“ ითვალისწინებს (მუხლები: 3, 48, 51, 52)²⁹ მოქალაქეების, საქონლის, მომსახურებისა და კაპიტალის თავისუფალი გადაადგილების წინააღმდეგობათა გაუქმებას, ასევე, ევროკავშირის რეზიდენტების ნევრ-ქვეყნებში თავისუფალ ჩასახლებას.

ევროკავშირის სივრცეში მოქალაქეთა თავისუფალი მოძრაობის მთავარი პარამეტრებია, მომუშავის უფლება:

- მიიღოს რეალურად შეთავაზებული სამუშაო;
- თავისუფლად გადაადგილდეს ევროსივრცეში;
- იმყოფებოდეს ერთ-ერთი ნევრი-სახელმწიფოს ტერიტორიაზე და შრომობდეს ამ ქვეყნის კანონმდებლობით;
- შრომითი საქმიანობის დამთავრების შემდეგ დარჩეს ამ ქვეყანაში, მიიღოს სოციალური დახმარება.

მშრომელი მიგრანტების მოძრაობის თავისუფლება ყველა სფეროზე ვრცელდება, გარდა სახელმწიფო სამსახურისა. შეზღუდვა დასაშვებია საზოგადოებრივი წესრიგისა და უსაფრთხოების მოსაზრებით.

ამ პრინციპების სარეალიზაციოდ სახელმწიფოებს მნიშვნელოვანი პერიოდი დასჭირდათ. კერძოდ, მოანესრიგეს კავშირურობითობა დასაქმების სამსახურებს შორის, გააუქმეს სამუშაოს არჩევის დისკრიმინაციული პირობები, შექმნეს სამუშაო ძალის მოთხოვნა-მიწოდებას შორის საჭირო მექანიზმები.

1990 წელს მრავალმხრივი შეთანხმებით შემოიღეს შენგენის (დაბალუქსემბურგში) ზონა, რომლითაც ამ ზონაში შემავალმა სახელმწიფო-

²⁹ Cartou L. Communautés Européennes, Paris, Dalloz, 1986, P. 332-343.

ებმა თავიანთი მოქალაქეების თავისუფალი გადაადგილება იურიდიულად დააკანონეს.

მაასტრიხტის ხელშეკრულებით, ევროკავშირის მცხოვრებლებმა 1992 წლიდან, ევროკავშირის მოქალაქის სტატუსი დამატებით მიიღეს.

საერთაშორისო მიგრაციის სამართლებრივი რეგულირება.

შრომის საერთაშორისო-სამართლებრივი რეგულირების უნივერსალურ წყაროთა შორის მნიშვნელოვანია: 1966 წლის პაქტი „ადამიანის უფლებათა შესახებ“, 1951 წლის კონვენცია „გადახვეწილთა სტატუსის შესახებ“, ასევე 1954 წლის კონვენცია „აპატრიდების (უსამშობლო) სტატუსის შესახებ“, რომლებიც ამ პირთათვის ეროვნული რეჟიმის შეთავაზებას ითვალისწინებს.

საერთაშორისო შრომის სამართლის საკითხთა სამართლებრივი რეგულირების უნივერსალური ცენტრია შრომის საერთაშორისო ორგანიზაცია, რომელიც 1919 წელს შეიქმნა. იგი 1946 წელს ბაპროს სპეციალიზებული დაწესებულება გახდა.

ამ საკითხზე არსებული სამართლებრივი აქტებიდან მნიშვნელოვანია 1949 წლის კონვენცია „მშრომელ-მიგრანტთა შესახებ“, რომელიც სახელმწიფოებს ავალებს: შრომითი მოწყობის სამსახურების მეშვეობით ინფორმაციის მიწოდებას, სამედიცინო მომსახურების ორგანიზაციას, მიგრანტთა შემოსავალ-დანაზოგების სამშობლოში თავისუფლად გადაზავნას, შრომითი კონტრაქტების წერილობით გაფორმებას, შრომის ანაზღაურების მინიმალურ დონეს და სხვა.

1990 წელს მიღებულ იქნა ბაპროს კონვენცია „მშრომელ-მიგრანტთა და მათი ოჯახის წევრთა უფლებების დაცვის შესახებ“. იგი შემდეგ მნიშვნელოვან დებულებებს შეიცავს:

- აკრძალულია მშრომელ-მიგრანტთა უფლებების დისკრიმინაცია შრომითი ურთიერთობის სფეროში;
- მშრომელ-მიგრანტებს უფლება აქვთ მიმღებ-სახელმწიფოში შექმნან პროფკავშირები;
- მიგრანტებსა და მათი ოჯახის წევრებს უფლება აქვთ ნებისმიერ მომენტში დატოვონ მიმღები ქვეყანა და დაბრუნდნენ საკუთარ სამშობლოში.

შრომის საერთაშორისო ორგანიზაციასთან ერთად, უნივერსალურ დონეზე მიგრაციის პრობლემით დაკავებულია ბაპროს ხალხთმოსახლეობის კომისია, ჯანდაცვის საერთაშორისო ორგანიზაცია, ბაპროს კულტურის, მეცნიერებისა და განათლების საერთაშორისო ორგანიზაცია (იუნესკო).

3. იმიგრანტების ინტეგრაციის თანამედროვე პრობლემები

პოლიტიკური მოდელები.³⁰ საერთაშორისო მიგრაცია მეტად რთული პოლიტიკური და სოციალურ-ეკონომიკური მოვლენაა. მან შეიძლება ადგილობრივ მოსახლეობასთან რასობრივი, რელიგიური და კულტურული შეუთავსებლობის პრობლემები წარმოშვას. ამიტომ, რეალური ვითარებიდან გამომდინარე, იმიგრანტების მიმართ მრავალპროფილიანი პოლიტიკა აქტიურად ხორციელდება.

საერთაშორისო მიგრაცია, ადამიანის უფლებები და განვითარება ურთიერთდაკავშირებულია. იმისათვის, რომ სრულად ისარგებლონ საერთაშორისო მიგრაციის უპირატესობით, ძალიან მნიშვნელოვანია ადამიანის უფლებებისა და ძირითადი თავისუფლებების დაცვა. დისკრიმინაციული დამოკიდებულება განსაკუთრებით დამახასიათებელია არალეგალური მიგრანტებისადმი.

გაეროს 2012 წლის კონფერენციაზე რიო-დე-ჟანეიროში სახელმწიფოები შეთანხმდნენ სტრატეგიულ განვითარებაში გაითვალისწინონ მიგრაციის ფაქტორები. მათ დაადგინეს, რომ ხელი შეუწყონ მიგრანტების მიმართ ადამიანის უფლებებისა და ძირითადი თავისუფლებების რეალიზაციას, გადანეციონ მიგრაციის პრობლემა თანამშრომლობისა და დიალოგის საფუძველზე.

საერთაშორისო მიგრანტების შესახებ ინფორმაციის სრულყოფის მიზნით, გაერომ დაამუშავა საერთაშორისო მიგრანტების შეფასები-თი მაჩვენებლები მიგრანტების ასაკისა და სქესის, წარმოშობის ქვეყნისა და მოქალაქეობის მიხედვით. 43 ქვეყნისათვის შეიქმნა ყოველ-წლიური მიგრაციის მონაცემთა ბაზა. ევროკომისიამ კი 2005 წელს დაა-წესა მიგრაციული ბიულეტენი, რომელიც 80-მდე ქვეყანას გააჩნია.³¹

დღეისათვის ეკონომიკურად განვითარებულ ქვეყნებში იმიგრანტების ინტეგრაციული პოლიტიკის სამი მოდელი არსებობს: **პოლიტიკური ასიმილაცია, ფუნქციური და მულტიკულტურული ინტეგრაცია.**

პოლიტიკური ასიმილაციის მოდელით მიმღებმა სახელმწიფომ იმიგრანტებს ახალი მოქალაქეობის მისაღებად კეთილსასურველი პირობები უნდა შეუქმნას. ამასთან, მოქალაქეების იდენტურობა (ერთგვაროვნობა) ეროვნული პოლიტიკური წესით უნდა განისაზ-

³⁰ ჯოლია გ. იმიგრანტების ინტეგრაციის პოლიტიკური მოდელები და სამართლებრივი ასპექტები. სტუ. ჟურნალ „მოამბის“ დამატება. თბ., 2008, №12.

³¹ www.gfmd.org/en/pfp/policy-tools/migration-profiles.

ღვროს და არა მათი ეთნოკულტურულ-რელიგიური ნიშნებით დადგინდეს. დღეს სახელმწიფო არ ითვალისწინებს ეთნიკურ უმცირესობათა რასობრივ, ეთნიკურ და რელიგიურ სპეციფიკურ მოთხოვნებს, რადგან ისინი მათი პირადი ცხოვრების სფეროდ მიაჩნია. იმიგრანტების მიმართ ასეთი არაეფექტური მიდგომა დიდი ხნის განმავლობაში ჰქონდა საფრანგეთს, რაც 2005 წლის შემოდგომის მოვლენებმა დაამტკიცა კიდევ.

ფუნქციური ინტეგრაცია. ევროკავშირის რიგ წევრ-ქვეყანაში, კერძოდ, გერმანიაში, იტალიასა და საბერძნეთში, იმ იმიგრანტების მიმართ, რომლებსაც ადგილობრივი ან თუნდაც ევროპული წარმოშობა არა აქვთ, **ფუნქციური ინტეგრაცია ან სოციალური მოქალაქეობა** ხორციელდება. იგი გულისხმობს იმიგრანტების მხოლოდ დასაქმების სფეროში ჩართვას (ინკორპორაცია) და მათ სოციალურ უზრუნველყოფას. პოლიტიკურ ცხოვრებაში მათი მონაწილეობა და მოქალაქეობის მიღება კი შეზღუდულია.

მულტიკულტურული მოდელი საზოგადოებაში სხვადასხვა ეთნორასობრივ კულტურათა არსებობას დასაშვებად მიიჩნევს და ურთიერთობის ნორმალიზაციას უზრუნველყოფს, საქმიანობისა და თანაცხოვრების ყველა სფეროში ძირითადი აქცენტი მოსული და ადგილობრივი, ძირძველი მოსახლეობის თანასწორობაზე გადააქვს და იმიგრანტების მშობლიური კულტურის შენარჩუნებაზეც ზრუნავს.

მოცემული მოდელი ანტიდისკრიმინაციულ სამართლებრივ ნორმებსა და თანასწორუფლებიანობის პოლიტიკას ეფუძნება და იმიგრანტების პოლიტიკურ-სამოქალაქო უფლებების მიცემით გამოირჩევა. ამ მოდელს ადრე იყენებდნენ კანადაში, ავსტრალიაში, აშშ-ში, დიდ ბრიტანეთში, ნიდერლანდსა და შვედეთში. მაგრამ, XXI ს-ის დასაწყისში აშშ-ში, ესპანეთსა და დიდ ბრიტანეთში განხორციელებული ტერორისტული აქტების შემდეგ, დასავლეთ ევროპის სახელმწიფოებმა თანდათან უარი თქვეს მულტიკულტურალიზმის პრინციპებზე.

წმინდა სახით დასახელებული მოდელები არსად არ არსებობს. ისინი მხოლოდ ინტეგრაციის პრობლემის გადასაწყვეტად ხელისუფალთა გაბატონებულ მიდგომებს ასახავს.

ინტეგრაციული პოლიტიკა განხორციელების ფორმებითა და მეთოდებით ძალზე მრავალფეროვანია. ამ განსხვავებათა მიუხედავად, სახელმწიფოთა ინტეგრაციულ პოლიტიკაში აშკარად იკვეთება სამი ძირითადი ასპექტი: **პოლიტიკურ-სამართლებრივი, სოციალურ-ეკონომიკური და კულტურულ-რელიგიური.**

იმიგრანტების სრულყოფილი ინტეგრაციისათვის აუცილებელია პოლიტიკურ-სამართლებრივი წანამძღვრები: სამართლებრივი მდგო-

მარეობის გაუმჯობესება, მოქალაქეობის მიღების შესაძლებლობა და ქვეყნის პოლიტიკურ ცხოვრებაში მონაწილეობა, დისკრიმინაციის აღმოფხვრა და ეთნოკულტურებთან ტოლერანტული (შემწყნარებლური) ურთიერთობა.

სამართლებრივი სტატუსის მიხედვით იმიგრანტები ოთხ ჯგუფად იყოფა:

პირველი – იმიგრანტები და მათი ის შთამომავლები, რომლებიც მიმღები ქვეყნის მოქალაქეები გახდნენ. ფორმალურად მათ ადგილობრივი მოსახლეობის თანაბარი უფლებები და ვალდებულებები აქვთ, მაგრამ, პრაქტიკულად, ხშირად, დისკრიმინაციულ წინააღმდეგობებს ხვდებიან, უპირველესად, შრომის ბაზარზე;

მეორე – **უცხოელები, რომლებსაც მიმღებ ქვეყანაში მუდმივი ბინადრობის უფლება აქვთ.** მათ გააჩნიათ გაზრდილი სამოქალაქო უფლებები და სოციალური სისტემის ხელმისაწვდომობა, თუმცა, პოლიტიკურ უფლებებს მეტ-ნაკლებად არიან ჩამოცილებულნი;

მესამე – **დროებითი იმიგრანტები,** რომლებსაც განსაზღვრული დროის განმავლობაში აქვთ ვიზა და მუშაობის უფლება, ასევე შეზღუდული ფორმით სოციალური დაცვის მიღების უზრუნველყოფა;

მეოთხე – **არალეგალური იმიგრანტები.** მათ არანაირი უფლებები არა აქვთ და ნებისმიერ მომენტში შეიძლება გაძევებული იქნან ქვეყნიდან.

ევროსაბჭოს 2003 წლის 25 ნოემბერის 109 დირექტივის თანახმად, ის იმიგრანტები, რომლებიც არანაკლები 5 წლის განმავლობაში ლეგალურად ცხოვრობენ ევროკავშირის ტერიტორიაზე და აქვთ ხანგრძლივად ბინადრობის მოწმობა, მთელ რიგ სფეროებში (დასაქმება, ანაზღაურება, განათლება, სოციალური დაზღვევა, საგადასახადო შეღავათები) ევროკავშირის მოქალაქეების თანაბარი უფლებებით სარგებლობენ. ეს წესი ჩართულია ევროკავშირის წევრი-ქვეყნების ეროვნულ კანონმდებლობებში. თუმცა, ჯერჯერობით, მათი პოლიტიკური უფლებები ევროპარლამენტისა და ადგილობრივი ორგანოების არჩევნებში არ არის განსაზღვრული.

იმიგრანტების სამართლებრივი სტატუსის გასაუმჯობესებლად მნიშვნელოვანია განვითარებულ ქვეყნებში ნაწილობრივად ინტეგრირებული, მაგრამ არაკანონიერად მყოფი უცხოელების ლეგალიზაცია (ე.წ. ამნისტია). აშშ-ში, საფრანგეთსა და სამხრეთ ევროპის ქვეყნებში ამნისტიამ რეგულარული ხასიათი მიიღო. ამგვარი ღონისძიებები განხორციელდა ახალ ზელანდიაში, ბელგიასა და შვეიცარიაში).

აღნიშნულის შედეგად ბოლო წლებში 7 მილიონამდე უცხოელმა ბინადრობის მოწმობა და მუშაობის უფლება მიიღო.³²

XX ს-ის 90-ანი წლებიდან ნატურალიზაციის გზით მოქალაქეობის მიღება გამარტივდა. მაგ., გერმანიაში მოქალაქეობის მისაღებად ქვეყანაში ცხოვრების მინიმალური ვადა 15-დან 8 წლამდე შემცირდა.

რიგ ქვეყანაში (დიდი ბრიტანეთი, ირლანდია, საფრანგეთი, ესპანეთი, კანადა) დაშვებულია ორმაგი მოქალაქეობის მიღება.

იმიგრანტებისა და ეთნიკური უმცირესობების მიმართ ანტიდისკრიმინაციული პოლიტიკა ძალზე მნიშვნელოვანია. ამ სფეროში ევროსაბჭომ 2000 წლის 29 ივნისსა და 27 ნოემბერს მიიღო ორი, 43 და 78 დირექტივა. მათი მოქმედება ვრცელდება დასაქმების, განათლების, ჯანდაცვისა და სოციალური უზრუნველყოფის სფეროებზე, ასევე საცხოვრებელ პირობებზე. თუმცა რელიგიურ საფუძველზე დისკრიმინაციის აღმოფხვრა შრომის ბაზარზე კვლავ შეზღუდულია.

დასავლეთის პოლიტიკური სისტემის დემოკრატიულობისა და გამჭვირვალობის ნათელი მაგალითია იმიგრანტებისათვის პოლიტიკური უფლებებისა და ვალდებულებების გაფართოება. ევროპის რიგმა ქვეყნებმა, კერძოდ, ფინეთმა, ბელგიამ და ლუქსემბურგმა, თავიანთ კონსტიტუციებში ცვლილებები შეიტანეს და იმ უცხოელებს, რომლებსაც მიმღებ ქვეყანაში მუდმივი ცხოვრების უფლება აქვთ, ადგილობრივი ორგანოებში არჩევნების უფლებაც მიანიჭეს.

სოციალურ-ეკონომიკური და კულტურულ-კონფესიური პრობლემები.³³ სოციალურ-ეკონომიკური ხასიათის ღონისძიებები გულისხმობს იმიგრანტების მდგომარეობის გაუმჯობესებას შრომის ბაზარზე, განათლების სისტემაში, ჯანდაცვაში, საცხოვრებელ პირობებში.

ამ სფეროში ევროკავშირმა მრავალი მასშტაბური გადაწყვეტილება მიიღო, კერძოდ, „დასაქმების ევროპული სტრატეგია“ (1997 წ.) და „სოციალურ-ეკონომიკური განახლების ლისაბონის სტრატეგია“ (2000 წ.). ევროკავშირი ასევე იბრძვის სიღარიბის წინააღმდეგ და განსაკუთრებულ ყურადღებას ეროვნულ უმცირესობებსა და იმიგრანტებს აქცევს.

³² Цапенко И. П. Развитие страны: интеграционная политика в отношении иммигрантов. Ж. "МЭ и МО", М., 2008, №3. გვ. 60.

³³ ჯოლია გ. იმიგრანტების ინტეგრაციის სოციალურ-ეკონომიკური და კულტურულ-კონფესიური ასპექტები. სტუ. ჟურნალ „მოამბის“ დამატება. თბ., 2008, №12.

ინტეგრაციული პროცესის მნიშვნელოვანი რგოლია დასაქმება. შრომის ბაზარზე იმიგრანტების მდგომარეობის გაუმჯობესებას ითვალისწინებს ლისაბონის სტრატეგია, რაც შრომის ნაყოფიერების ამაღლებასა და ეკონომიკურ ზრდას გულისხმობს და ევროკავშირის ქვეყნებში ინტეგრაციული პოლიტიკის ერთ-ერთი პრიორიტეტია.

ეკონომიკურად განვითარებულ ქვეყნებში, იმიგრანტების დასაქმების ხელშეწყობა ეროვნული პროგრამებით ხორციელდება. ამ საკითხის მოგვარებას მათი არასაკმარისი კვალიფიკაცია აფერხებს. ამიტომ ინტეგრაციული პოლიტიკა, კერძოდ, გერმანიაში, პროფესიულ მომზადებაზე და სახელმწიფო ენის ათვისებაზეა ორიენტირებული.

ევროკავშირის ზოგიერთ ქვეყანაში იხილება საკითხი სახელმწიფო სამსახურში იმიგრანტების მიღების შესაძლებლობათა შესახებ, რაც დისკრიმინაციის ერთ-ერთი სფეროა. ამ მხრივ სერიოზული შეზღუდვებია გერმანიასა და საფრანგეთში. დიდ ბრიტანეთსა და ნიდერლანდში უცხოელებს არ იღებენ არმიაში, პოლიციასა და ეროვნული უშიშროების სამსახურში.

უკანასკნელ წლებში გააქტიურდა მუშაობა იმიგრანტების თვითდასაქმების ხელშეწყობის მიმართულებითაც. განსაკუთრებით თვალსაჩინო შედეგებია დიდ ბრიტანეთში, იტალიასა და საფრანგეთში. მაგ., იტალიაში იმ კომპანიების რაოდენობა, რომლის მესაკუთრეები ან საქმიანი პარტნიორები იმიგრანტები არიან, ყოველწლიურად, საშუალოდ, 25%-ით იზრდება.³⁴

დასაქმებასა და ძირძველ მოსახლეობასთან იმიგრანტების სოციალური ურთიერთობის მოწესრიგებას აფერხებს მიმღები ქვეყნის ოფიციალური ენის არასაკმარისი ცოდნა. ამიტომ განვითარებულ ქვეყნებში მათი მომზადება ინტეგრაციული პოლიტიკის მნიშვნელოვანი ნაწილია. ამ მიზნით, მაგ., გერმანიაში იმიგრანტებს სავალდებულო წესით ასწავლიან გერმანულთა ენას, ისტორიასა და კულტურას.

ევროკავშირის წევრ-ქვეყნებში ეთნიკური უმცირესობა ქალაქის მოსახლეობის თითქმის 14%-ია. ისინი ტერიტორიულად თავმოყრილია პერიფერიულ და ეკოლოგიურად არასასურველ ზონებში. მათი ასეთი მჭიდრო განაშენიანება ხელს უწყობს უცხო გარემოში იმიგრანტების ადაპტაციას, მშობლიური კულტურის შენარჩუნებას და ეთნიკური ეკონომიკის განვითარებას.

იმავედროულად, შედარებით ჰომოგენური (თვისებებით ერთგვაროვანი) ან რელიგიური ჯგუფების ფორმირება, რომლებიც ადგილობ-

³⁴ Чапенко И. П. Развитые страны: интеграционная политика в отношении иммигрантов. Ж. "МЭ и МО", М., 2008, №3, г. 64.

რივი მოსახლეობისაგან განცალკევებულ ცხოვრებას ეწევა, მიმღებ ქვეყანაში მათ სრულყოფილ ინტეგრაციას აფერხებს და მის ფრაგმენტაციას (დანანევრება) განაპირობებს.

იმიგრანტები, როგორც წესი, ადგილობრივ მოსახლეობასთან შედარებით, ჯანმრთელობის მდგომარეობის გაუარესებას უფრო მეტად განიცდიან. დასაქმების სპეციფიკიდან გამომდინარე (მძიმე, მავნე და საშიში სამუშაოები, ცუდი ჰიგიენური პირობები), უცხოელები წარმოებაში უბედური შემთხვევებისა და პროფესიული დაავადებებისაგან ხშირად ავადდებიან. მშობლიური ადგილიდან და ოჯახიდან მოცილებულობა, ახალი სოციალური გარემოს არასასურველი დამოკიდებულება, მათ ფსიქოლოგიურ და ნერვულ სისტემას მნიშვნელოვნად აუარესებს.

აღნიშნულს ემატება კრიმინალური სიტუაციის გაუარესება და სამედიცინო მომსახურების ვიწრო სპექტრი. მართალია საბაზო სამედიცინო მომსახურება იმიგრანტებისათვის ხელმისაწვდომია, მაგრამ მათი მიღება, ენობრივი ბარიერის გამო, ფერხდება.³⁵

ამიტომ დიდი ბრიტანეთისა და ნიდერლანდის ჯანდაცვის სისტემაში საშუალო და დაბალ სამედიცინო პერსონალს, ძირითადად, ეთნიკური უმცირესობებიდან აკომპლექტებენ.

ლეგალურად მომუშავე იმიგრანტებისათვის სოციალური უზრუნველყოფის სისტემა სრულად ხელმისაწვდომია. თუმცა, სოციალური დახმარების ჩამონათვალი და ოდენობა მიმღებ ქვეყანაში მუშაობის სტატუსზე (გერმანულენოვანი ქვეყნები) და იმიგრანტის სტატუსზეა (დიდი ბრიტანეთი) დამოკიდებული.

ამ სფეროში ძალზე მწვავე და ჯერ კიდევ გადაუწყვეტელია საპენსიო უზრუნველყოფა, რასაც იმიგრანტები მოკლებული არიან.

მიმღებ ქვეყანაში იმიგრანტების ინტეგრაცია აქტიურად უკავშირდება მათ კონფესიურ პრობლემებს. ამ ქვეყნებში, ხშირად, პოლიეთნიკური და პოლიკონფესიური ერთობა ყალიბდება. საზოგადოების კულტურული პლურალიზმის მნიშვნელოვანი ასპექტია იმიგრანტების კულტურული ავტონომიით უზრუნველყოფაც.

გაზრდილი კულტურული მრავალფეროვნების გამო, ზოგიერთი ქვეყანა (კანადა, ავსტრალია) ეროვნული იდენტურობის კონცეფციებისა და ინსტიტუციურ სტრუქტურებს ცვლის. მაგ., აშშ, სადაც ოფიციალურად აღიარებულია მულტიკულტურული ერთობლიობა, ეთნიკური ჯგუფებისათვის სპეციალურ ღონისძიებებს აქტიურად ატარებს.

³⁵ Тарлецкая Л. В. Международная демографическая статистика: оценки и прогнозы ООН. Ж. "МЭ и МО", М., 2008, №3, гв. 32-39.

რელიგიათა შორის არსებული უთანხმოება ფორმალურად სახელმწიფოსგან ეკლესიის გამოყოფით (მაგ., საფრანგეთში) ან რამდენიმე რელიგიის ოფიციალური ცნობით (მაგ., გერმანიაში, დიდ ბრიტანეთში) წესრიგდება.

მრავალ ქვეყანაში მოქმედ კონფესიებთან ცივილური კავშირების დამყარება მეთოდურად ხორციელდება. მაგ., დიდ ბრიტანეთში სხვა რელიგიის მიმდევრებთან ურთიერთობების მოსაწესრიგებლად, რელიგიათაშორისი კავშირების ქსელი (ჯგუფები, საბჭოები) იქმნება.

განსაკუთრებით საყურადღებოა მუსლიმებთან ურთიერთობის ნორმალიზაცია. ისლამი მორწმუნეთა რაოდენობით (დაახლოებით, 15–18 მილიონი) მეორეა ევროპაში ქრისტიანობის შემდეგ. ამ რელიგიის მრავალი ძირითადი დებულება განვითარებულ სახელმწიფოებში ადამიანის უფლებების მიღებულ სტანდარტებთან შეუთავსებელია, სახელდობრ, მისი ფუნდამენტალისტური ფრთა რელიგიურ ექსტრემიზმსა (უკიდურესობა) და ტერორიზმს ქადაგებს.

ხშირად, დასავლეთის მთავრობები ეხმარებიან ისლამურ საზოგადოებას, კერძოდ, აფინანსებენ მათ კულტურულ ორგანიზაციებს, მუსლიმურ სკოლებსა და ა.შ. მაგრამ, მსგავსი ინიციატივები, რომლებიც კულტურულ თვითმყოფადობას რამდენადმე უზრუნველყოფს, ზოგჯერ, საზოგადოების სხვადასხვა ეთნოკულტურული და რელიგიური ერთობების ფრაგმენტაციას (დანაწილებას) აძლიერებს.

ეთნოკონფესიური სეგრეგაციისათვის (გამოყოფა) და საზოგადოებაში დაძაბულობის შესანელებლად, ეროვნული ხელისუფლება შემზღუდველ ზომებს იღებს. მაგ., საფრანგეთისა და ბელგიის სასწავლო დაწესებულებებში ერთი ეთნოსის, ხოლო დიდ ბრიტანეთში ერთი სარწმუნოების მოსწავლეებისათვის გარკვეული პროცენტული ზღვარია დადგენილი.

ამგვარად, ეკონომიკურად განვითარებულ ქვეყნებში გარკვეული მულტიკულტურული ინიციატივები ხორციელდება. ისინი ხელს უწყობს განსხვავებულ ეთნიკურ და კონფესიურ ჯგუფებს შორის ურთიერთობების მოწესრიგებას. მაგრამ, მათი შედეგები, ხშირად, არაერთგვაროვანია. ამ ფონზე იმიგრანტების ეთნოკონფესიური ავტონომიების იმ ასპექტების შეზღუდვები განიხილება, რომლებიც ინტეგრაციული პროცესების განვითარებას აფერხებს და მიმღები საზოგადოების სტაბილურობას ემუქრება.

ხარვეზები იმიგრანტების ინტეგრაციის სფეროში, სოციალური იზოლაცია, გამოვლენილი რასიზმი,³⁶ ქსენოფობია³⁷ და დისკრიმინაცია, მათი შრომითი პოტენციალის ეფექტურ გამოყენებას ხელს უშლის, უნდობლობის ატმოსფეროს აყალიბებს და დესტაბილიზაციასა და დეზინტეგრაციას აძლიერებს. ყოველივეს მიმღებ ქვეყნებში კარგად აცნობიერებენ და ამიტომაც, სხვადასხვა ინიციატივასა და პროგრამას ახორციელებენ.

თანამედროვე ინტეგრაციული პოლიტიკა, რომელიც ფართო სპექტრის ღონისძიებებს მოიცავს, საზოგადოების სხვადასხვა სფეროში იმიგრანტების აქტიურად ჩართვასა და ადგილობრივ მოსახლეობასთან ურთიერთობის მონესრიგებას ითვალისწინებს. მაგრამ მრავალ ინიციატივას, ჯერჯერობით, სამწუხაროდ, სასურველი დადებითი ეფექტი არ მოაქვს. ხშირად, ინტეგრაციას აფერხებს ახალგაზრდა იმიგრანტების მხრიდან მიმღები სახელმწიფო ენის არასაკმარისი ცოდნა, დაბალი კვალიფიკაცია და ადგილობრივი ფასეულობებისა და ცხოვრების ნორმების დაუცველობა, ეთნიკური ურთიერთობების შეზღუდულობა. განსაკუთრებულ შემოთქმებას იწვევს მუსლიმური ერთობის ინტეგრაციული პრობლემები.

აღნიშნული ვითარების გამო, იმიგრანტების მიმღები ქვეყნები ინტეგრაციულ პოლიტიკას მნიშვნელოვნად ცვლიან, კერძოდ:

პირველი – აძლიერებენ ყურადღებას სოციალურ-ეკონომიკური პრობლემების გადანაცვებაზე, რაც ხელს შეუწყობს უცხოეთიკური ჯგუფების სოციალური მდგომარეობის გაუმჯობესებას, უზრუნველყოფს იმიგრანტების საერთო აქტიურობას, შეასუსტებს მათი ეთნოკულტურულ თვითმყოფადობაზე ორიენტაციას, ექსტრემისტულ ფორმებში გამოსატულ ტენდენციებს;

მეორე – ამცირებენ მულტიკულტურათა იმ ინიციატივებს, რომლებიც მიმართულია ეთნოკონფესიური ერთობის კულტურული ავტონომიის განვითარებისაკენ;

მესამე – ეძებენ კულტურული პლურალიზმის უფრო დაბალანსებულ და კომპრომისულ ისეთ ვარიანტებს, რომლებიც, ერთი მხრივ, დააკმაყოფილებს ადგილობრივი, ძირძველი მოსახლეობის ინტერესებს, და მეორე, ამა თუ იმ ფორმით იმიგრანტების მოთხოვნებსაც გაითვალისწინებს.

³⁶ რეაქციული პოლიტიკა, რომელიც ამტკიცებს „მაღალი“ და „დაბალი“, „სრულფასოვანი“ და „არასრულფასოვანი“ რასების არსებობას.

³⁷ უცხოელებისა და ყოველივე უცხოურის სიძულვილი.

აღნიშნული ტენდენციები ცივილიზებული საზოგადოების ინტეგრაციული პოლიტიკის ზოგად ჩარჩოებში მთლიან თავსდება. მან საზოგადოების კონსოლიდაცია და ეკონომიკური ზრდა უნდა უზრუნველყოს.

4. ეკონომიკური დახმარების საერთაშორისო სისტემა

ეკონომიკური დახმარების მიზნები და მექანიზმები. ეკონომიკურ ურთიერთობებში აშკარად იკვეთება ფულადი და მატერიალური საშუალებების, აგრეთვე მომსახურებისა და კაპიტალის ტრანსსასაზღვრო მოძრაობა, რომელიც მატერიალური ანაზღაურების გარეშე (ან შეღავათიან პირობებში) ეკონომიკურ-ჰუმანიტარული დახმარებით ხორციელდება. შემხვედრი ანაზღაურების არარსებობა ამ სფეროს სპეციფიკური თავისებურებაა. ამიტომ, ეკონომიკური დახმარება საქონლის ნიშან-თვისებებს არ ატარებს.

აღნიშნული განაპირობებს იმას, რომ ეკონომიკური დახმარება ცალკე იქნეს განხილული. ფაქტობრივად, საუბარია კიდევ ერთ საერთაშორისო ინსტიტუტზე – ეკონომიკური დახმარების საერთაშორისო ბაზარზე, სადაც არსებობს დონორი (გამცემი) და რეციპიენტი (მიმღები) სახელმწიფოები, დახმარებაზე არსებული მოთხოვნა და მიწოდება, ხოლო თვით უსასყიდლო დახმარება ამ სახელმწიფოთა საგადასახდელო ბალანსებში აისახება და საგარეო-ეკონომიკური პოლიტიკის შემუშავებაში აქტიურად გამოიყენება.

დახმარების დროს ორი მიზანია დასახული:

1. ეკონომიკური ჩამორჩენილობის დაძლევა, ფორსმაჟორული გარემოებით გამონეწეული შედეგების ლიკვიდაცია, კონკრეტული მოთხოვნების დაკმაყოფილება;
2. საზღვარგარეთის ბაზარზე საკუთარი პროდუქციის წარმოება, ტნპ-ების პოზიციების გაძლიერება, მიმღებ-სახელმწიფოზე გარკვეული ხარისხით ეკონომიკური ზეგავლენა.

ეკონომიკური დახმარება არსებობს ერთჯერადი (ფორსმაჟორის დროს) ან რეგულარული (განვითარებადი ქვეყნებისათვის), ორმხრივი (მრავალმხრივი), სახელმწიფოებრივი ან კერძო.

საერთაშორისო ეკონომიკური დახმარების სამართალურთიერთობის საგანია მატერიალური და ფულადი საშუალებები, მომსახურება, ინვესტიციები და უფლებები (მაგ., ლიცენზიები).

საერთაშორისო ეკონომიკური დახმარების სამართლის წყაროებია: საერთაშორისო ხელშეკრულებები ეკონომიკური, სამრეწველო, სამეცნიერო-ტექნიკური თანამშრომლობის შესახებ, ეკონომიკურ-ჰუმანიტარული დახმარების შესახებ, სამხედრო-ტექნიკური თანამშრომლობის შესახებ, საკრედიტო ხელშეკრულებები, ხელშეკრულებები უსასყიდლო დახმარების შესახებ და ა.შ.

ეკონომიკურ დახმარებას შეიძლება ჰქონდეს ღია ან კონფიდენციალური (საიდუმლო) ხასიათი.

დონორ-სახელმწიფოებში შექმნილია საერთაშორისო ეკონომიკური დახმარების ორგანიზაციულ-სამართლებრივი მექანიზმები – სპეციალური სახელმწიფო ორგანოები. მაგ., აშშ-ის ადმინისტრაციაში ფუნქციონირებს განვითარების საერთაშორისო სააგენტო. დახმარების ძირითადი მიმღებია ისრაელი (3 მლრდ დოლარი). ამასთან, ეკონომიკური დახმარების მიზნად ცხადდება: აშშ-ის ეროვნული უშიშროება, საბაზრო ეკონომიკის გახსნილი სისტემის შექმნა, დემოკრატიის განვითარებისათვის ხელშეწყობა და სხვ. დახმარების მოცულობის 2/3 უსასყიდლოდ ეძლევათ, 1/3 კი – შეღავათიანი კრედიტებით.

ტექნიკური დახმარება ითვალისწინებს სამრეწველო ან სხვა ობიექტების მშენებლობის ან მოწყობილობათა მიწოდების დროს ტექნიკური მომსახურების გაწევას, კერძოდ, საპროექტო-საკვლევო სამუშაოების შესრულებას, მოწყობილობების მონტაჟსა და გაშვებას, სპეციალისტების მივლინებას, სხვადასხვა სახის კონსულტაციასა და ეროვნული კადრების სწავლებას.

ხშირად, განვითარებად ქვეყნებს უპროცენტო ან დაბალპროცენტოანი კრედიტები ეძლევათ (ტექნიკის მომსახურებისათვის).

მრავალმხრივ დონეზე ტექნიკურ-ეკონომიკური დახმარება სხვადასხვა სტრუქტურით ხორციელდება. ასეთი დახმარება განვითარებული სახელმწიფოების მიერ განვითარებად სახელმწიფოებს ეძლევათ.

მესამე სახელმწიფოებისთვის დახმარების გასაწევად ევროკავშირში საკუთარი სისტემა არსებობს. გარდა ამისა, მოქმედებს რეგიონული და რეგიონთაშორისი სტრუქტურები – ბანკები, ფონდები, რომლებიც ეკონომიკური დახმარებისათვის არიან შექმნილი. აღნიშნულის მაგალითია „ოპეკის“ სპეციალური ფონდი, რომლის საშუალებები განვითარებად ქვეყნებში ეკონომიკური განვითარების პროგრამების დასაფინანსებლად და საგადასახდელო ბალანსის დეფიციტის დასაფარავად გამოიყენება.

ბაიროს სისტემაში ჰუმანიტარული დახმარების საკითხებით დაკავებულია ჯანდაცვის მსოფლიო ორგანიზაცია, სურსათისა და სოფ-

ლის მეურნეობის ორგანიზაცია („ფაო“), საბავშვო ფონდი („იუნისეფი“), გაეროს უმაღლესი კომისარი ლტოლვილთა საკითხებში, ბაპროს განვითარების პროგრამა („პროონი“), მიგრაციის საერთაშორისო ორგანიზაცია და სხვ.

1977 წლიდან ძალაში შევიდა შეთანხმება სოფლის მეურნეობის საერთაშორისო ფონდის („იზაფი“) დაარსების შესახებ, რომელიც განვითარებად ქვეყნებს სოფლის მეურნეობის განვითარების პროექტების დასაფინანსებლად და ტექნიკური მომსახურებისთვის ეხმარება. დახმარების მთავარი ფორმებია შეღავათიანი კრედიტები: პროცენტის გარეშე, 50 წლის ვადით, 10 წლის შემდეგ დაფარვის დაწყებით; 4%-ანი 20 წლით, 5 წლის შემდეგ დაფარვის დაწყებით; 8%-ანი 15–18 წლით, 3 წლის შემდეგ დაფარვის დაწყებით.

ფონდის ხელმძღვანელი ორგანოებია ნევრი-სახელმწიფოების წარმომადგენლებისგან შექმნილი მმართველთა საბჭო და აღმასრულებელი საბჭო.

ბაპროს სისტემაში 1960 წელს შეიქმნა კაპიტალური განვითარების ფონდი, რომელსაც პროონი ხელმძღვანელობს. ფონდის ფუნქციაა უღარიბესი ქვეყნებისადმი შეღავათიანი სესხების მიცემა.

მხედველობაში უნდა მივიღოთ სსფ-ისა და მსოფლიო ბანკის ერთობლივი სისტემა, რომელთა საქმიანობა, მნიშვნელოვანწილად, ნევრი-სახელმწიფოების საფინანსო-ეკონომიკურ დახმარებაზეა ორიენტირებული.

ეკონომიკური დახმარების სამართალური ბაზის პრინციპები:

1. სახელმწიფოთა უფლება სხვას გაუწიონ დახმარება;

2. სახელმწიფოთა უფლება არ მიიღონ დახმარება, როცა იგი იძულების ან სახელმწიფოს საშინაო საქმეში ჩარევად მიიჩნევა.

იმავედროულად, ნათელია, რომ იმ საერთაშორისო ორგანიზაციებს, რომლებიც ამა თუ იმ სახეობის ეკონომიკურ დახმარებას ეწევიან, ამ საქმეში განსხვავებული სამართლებრივი პრინციპებიც უნდა ჰქონდეთ. მაგ., რიც საერთაშორისო ორგანიზაციებს თავიანთი სამართალსუბიექტობის ფარგლებში ისეთი მოთხოვნა-მოქმედების უფლება აქვს, რომელიც შეიძლება დახმარების მიმღები ქვეყნების შიდასამართლებრივი კომპეტენციის საკითხებს ეხებოდეს. მეორე მხრივ, ეს საერთაშორისო ორგანიზაციები ვალდებული არიან ეკონომიკური დახმარების განწესის დროს დაიცვან არადისკრიმინაციის პრინციპი.

VI ტაჰი

ტექნოლოგიებისა და ინფორმაციის საერთაშორისო გაცვლა

1. ტექნოლოგია და ინფორმაცია – ეკონომიკური ურთიერთობის განსაკუთრებული ობიექტი

ჩვენი დღევანდელი საერთოდ, და მით უფრო, საერთაშორისო მასშტაბით ნებისმიერი საქმიანობა (მათ შორის, ეკონომიკური), თანამედროვე ტექნოლოგიებისა და ინფორმაციის გარეშე წარმოდგენილია.

გლობალიზაციის პროცესის დაჩქარება, ცალკეული ქვეყნების ეროვნულ ეკონომიკათა ურთიერთკავშირი და ურთიერთგადაჯახულობა, ქვეყნებს შორის მხოლოდ თანამედროვე ტექნოლოგიებისა და ინფორმაციის გამოყენებით შეიძლება.

დღეს საზოგადოების განვითარების მთავარ ფაქტორად ინოვაცია მიიჩნევა. საერთაშორისო თანამეგობრობა თანდათანობით გადადის ინტერნეტის კიბერნეტიკულ სივრცეში, სადაც ყოველ რეალურ სუბიექტსა და ობიექტს საკუთარი ციფრობრივი ფორმა შეესაბამება. შედეგად, მსოფლიო თანამეგობრობა არა მარტო გლობალური, არამედ და, იმავდროულად, ინფორმაციული ხდება.

საინფორმაციო ტექნოლოგიებს არა აქვს გეოგრაფიული საზღვრები. მათ შეცვალეს ჩვენი ცხოვრების წესი და თანამიმდევრობა.

როგორც ტექნოლოგია, ისე ინფორმაცია ეკონომიკური ურთიერთობის განსაკუთრებული ობიექტია. მათი განსაკუთრებულობა იმაში ვლინდება, რომ ისინი შეიძლება იყოს, ერთი მხრივ, შრომის შედეგი, მეორე მხრივ, წარმოების ფაქტორიც.

თანამედროვე პირობებში ტექნოლოგია და ინფორმაცია წარმოების ტრადიციულ ფაქტორებს (კაპიტალი, მიწა, შრომა) ერთმანეთს აკავშირებს, რომელთა გარეშე გაფართოებული კვლავწარმოება პრაქტიკულად შეუძლებელია.

მსოფლიო ეკონომიკაში ტექნოლოგიებისა და ინფორმაციის მნიშვნელობა მრავალმხრივ იზრდება. მათზეა დამოკიდებული კომპანიების კონკურენტუნარიანობა. სწორედ ისინი არიან წარმატებული „ჩრდი-

ლოეთისა“ და შედარებით ჩამორჩენილი „სამხრეთის“ ეკონომიკური განვითარების დონეთა ძირითადი განმასხვავებელი ნიშნები.

მოცემულ სფეროში საერთაშორისო გაცვლის სფეროა ადამიანის თეორიული და პრაქტიკული ცოდნა (მეთოდები, სიახლეები, გამოცდილება), რომელიც სამეურნეო პრაქტიკაში კონკრეტული მიზნის მისაღწევად გამოიყენება. სამეურნეო პროცესები ტექნოლოგიების განხორციელების გარემოა.

ტერმინი „ტექნოლოგია“ ბერძნული წარმოშობისაა (τέχνη) და ნიშნავს ხელოვნებას, ოსტატობას, უნარს. შესაბამისად, **ტექნოლოგია არის რაიმეს დამუშავება გარკვეული წესითა და თანამიმდევრობით და არა ადამიანის ნებისმიერი ცოდნა ან გამოცდილება.**

მაგ., მენარმის ცოდნა ბაზრის კონიუნქტურის, კონკურენტების რაოდენობის, პოტენციური მომხმარებლებისა და სხვათა შესახებ, არის არა ტექნოლოგია, არამედ ინფორმაცია. იგი ტექნოლოგია მაშინ იქნება, როცა მენარმე ამ ინფორმაციის გამოყენებით გაიაზრებს მის ქმედებას – მოცემულ ბაზარზე როგორ გაყიდოს საქონელი, მის კონკურენტებთან რომელი სტრატეგია გამოიყენოს.

ცოდნა, გამოცდილება და სიახლე ყოველთვის დაკავშირებულია ადამიანთან, ხოლო ტექნოლოგია – სამეურნეო პროცესთან. ადამიანის, მონეობილობისა და სამეურნეო საქმიანობის გარეშე ტექნოლოგია აზრს კარგავს.

სამეურნეო პრაქტიკაში ტექნოლოგიის მატარებელია პატენტი, ლიცენზია, ტექნიკური დოკუმენტაცია, სპეციალური ლიტერატურა, ნებისმიერი მზა პროდუქცია და ნახევარფაბრიკატი, რომელშიც სპეციალისტის ცოდნა და გამოცდილებაა „განივთებული“.

ტექნოლოგია შეიძლება სხვას გადაეცემს როგორც ვერბალურად (ზეპირი, წერილობითი), ისე ელექტრონული ქსელით (ინტერნეტი).

ტექნოლოგიის გადაცემა შეიძლება იყოს ფასიანი ან უფასო.

ერთი სივრციდან მეორეში ტექნოლოგია სხვადასხვა გზით გადაიტანება. ხშირად, ტექნოლოგიების იმპორტიორი ქვეყნები არ/ვერ იცავენ დადგენილ ტექნოლოგიას, ხოლო ინტელექტუალური საკუთრების დაცვის მექანიზმები ჯერ კიდევ სუსტია და ნაკლებეფექტური. ამიტომ, ზოგჯერ ადგილი აქვს სხვისი „ნოუ-ჰაუს“ მითვისებას, თანაც დამახინჯებული ფორმითა და შინაარსით, მიმსგავსებით, რაც თანამედროვეობის ერთ-ერთი ძნელად გადასაწყვეტი პრობლემაა.

ტექნოლოგიასთან შედარებით ინფორმაცია გაცილებით მარტივი პროდუქტია. იგი არსებულ ფაქტს აფიქსირებს და სამეურნეო პროცესების გადანწყვეტაში მხოლოდ დამხმარე როლს ასრულებს.

საერთაშორისო გაცვლაში მრავალი ინფორმაცია მონაწილეობს, კერძოდ, სტატისტიკური, ბუღალტრული, ანალიტიკური, სამეცნიერო, სამართლებრივი, კომპიუტერული, კომერციული, ტექნიკური...

ტექნოლოგიის მსგავსად, ინფორმაცია არსებობს როგორც ფასი-ანი, ისე უფასო. შესაძლებელია ინფორმაციის არალეგალური გზით მოპოვებაც (სამრეწველო შპიონაჟი, ჩინოვნიკების მოსყიდვა).

სხვა ქვეყნის მოსახლეობას ინფორმაცია მრავალი გზით ეცნობება. კერძოდ, პერიოდული გამოცემებით (გაზეთები, ჟურნალები, ბიულეტენები), წიგნებით, სხვა ბეჭდვითი პროდუქციით (კალენდრები), რადიო-სატელევიზიო პროგრამებით, ინტერნეტით და ა.შ.

განვითარებული ქვეყნების ინფორმაციული ბაზარი უფრო ტევა-დი, ხარისხიანი და ოპერატიულია. განვითარებადი ქვეყნებისათვის კი დამახასიათებელია ინფორმაციული „ნედლეულისა“ და „ნახევარფაბრიკატების“ არსებობა, მაგ., კომპიუტერული პროგრამებისა და სხვათა ცალკეული მოდულები.

მსოფლიო ბანკის შეფასებით, ძირითადად, ქვეყნის ეკონომიკური განვითარების ტემპებზე გავლენას ახდენს სამი პარამეტრი: მოსახლეობის განათლების დონე, ეკონომიკის ლიაობის ხარისხი (საგარეო ვაჭრობის პროცენტული წილი ქვეყნის მშპ-თან) და კომუნიკაციური ინფრასტრუქტურის განვითარების დონე.

2. ტექნოლოგიებისა და ინფორმაციის გაცვლის ფორმები და მექანიზმები

გაცვლის ფორმები. ყოველ ქვეყანას საკუთარი ტექნოლოგიური საგადამხდელო ბალანსი აქვს, რომელიც ასახავს ტექნოლოგიების გაყიდვით მიღებული და ყიდვით გაცემული თანხების თანაფარდობას.

ბოლო წლებში უმრავლეს განვითარებულ და ახალ ინდუსტრიულ ქვეყნებში ტექნოლოგიების გაყიდვით მიღებული შემოსავლების ზრდის ტენდენცია შეინიშნება. თუმცა, მათ შორისაც სრული ერთგვა-როვნება არ არის. მაგ., აშშ-ისა და იაპონიისაგან განსხვავებით, ევროკავშირს ამ მხრივ უარყოფითი სალდო აქვს, რასაც უახლესი უცხოური ტექნოლოგიების იმპორტის ზრდა განაპირობებს.

იმავედროულად, იაპონია, რომელიც, ტრადიციულად, ტექნოლოგიების იმპორტიორი ქვეყანა იყო და რომელმაც თავის ეკონომიკურ წარმატებას სწორედ ამ გზით მიაღწია, დღეს ტექნოლოგიის ლიდერ-ექსპორტიორია. იაპონიის გარდა, ტექნოლოგიებს აქტიურად ყიდის

შვეიცარია, ბელგია, დანია, აშშ, დიდი ბრიტანეთი, კანადა, ირლანდია, ნორვეგია, კორეა და უნგრეთი.

ტექნოლოგიებითა და ინფორმაციით საერთაშორისო გაცვლა შემდეგი ძირითადი ფორმებით ხდება:

- მეცნიერებისა და ტექნოლოგიების სფეროში საერთაშორისო კვლევითი კოოპერაცია;
- პატენტებისა და სხვათა გავრცელება-გაყიდვა;
- საერთაშორისო ტექნიკური თანამშრომლობა (დახმარება);
- მაღალტექნოლოგიური საქონლით საერთაშორისო ვაჭრობა;
- უცხოელი მომხმარებლებისათვის პროფესიული, ტექნიკური, ინფორმაციული და სხვა სახის მომსახურება (ინჟინერინგი, კონსალტინგი);
- მაღალკვალიფიციური კადრების მიგრაცია;
- ტნკ-ში წარმოების ინფორმაციული უზრუნველყოფა;
- სპეციალისტების საზღვარგარეთ სტაჟირება და სხვა.

ზოგადად განვიხილოთ ზოგიერთი მათგანი.

ყოველწლიურად იზრდება მეცნიერებისა და ტექნოლოგიების სფეროში საერთაშორისო კვლევითი კოოპერაცია. ღიად დაბეჭდილი სამეცნიერო ინფორმაცია სხვადასხვა ქვეყნის მეცნიერთათვის სულ უფრო მეტად ხელმისაწვდომი ხდება. მრავალეროვნულ მეცნიერთა ჯგუფზე მოდის მეცნიერული პუბლიკაციების 30% და პატენტების 7%.

ინტერნაციონალური მეცნიერული პუბლიკაციების მაღალი პროცენტული წილი აქვს ევროპის მცირე სახელმწიფოებს, რადგან ამ ქვეყნებში მეცნიერული პოტენციალი შეზღუდულია. მაგ., ბელგიიდან, დანიიდან და ავსტრიიდან მეცნიერთა მიერ გამოქვეყნებული სამეცნიერო პუბლიკაციების 40%-ზე მეტი უცხოელებთან თანამშრომლობით იბეჭდება, 54%-ზე მეტი – პოლონეთიდან და სლოვაკიიდან.

იაპონიას ამგვარი კოოპერაცია არ ახასიათებს. აქ პატენტების მხოლოდ 2%-ში მონაწილეობს უცხოელი სპეციალისტები.

საერთაშორისო ტექნიკური თანამშრომლობა (დახმარება) განვითარებად სახელმწიფოებთან ხორციელდება.

ტექნიკური დახმარება უსასყიდლოდ ან შეღავათიანი პირობებით ხდება. მაგრამ, სხვა სახის დახმარებისაგან განსხვავებით, იგი მიმღები ქვეყნის მოსახლეობის სოციალური პრობლემების დაძლევის კი არ ითვალისწინებს, არამედ ქვეყნის ტექნოლოგიური პოტენციალის გადიდებას ემსახურება.

ტექნიკური თანამშრომლობა მოიცავს ექსპერტების კონსულტაციას, ობიექტის ექსპერტიზასა და კადრების სწავლებას.

მსოფლიო სასაქონლო ბაზრებზე მაღალტექნოლოგიური პროდუქციის გაყიდვის მოცულობა სისტემატურად იზრდება. თუმცა, განვითარებული ქვეყნების ექსპორტის სასაქონლო სტრუქტურაში მნიშვნელოვანი განხვავება შეინიშნება. მაგ., იაპონიისა და ირლანდიის ექსპორტში მაღალტექნოლოგიური პროდუქცია 80%-ს აღწევს, ხოლო ახალი ზელანდიისა და ისლანდიის ექსპორტში 20%-ია.

თანამედროვე საერთაშორისო ვაჭრობაში მაღალტექნოლოგიური პროდუქციის გაყიდვის საერთო მოცულობაში შედარებით სწრაფად იზრდება ფარმაცევტული პროდუქციის, რადიო-სატელევიზიო და საკომუნიკაციო მოწყობილობათა პროცენტული წილი.

გაცვლის მექანიზმები. ტექნოლოგიებისა და ინფორმაციის გაცვლა შესაბამისი მექანიზმებით ხდება. ასეთი მექანიზმებია:

- **სამართლებრივი** – ინტელექტუალური საკუთრების დაცვა საზღვარგარეთ;
- **ფინანსური** – უცხოური ტექნოლოგიებისა და ინფორმაციის შეძენის, ანგარიშსწორების, დაკრედიტებისა და დაზღვევის ეფექტური სქემების შემუშავება;
- **ინსტიტუციონალური** – სპეციალიზებული საერთაშორისო და ეროვნული ორგანიზაციების ფუნქციონირება;
- **ტექნიკური** – თანამდევ ტექნიკური დოკუმენტაციის სისრულე, ტექნოლოგიებისა და ინფორმაციის გადაცემაზე კონტრაქტის პირობები.

მოცემული მექანიზმებიდან განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია სამართლებრივი დაცვის საკითხები.

საინფორმაციო-ტექნოლოგიური კოოპერაციის ახალი ფორმაა ოფშორული პროგრამირება. ამ შემთხვევაში გამოყენებული ტერმინი „ოფშორი“ სრულიად განსხვავდება ოფშორული მენარმეობისაგან, ანუ ოფშორულ ტერიტორიაზე უცხოელი არარეზიდენტის მოღვაწეობისაგან. ოფშორული პროგრამირება, პირიქით, გულისხმობს უცხოეთის პროგრამული უზრუნველყოფის ბაზარზე ეროვნული სოფტ-კომპანიების¹ პროდუქციის წარმოებასა და რეალიზაციას.

¹ სოფტ-კომპანია (ინგლ. software – პროგრამული უზრუნველყოფა) – ფირმა, რომელიც ამზადებს კომპიუტერულ პროგრამებს ან მის ცალკეულ მოდულს და უზრუნველყოფს მომხმარებელთა პროგრამულ მომსახურებას.

საინფორმაციო-ტექნოლოგიური კოოპერაციის ამ ფორმის განვითარებისათვის სახელმწიფო შეღავათიან პირობებს აწესებს, კერძოდ, აფუძნებს ტექნოპარკებს, ადგენს საბაჟო ტარიფებს, კომპანიებს ათავისუფლებს სამემოსავლო გადასახადისაგან და ა.შ.

ოფშორული პროგრამირება საერთაშორისო აუტსორსინგის (ინგლ. out source – საგარეო წყარო) ერთ-ერთი ფორმაა. იგი გულისხმობს მაღალპროფესიული კადრებით დაკომპლექტებული კომპანიის მიერ სხვა ფირმისათვის მრავალგვარი საფინანსო-საბუხჰალტრო ოპერაციების შესრულებაში დახმარებას.

ოფშორული პროგრამული პროდუქტების მწარმოებლები და მომხმარებლები ძირითადად განვითარებული ქვეყნებია, რომელთა შორის ლიდერობს აშშ და დასავლეთ ევროპა. თუმცა, ბოლო პერიოდში ცალკეულ განვითარებად ქვეყანაში ოფშორული პროგრამების წარმოების გააქტიურება შეინიშნება.

ამ თვალსაზრისით, განსაკუთრებით თვალშისაცემია ინდოეთის განვითარება. მარტო 2010 წელს ინდოეთის 1750-მა სოფტ-კომპანიამ 24,2 მლრდ აშშ დოლარის პროგრამული პროდუქტი გაყიდა, ხოლო 2015 წლისათვის ამ მაჩვენებლის 3-ჯერ გადიდებას ვარაუდობს.²

მსოფლიოს უმსხვილესი კომპანიების უმრავლესობა პროგრამული უზრუნველყოფის შეკვეთებს სწორედ ინდოეთს უგზავნის. ინდოელმა პროგრამისტებმა ამ წარმატებას საინფორმაციო ტექნოლოგიების სფეროში სახელმწიფოს მხარდაჭერით (მასშტაბური ინვესტიციები, სპეციალისტების მომზადება) მიაღწიეს.

სამეცნიერო-ტექნიკური თანამშრომლობისა და კოოპერაციის ალტერნატიული ფორმაა მაღალკვალიფიციური სპეციალისტების (მეცნიერები, ინჟინრები, ბიზნესმენები...) მიგრაცია – ადამიანისეული კაპიტალის გატანა ანუ მათი „გონების გადინება“ (ინგლ. brain drain).

ტექნოლოგიებისა და ინფორმაციის საზღვარგარეთ დაცვა ინტელექტუალური საკუთრების დაცვის მსოფლიო ორგანიზაციის მოთხოვნებით ხორციელდება, რომლის სამართლებრივი მექანიზმები ჯერ კიდევ სუსტია და ნაკლებეფექტური.³

² www.мировая интернет-статистика

³ ამ შემთხვევაში სამართლებრივ დაცვას ექვემდებარება ადამიანის ინტელექტუალური შემოქმედებითი შრომის შედეგი. ინტელექტუალური საკუთრება მოიცავს სამრეწველო საკუთრების ობიექტებს (გამოგონება, სამრეწველო ნიმუში, სავაჭრო ნიშანი, საფირმო დასახელება), ლიტერატურულ, მხატვრულ და სამეცნიერო ნაწარმოებებს (წიგნები, ფოტოხელოვნებისა და მუსიკალური

3. ელექტრონული ვაჭრობა – ინფორმაციული ტექნოლოგიების გამოყენების ახალი სფერო

ინტარნეტი – ახალი ეკონომიკის ტექნოლოგია. უკანასკნელ ორ ათწლეულში მსოფლიო ეკონომიკამ არნახული ცვლილებები განიცადა.

თანამედროვე მსოფლიო უახლესი ინფორმაციის ხანაში შევიდა. ესაა ინტერნეტ-კომუნიკაციური ერა, სადაც ინფორმაცია განსაკუთრული საქონელია, რომელიც ქმნის ან მთლიანად ცვლის მის სტრატეგიულ ღირებულებას.

ინტარნეტი

არის ფართო საზოგადოებრივი ქსელი, კომპიუტერული ქსელების ერთობლიობა, რომელიც ერთმანეთთან აკავშირებს მსოფლიო მოსახლეობას და ერთიან ინფორმაციულ სივრცეს ქმნის

ინტერნეტი მსოფლიო მასშტაბის საინფორმაციო კომპიუტერული ქსელია, რომელიც უამრავ კომპიუტერს აერთიანებს და მათ შორის სხვადასხვა სახეობის ინფორმაციის (ტექსტური, გრაფიკული, ხმოვანი, ვიდეო) გაცვლას უზრუნველყოფს.

ახალმა ტექნოლოგიებმა ახალი ციფრული ეპოქა შექმნა. კომპიუტერების, ტელეკომუნიკაციების, ინფორმაციის, ტრანსპორტირებისა და სხვა ტექნოლოგიების სწრაფმა ზრდამ კომპანიებისა და მომხმარებლების ურთიერთობის სრულიად ახალი კავშირები ჩამოაყალიბა. დღეს უფრო მეტად, ვიდრე წინათ, ყველა და ყველაფერი გარშემოცოფებთან მჭიდროდ დაკავშირებულია. უფრო მეტიც, თანამედროვე კავშირურობები სრულიად ახალი და სხვადასხვა საშუალების გამოყენებით აქტიურად ხდება. მაგ.:

- თუ ადრე ამა თუ იმ რეგიონში (მაგ., დასავლეთ ევროპა) მოგზაურობას თვეები სჭირდებოდა, ახლა შესაძლებელია ყოველივეს

ნაწარმოებები), მასობრივი ინფორმაციის საშუალებების პროდუქციას, ინფორმაციის შენახვისა და დამუშავების ელექტრონულ სისტემებს და ა.შ. ინტელექტუალური საკუთრების დაცვას სამართლებრივად აწესრიგებს სახელმწიფოთა რიგი შეთანხმებები, კერძოდ: პარიზის 1883 წლის კონვენცია „სამრეწველო საკუთრების დაცვის შესახებ“, ვაშინგტონის 1970 წლის ხელშეკრულება „საპატენტო კოოპერაციის შესახებ“, მიუნხენის 1973 წლის კონვენცია „ევროპული პატენტების გაცემის შესახებ“.

რამდენიმე დღეში შემოვლა, ხოლო ოფისიდან ან საცხოვრისიდან რაიმეს კიდევ უფრო ოპერატიულად შესრულება;

- თუ ადრე მნიშვნელოვან მსოფლიო მოვლენებზე ინფორმაციის მიღებას დღეები სჭირდებოდა, ახლა პირდაპირ ეთერში, თანამგზავრული სატელევიზიო სისტემის მეშვეობით შესაძლებელია პირდაპირ ეთერში მისი თვალყურის დევნება;

- თუ ადრე სხვა გეოგრაფიულ სივრცეში მყოფ ადამიანთან დაკავშირებას რამდენიმე კვირა ან თვე სჭირდებოდა, ახლა, ტელეფონისა თუ ინტერნეტის გამოყენებით, კავშირის დამყარება რამდენიმე წამშია შესაძლებელი და ა.შ. და ა.შ.

კომპიუტერებითა და უახლესი ტექნოლოგიებით შესაძლებელია უზარმაზარი ინფორმაციის დამუშავება, და მაინც, ოპერატიული და საიმედო ინფორმაციის ნაკლებობა აშკარად იგრძნობა.

ინტერნეტი 24 საათი მოქმედებს და შედეგად უზრუნველყოფს ინფორმაციის მოძიებისა და საქმიანობის განხორციელებას დროის ნებისმიერ მონაკვეთში, ნებისმიერ ადგილას და, იმავდროულად, საგრძნობლად ამცირებს დამატებით დანახარჯებსაც.

დღეს მხოლოდ ინტერნეტი იძლევა საჭირო ინფორმაციის ოპერატიულად მოპოვების საშუალებას.

მსოფლიო საინფორმაციო ბაზარზე მოქმედი სტრუქტურები მომხმარებლებს შემდეგი სახის მომსახურებას სთავაზობენ:

- ◆ უშუალო კავშირი მონაცემთა ბაზებთან – online-ის რეჟიმში;
- ◆ პაკეტური კავშირი მონაცემთა ბაზებთან – offline-ის რეჟიმში;
- ◆ მონაცემთა ბაზები დისკებსა და კომპაქტდისკებზე.

ინტერნეტის პირველ პროტიტიპად მიჩნეულია RANET და SFNET ქსელები, რომლებიც აერთიანებდა აშშ-ის თავდაცვის სამინისტროსა და სამეცნიერო დაწესებულებათა კომპიუტერულ ცენტრებს. შემდეგ მსგავსი ქსელები მრავალ ქვეყანაში შეიქმნა. მსოფლიო ეკონომიკის „ინფორმატიზაციის“ სწრაფდგანვითარებადმა ტენდენციამ, XX ს-ის 90-ანი წლების დასაწყისში, გლობალური საბაზო ინფრასტრუქტურის – მსოფლიოს გლობალური საერთაშორისო-კომპიუტერული ქსელი ჩამოაყალიბა, სახელწოდებით INTER-NET (International Net).

ინტერნეტს აქვს ერთიანი ინფორმაციული არე, რომელიც ცნობილია World Wide Web („მსოფლიო აბლაბუდა“), ანუ შემოკლებით, – WWW სახელწოდებით.

ინტერნეტი თანამედროვე მსოფლიო ეკონომიკის დამოუკიდებელი მოვლენაა მის მონაწილეთა ქცევის საკუთარი წესებით, მიწოდებისა და ანგარიშსწორების მექანიზმებით, რაც გლობალური საინფორმაციო ქსელის ფუნქციონირების პრინციპებით სრულდება.

მსოფლიო ინტერნეტის გამოყენების აფეთქებისმაგვარმა ზრდამ ე.წ. **ახალი ეკონომიკა** ჩამოაყალიბა. ინტერნეტმა შექმნა სრულიად ახალი, მანამდე არარსებული, არატრადიციული, საოცრად ოპერატი-ული და პერსონალური ელექტროსაკომუნიკაციო არხები.

ინტერნეტის ქსელში ეკონომიკური ურთიერთობა **ინტერნეტ-ეკონომიკის**, ანუ სხვაგვარად, **ქსელური ეკონომიკის** საფუძველია.

ცხრილი 6.1. ინტერნეტ-მომხმარებლები რეგიონების მიხედვით (2014, ივნისი)⁴

რეგიონი	მოსახ-ბა (მლნ კაცი)	ინტერნეტ- მომხმარებლები		
		მლნ კაცი	ინტერნეტის პოპულარობა, %	% ჯამთან
აფრიკა	1 126	298	26,5	9,8
აზია	3 996	1 386	34,7	45,7
ევროპა	826	582	70,5	19,2
ახლო (შუა) აღმოსავლეთი	231	112	48,3	3,7
ჩრდილოეთ ამერიკა	354	310	87,7	10,2
ლათინური ამერიკა/კარიბის რეგიონი	612	320	52,3	10,5
ოკეანეთი	37	26	72,9	0,9
მსოფლიო	7 182	3 036	42,3	100

ამიტომ, **ინტერნეტი ახალი ათასწლეულის რევოლუციურ ტექნოლოგიად** აღიარეს. იგი მომხმარებლებსა და ბიზნესმენებს შორის კავშირს საგრძნობლად აძლიერებს და ამარტივებს. ბოლო ათწლეულებში გამოჩენილ ყველა ინოვაციას შორის ინტერნეტმა

⁴ www.internetworldstats.com

ყველაზე მნიშვნელოვანი როლი შეასრულა. იგი მომხმარებლებსა და კომპანიებს საშუალებას აძლევს „თაგვის“ ერთი „დანაკაჟუნებით“ მოიპოვონ, გადა-ამუშაონ და ერთმანეთს გადაუგზავნონ უზარმაზარი მოცულობისა და სახეობის ინფორმაცია.

ინტერნეტის მოხმარება განსაკუთრებით გააქტიურდა XX ს-ის ბოლოს. იგი ჩვენი დროის ნამდვილი გლობალური ფენომენია.

2014 წელს ინტერნეტში მომხმარებელთა რაოდენობამ მსოფლიოში 3 მილიარდს გადააჭარბა (იხ. ცხრილი 6.1). ინტერნეტის გამოყენების ინტენსიობა ყველაზე მაღალია ჩრდილოეთ ამერიკაში, ოკეანეთსა და ევროპაში, სადაც მსოფლიო მოსახლეობის მესამედი ცხოვრობს.

ინტერნეტის მომხმარებელთა მსოფლიო ლიდერი ათეული ქვეყნებიდან, იგი ყველაზე პოპულარულია საფრანგეთში, აშშ-ში, იაპონიაში, გერმანიაში და ინგლისში (იხ. ცხრილი 6.2).

ცხრილი 6.2. ინტერნეტის მოხმარებელთა მსოფლიო ლიდერი ათეული ქვეყანა (2014)⁵

№	ქვეყანა	მოსახ-ბა (მლნ კაცი)	ინტერნეტ-მომხმარებლები		
			მლნ კაცი	პოპულარობა ქვეყანაში, %	% ჯამთან
1	ჩინეთი	1 356	642	47,4	2,1
2	აშშ	319	277	86,9	9,1
3	ინდოეთი	1 236	243	19,7	8,0
4	იაპონია	127	110	86,2	3,6
5	ბრაზილია	203	110	54,2	3,6
6	რუსეთი	142	87	61,4	2,9
7	ინდონეზია	254	71	28,1	2,3
8	გერმანია	81	67	86,2	2,2
9	საფრანგეთი	66	57	89,8	1,9
10	ინგლისი	63	53	83,6	1,7
მსოფლიო		7 182	3 036	42,3	100

ახალი ეკონომიკა საინფორმაციო-ელექტრონულ ბიზნესს ეფუძნება. ინფორმაციას კი ის უპირატესობა აქვს, რომ ადვილია მისი

⁵ www.internetworldstats.com

დიფერენცირება, პერსონიფიკაცია და წარმოდგენილი სისწრაფით ელექტრონულ ქსელში გაშვება.

**ცხრილი 6.3. ინტერნეტის მომხმარებლების ზრდის დინამიკა
100 სულ მოსახლეზე**

ქვეყანა	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2014
საქართველო	0	0	2	5	8	10	25	26
ევროპა	10	22	38	48	55	65	70	73
მსოფლიო	5	9	12	16	18	25	30	34

ინფორმაციული ტექნოლოგიების გამოყენების, კომპიუტერთან და ინტერნეტთან ურთიერთობის, კომუნიკაციის, ინფორმაციის მოძიების, ადამიანური რესურსების ბაზარზე კონკურენტუნარიანობის, განათლების დონის ზრდისათვის დღეს პრიორიტეტულ, საერთაშორისო ენად ითვლება ინგლისური. ინტერნეტში ჩართული მოსახლეობის რაოდენობის მიხედვით მეორე პოზიციას იკავებს ჩინური, მესამეს ესპანური და ა.შ.

საქართველოში ინტერნეტში ჩართული მოსახლეობის დინამიკა შესამჩნევად ზრდადია, თუმცა არასაკმარისი, რასაც ადასტურებს შემდეგი მონაცემები: საქართველოს მოსახლეობის 44,3% იყენებს ინტერნეტს, მაშინ, როდესაც ეს მაჩვენებელი შეადგენს: სომხეთში – 58,8%-ს, აზერბაიჯანში – 59,2%-ს, ირანში – 55,7%-ს, ისრაელში – 75,8%-ს, ბელარუსში – 54,2%-ს, თურქეთში – 56,7%-ს, რუსეთში – 61,4%-ს, მოლდოვაში – 48,8%-ს, ლიტვაში – 68,5%-ს, ლატვიაში – 75,2%-ს და ესტონეთში – 83,3%-ს.

ელექტრონული ბიზნესი. ელექტრონული ბიზნესი (E-business) არის კომპანიათა ბიზნესის წარმართვა ელექტრონული პლატფორმების – ინტერნეტის, ინტრანეტისა და ექსტრანეტის გამოყენებით. სხვა სიტყვებით, ელექტრონული ბიზნესია მოგების მიღების მიზნით წარმოებული საქმიანობა, რომელიც ხორციელდება არა ფიზიკურ, არამედ ვირტუალურ (წარმოსახვით) გარემოში და მოიცავს ელექტრონულ კავშირს მომხმარებლებთან, პარტნიორებთან, მომწოდებლებთან და სხვა კონტრაჰენტებთან.

ელექტრონული ბიზნესის ყველაზე გავრცელებული ფორმა – ელექტრონული ვაჭრობა XX ს-ში წარმოიშვა. მის საწყისად მიჩნეულია

ტელეფონითა და ფაქსით ვაჭრობა, ხოლო ამჟამად ვაჭრობის ობიექტი ინტენსიურად ხდება ვირტუალური საბანკო-საფინანსო მომსახურება.

ინტრანეტი

არის ელექტრონული ქსელი, რომელიც კომპანიის თანამშრომლებს აკავშირებს ერთმანეთთან და კომპანიის ქსელთან

საერთაშორისო კომპანიები ინფორმაციის გავრცელებისა და საკუთარი პროდუქტისა თუ მომსახურების სტიმულირებისათვის ვებ-გვერდებს ქმნიან. ამ გზით კომპანიები პროდუქტის გაყიდვის ხელშეწყობის გარდა, მომხმარებლებს უკავშირდებიან და საჭირო ინფორმაციასაც ოპერატიულად აწვდიან.

ექსტრანეტი

არის ელექტრონული ქსელი, რომელიც კომპანიას აკავშირებს თავის მომწოდებლებთან და დისტრიბუტორებთან

კომპანიები ასევე ქმნიან ინტრანეტს, რაც თანამშრომლებს ერთმანეთთან და კომპანიის კომპიუტერულ სისტემასთან აკავშირებს.

მომწოდებლებთან და დისტრიბუტორებთან ურთიერთობისათვის კომპანიები ექსტრანეტს იყენებენ – ცვლიან ინფორმაციას, იღებენ შეკვეთებს, ახორციელებენ ტრანსაქციებს (გარიგებებს).

ელექტრონული კომერცია (E-kommerce) ელექტრონული ბიზნესის შემადგენელი ნაწილია. თუ ელექტრონული ბიზნესი კომპანიებსა და მყიდველებს შორის რაიმე ინფორმაციის გაცვლაა, ელექტრონული კომერცია ინტერნეტით უზრუნველყოფილი ყიდვა-გაყიდვის პროცესია, რომელიც ელექტრონული ტრანსაქციებით ხორციელდება.

ელექტრონული გარიგებები ელექტრონული ბაზარში ხდება, რომელიც „ელექტრონული სივრცეა“ და არა ფიზიკური ადგილი.

კომპანიები ელექტრონულ ბაზარს იყენებენ პროდუქტებისა და მომსახურების online-რეჟიმში შესათავაზებლად, ხოლო მყიდველები – სასურველი ინფორმაციის მოძიების, საკუთარი სურვილების იდენტიფიცირებისა და შეკვეთების განსათავსებლად.

ელექტრონული ვაჭრობა ტრადიციული ვაჭრობის პროგრესული ფორმაა, რომელიც გვთავაზობს ახალ შესაძლებლობებს ბიზნესში.

სახელდობრ, ელექტრონული ვაჭრობა არის ეკონომიკურ გარიგებათა ერთობლიობა, რომელშიც გამოიყენება კომუნიკაციის თანამედროვე საშუალებები – ელექტრონული საიტები. იგი კომპლექსურად და ოპერატიულად უზრუნველყოფს საქონლისა და მომსახურების ყიდვა-გაყიდვასთან დაკავშირებულ ეკონომიკურ გარიგებებს, მოთხოვნაზე ზემოქმედებას, მომხმარებელთა მომსახურებას.

ელექტრონული კომერცია მოიცავს ელექტრონულ მარკეტინგს და ელექტრონულ შესყიდვას.

ელექტრონული მარკეტინგი

არის ელექტრონული კომერციის მარკეტინგული მხარე – კომპანიის მიერ პროდუქტის შესახებ ინფორმაციის გავრცელება და საქონლის ინტერნეტით გაყიდვა

ელექტრონულ კომერცია სასარგებლოა როგორც მყიდველის, ისე გამყიდველისათვის. კერძოდ, ინტერნეტით ყიდვა ადვილია და კონფიდენციალური: მყიდველს შეუძლია სახლიდან გაუსვლელად, მარტივად შეიძინოს სასურველი საქონელი მსოფლიოს ნებისმიერ კუთხეში.

ეს პროცესი სწრაფია და მოსახერხებელი, რადგან აღარაა საჭირო ხალხმრავლობით გამონეული წინააღმდეგობების დაძლევა, პროდუქტის შესაძენად მაღაზიის სექციებში დაუსრულებლად სიარული. დიდია პროდუქტების ასორტიმენტი და შერჩევის შესაძლებლობაც. ელექტრონული „ობობას“ ლიმიტი, პრაქტიკულად, ამოუწურავია.

ელექტრონული შესყიდვა ელექტრონული კომერციის ყიდვის მხარეა, რომლის საშუალებით კომპანიები საქონელს, მომსახურებას ან ინფორმაციას **onlain-მიმწოდებლისაგან** იძენენ.

ელექტრონული კომერცია ხელსაყრელია გამყიდველებისთვისაც, რადგან ამ ფორმით მყიდველებს **onlain-რეჟიმში** უკავშირდებიან და მათ სპეციფიკურ მოთხოვნილებებს ოპერატიულად ეცნობიან.

ელექტრონული კომუნიკაციური მოდელები. თანამედროვე პირობებში ელექტრონულმა კომუნიკაციამ (იხ. ცხრილი 6.4) როგორც სახელმწიფოებს, ისე კერძო სტრუქტურებსა და თვით მომხმარებლებს შორის ურთიერთობაში განსაკუთრებული ადგილი დაიკავა და ეს პროცესი სულ უფრო მეტად ვითარდება და აქტიურდება.

მოცემული მოდელებიდან შედარებით გავრცელებულია:

❖ **ფირმა ← → ფირმა** (business to business ანუ B2B) ნიშნავს კომპანიებს შორის ელექტრონულ გარიგებებს ანუ ელექტრონულ შესყიდვებს (e-procurement). B2B ფორმა ხორციელდება ელექტრონული ქსელების, აუქციონთა საიტების, პროდუქტების online-კატალოგებისა და სხვა ელექტრონული ქსელური რესურსების გამოყენებით. გარიგების მიზანია უფრო ეფექტურად მიიზიდონ ახალი მყიდველები, არ დაკარგონ ლოიალური მომხმარებლები. დღეს ელექტრონული კომერციის B2B ფორმის ბუმი. ამ სფეროში გარიგებებმა, მსოფლიო მასშტაბით, 2012 წელს 5,7 ტრილიონი აშშ დოლარი შეადგინა.⁶

ცხრილი 6.4. ელექტრონული კომუნიკაციური მოდელები (ფორმები)

	სახელმწიფო (G)	ბიზნესი (B)	მომხმარებელი (C)
სახელმწიფო (G)	G2G ელექტრონული მთავრობა, კოორდინაცია	G2B დაკვეთების მომსახურება	G2C ელექტრომომსახურება
ბიზნესი (B)	B2G გადასახადები, შესყიდვები ...	B2B ელკომერცია	B2C ელკომერცია
მომხმარებელი (C)	C2G გადასახადები	C2B რჩევები ...	C2C აუქციონები

B2B-ის ელექტრონული კომერცია, გარკვეულწილად, **ღია სავაჭრო გაცვლებით** იკიდებს ფეხს. ესაა ელექტრონული საბაზრო სივრცე, სადაც მყიდველები და გამყიდველები online-რეჟიმში უკავშირდებიან ერთმანეთს, ცვლიან ინფორმაციას და ახორციელებენ ტრანსაქციებს.

B2B-ის ელექტრონულ ფორმას ბევრი სარგებელი აქვს. კერძოდ, ამცირებს გარიგების ხარჯებს და შესყიდვაც ორივე მხარისათვის ეფექტურია. გარდა ამისა, მცირდება პროდუქციის შეკვეთისა და მიწოდების დროც. დროის დაზოგვა იმ კომპანიისათვის უფრო ხელსაყრელია, რომელსაც ბევრი პარტნიორი ჰყავს საზღვარგარეთ.

B2B ელექტრონული ფორმის დადებითი მხარეების პარალელურად რამდენიმე პრობლემაც არსებობს. მაგ., მას შეუძლია მოშალოს წლების

⁶ <http://cospi.ru/mirovaya-statistika-interneta/>

განმავლობაში მყიდველსა და მომწოდებელს შორის არსებული ბიზნეს-ურთიერთობები, რადგან მრავალი კომპანია veb-გვერდებს უფრო ხელსაყრელი მომწოდებლის მოსაძებნად აქტიურად იყენებს.

ელექტრონული შესყიდვა ინფორმაციის გაჟონვის საშიშროებასაც წარმოშობს. პარტნიორებს შორის ბიზნესურთიერთობებში ერთ-ერთი მთავარი საკითხია კონფიდენციალურობა. ამიტომ ჰაკერებისაგან კომერციული ინფორმაციის დასაცავად და კოდირების სისტემის დასანერგად კომპანიები დიდ თანხებს ხარჯავენ.

❖ **ფორმა → მომხმარებელი** (business to consumer ანუ B2C) ნიშნავს ელექტრონული ქსელით საქონლისა და სერვისის გაყიდვას საბოლოო მომხმარებელზე ანუ ელექტრონულ საცალო ვაჭრობას ინტერნეტის მეშვეობით. უკანასკნელ წლებში გაყიდვის ეს ფორმა საკმაოდ მაღალი ტემპით გაიზარდა და მსოფლიო მასშტაბით 2012 წელს 870 მილიარდ აშშ დოლარს გადააჭარბა.

ამ ფორმით ძირითადად ყიდიან მოგზაურობის მომსახურებას, ტანსაცმელს, კომპიუტერებს, სამომხმარებლო ელექტრონიკას, ჯანმრთელობისა და სილამაზის პროდუქციას, წიგნებს, ყვავილებს, საჩუქრებს, სპორტისა და ფიტნეს-მონაცვობილობებს, სათამაშოებს.

ინტერნეტ-მომხმარებლები ტრადიციული მომხმარებლებისაგან განსხვავდებიან ყიდვისადმი მიდგომით და თვით ყიდვის პროცესიც უფრო აქტიური და კონტროლირებადია. ადამიანები, რომლებიც ინტერნეტს იყენებენ, უფრო კრიტიკულად აფასებენ ინფორმაციას და ნეგატიურად პასუხობენ ისეთ შეტყობინებაზე, რომლებიც გათვლილია მხოლოდ გაყიდვაზე. თუ ტრადიციული მარკეტინგი მიზანში, გარკვეულწილად, მომხმარებელთა პასიურ აუდიტორიას იღებს, ელექტრონული კომერცია ისეთ მომხმარებლებს „უმიზნებს“, რომლებიც აქტიურად არჩევენ, თუ რომელ veb-გვერდს „ესტუმრონ“, რა სახეობისა და რა პირობების ინფორმაცია მიიღონ თითოეულ პროდუქტზე.

❖ **მომხმარებელი ← → მომხმარებელი** (consumer to consumer ანუ C2C) ნიშნავს საბოლოო მომხმარებლებს შორის საქონლისა და ინფორმაციის გაცვლას online-რეჟიმში. ამ დროს ელექტრონული ბიზნესი (მაგ., ინტერნეტ-აუქციონი) მომხმარებლებს შორის შუამავლის როლს ასრულებს.

ელექტრონული კომერციის ეს ფორმა ინტერნეტში იმ მხარეთა შორის გვხვდება, რომლებიც პროდუქტებისა და საგნების ფართო ასორტიმენტით დაკავებულია. მრავალ შემთხვევაში, ინტერნეტი

უშუალოდ საბოლოო მომხმარებლებს შორის საქონლისა და ინფორმაციის ყიდვა-გაყიდვისა თუ გაცვლის ბრწყინვალე საშუალებაა.

ელექტრონული კომერციის ამ ფორმით კომპანიათა საიტები მომხმარებლებს სთავაზობს პოპულარულ საბაზრო სივრცეს ნებისმიერი პროდუქციის გასაყიდად, დანყებული ხელოვნების ნიმუშებით, ანტიკვარიატით, მონეტებით, მარკებით, ძვირფასეულობით, კომპიუტერებით, სამომხმარებლო ელექტრონიკითა და ა.შ.

ზოგჯერ, ელექტრონული კომერციის C2C ფორმა გულისხმობს ინფორმაციის ურთიერთგაცვლას ფორუმების მეშვეობით, რაც მომხმარებელთა სპეციფიკური ჯგუფის ინტერესებს აკმაყოფილებს.

❖ **მომხმარებელი → ფირმა (consumer to business ანუ C2B)** ნიშნავს ინტერნეტით მომხმარებლის კავშირს კომპანიასთან. ამ მიზნით, კომპანიები veb-გვერდებზე ინვევენ ექსპერტებს, მომხმარებლებს, იღებენ რჩევებს, წინადადებებსა და შეკითხვებს.

გარდა ამისა, მომხმარებლები ქსელში თვითონ ეძებენ გამყიდველებს, სწავლობენ მათ შემოთავაზებებს, ხელმძღვანელობენ შესყიდვებს, წარმართავენ გარიგებებს, მაგ., სთავაზობენ საკუთარი ფასებს ავიაბილეთებზე, სასტუმრო ოთახებზე და ა.შ. კომპანია კი გადანყვეტს მიიღოს თუ არა შემოთავაზება.

არსებობს ელექტრონული კომერციის სხვა ფორმებიც: **ტელემარკეტინგი** (ტელეფონით ვაჭრობა), **ტელემაღაზიები**, **ტელერეკლამა** (სარეკლამო ვიდეორგოლებისა და ვიდეოტექსტების სისტემა) და **ელექტრონული კატალოგები**.

ვირტუალურ-ტრადიციული კომპანიები. ინტერნეტით ელექტრონული კომერციის განვითარებამ დასაბამი მისცა სრულიად ახალი ტიპის ფირმების, ე.წ. ვირტუალური კომპანიების ანუ dot-com-ების გამოჩენას, რომლებიც online-რეჟიმში მუშაობენ. ასეთი ანუ ინტერნეტ-პორტალებია: Amazon.com, Yahoo, Google, Yandex და სხვ.

დღეს რთულია ისეთი კომპანიის პოვნა, რომელიც არ იყენებს ინტერნეტს. ტრადიციულმა კომპანიებმა საკუთარი მაღაზიებისა და სავაჭრო აგენტების შეკვეცის გარეშე თავიანთ საქმიანობას ელექტრონული კომერცია დაამატეს და ამით ვირტუალურ-ტრადიციულ კომპანიებად გადაიქცნენ. მათ ელექტრონული კავშირი ახალი მომხმარებლების მისაზიდად აქტიურად გამოიყენეს, ხოლო არსებულ მომხმარებლებთან უფრო ინტენსიური ეკონომიკური ურთიერთობები დაამყარეს.

VII თავი

კერძო ლიცენზიებით ვაჭრობა და ლიზინგური ურთიერთობები

1. კერძო ლიცენზიებით საერთაშორისო ვაჭრობა

კერძო ლიცენზიის არსი, სახეები და მოტივები. მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის შედეგად, კერძო ლიცენზიებით¹ საერთაშორისო ვაჭრობამ აქტიური ხასიათი მიიღო.

ლიცენზია

არის ნებართვა რაიმე საქმიანობის გარკვეულ საზღვრებში განსახორციელებლად

კერძო ლიცენზიებით ვაჭრობა არის გამოგონების, ტექნიკური სიახლეებისა და სანარმო-კომერციული საიდუმლოების („ნოუ-ჰაუ“) გაყიდვა.

საქართველოს კანონმდებლობა არ განმარტავს გამოგონებას. მიჩნეულია, რომ გამოგონება არის რაიმე კონკრეტული იდეის ტექნიკური გადანყვება. გამოგონება პატენტუნარიანია, თუ ის აკმაყოფილებს პატენტუნარიანობის კრიტერიუმებს – სიახლეს, საგამომგონებლო დონესა და სამრეწველო გამოყენებადობას.

გამოგონებაზე გამომგონებლის საკუთრებას იცავს პატენტი.

პატენტი

არის პატენტის მფლობელის სახელზე გაცემული დოკუმენტი, რომელიც ადასტურებს მისი გაცემის მომენტისათვის პატენტის მფლობელის განსაკუთრებულ უფლებას

¹ კერძო ლიცენზიას არ ითვალისწინებს საქართველოს კანონი „ლიცენზიებისა და ნებართვების შესახებ“.

გამომგონებელზე (ან მის უფლებამონაცვლეზე) პატენტს გაცემს კომპეტენტური სახელმწიფო ორგანო – ინტელექტუალური საკუთრების დაცვის სფეროში მოქმედი დამოუკიდებელი ორგანო (საქართველოში – „საქპატენტი“), რითაც ადასტურებს მესაკუთრის განსაკუთრებულ, მონოპოლიურ უფლებას გარკვეული დროის განმავლობაში (ჩვეულებრივ, 15–20 წლით ან უფრო მცირე ხნით) და მისი გამოყენების ტერიტორიასაც ადგენს.

პატენტის მფლობელი შეიძლება იყოს ფიზიკური ან იურიდიული პირი. მისი ნებართვის გარეშე პატენტის გამოყენება დაუშვებელია.

პატენტის გაცემას, პატენტის მფლობელის უფლებების დაცვასა და განხორციელებას სამართლებრივად აწესრიგებს ეროვნული კანონმდებლობა (საქართველოში – „საქართველოს საპატენტო კანონი“).

ზოგჯერ, ისეთი გარემოება იქმნება, როცა გარკვეულ ტერიტორიაზე პატენტის გამოყენება პატენტის მფლობელისათვის შეუძლებელი ან არაეკონომიურია. ასეთ შემთხვევაში, მას უფლება აქვს დაინტერესებულ პირს მიჰყიდოს იგი ან გასცეს კერძო ლიცენზია პატენტის გამოყენებაზე, რისთვისაც აფორმებს კერძო ლიცენზიის შეთანხმებას.

კერძო ლიცენზიის შეთანხმება

არის ხელშეკრულება, რომლის თანახმად პატენტის მფლობელი (ლიცენზიარი) თავის კონტრაჰენტს (ლიცენზიატი) აძლევს კერძო ლიცენზიას პატენტის გამოყენებაზე

კერძო ლიცენზიის შეთანხმებაში მიეთითება კერძო ლიცენზიის ობიექტი, სახეობა და მოქმედების ვადა, მხარეთა ვალდებულებები და შეზღუდვები, სალიცენზიო გასამრჯელო და სხვა პირობები.

საერთაშორისო კომერციულ პრაქტიკაში, პატენტის გაყიდვა შედარებით იშვიათია, კერძო ლიცენზიის გაყიდვა – უფრო გავრცელებული.

კერძო ლიცენზია შეიძლება იყოს არაექსკლუზიური ან ექსკლუზიური. თუ კერძო ლიცენზიის ხელშეკრულებით არაა განსაზღვრული ლიცენზიის სახეობა, მიიჩნევა, რომ კერძო ლიცენზია არაექსკლუზიურია.

არაექსკლუზიური კერძო ლიცენზიის გაცემა ლიცენზიის გამცემს არ უკარგავს ანალოგიური პირობებით სხვა ლიცენზიის გაცემის უფლებას.

ექსკლუზიური კერძო ლიცენზია ლიცენზიის გამცემს უკარგავს ანალოგიური პირობებით სხვა ლიცენზიის გაცემის უფლებას. ასეთი კერძო ლიცენზიის გაცემა პატენტის გაყიდვის ტოლფასია. თუმცა, ლიცენზიარი, ფორმალურად, კვლავ პატენტის მესაკუთრედ რჩება. საერთაშორისო პრაქტიკაში ამგვარი ურთიერთობა შედარებით იშვიათია. უფრო გავრცელებულია არაექსკლუზიური კერძო ლიცენზია.

კერძო ლიცენზიის სახეობა ბაზრის ტევადობაზე და გამოგონების ხასიათზეა დამოკიდებული. როცა ბაზარი შეზღუდულია, რომ არ შეიქმნას მძაფრი კონკურენცია, უფრო ეფექტურია ექსკლუზიური ლიცენზია, ხოლო დიდი მოთხოვნის მასობრივი საქონლის წარმოების შემთხვევაში – არაექსკლუზიური ლიცენზია.

კერძო ლიცენზიის მიცემასთან ერთად, კერძო ლიცენზიის გამცემი ლიცენზიის მიმღებს აწვდის აუცილებელ ტექნიკურ დოკუმენტაციას, ეხმარება მანქანა-მონყობილობების დაკომპლექტებაში, მონინავე ტექნოლოგიების ათვისებაში.

პატენტის მფლობელის ანუ კერძო ლიცენზიის გამცემის მიერ ლიცენზიის მიმღების მიმართ შეიძლება დაწესდეს სხვადასხვა შეზღუდვა, კერძოდ:

- ლიცენზიის გამოყენების კონკრეტული დარგი;
- ლიცენზიური პროდუქციის რაოდენობრივი წარმოება;
- ლიცენზიის განსაზღვრულ ტერიტორიაზე გამოყენება;
- ლიცენზიარისაგან ნედლეულის შესყიდვის ვალდებულება;
- ლიცენზიურ პროდუქციაზე განსაზღვრული ფასი და სხვა.

საერთაშორისო სავაჭრო პრაქტიკაში, შედგენილია კერძო ლიცენზიის შეთანხმების ტიპური ვარიანტები. მათ ამუშავენ საერთაშორისო სავაჭრო სამართლის გაეროს კომისია (იუნსიტრაპლი), მსხვილი ფირმები და ასოციაციები.

კერძო ლიცენზიებით ვაჭრობას რიგი უპირატესობა აქვს, კერძოდ:

- ❖ ლიცენზიატის ქვეყანაში წარმოებული პროდუქცია, ანალოგიურ იმპორტულ საქონელთან შედარებით, უფრო კონკურენტუნარიანია, რადგან საქონლის ფასში არ შედის სატრანსპორტო, საბაჟო, სადაზვევო და სხვა ზედნადები ხარჯები;
- ❖ ლიცენზიატისათვის ახალი, პროგრესული ტექნოლოგია უფრო ხელმისაწვდომია, რადგან ამ დროს მცირდება წარმოების ხარჯები და იზრდება პროდუქციის ხარისხი. ამასთან, მნიშვნელოვანია „დროის დაზოგვის“ ფაქტორიც, რომელიც ანალოგიური სიახლის მისაღწევად საჭიროა;

- ❖ კერძო ლიცენზიის შესყიდვა უფრო იაფია, ვიდრე საკუთარი კვლევების ჩატარება;
- ❖ ეროვნული ქვეყნიდან უცხოური ვალუტის ნაწილი გაედინება (მხოლოდ პაუშალური გადასახდელი და როიალტი), საპირისპიროდ იმპორტისა, როცა უცხო ქვეყანაში საქონლის სრული ღირებულება, სატრანსპორტო, სადაზღვევო და სხვა ხარჯებისათვის საჭირო თანხები გადაირიცხება.

ამასთან, ლიცენზიურმა ურთიერთობამ ლიცენზიატის ქვეყანაში შეიძლება უარყოფითი როლიც შეასრულოს, კერძოდ, უცხოურ ტექნიკასა და ტექნოლოგიაზე ლიცენზიატის დამოკიდებულება გააძლიეროს.

კერძო ლიცენზიების ექსპორტის მსოფლიო ლიდერებია აშშ და დასავლეთ ევროპის ქვეყნები (ძირითადად, დიდი ბრიტანეთი და შვეიცარია). იმპორტიორთა შორის მონინავეობს იაპონია, იტალია, გერმანია და საფრანგეთი.

ლიცენზიის შეთანხმებები, უმეტესად, გავრცელებულია მრეწველობის ახალ და უახლეს დარგებში – ქიმიურ და ნავთობქიმიურ, ელექტრონულ და ელექტროტექნიკურ მრეწველობაში, სატრანსპორტო მანქანათმშენებლობაში, ასევე სამხედრო იარაღის წარმოებაში.

კერძო ლიცენზიის შეძენის ეკონომიკური მიზანშეწონილობა დამოკიდებულია ლიცენზიარსა და ლიცენზიატს შორის მოგების განაწილებაზე. შედარებით ფასობს დაპატენტებული გამოგონება, კიდევ უფრო მეტად – დაპატენტებული და წარმოებაში დანერგილი. განსაკუთრებით ღირებულია დაპატენტებული, წარმოებაში დანერგილი და ლიცენზიატის ქვეყანაში საპატენტო კანონმდებლობით იურიდიულად დაცული კერძო ლიცენზია. მაგ., პატენტიანი ლიცენზიის ღირებულება 10–20%-ით უფრო მაღალია, ვიდრე უპატენტო ლიცენზიისა, ხოლო ექსკლუზიური კერძო ლიცენზიის ღირებულება, არაექსკლუზიურთან შედარებით, ჩვეულებრივ, 2-ჯერ უფრო მეტი. ლიცენზიის ფასს ადიდებს ლიცენზიარისაგან ტექნიკური დახმარების მოცულობაც.

პრაქტიკულად, კერძო ლიცენზიის გაყიდვა, როგორც კომერციული ოპერაცია, საკმაოდ რთულია. ამისათვის არასაკმარისია მხოლოდ გამოგონების არსისა და იდეის აღწერა. საჭიროა სიახლის პრაქტიკულად დანერგვა და მისი ეკონომიკური ეფექტის გაანგარიშება.

კერძო ლიცენზიებით საერთაშორისო ვაჭრობაში შედარებით გავრცელებულია სალიცენზიო გასამრჯელოს გადახდა, რომელიც ლიცენზიის გამოყენებით მიღებული ეკონომიკური ეფექტის გათვალისწინებით გაანგარიშება. ლიცენზიარის წილი ლიცენზიატის დამატებით მოგებაში, საშუალოდ, 20–40%-ია.

კერძო ლიცენზიის გამოყენებით წარმოების შემცირებული ხარჯების გამოთვლა, ასევე მოგებისა და სალიცენზიო გასამრჯელოს დადგენა საკმაოდ რთულია. ამიტომ, ხშირად, ორიენტაციას აკეთებენ მოგების საშუალო დარგობრივ ნორმაზე და ამით ლიცენზიის ფასს, საშუალოდ, მთლიანი მოგების 5–6%-ის ფარგლებში ადგენენ.

კერძო ლიცენზიური ურთიერთობის მოტივები და პრობლემები. კერძო ლიცენზიურ ურთიერთობას აქვს ეკონომიკური, სტრატეგიული და სამართლებრივი მოტივები.

ეკონომიკური მოტივები. პროდუქციის გაყიდვის ოპტიმალური მოცულობა მხოლოდ განსაზღვრულ პერიოდშია შესაძლებელი. იგი შეიძლება არცთუ ისე დიდი აღმოჩნდეს, რომ ფირმამ საზღვარგარეთ საწარმოო სიმძლავრეები და გასაღების სისტემა გამართოს. გარდა ამისა, არსებობს საშიშროება, რომ კონკურენტები სრულყოფენ ტექნოლოგიას, რის გამოც ფირმა უპირატესობას დაკარგავს. უცხოეთში მოქმედი ფირმა შესაძლოა, მცირე დანახარჯებით წარმოებისა და გასაღების შესაძლებლობებს ფლობდეს. ამ შემთხვევაში, ლიცენზიარის რისკი იკლებს, რადგან იგი დაკავშირებულია საწარმოს ექსპლუატაციასთან, ლიცენზიანტისათვის კი შეთანხმება უფრო იაფი იქნება, ვიდრე საკუთარი ძალებით ტექნოლოგიების დამუშავება.

მეორე მოტივი რესურსებს ეხება. კერძოდ, როცა ფირმას საკუთარი რესურსები არ ყოფნის, იგი კერძო ლიცენზიის გაყიდვით სხვა ფირმასთან საქმიანობას იხანგრძლივებს.

სტრატეგიული მოტივები. მძლავრი, მრავალდარგოვანი წარმოების მქონე ფირმები დროდადრო ცვლიან პროდუქციის ასორტიმენტს. მათი მიზანია დროულად უზრუნველყონ ძალისხმევის კონცენტრაცია იმ სფეროებში, რომლებიც მეტ მოგებას მისცემს. ამიტომ კერძო ლიცენზიის გაცემის მოტივი შეიძლება იყოს ფირმის იმგვარი სტრატეგია, როცა პროდუქციის გარკვეული სახეობა ან ტექნოლოგია ფირმისათვის დიდ ეკონომიკურ ინტერესს აღარ წარმოადგენს და მისი სხვა ფირმისათვის გადაცემა უფრო ხელსაყრელია.

სამართლებრივი მოტივები. ლიცენზირება შეიძლება ლიცენზიანტის ქვეყანაში სავაჭრო შეზღუდვების (ექსპორტი) დაძლევის მოტივით განხორციელდეს. ამავე დროს, ლიცენზირება აქტივების დაცვას უწყობს ხელს, რაც ორი მიზეზით მნიშვნელოვანია:

პირველი, როცა ქვეყანა ვერ უზრუნველყოფს უცხოელთა საკუთრების (სავაჭრო მარკა, პატენტი, საავტორო უფლება) საკმარისად

დაცვას, უცხოური ფირმა ადგილობრივ ფირმასთან საკუთრების დასაცავად ლიცენზიის შეთანხმებას აფორმებს;

მეორე, ზოგიერთი ქვეყანა ინტელექტუალური საკუთრების დაცვას იმ შემთხვევაში კისრულობს, როცა სათანადოდ რეგისტრირებული აქტივები, კონკრეტული პერიოდის განმავლობაში, ადგილობრივ დონეზე გამოიყენება.

კერძო ლიცენზირების პრობლემები. თანამედროვე საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობებში კერძო ლიცენზირება ბევრ საკამათო და სადავო პრობლემას ქმნის. თუ მხედველობაში მივიღებთ იმ გარემოებას, რომ კერძო ლიცენზიის გადასახდელი განვითარებულ ქვეყნებში გადაირიცხება, გასაგებია განვითარებადი ქვეყნების უკმაყოფილება მისი სიდიდისა და ამოღების მეთოდების შესახებ. რადგან საერთაშორისო კომპანიები თავიანთ ტექნოლოგიებსა და სავაჭრო მარკებს საბაზრო აქტივებად მიიჩნევენ, ისინი უცხო ქვეყნის ფირმებს მათი გამოყენების უფლებას უფასოდ არ გადასცემენ, რაც კერძო ლიცენზიის მიმღებთა უკმაყოფილებას იწვევს.

კონტროლი და კონკურენცია. არამატერიალური საკუთრების (პატენტი, იდეა, „ნოუ-ჰაუ“) გამოყენების სხვა ფირმაზე გადაცემა, მასზე კონტროლს მნიშვნელოვნად ამცირებს. თუმცა, არსებობს წინასწარი შეთანხმების პრაქტიკა. მაგ., ლიცენზირების ვადამდე შეწყვეტა, როცა მხარეები არ ასრულებენ შეთანხმებულ მოთხოვნებს. შეთანხმებამ უნდა მოიცვას პროდუქციის ხარისხობრივი შემომწმების მეთოდები, მხარეთა ვალდებულებები, აქტივების გამოყენების გეოგრაფიული საზღვრები. მათ გარეშე ლიცენზირება უარყოფით შედეგებს იწვევს ან მხარეები ურთიერთკონკურენტები ხდებიან, ან ერთ ქვეყანაში წარმოებული დაბალი ხარისხის პროდუქცია მეორე ქვეყანაში დამზადებული ანალოგიური პროდუქციის რეპუტაციას აკნინებს და გასაღების მოცულობას ამცირებს.

კონფიდენციალურობა. არამატერიალური საკუთრების უმრავლესობათა ღირსება მათი ფართოდ გავრცელებისა და ხელმისაწვდომობის გამო მცირდება. ტრადიციულად, შეთანხმება ლიცენზიანტის მიერ ინფორმაციის კონფიდენციალურ (საიდუმლო) შენახვას ითვალისწინებს. გარდა ამისა, ზოგიერთი ლიცენზიარი კონკრეტული კომპონენტის საკუთრების უფლებას ინარჩუნებს, რომ ლიცენზიანტმა წარმოების ტექნოლოგიის სრული შესაძლებლობა ვერ მიიღოს.

ზოგჯერ, კონფიდენციალურობის დაცვა გარკვეულ სირთულეებს ქმნის. მაგ., არსებობს სიტუაცია, როცა ლიცენზიარ ფირმას მხოლოდ თეორიულად აქვს დამუშავებული იდეა, მეთოდი, პროგრამა ან სხვა

რამ. ასეთ შემთხვევაში, ფირმას არ სურს სრულად გაამჟღავნოს საიდუმლო იმის შიშით, რომ მეორე ფირმა ამ სიახლეს გადასახდელის გადაუხდელად გამოიყენებს. თავის მხრივ, ლიცენზიანტი ფირმა თავს იკავებს შეთანხმების გაფორმებაზე, რადგან არ იცნობს არამატერიალური აქტივის ყველა შესაძლო ასპექტს. ასეთ ვითარებაში, საკუთარი ინტერესების დასაცავად, ორივე მხარე წინასწარ შეთანხმებას აფორმებს.

მკვეთრი წინააღმდეგობის სფეროა ლიცენზირების ფინანსური პირობების კონფიდენციალურობის დონე. მაგ., ზოგიერთ ქვეყანაში სახელმწიფო დაწესებულებები კონტრაქტის პირობებს მოლაპარაკებათა დამთავრების შემდეგ ამტკიცებენ, ზოგჯერ კი, კომპანიებთან მოლაპარაკების გასამართივებლად სხვა ქვეყნის ანალოგიური სამსახურებიდან სათანადო კონსულტაციებს იღებენ. თუმცა, მრავალი კომპანია ამგვარი პროცედურის წინააღმდეგია, რადგან კონტრაქტის პირობები კერძო ხასიათის ინფორმაციებია, რომელთა გამჟღავნება კონკურენტული ურთიერთობის ეკონომიკურ შედეგებზე მოქმედებს.

გადასახდელები. ლიცენზიის შეთანხმებაში გადასახადის პირობები და დონე ფართო დიაპაზონში განიხილება და ყოველ კონკრეტულ აქტივზე ინდივიდუალურად გაიანგარიშება.

გადასახადის (tax) ოდენობა განისაზღვრება შემოსავლის ან კაპიტალის ზრდასთან მიმართებით, ან ორივესთან ერთდროულად, შეთანხმების დასაწყისში ან თანდათან, გარკვეული პროპორციით.

ფრანშიზინგი. ფრანშიზინგის² პრაქტიკა XIX საუკუნიდან იწყება, თუმცა, მისდამი ყურადღება XX საუკუნის ბოლოს უფრო გაძლიერდა.

ფრანშიზინგი კერძო ლიცენზიური ურთიერთობის უფრო განვითარებული და პროგრესული ფორმაა. იგი მსხვილი და მცირე საწარმოების სამეურნეო ინტეგრაციის ფართოდ გავრცელებული სახეა და სახელშეკრულებო ურთიერთობით ხორციელდება.

ამგვარი ეკონომიკური თანამშრომლობის დროს მსხვილი კომპანია (ფრანშიზის მიმცემი – ფრანშიზერი), დამოუკიდებელ ბიზნესმენს ან კომპანიას (ფრანშიზის მიმღებს – ფრანშიზე) მიყიდის თავის მზა ბიზნესს: გადასცემს საქონლის წარმოებისა და გაყიდვის უფლებას თავისი სასაქონლო ნიშნით, ბიზნესის წარმართვის აპრობირებული მეთოდით, ტექნოლოგიითა და „ნოუ-ჰაუ“-ს პაკეტით.

² ფრანშიზინგი (ინგლ. franchise – ლიცენზია, პრივილეგია). ფრანშიზა (ფრანგ. franchir – გათავისუფლება).

სანაცვლოდ, ფრანშიზე (ფრანშიზინგის მიმღები), ფრანშიზერს (ფრანშიზინგის გამცემი), გასამრჯელოს უხდის. გადასახადის ოდენობა დამოკიდებულია ფრანშიზინგის განხორციელების სფეროზე და ფრანშიზერის მიერ განეულ დახმარებაზე (სესხი, კადრების მომზადება, კონსულტაცია და სხვა). თავის მხრივ, ფრანშიზეს ეკისრება პასუხისმგებლობა წარმოებული საქონლის (მომსახურების) ხარისხის დაცვისა და სავაჭრო მარკის რეპუტაციისათვის.

ფრანშიზინგი

არის გრძელვადიანი ხელშეკრულებითი ურთიერთობა, რომლითაც დამოუკიდებელი საწარმოები ორმხრივად კისრულობენ, საჭიროების მიხედვით, სპეციფიკურ ვალდებულებათა შესრულების გზით ხელი შეუწყონ საქონლის წარმოებას, გასაღებასა და მომსახურების განხორციელებას

მაშასადამე, ფრანშიზინგი გვევლინება როგორც საბაზრო სუბიექტებს შორის კომერციული ურთიერთობის სახე, როცა ერთი მხარე (ფრანშიზერი) მეორე მხარეს (ფრანშიზე) გადასახდელის (როიალტი) სანაცვლოს აპრობირებული ბიზნესმოდელის გამოყენების უფლებას აძლევს

ფრანშიზინგი ფართოდ გავრცელებულია სწრაფი კვების მომსახურებაში. ამერიკული კომპანია მაკ-დონალდსი მსოფლიო ლიდერია ფრანშიზინგულ ურთიერთობაში. იგი აერთიანებს 3000-მდე საკუთარ და 8000-მდე სახელშეკრულებო საწარმოს, რომელთაგან 2000-ზე მეტი 40 ქვეყანაშია განთავსებული. კაფეების 80% აშშ-ში და 50% ევროპაში ფრანშიზინგის სისტემით მუშაობს.

ფრანშიზინგი, როგორც სახელშეკრულებო ურთიერთობის რთული სისტემა, მნიშვნელოვან როლს ასრულებს საერთაშორისო ბიზნესში. პერსპექტივაში საქმიანი კავშირის ეს ფორმა კიდევ უფრო გაძლიერდება სამომხმარებლო საქონლისა და მომსახურების რეალიზაციის სფეროში.

ფრანშიზინგულ ურთიერთობებს საქართველოში სამართლებრივად არეგულირებს საქართველოს სამოქალაქო კოდექსი (მუხლები: 607-614), რომლითაც განსაზღვრულია მხარეთა ვალდებულებები, ხელშეკრულების ფორმა, ხანგრძლივობა და პასუხისმგებლობა.

2. სალიცენზიო გასამრჯელო

კომერციულ პრაქტიკაში გავრცელებულია სალიცენზიო გასამრჯელოს ორი სახეობა: **პაუშალური** (გერმ. pauschal – მთლიანი, თანხობრივი) **გადასახდელი და როიალტი** (ინგლ. royalty – სამეფო პრივილეგიები).

პაუშალური გადასახდელი მოსალოდნელი ეკონომიკური ეფექტის მიხედვით ნესდება და ერთდროულად ან განვადებით გადაიხდევნება. მისი უპირატესობა იმაშია, რომ ფრანშიზიერი მთელ თანხას შედარებით მოკლე დროში, შესამჩნევი კომერციული რისკის გარეშე იღებს.

როიალტი გაიანგარიშება პროცენტობით გაყიდვის საერთო ღირებულებიდან. გადახდა ხდება შეთანხმებით დათქმულ ვადაში (ყოველწლიურად, ყოველკვარტალურად ან განსაზღვრული თარიღისათვის).

პაუშალური გადასახდელი

არის ლიცენზიის შეთანხმებაში ზუსტად
ფიქსირებული გასამრჯელო, ფაქტობრივად,
ლიცენზიის გაყიდვის ფასი

როიალტი

არის ლიცენზიატის (ფრანშიზეს) პერიოდული
გადასახდელი საქონლის, პატენტის, გამოგონების,
ბიზნესმეთოდის ან სხვათა ლიცენზიით უფლების
სარგებლობისათვის

როიალტის სიდიდის ზუსტად გაანგარიშება შრომატევადია. ამიტომ, საერთაშორისო პრაქტიკაში მოქმედებს მისი დარგობრივი სტანდარტული განაკვეთები–ლიცენზიატის მთლიანი მოგების 3–10%.

მხედველობაშია მისაღები ისიც, რომ რიგ ქვეყნებში (უმეტესად, განვითარებადი ქვეყნები) არსებობს სალიცენზიო გასამრჯელოს სიდიდის პირდაპირი რეგულირების ფორმა: მაგ., ინდოეთში მოგების არა უმეტეს 8%-ისა, თურქეთში გაყიდვის მოცულობის 5%-მდე. ზოგიერთ ქვეყანაში, მაგ., ნორვეგიაში, შვედეთსა და ბრაზილიაში ასეთი განაკვეთები არაპირდაპირი, ირიბი გადასახადებით (აქციზი, დღგ და სხვა) რეგულირდება.

ლიცენზიის შეთანხმებებში იყენებენ დროის მიხედვით როიალტის დიფერენციულ განაკვეთებს, ჩვეულებრივ, პირველ წლებში უფრო მაღალი დონით. ზოგჯერ, შეთანხმება ითვალისწინებს მინიმალურ გასამრჯელოს ლიცენზირების მთელ პერიოდში.

უკანასკნელ წლებში ლიცენზიის შეთანხმებებში ფართოდ გავრცელდა პაუშალური გადასახდელისა და როიალტის კომბინირებული ფორმა. ამ სიტუაციაში პაუშალური გადასახდელი წინასწარი (ავანსირებადი) გადასახდელის ფორმას იძენს.

პრაქტიკაში, ხშირად, ლიცენზიური ურთიერთობა შუამავალი ფორმის დახმარებით ხდება. ამასთან, შუამავლის გასამრჯელოს ოდენობა ლიცენზიის ღირებულების 5–10%-ს შეადგენს და 2–3-ჯერ იზრდება იმ შემთხვევაში, თუ იგი (უმეტესად, ბროკერი) ქონებრივი პასუხისმგებლობით იღებს „დელკრედერეს“ ანუ თავდებობას მესამე პირის მიერ სალიცენზიო გარიგების ვალდებულებათა შესრულებაზე.

3. საერთაშორისო ლიზინგური ურთიერთობები

არსი, სახეობები და უპირატესობები. უკანასკნელ ათწლეულებში საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობებში ლიზინგურმა ოპერაციებმა ფართომასშტაბიანი ხასიათი მიიღო და განვითარებულ ქვეყნებში მანქანა-დანადგარების ექსპორტის 20%-ს გადააჭარბა.

ლიზინგი

არის მანქანა-მონწყობილობების, კომპიუტერული ტექნიკის, სატრანსპორტო საშუალებებისა და საწარმოო დანიშნულების ნაგებობების გრძელვადიანი (6 თვიდან რამდენიმე წლამდე) იჯარა

ლიზინგი ფორმდება წერილობითი ხელშეკრულებით ლიზინგურ კომპანიასა (ლიზინგის გამცემი ანუ მეიჯარე, რომელიც მონწყობილობას თავისი ხარჯით იძენს და იჯარით გასცემს) და ლიზინგის მიმღებ (იგივე მოიჯარე) ფირმას შორის. ლიზინგური ქონების გამოყენებისათვის მოიჯარე მეიჯარეს სალიზინგო საზღაურს უხდის. ხელშეკრულების ვადის გასვლის შემდეგ, მოიჯარე ან უბრუნებს ქონებას ლიზინგურ კომპანიას, ან აგრძელებს ხელშეკრულების ვადას, ან გამოისყიდის ლიზინგურ ქონებას დარჩენილი ღირებულებით.

გრძელვადიანი იჯარის (ლიზინგი) გარდა, არსებობს **საშუალოვადიანი იჯარა**, რომელსაც **ჰაირინგი** (ინგლ. hiring) ეწოდება (იგი რამდენიმე თვიდან 2–3 წლამდე გრძელდება) და **მოკლევადიანი იჯარა** ანუ **რენტინგი** (ინგლ. renting) (ხანგრძლივობით 3 თვემდე, მაქსიმუმ ერთ წლამდე), იჯარით აღებული ქონების გამოსყიდვის უფლების გარეშე.

თუ მოიჯარე და მეიჯარე სხვადასხვა ქვეყნის ეკონომიკური სუბიექტებია ლიზინგი საერთაშორისო ფორმას იძენს. შესაბამისად, არსებობს ექსპორტული და იმპორტული ლიზინგი.

სამართლებრივი კონსტრუქციით ლიზინგი მარტივია. პრაქტიკულად კი, ასეთი ხელშეკრულება, ხშირად, ძალზე რთულ ეკონომიკურ-სამართლებრივ საკითხებს არეგულირებს.

ექსპორტული ლიზინგის დროს, ლიზინგური კომპანია ეროვნული ფირმიდან იძენს მონყობილობას მისი შემდგომი იჯარით გადასაცემად ლიზინგის მიმღებ საზღვარგარეთულ სანარმოზე. იმპორტული ლიზინგის შემთხვევაში კი, ლიზინგური კომპანია უცხოეთის ფირმისაგან შეძენილ მონყობილობას იჯარით გადასცემს ლიზინგის მიმღებ ეროვნულ სანარმოს.

მაშასადამე, ექსპორტული ლიზინგის შემთხვევაში, ლიზინგის მიმღები უცხოური პარტნიორია, ხოლო იმპორტული ლიზინგისას ლიზინგის გამცემი კომპანია საზღვარგარეთ მდებარეობს.

ლიზინგის მრავალი სახეობა არსებობს, კერძოდ:

კლასიკური, ჩვეულებრივი (ინგლ. true lease), როცა ლიზინგის მიმღები თავის თავზე იღებს ყველა ხარჯს, რომელიც დაკავშირებულია მონყობილობის შენახვასა და ექსპლუატაციასთან, ყოველგვარი გადასახდელის ჩათვლით. ვადის გასვლის შემდეგ ლიზინგის ობიექტი მის მფლობელს უბრუნდება;

ოპერაციული, როცა ლიზინგური კომპანია ლიზინგის მიმღებს იჯარით აღებული ქონების შენახვისა და რემონტის მომსახურებას უწევს;

ოპერატიული, როცა ლიზინგი გაფორმებულია ლიზინგური ქონების საამორტიზაციო პერიოდზე ნაკლები ვადით, რაც შესაძლებლობას აძლევს ლიზინგის გამცემს, ხელშეკრულების დამთავრების შემდეგ, ეს ქონება იჯარით ხელახლა გასცეს;

საბანკო, როცა ლიზინგური კომპანია ბანკია. იგი მონყობილობას ლიზინგის მიმღების შეკვეთით იძენს და იჯარით მასვე გადასცემს;

სრული, როცა გათვალისწინებულია ლიზინგური კომპანიის (ლიზინგის გამცემის) მიერ იჯარით გაცემული მონყობილობის მომსა-

ხურება, დაზღვევა, ზოგჯერ ნედლეულის მიწოდება და წარმოების მენეჯმენტიც. იგი გაცილებით ძვირია;

ფინანსური (ინგლ. finance lease), როცა ლიზინგის მიმღები ხელშეკრულების მთელ პერიოდში ლიზინგურ კომპანიას უხდის თანხას, რომელიც უდრის ამორტიზაციის სრულ ღირებულებას პლუს მოწყობილობის გამოყენებიდან მიღებული მოგების ნაწილი. ამით ლიზინგის მიმღები უფლებას იღებს გამოისყიდოს მოწყობილობა დარჩენილი ღირებულებით შეთანხმებული ვადის დამთავრების შემდეგ, ან დააბრუნოს მოწყობილობა, ან გააგრძელოს ხელშეკრულება.

ამგვარი ლიზინგი სამეწარმეო საქმიანობისათვის ხელსაყრელია. ამასთან, ლიზინგის ეს სახეობა საერთაშორისო კომერციული პრაქტიკითა და სამართლებრივი ნორმებითაც წესრიგდება (უნიდრუას კონვენცია „საერთაშორისო საფინანსო ლიზინგის შესახებ“, ქ. ოტავა).

თუმცა, მას განმასხვავებელი თავისებურებაც აქვს. კერძოდ, იგი სამმხრივი გარიგებაა (მონაწილე მხარეები: ლიზინგის გამცემი, ლიზინგის მიმღები და მოწყობილობის მომწოდებელი). ხელშეკრულების თანახმად, შეთანხმებული ვადის გასვლის შემდეგ, ლიზინგის მიმღებს, ნომინალურ, სიმბოლურ ფასში მოწყობილობის შესყიდვის უფლება (ოფციონი) აქვს, რადგან ფინანსური ლიზინგის ხანგრძლივობა, დაახლოებით, მოწყობილობის ამორტიზაციის ვადის ტოლია. მაშასადამე, ამგვარი ლიზინგის შემთხვევაში, ფაქტობრივად, მოწყობილობის შეძენა გადახდის გადავადებით ხდება. იგი ხელსაყრელია საბანკო კრედიტთან შედარებით, რადგან ბანკი ახალი მოწყობილობის შეძენას მხოლოდ 80–90%-ით აფინანსებს და დარჩენილი 20–10%-ის დაფარვა ხელშეკრულების გაფორმებისთანავე ხშირად რთულია ან შეუძლებელი;

მოწყობილობის დარჩენილი ღირებულების მიხედვით. მისი გამოყენების ვადა 1–4 წელია. იგი ძველი მოწყობილობის იჯარაა, ამიტომ ბუნებრივია, უფრო იაფია;

შებრუნებითი (ინგლ. lease-back – უკუიჯარა). იგი ნიშნავს ლიზინგური კომპანიის მიერ მოწყობილობის ნაღდი ანგარიშსწორებით შეძენას სხვა ქვეყანაში დამზადებული ფირმიდან, შემდგომში, მისი იმავე ფირმაზე იჯარით მისაცემად;

განახლებადი ანუ რევოლვერული (ინგლ. revolve – პერიოდულად შეცვლა). ამ დროს ხელშეკრულების ვადის გასვლის შემდეგ ლიზინგის მიმღებს უფლება აქვს გააგრძელოს ხელშეკრულება ან შეცვალოს ლიზინგის ობიექტი.

ლიზინგური შეთანხმების უპირატესობები:

- ◆ ლიზინგით მიღებული ქონება მისი მიმღების საკუთრება არ არის. ამიტომ ქონების გადასახდელით არ იბეგრება;
- ◆ სალიზინგო საზღაური მიმდინარე ოპერაციული ხარჯებია, რის გამოც მოგების გადასახადით არ იბეგრება;
- ◆ ლიზინგის მიმღებს აქვს შესაძლებლობა, ხელშეკრულების დამთავრების შემდეგ, გამოისყიდოს საიჯარო საგანი დარჩენილი ღირებულებით ან გააფორმოს ახალი ხელშეკრულება უფრო მოდერნიზებულ მოწყობილობაზე და ამით თავიდან აიცილოს წარმოების საშუალებების მორალურ ცვეთასთან დაკავშირებული დანაკარგები;
- ◆ საბაჟო გადასახადის გადახდა წარმოებს შეძენილი მოწყობილობის დარჩენილი ღირებულებიდან, რაც მოიჯარეს მნიშვნელოვან ეკონომიას აძლევს;
- ◆ სსფ-ის მოთხოვნით, საერთაშორისო ლიზინგის ბუნებიდან გამომდინარე, ეს ვალდებულება სახელმწიფოს საგარეო დავალიანებაში არ გაითვალისწინება. ამიტომ სახელმწიფოს მიერ წახალისდება;
- ◆ ლიზინგური შეთანხმება კაპდაბანდებების სპეციფიკური ფორმაა, რომლის დროსაც ფირმა, რომელსაც სასურველი ობიექტის შესაძენად სათანადო ფინანსები არ გააჩნია, მისი ექსპლუატაციის შესაძლებლობას იძენს;
- ◆ ლიზინგის გამცემი ამ შეთანხმებით დამატებით მოგებას იღებს;
- ◆ ლიზინგური მოწყობილობა შეიძლება შეიცვალოს ახლით, თანამედროვე მოწყობილობით;
- ◆ ლიზინგის საზღაური შესაძლოა გადახდილი იქნეს მოწყობილობის ექსპლუატაციის დაწყების შემდეგ, კერძოდ, როცა ლიზინგის მიმღები მოგებას მიიღებს;
- ◆ ქონების დაკარგვის რისკს ეწევა ლიზინგის გამცემი და სხვა.

ლიზინგის ხელშეკრულების დავალებები. პარტნიორებს შორის სამეურნეო კავშირის ხელშეკრულებითი ფორმა ნებისმიერი ფორმით ლიზინგური ურთიერთობის განუყოფელი ელემენტია. იგი გულისხმობს ორ ან რამდენიმე პირს შორის შეთანხმებას მათი უფლებებისა და ვალდებულებების შესრულების, ცვლილებებისა და შეწყვეტის შესახებ და განსაზღვრავს გარიგების მხარეთა ფუნქციონირების მნიშვნელოვან პირობებსა და იმ ვალდებულებებს, რასაც მოცემულ ქვეყანაში მოქმედი კანონმდებლობა ითვალისწინებს.

ლიზინგის ობიექტი შეიძლება იყოს ძირითად საშუალებებს მიკუთვნებული ნებისმიერი უძრავი ან მოძრავი ქონება, გარდა იმ ქონებისა, რომელთა თავისუფალი მიმოქცევა ბაზარზე აკრძალულია.

ლიზინგის სუბიექტებია:

ლიზინგის გამცემი – იურიდიული ან ფიზიკური პირი, რომელიც ახორციელებს ლიზინგურ საქმიანობას ანუ ამ მიზნით შეძენილი ქონების ლიზინგით გაცემას;

ლიზინგის მიმღები – იურიდიული ან ფიზიკური პირი, რომელიც სამენარმეო საქმიანობას ეწევა;

ლიზინგური ქონების გამყიდველი – მანქანა-მონწყობილობის დამამზადებელი საწარმო ან სხვა იურიდიული პირი, რომელიც ყიდის ლიზინგურ ქონებას.

ლიზინგით გაცემული ქონება ხელშეკრულების მოქმედების მთელ პერიოდში ლიზინგის გამცემის საკუთრებაში რჩება. ხელშეკრულებაში შეიძლება გათვალისწინებული იქნეს ლიზინგის მიმღების მიერ ლიზინგური ქონების გამოსყიდვის უფლება ხელშეკრულების ვადის გასვლის შემდეგ ან ვადამდე. ამასთან, ლიზინგის მიმღების მიერ ლიზინგური ქონება მხოლოდ სამენარმეო საქმიანობისთვის უნდა იქნეს გამოყენებული.

ლიზინგის ხელშეკრულების სტრუქტურა ასეთია:

პრეამბულა. იგი საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის სფეროში ყველა კონტრაქტის ანალოგიურია.

ხელშეკრულების საგანი – მანქანა-მონწყობილობები, კომპიუტერული ტექნიკა, სატრანსპორტო საშუალებები და სხვა.

საქონლის ხარისხი. ლიზინგის ხელშეკრულებაში თითოეული ობიექტის მიხედვით სრულად უნდა მიეთითოს: საქონლის ზუსტი დასახელება, მოდელი, მარკა და სხვა პარამეტრები, რომლებიც განსაზღვრავს ტექნიკურ პირობებთან ან სპეციფიკაციასთან მის შესაბამისობას, კერძოდ, დამამზადებელს, სიმძლავრეს, ენერგიის ხარჯსა და სხვა მაჩვენებლებს.

ლიზინგური ქონების ხარისხი სხვადასხვა მეთოდით მონმდება, კერძოდ:

- სახელმწიფო ან მენარმეთა სტანდარტებით;
- ტექნიკური პირობებით (როცა არაა სტანდარტი);
- გამყიდველის ან მყიდველის სპეციფიკაციით;
- წინასწარი დათვალიერებით.

ამ მეთოდებიდან, ლიზინგური ქონების თავისებურებების გათვალისწინებით, ერთ-ერთი აირჩევა.

მინოდების ვადა ხელშეკრულებაში ფიქსირდება, რომელიც შეიძლება იყოს:

- კონკრეტული კალენდარული დღის მიხედვით;
- გარკვეული დროის ინტერვალის მიხედვით;
- ქონების წინასწარი დათვალიერების შემდეგ კონკრეტული დღის, კვირის ან თვის მითითებით;
- მიახლოებითი ვადით, მაგ., „ხელმოწერის შემდეგ“, „დროულად“, „დაუყოვნებლივ“ და ა.შ.

ლიზინგური ობიექტის ფაქტობრივი მინოდება მისი მიღება-ჩაბარების აქტზე ხელმოწერით განისაზღვრება.

მინოდების ადგილი დადგენილია შეთანხმებით: ტექნიკური საშუალებების შემთხვევაში – მისი მიმღების ადგილმდებარეობის მიხედვით, ხოლო უძრავი ქონების ობიექტის დროს – ფაქტობრივი განლაგების შესაბამისად.

ლიზინგის ვადა დამოკიდებულია ქონების სახეობაზე და დგინდება მხარეთა შეთანხმებით, ხოლო ფინანსური ლიზინგისათვის – არა უმეტეს სამი წელი.

მინოდების პირობები მოიცავს: ობიექტის შეფუთვას, მარკირებას, ჩატვირთვა-გადმოტვირთვას, ტრანსპორტირებას, დაზღვევას, გარანტიებს, მონტაჟს, გამართვასა და რემონტს.

მხარეთა უფლება-ვალდებულებები. ლიზინგის ხელშეკრულება, ისევე როგორც ნებისმიერი კონტრაქტი, პრაქტიკულ მნიშვნელობას იმ შემთხვევაში იძენს, თუ მასში მხარეთა უფლებები და ვალდებულებები მკაფიოდ განსაზღვრულია. სახელდობრ, იმ უფლებებისა და ვალდებულებების ერთობლიობა, რომელიც მონაწილეთა თანასწორუფლებიანობის, ავტონომიის, ნება-სურვილის, დამოუკიდებლობისა და ქონებრივი პასუხისმგებლობის პრინციპებს შეესაბამება, ხელშეკრულების ძირითადი შინაარსია.

ლიზინგის სახეობის, ობიექტის, ასევე გარიგების კონკრეტული თავისებურებიდან გამომდინარე, მხარეთა უფლება-ვალდებულებები მიღწეული შეთანხმებით განისაზღვრება და კერძო მნიშვნელობა მხოლოდ მოცემული შემთხვევისათვის აქვს.

დავების გადაწყვეტა კანონის შესაბამისად ხდება. შეთანხმების დარღვევისათვის მხარეებს მისი შეწყვეტის მოთხოვნის უფლება აქვთ. ლიზინგის გამცემი ლიზინგური ქონების დაზიანების, განადგურების ან დაკარგვის რისკს ეწევა. თუმცა, ხელშეკრულება შეიძლება ითვალისწინებდეს ლიზინგის მიმღებზე რისკის გადაცემას მისთვის ამ ქონების მინოდების მომენტიდან.

ლიზინგის ხელშეკრულების მოქმედების პერიოდში ლიზინგის მიმღები უზრუნველყოფს ლიზინგური ქონების შენახვას და მუშა მდგომარეობაში ყოფნას, მათ შორის, მის ტექნიკურ მომსახურებასა და რემონტს. ასევე ეწევა იმ ხარჯს, რომელიც ამ ქონების ექსპლუატაციას უკავშირდება, თუ სხვა რამ არ არის ხელშეკრულებით განსაზღვრული.

ანგარიშსწორება. ლიზინგის ხელშეკრულებაში ფიქსირდება ლიზინგის საზღაური, მისი გადახდის წესი და ფორმა (ნაღდი, უნაღდო).

ლიზინგის გამცემისა და მიმღავის უფლება-ვალდებულება. ლიზინგის ხელშეკრულებით ლიზინგის გამცემი და მიმღები გარკვეულ იურიდიულ უფლებებს იძენენ და, შესაბამისად, ეკონომიკურ პასუხისმგებლობასაც კისრულობენ.

ლიზინგის გამცემის უფლებები:

- შეინარჩუნოს ლიზინგის ობიექტის საკუთრება;
- ადგილზე შეამონმოს ობიექტის გამოყენება;
- ამოიღოს ლიზინგის ხარჯები და მიიღოს მოგება;
- განყვიტოს ხელშეკრულება, თუ ლიზინგის მიმღები: ლიზინგის საზღაურს დადგენილ ვადაში არ იხდის; გაკოტრდა ან მისი ლიკვიდაცია მოხდა; მონყობილობის ექსპლუატაციის ინსტრუქციას არღვევს.

ლიზინგის გამცემის ვალდებულებები:

- გაგზავნოს ლიზინგის ობიექტი შეთანხმებულ ვადაში და შეატყობინოს სალიზინგო კომპანიას ამის შესახებ;
- გადასცეს ლიზინგის ობიექტი მის გამომყენებელს ხელშეკრულების პირობებით;
- სალიზინგო კომპანიასთან გააფორმოს ობიექტის ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულება.

ლიზინგის მიმღების უფლებები:

- აირჩიოს სალიზინგო კომპანია და ლიზინგური ქონება;
- გამოიყენოს სალიზინგო ობიექტი დადგენილ ვადაში;
- მესაკუთრესთან შეთანხმებით ქველიზინგით გადასცეს ლიზინგური ქონება;
- ობიექტის მიღების დროს მოითხოვოს დეფექტის აღმოფხვრა ან მონყობილობის შეცვლა.
- განყვიტოს ხელშეკრულება, თუ: ობიექტს აქვს გამოუსწორებელი დეფექტი; ობიექტი არ მიეწოდა შეთანხმებულ ვადაში.
- მესაკუთრის თანხმობით სხვაგან გადაიტანოს ობიექტი;

- მესაკუთრის წერილობითი ნებართვით შეასრულოს ობიექტის რეკონსტრუქცია;
- კონტრაქტის ვადის დასრულების შემდეგ: გამოისყიდოს ობიექტი ან განაახლოს შეთანხმება ახალი პირობებით ან დაუბრუნოს ობიექტი მის მესაკუთრეს.
- ვადამდე დაფაროს გარიგების ღირებულება და მიიღოს ობიექტი საკუთრებაში;
- წარუდგინოს პრეტენზიები გამყიდველს.

ლიზინგის მიმღების ვალდებულებები:

- ❖ მიიღოს ლიზინგის ობიექტი;
- ❖ გამოიყენოს ობიექტი სამეწარმეო საქმიანობისათვის;
- ❖ დაიცვას ობიექტის ექსპლუატაციის წესები;
- ❖ ობიექტის მიღების შემდეგ თავის თავზე აიღოს ყველა რისკი;
- ❖ ობიექტისა და თავისი ეკონომიკური მდგომარეობის შესახებ ოპერატიულად აცნობოს ლიზინგის გამცემს;
- ❖ მიწოდების მომენტიდან დააზღვიოს ლიზინგური ქონება;
- ❖ არ გაავრცელოს ინფორმაცია ლიზინგური ობიექტის კონსტრუქციის შესახებ;
- ❖ ობიექტის დაზიანების შემთხვევაში: თავისი ხარჯით შეაკეთოს ან ანალოგიურით შეცვალოს.

ლიზინგურ ურთიერთობას სამართლებრივად აწესრიგებს:

საერთაშორისო დონეზე:

- ბაჰროს (ვენის) 1980 წლის კონვენცია „საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულებათა შესახებ“;
- უნიდრუას კონვენცია „საერთაშორისო ფინანსური ლიზინგის შესახებ“ (ქ. ოტავა, 1988).

სახელმწიფოს დონეზე:

♦ ეროვნული კანონმდებლობები. საქართველოში – საქართველოს სამოქალაქო კოდექსი (თავი მე-4, 576–580-ე მუხლები), რომლითაც განსაზღვრულია ლიზინგის შინაარსი, ხელშეკრულების ფორმა, ლიზინგის გამცემისა და მიმღების პასუხისმგებლობა, ასევე ლიზინგის მიმართ გამოყენებული სხვა წესები.

VIII ტაჰი

ეკონომიკური ინტეგრაცია

1. თეორიული კონცეფციები¹ და ობიექტური წანამძღვრები

ეკონომიკური ინტეგრაციის² არსი და აუცილებლობა.

თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობას ახასიათებს სხვადასხვა ქვეყნის ეკონომიკების ურთიერთდამოკიდებულებათა განვითარება, მიკრო- და მაკროდონეებზე ინტეგრაციული პროცესების გაძლიერება, ჩაკეტილი მეურნეობიდან ღია ტიპის ეკონომიკაზე ინტენსიური გადასვლა.

მსოფლიოს სხვადასხვა რეგიონში ინტეგრაციული პროცესების განვითარებას დიდად შეუწყო ხელი არცთუ შორეულ წარსულში ორ პოლიტიკურ-ეკონომიკურ ბანაკად დაყოფილი ეპოქის დასრულებამ. მსოფლიო ასპარეზიდან თითქმის გაქრა გეგმური ტიპის ეროვნული ეკონომიკები და წარმოიშვა ერთტიპური, თუმცა, ეკონომიკური განვითარების განსხვავებული დონის ქვეყნები, რამაც მათი მეურნეობების დაახლოების რეალური პირობები წარმოშვა.

საერთაშორისო ეკონომიკური ინტეგრაცია

არის ეროვნული მეურნეობების დაახლოებისა და ურთიერთშერწყმის მიზანმიმართული, თანამიმდევრული და ნებაყოფლობითი პროცესი

გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში ეკონომიკური რეფორმების განხორციელებითა და საბაზრო მექანიზმების დანერგვით, ეროვნული ეკონომიკური განვითარების სტრატეგიული მიმართულებები და სოციალურ-ეკონომიკური ინტერესები ერთმანეთს დაემთხვა. შედეგად, ეკონომიკური ინტეგრაციული პროცესი გაძლიერდა.

ქვეყნების ერთმანეთთან იძულებით თუ ნებასიტ, ეკონომიკური, პოლიტიკური თუ სამხედრო დაახლოების ფაქტები (მაგ., ეკონომიკური

¹ ლათ. conceptio – შეხედულებათა სისტემა.

² ლათ. integratio – აღდგენა; დაახლოება. საპირისპირო – დიფერენციაცია, ლათ. differentia – განსხვავება; რაიმე მოვლენის დაყოფა, დანაწევრება.

ურთიერთდახმარების საბჭო, ანტანტა და სხვა) მსოფლიო ისტორიაში ცნობილია. სხვადასხვა მიზეზის გამო, დღეს ისინი აღარ არსებობს.

რეალურად მრავალი კითხვა ჩნდება: თანამედროვე ეკონომიკური ინტეგრაცია ასე აქტიურად რატომ ვითარდება და ღრმავდება? რა განაპირობებს და როგორია ინტეგრაციის ფუნქციონირების მექანიზმები? და სხვა.

მოცემული საკითხის მთავარ საკვლევ ობიექტად ევროკავშირი ავირჩიეთ, რადგან დამოუკიდებელ სახელმწიფოთა ეს პოლიტიკურ-ეკონომიკური კავშირი დღეს მსოფლიოში ყველაზე წარმატებულია, ნებაყოფლობით წარმოშობილია და მეურნეობის სხვადასხვა სფეროში ინტეგრაციული ამოცანების გადანეშვებაში საკმაოდ დიდი გამოცდილების მქონეა.

სახელმწიფოთა ეკონომიკურ ინტეგრაციაში ერთდროულად ჩადებულია სტიქიური საბაზრო და, იმავდროულად, შეგნებულად რეგულირებადი პროცესები, როგორც დიალექტიკური ერთიანობა ორი მხარისა (ობიექტური და სუბიექტური), ერთი და იმავე მოვლენისა.

სახელმწიფოთა ეკონომიკური ინტეგრაცია მხოლოდ საბაზრო მექანიზმების საფუძველზეა შესაძლებელი.

ეკონომიკური ინტეგრაციისათვის ამოსავალია პირდაპირი ეკონომიკური (საწარმოო, სამეცნიერო-ტექნიკური, ტექნოლოგიური) კავშირები სამეურნეო სუბიექტებს შორის. ეკონომიკური ურთიერთობის გაღრმავება-გაფართოებით ეროვნული მეურნეობები საბაზო დონეზე ერთმანეთს თანდათან უახლოვდება და ურთიერთდამოკიდებული ხდება. ამ პროცესს აგრძელებს სახელმწიფოთაშორისი ეკონომიკური, სამართლებრივი, ფისკალური (ფულად-საკრედიტო) და სოციალური სისტემების, ასევე თვით მმართველობითი სტრუქტურების გარკვეულ დონეზე შერწყმა-ჰარმონიზაცია.

ევროკავშირის გამოცდილება ადასტურებს, რომ ეკონომიკური ინტეგრაციის აქტიურობის საფუძველია ეროვნული ეკონომიკებისა და ბაზრების ურთიერთდამოკიდებულების გაძლიერება. სამეურნეო კავშირების გაღრმავების კვალობაზე გამოკვეთილად ვლინდება ურთიერთადაპტაციის შინაგანი მოთხოვნილება და ევროკავშირის სახელმწიფოთა ეკონომიკური პროცესების ერთობლივად რეგულირების აუცილებლობა. ასეთი ქმედების მიზანია ეროვნული ეკონომიკების ურთიერთზემოქმედებისა და ურთიერთგაცვლის გზაზე ეროვნული წინააღმდეგობების დაძლევა, სამეურნეო სუბიექტებს შორის კეთილსასურველი პირობების შექმნა, ჯანსაღი კონკურენციის განვითარება,

ჰარმონიზებული მაკროეკონომიკური პოლიტიკის შემუშავება, სოციალურ-ეკონომიკური პრიორიტეტების ერთობლივად განსაზღვრა.

ეკონომიკურ ინტეგრაციასთან ერთად, სპეციალურ ლიტერატურაში გვხვდება „საერთო ეკონომიკური სივრცისა“ და „ერთიანი ეკონომიკური სივრცის“ ცნებები. მათ შორის განსხვავება არსებითია.

„საერთო ეკონომიკური სივრცე“ ეროვნულ მეურნეობათა ორგანული ურთიერთშერწყმის აუცილებელი წინაპირობაა, მაგრამ არასაკმარისი. იგი საშუალებას იძლევა საბაზრო ურთიერთობის განვითარების სხვადასხვა დონეზე მყოფ ქვეყნებს შორის ინტეგრაციული ტიპის მდგრადი (უწყვეტი) სამეურნეო ურთიერთშემოქმედება განხორციელდეს. ამგვარ „სივრცედ“ შეიძლება პირობითად მოვიაზროთ „ევროკავშირი – საქართველო“.

„ერთიანი ეკონომიკური სივრცე“ ხარისხობრივად უფრო მაღალი, განვითარებული საფეხურია, რომელსაც მისი სუბიექტებისათვის რიგი სავალდებულო ნიშნები აქვს:

- ეკონომიკური საქმიანობისა და მისი შედეგების ღიაობა, გამჭვირვალობა;
- ფინანსურ-ეკონომიკური მაჩვენებლების შესადარისობა და ხელმისაწვდომობა.

თანამედროვე ეკონომიკური ინტეგრაციის არეალი ძალიან დიდია. იგი მოიცავს მთელ მსოფლიოს, მის ყველა რეგიონს. ინტეგრაციაში ჩართულია განვითარებული და განვითარებადი ქვეყნები. თუმცა, ზოგიერთი სახელმწიფო (მაგ., ჩრდილოეთ კორეა), პოლიტიკური ამბიციების გამო, ასევე აფრიკისა და ოკეანეთის 50-მდე ქვეყანა ჯერ კიდევ ვერ ახერხებს შრომის საერთაშორისო დანაწილებაში აქტიურად ჩართვას, ეკონომიკურ ურთიერთკავშირს, საქონელნაკადების გადიდებას, სამეცნიერო-ტექნიკურ თანამშრომლობას.

თეორიული კონცეფციები. ეკონომიკური ინტეგრაციის სარგებლიანობის შესახებ შეხედულებები XX ს-ის II ნახევრიდან გამოჩნდა. ამ საკითხზე მრავალი მეცნიერისა და საზოგადო მოღვაწის მიერ (მათ შორის, რ. შუმანი, ჟ. მონე, უ. ჩერჩილი, ე. ბენუა, ალ. დე კასპერი და სხვ.) საინტერესო მოსაზრებები გამოითქვა.

არსებობს ინტეგრაციის ტრადიციული თეორია, რომელიც საბაჟო კავშირის ჩარჩოებში მხოლოდ ეკონომიკური შედეგების მიხედვით მსჯელობს, ყურადღებას აქცევს სავაჭრო ბარიერების ლიკვიდაციას და კოორდინაციული რეგლამენტის შემოღებას.

ინტეგრაციის ტრადიციულ თეორიაში პირველად გაჟღერდა ცნებები: „სავაჭრო პრინციპების დამუშავება“, „ახალი სასაქონლო ნაკადების შექმნა“ („trade creation“), „ვაჭრობის დივერსიფიკაცია“ და „სასაქონლო ნაკადების დივერსიფიკაცია“ („trade diversion“). ეს თეორია ამტკიცებს, რომ ინტეგრაციის ნევრ-სახელმწიფოთა შორის იქმნება ახალი სასაქონლო ნაკადები, რომლებიც ამ ქვეყნებში მესამე ქვეყნიდან ძვირადღირებულ საქონელს თანდათან შეცვლის.

მოცემული თეორიით დასტურდება, რომ ინტეგრაციის ჩარჩოებში ახალი სასაქონლო ნაკადების შექმნით წარმოება იზრდება, სპეციალიზაცია ღრმავდება და ხალხის კეთილდღეობაც მაღლდება.

ამ თეორიას ნაკლიც აქვს. კერძოდ, შეიძლება ისეთი სიტუაცია შეიქმნას, როცა რომელიმე ქვეყანა უფრო მაღალ დონეს მიაღწევს, ვიდრე ინტეგრირებულ ჯგუფში მყოფი სხვა ქვეყანა, თუ იგი თავის საგარეო-სავაჭრო პოლიტიკაში ლიბერალიზაციის კურსს ცალმხრივად გაატარებს, მაგ., გააუქმებს სავაჭო ბარიერებს.

ეკონომიკური ინტეგრაციის სხვა სკოლის წარმომადგენლებმა, კერძოდ, პ. რობსონმა და ლ. კეოჰანემ ამ პროცესს არაეკონომიკური დანიშნულება მისცეს და მთელი ყურადღება უფრო საიმედო თავდაცვისუნარიანობაზე, „ელიტურ ჯგუფში“ შესვლით ეროვნული პრესტიჟის ამაღლებაზე გადაიტანეს.

არსებობს კიდევ ერთი შეხედულება, რომლის მომხრეები თვლიან, რომ ინტეგრაციული სისტემის შექმნა მხოლოდ საერთო ამოცანებს განსაზღვრავს და მათი დამოუკიდებლად გადაწყვეტის საშუალებას არ იძლევა (მაგ., დასაქმებისა და წარმოების ზრდა, სოციალური სტაბილურობის შენარჩუნება).

ამ თეორიით ინტეგრაციის ჩარჩოებში საერთო პრობლემების გადასაწყვეტად სახელმწიფოთა როლი მაღლდება, კერძოდ, როცა ნევრი ქვეყნების ერთობლივი ძალისხმევით საერთო ბაზარი იქმნება, სახელმწიფოთა მიერ შედარებით ოპტიმალური გადაწყვეტილებები მიიღება და საქონლის წარმოება უფრო ეფექტური ხდება.

ინტეგრაციის შესახებ არსებული შეხედულებებიდან ერთ-ერთი ყურადღებას ამახვილებს „შეზღუდულობის ფაქტორზე“. მის მომხრეებს მხედველობაში აქვთ ნედლეული და წარმოების სხვა ფაქტორები. მოცემული თეორია ამტკიცებს, რომ ეს „ფაქტორი“ წარმოების მასშტაბებს მნიშვნელოვნად ადიდებს, სავაჭრო საქონელს უფრო დიფერენციულს ხდის და ახალი ტექნიკის დანერგვას აჩქარებს.

აღნიშნულის საფუძველზე დასკვნა ასეთია: მოცემულ საკითხზე ერთიანი, სრულყოფილი და დასაბუთებული თეორია ჯერ არ შექმნილა. მეცნიერ-მკვლევრებს ცალსახად არ გადაუწყვეტიათ, თუ რაში მდგომარეობს კონკრეტული ქვეყნისათვის ის უპირატესობანი, რომელსაც ინტეგრაციულ ჯგუფში შესვლით მიიღებს.

ინტეგრაციის პირობები:

- **ქვეყნების ეკონომიკური განვითარების დაახლოებით თანაბარი დონე.** ეს პირობა სასურველია, მაგრამ არა სავალდებულო. ეკონომიკური განვითარების აბსოლუტურად თანაბარი დონე არც ერთ სახელმწიფოს არა აქვს. თუმცა, ამ მხრივ ქვეყნებს შორის დიდი განსხვავება ინტეგრაციული ჯგუფის განვითარებას აფერხებს, რადგან შედარებით ჩამორჩენილი ქვეყნის (ან ქვეყნების) ეკონომიკური პოტენციალის გადიდებაზე ყურადღებას მოითხოვს;

- **ეკონომიკური ინტეგრაცია წარმატებულია თუ ინტეგრაციული ჯგუფის ქვეყნების ეკონომიკა აღმავლობას განიცდის.** დეპრესიის, დაქვეითების სიტუაციაში მყოფი ქვეყანა თავის რესურსებს ამ სიტუაციიდან გამოსვლაზე წარმართავს და ეკონომიკური ინტეგრაციის განვითარებისათვის საშუალებები აღარ ჰყოფნის;

- **წევრი ქვეყნების გეოგრაფიული სიახლოვე და განვითარებული ინფრასტრუქტურა.** წარმოების დახარჯების შემცირება ეკონომიკური ინტეგრაციის ერთ-ერთი ძირითადი ამოცანაა. როცა ინტეგრაციული ჯგუფის ქვეყნები ერთმანეთისგან დიდი მანძილით დაცილებულია, სატრანსპორტო ხარჯები იზრდება, რაც, თავის მხრივ, წარმოების დახარჯებსაც ადიდება. ამასთან, მარტო გეოგრაფიული სიახლოვე არასაკმარისია, თუ მას თან არ ახლავს განვითარებული სატრანსპორტო ინფრასტრუქტურა;

- **ინტეგრირებული ქვეყნების ხელმძღვანელთა პოლიტიკური ნება.** მოცემული თეზისი განმარტებას არ საჭიროებს, რადგან სწორედ ქვეყნის უმაღლესმა ხელმძღვანელობამ უნდა გამოიჩინოს პოლიტიკური ნება და შესაბამის მმართველობით სტრუქტურებს ამ პროცესის განვითარების უზრუნველყოფა დააკისროს;

- **ზეეროვნული მმართველობითი ინსტიტუტების შექმნა და ეკონომიკური ჯგუფის წევრებისაგან მათზე უფლებამოსილების გადაცემა.** ასეთი სტრუქტურების გარეშე ინტეგრაციული პროცესი ვერ განვითარდება, რადგან ეკონომიკური ჯგუფისათვის საერთო

მმართველობითი გადაწყვეტილების მიღება შეუძლებელი გახდება. ამიტომ ინტეგრაციული ჯგუფის ყველა ქვეყანამ ზოგიერთი ფუნქცია ზეეროვნულ მმართველობით სტრუქტურებს უნდა გადასცეს;

- **საინიციატივო ცენტრის არსებობა.** ასეთი ფუნქცია შეიძლება ეკონომიკური ინტეგრაციის ჯგუფის ერთ-ორმა წევრმა იტვირთოს. ამისათვის აუცილებელი არ არის იგი ეკონომიკურად ყველაზე ძლიერი იყოს. თუმცა, ეს ფაქტორიც მნიშვნელოვანია.

2. ეკონომიკური ინტეგრაცია ევროპაში. ევროკავშირი

ევროპის ისტორიულ-კულტურული მემკვიდრეობა.

ევროპა (ბერძ. Europe – დასავლეთი) არც ისე დიდია, როგორც აზია, არც ისე ეგზოტიკური, როგორც ოკეანეთი და აფრიკა, მაგრამ სწორედ ევროპა მსოფლიოს სხვა ნაწილის შედარების ეტალონია.

ბოლო ორი საუკუნეა ევროპის ეთნიკურ-ენობრივი რუკა თითქმის არ შეცვლილა. აქ დღესაც ინდოევროპული ენები სჭარბობს. სახელ-დობრ, რომანულ ენებზე საუბრობს იტალიელები, ფრანგები, ესპანელები, პორტუგალიელები, მოლდოველები, რუმინელები; გერმანიკულ ენებზე – თვით გერმანელები, ფლამანდიელები, ნიდერლანდელები, ინგლისელები და სკანდინავიელები; სლავურ ენებზე – პოლონელები, ჩეხები, სლოვაკები, ბულგარელები, სერბები, ხორვატები, რუსები, უკრაინელები, ბელორუსები; კელტურ ენებზე – ირლანდიელები, შოტლანდიელები და ვალონები – დიდ ბრიტანეთში, ხოლო ბრეტონები – საფრანგეთში.

ევროპის მოსახლეობა გაცილებით ერთგვაროვანია რელიგიური მრწამსის მიხედვით. იგი ძირითადად ქრისტიანულია, კერძოდ: კათოლიკური მიმდინარეობა სჭარბობს იტალიაში, საფრანგეთში, პორტუგალიაში, ბელგიაში, პოლონეთსა და ლიტვაში; პროტესტანტიზმი – გერმანიაში, დიდ ბრიტანეთში, ნიდერლანდში, სკანდინავიის ქვეყნებში, ლატვიაში და ესტონეთში; მართლმადიდებლობა – საბერძნეთში, ბულგარეთში, რუსეთში, უკრაინასა და ბელორუსში; ისლამი, რომელიც ევროპაში არაბებისა და თურქების მიერ შუა საუკუნეებში დაპყრობილ ტერიტორიებზე გავრცელდა, დღეს არსებით როლს არ ასრულებს. თურქებთან (თურქეთის ევროპული ნაწილი) ერთად ისლამს აღიარებს ალბანელები და ბულგარელების ნაწილი; ევროპელი

ებრაელები იუდაიზმს იცავენ, ხოლო აზიიდან და აფრიკიდან ჩამოსულები თავიანთ რელიგიას აღიარებენ.

საუკუნეთა განმავლობაში ევროპის სახელმწიფოთა საზღვრები მრავალჯერ შეიცვალა: ზოგჯერ პოლიტიკური კავშირების შედეგად, უმეტესად – ომების გამო. ამ თვალსაზრისით, ევროპის ისტორია, სხვებთან შედარებით, უფრო მდიდარია. ხშირად, რომელიმე სახელმწიფო დიდად აღზევდებოდა და თავის იმპერიულ ზრახვებსა და ამბიციებს ტერიტორიის გადიდებაში გამოხატავდა. ევროპის გარიჟრაჟე ასე მოიქცა მაკედონია და ძველი რომი, გასულ საუკუნეებში ინგლისი, ესპანეთი, დანია, ავსტრია, საფრანგეთი, იტალია, გერმანია...

თანამედროვე ევროპის პოლიტიკური რუკა ძირითადად I და II მსოფლიო ომების შემდეგ ჩამოყალიბდა. თუმცა, XX საუკუნის უკანასკნელ ათწლეულში მასში გარკვეული ცვლილებები მოხდა (ორი გერმანიის გაერთიანება, ყოფილი იუგოსლავიისა და ყოფილი ჩეხოსლოვაკიის დაშლა).

ევროპის გეორაფიული და კულტურულ-რელიგიური საზღვრები დღესაც არაა დადგენილი. სად იწყება ან სად მთავრდება იგი? იმყოფება თუ არა ევროპა თავისი გაფართოების ზღვარზე? იქნებ იქ, სადაც მხოლოდ ევროპული წარმოშობის ხალხი ცხოვრობს? ამ კითხვებზე ცალსახად პასუხის გაცემა საკმაოდ რთულია და თანაც სარისკო.

თანამედროვე ევროპა, მისთვის დამახასიათებელი მსოფლმხედველობითა და ცხოვრების ნორმებით, მსოფლიოს დანარჩენ რეგიონებში მეტ-ნაკლები ხარისხით, დღესაც გვხვდება.

უპირველესად, ევროპა „არსებობს“ ამერიკაში: ყოველ შემთხვევაში, აშშ, კანადა, მექსიკა და ბრაზილია, ძირითადად, ევროპელებმა დააარსეს: ნიუ-იორკში, ჩიკაგოში, ვანკუვერში, მეხიკოსა და ბუენოს-აირესში დღეს ევროპელთა შთამომავალი უფრო მეტია, ვიდრე პარიზში, მადრიდში ან ლონდონში.

ევროპა „არსებობს“ ოკეანეთში – ავსტრალია და ახალი ზელანდია ინგლისელებმა დააარსეს. ევროპელებმა წარუშლელი კვალი დატოვეს აფრიკაშიც, განსაკუთრებით მის ჩრდილოეთ და სამხრეთ ნაწილში.

მეორე მხრივ, ევროპა შემოსაზღვრულია ურალის ქედით, თუ მის აღმოსავლეთიდან ვრცელდება? დიდი ხნის განმავლობაში ამ კითხვაზე პასუხი მარტივი იყო – საზღვრები ქრისტიანული რელიგიის მიხედვით დგინდებოდა. ამ ნიშნით ევროპაშია სამხრეთ კავკასიის ქვეყნები – საქართველო და სომხეთი.

დღეს ევროპა მოიცავს მუსლიმური სამყაროს ნაწილსაც. ასეთი მიდგომით იგი საზღვრების გარეშე ხომ არ აღმოჩნდება?

მრავალი მეცნიერის აზრით, ევროპასა და აზიას შორის არსებობს განსაკუთრებული არეალი, ე.წ. ევრაზიული სივრცე, სადაც როგორც ევროპული, ისე აზიური ტრადიციები, წეს-ჩვეულებები და შეხედულებები მეფობს. ამ სივრცეშია ჩართული სამხრეთი კავკასია მის ჩრდილოეთელ და სამხრეთელ მეზობელ ქვეყნებთან ერთად.

ფრანგი პოეტის, პოლ ვალერის აზრით, ყველაფერი რაც უძველესი ათენის, რომისა და იერუსალიმის წარმოშობიდან მოდის, ჭეშმარიტად ევროპულია. თუმცა, ელადა (ძველი საბერძნეთი) და ძველი რომი ჯერ კიდევ არ იყო ევროპა, რადგან თვით ევროპული საზოგადოება იმ დროს ყალიბდებოდა. ევროპა ძველბერძნულ და ძველრომაულ ტექსტებში მხოლოდ გეოგრაფიული ცნების მნიშვნელობით ფიგურირებდა. ანტიკური სამყარო ცალსახად ხმელთაშუა ზღვის სამყარო იყო. ამასთან, ევროპული ცივილიზაციის გეოგრაფიული ჩარჩოები მუდმივად იცვლებოდა, მისი ერთიანობა, როგორც ჩრდილოეთით, ისე სამხრეთ-აღმოსავლეთით, დღენიადაგ ვითარდებოდა და ფართოვდებოდა.

ძველბერძნულ-რომანული რესპუბლიკები, თავისუფალი მოქალაქეების ერთობლივი ძალაუფლების უზენაესობის იდეები, მათი სამართლებრივი თანასწორუფლებიანობა, დემოკრატიისა და თავისუფლების მეზობლებს აღაფრთოვანებდა. ამიტომ ანტიკურობის სახელმწიფოებრივი გამოცდილება მარადუამს ევროპის პოლიტიკური კულტურის საფუძვლად მიიჩნეოდა, ხოლო რომის სამართალი – ევროპული იურიდიული ნორმების ძირითად წყაროდ ცხადდებოდა.

აზროვნებისა და პოლიტიკის სფეროში ძველბერძნული ტრადიციები დიალოგურ ურთიერთობას ითვალისწინებდა, პრაქტიკაში განსხვავებული კონცეფციებისა და პოლიტიკური შეხედულებების თანასწორუფლებიანობას ამკვიდრებდა. ეს დიალოგურობა და პოლიტიკური პოლიფონიურობა ევროპული განვითარების განუყოფელი ნაწილი ხდებოდა, რაც სამოქალაქო საზოგადოების მშენებლობის ძირითად პრინციპებს განსაზღვრავდა.

ევროპულ კულტურაში მნიშვნელოვანი ადგილი ეკავა ჰუმანისტურ იდეალებს, რამაც ადამიანის შესახებ პროგრესული შეხედულებები და წარმოდგენები დაამკვიდრა. თუ შუა საუკუნეებში ევროპის ცნება და ქრისტიანული სამყარო იდენტური იყო, ჰუმანიზმმა ევროპა ახალ ისტორიულ და საკაცობრიო ერთობად წარმოაჩინა.

ჰუმანიზმის პროგრესული იდეები ფილოსოფიასა და საგანმანათლებლო პოლიტიკურ თეორიებში განვითარდა. რენესანსისა და განათლების ტრადიციები საფრანგეთის დიდი რევოლუციის (1789–1794 წწ.) პრაქტიკაში აისახა, რამაც მონარქიის ძალაუფლებაზე ხალხის უზენაესობა დააფუძნა, დაანგრია მონარქიის ინსტიტუტი და ხალხთა თავისუფლება, თანასწორობა და ძმობა გამოაცხადა, ახალი ბურჟუაზიული საზოგადოების, სახელმწიფოსა და სამართლის საფუძვლები შექმნა. საფრანგეთის რევოლუციამ ახალი პოლიტიკური კულტურა, ხალხთა აქტიურობა დაამკვიდრა.

ასეა თუ ისე, ანტიკურმა მემკვიდრეობამ, ქრისტიანულმა რელიგიამ, შუა საუკუნეების კულტურამ, აღორძინებამ, რეფორმაციამ და საგანმანათლებლო იდეებმა, თანამედროვე ევროპული საზოგადოების მტკიცე ფუნდამენტი შექმნა, რომელზეც ახალი დროის ეკონომიკა, პოლიტიკა, მეცნიერება და კულტურა აშენდა. მძლავრად განვითარდა მწარმოებლური ძალები. ევროპამ თავის თავზე აიღო ინოვაციური განვითარების მონინავის როლი მსოფლიოში.

ტრადიციულად, ევროპულ ცივილიზაციას დინამიზმი სისხლში აქვს გამჯდარი: მუდმივად პროგრესირებადი სწრაფვა, თვითგანახლების უნარი, დარღვეული კავშირების აღდგენა, უარყოფითი გამოცდილებიდან პოზიტიური დასკვნების გამოტანა, ახალი დროის ევროპული კულტურის ერთ-ერთი ძირითადი პარადიგმა გახდა.

ევროპული ცივილიზაციის ცენტრი ყოველთვის იყო ადამიანი და ასეთად დარჩა. თუმცა, ამ ცნებამ რთული ევოლუცია განიცადა:

ღვთისმავარი ანტიკური ადამიანი ➞ შუა საუკუნეებში ღმერთის რჩეული ქმნილება ➞ თანამედროვე თავისუფალი პიროვნება

დღევანდელი ევროპელი საზოგადოებრივი ადამიანია. როგორც ნესი, ის ყოველთვის რომელიმე საზოგადოებრივ ჯგუფშია ჩართული: ფერმერულ მეურნეობაში, პროფკავშირში, სამრეწველო თუ მომსახურების ფირმაში. ისტორიული განვითარების პროცესში ასეთი კავშირები გამუდმებით რთულდებოდა, მტკიცდებოდა და ევროპული ცივილიზაცია განვითარებულ სამოქალაქო საზოგადოებას ქმნიდა.

ევროპული საზოგადოება პოლიტიკური საზოგადოებაა. მან, ძველბერძნული პოლისიდან (ქალაქ-სახელმწიფო) დაწყებული თანამედროვე სახელმწიფომდე დიდი და რთული გზა განვლო. სწორედ ევროპაში აღმოცენდა და განმტკიცდა მრავალი ისეთი ფენომენი,

როგორცაა პარლამენტარიზმი და ძალაუფლების განაწილება (მარლ-ლუი მონტესკიეს მოძღვრება სახელმწიფო ხელისუფლების სამ ნაწილად დაყოფის შესახებ, ჟან ჟაკ რუსოს თეორია სახალხო სუვერენიტეტის, ანუ სახალხო ხელისუფლების უზენაესობის შესახებ), პლურალისტური ანუ მრავალპარტიული სისტემა და დემოკრატია. ევროპული ცივილიზაციის ძირძველ ნიაღში ახალი დროის პოლიტიკური კულტურის საფუძვლები მყარად ჩამოყალიბდა.

ევროპამ უდიდესი ზოგადსაკაცობრიო კულტურა შექმნა, განავითარა მეცნიერება და ტექნიკა. იგი გახდა განმათავისუფლებელი მოძრაობისა და დემოკრატიისათვის მეზრძოლთა სამაგალითო კონტინენტი. აქ დაიბადა და განვითარდა სამარადისო და სამართლიანი სამყაროს შექმნის იდეები, კონტინენტის ბედისადმი ხალხთა საერთო პასუხისმგებლობა, აღმოცენდა კონსენსუსის (თანხმობა) იდეა და სხვა მრავალი პროგრესული შეხედულება.

აუცილებელია აღინიშნოს ისიც, რომ, ევროპის ისტორიული მემკვიდრეობა მეტად არაერთგვაროვანია და, იმავდროულად, წინააღმდეგობრივიც. ევროპულ ნიადაგზე აღმოცენდა როგორც სოციალურ-ეროვნული განვითარების პროგრესული იდეები, ისე კაცთმოძულე რასისტული, რეაქციული მიმდინარეობები (მაგ., ფაშიზმი), განხორციელდა ინკვიზიცია³, ხანგრძლივი, სასტიკი და სისხლიანი ჯვაროსნული ლაშქრობები, მასობრივი ტერორი და გენოციდი⁴, დამყარდა ტოტალიტარულ-კოლონიური რეჟიმები, დაიწყო ორი მსოფლიო ომი და სხვა. ამ მოვლენებმა მსოფლიო ხალხებს უზღვავი და უზღავი სისხლი და ცრემლი ანთხევინა, უპეცედენტო ტანჯვა-წამება მოუტანა, მრავალი თვალსაჩინო ისტორიულ-კულტურული ძეგლი გაიძარცვა და განადგურდა, აყვავებული ქალაქები ნანგრევებად და ფერფლად იქცა.

ამის გამო, ევროპელები აღიქვს როგორც დამპყრობლები და მოძალადეები, ხოლო სიტყვა „ევროპა“ – „მტრის ნიმუში“, ზეწოლის პოლიტიკა, სხვისი დაბეჩავება, „თეთრი რასის“ უზენაესობა.

ევროპის დიდი იმპერიის შექმნას სხვადასხვა დროს მრავალი დიქტატორი (ნაპოლეონი, ჰიტლერი, ფრანკო, მუსოლინი) ძალადობითა

³ ლათ. inquisition – გამოძიება. კათოლიკური ეკლესიის სასამართლო-პოლიტიკური ორგანიზაცია, რომელიც სისასტიკით უსწორდებოდა ერეტიკოსებს – გაბატონებული რელიგიის საეკლესიო დოგმატების მოწინააღმდეგეებს.

⁴ ბერძ. genos – გვარი, ტომი და ლათ. caedo – ვკლავ, ვხოცავ. მოსახლეობის ცალკეული ჯგუფების გაჟლეტა რასობრივი და ეროვნული (რელიგიური) მოტივებით. ითვლება ერთ-ერთ უმძიმეს დანაშაულად კაცობრიობის წინაშე.

და სისხლით ამაოდ ცდილობდა. სწორედ ამიტომ ევროპის ცნობილი მკვლევარი დიკ ლეონარდი ჰიტლერს მიიჩნევს ევროპული გაერთიანების მთავარ კატალიზატორად. „თუმცა ამ გაერთიანების არც ერთ ლიდერს აზრადაც არ მოუვა აღიაროს ის დამფუძნებლად. მსგავსად ნაპოლეონისა, მან მახვილით გააერთიანა ევროკავშირის ფაქტობრივად მთელი ტერიტორია“.⁵

ევროკავშირის შიშის იდეოლოგიური წანამძვრები.

ევროპელ მოაზროვნეთა პროგრესული შეხედულებით, ქვეყნებს შორის მშვიდობა შესაძლებელია მხოლოდ ეკონომიკური და პოლიტიკური ინტეგრაციის შედეგად. ასე მაგალითად:

- XVIII ს-ის დიდი გერმანელი ფილოსოფოსი იმანუელ კანტი თავის ნაშრომში – „მარადიული მშვიდობა“ – წერდა ევროპის ქვეყნების ფედერაციაზე, რომლის დანიშნულება იქნებოდა მშვიდობის უზრუნველყოფა. გამოჩენილი მოაზროვნის მიზანი ნათელი იყო – ევროპის ქვეყნებს შორის მშვიდობის დამყარება;

- XIX ს-ის დიდი ფრანგი მწერალი ვიქტორ ჰიუგო მიიჩნევდა, რომ „დადგება დღე, როდესაც ამ კონტინენტის ყველა ერი, საკუთარი ინდივიდუალურობის დათმობის გარეშე, მჭიდრო გაერთიანებად შეიკვრება და დიდ ევროპულ ძმობას დაუდებს საფუძველს. დადგება დღე, როდესაც აღარ იარსებებს საბრძოლო ველი, გარდა ბაზრისა (რომელიც იხსნება ვაჭრობისათვის) და სულიერებისა (რომელიც იხსნება იდეებისათვის). დადგება დღე, როდესაც ტყვიებსა და ბომბებს შეცვლის ხმის მისაცემად გამზადებული ბიულეტენის ქაღალდები“;

- საფრანგეთის საგარეო საქმეთა მინისტრმა არისტიდ ბრიანდმა 1925 წელს ლოკარნოში (შვეიცარიის პატარა ქალაქი, სადაც სამშვიდობო პაქტს მოაწერეს ხელი) განაცხადა: „აქ, ლოკარნოში ჩვენ ვსაუბრობთ ევროპულად, ეს არის ახალი ენა, რომელსაც სწავლა სჭირდება“;

- დიდი ბრიტანეთის სახელმწიფო და სამხედრო-პოლიტიკურმა მოღვაწემ (მრავალი წლის განმავლობაში ქვეყნის პრემიერ-მინისტრი) უინსტონ სპენსერ ჩერჩილმა (1874–1965) 1946 წლის 19 სექტემბერს ციურისში, თავის ისტორიულ გამოსვლაში გააჟღერა ფედერალური სისტემის მქონე ევროპის შეერთებული შტატების შექმნის იდეა. მან ამ მიმართულებით პირველ პრაქტიკულ ნაბიჯად დაასახელა ევროპის

⁵ ლეონარდი დ. ევროკავშირის სახელმძღვანელო. “ჯისიიი”, თბ., 2002, გვ. 3.

საბჭოს შექმნა, ხოლო ევროპული ოჯახის ფორმირების აუცილებელ პირობად – საფრანგეთსა და გერმანიას შორის თანამშრომლობა. ამასთან, ევროპული ქვეყნების გაერთიანების მიზანი უნდა ყოფილიყო არა ერთი რომელიმე ქვეყნის, არამედ ყველა წევრის მატერიალური კეთილდღეობის ხელშეწყობა.

ფედერალური ევროპული ოჯახის შექმნის იდეას ბევრი ოპონენტი ჰყავდა, თუმცა მომხრეთა შორის არაერთი გამოჩენილი პოლიტიკური მოღვაწე იყო, კერძოდ, ჟან მონე, რობერ შუმანი, კონრად ადენაუერი, ალჩიდე დე გასპერი (ისინი “ევროგაერთიანების მამებად” იწოდებიან).

ჟორჯ მარშალის გეგმა. აშშ-ის სახელმწიფო მდივანმა ჯორჯ მარშალმა 1947 წლის ივნისში ჰარვარდის უნივერსიტეტში (აშშ) გამოსვლისას აუდიტორიას გააცნო გეგმა, რასაც შემდეგ „მარშალის გეგმა“ ეწოდა. მან აღწერა ის უკიდურესი გაჭირვება და უიმედობა, რომელიც II მსოფლიო ომგამოვლილ ევროპაში სუფევდა. მარშალმა შეახსენა ამერიკელებს, რა გავლენა შეიძლებოდა ჰქონოდა ევროპის სამუდამო განადგურებას მათსავე ეკონომიკაზე. გეგმა არც ერთი იდეოლოგიისა თუ სახელმწიფოს წინააღმდეგ არ იყო მიმართული. მიუხედავად ამისა, სოციალისტური ბანაკის ქვეყნებმა უარი თქვეს აშშ-ის წინადადებაზე.

მარშალის გეგმა ითვალისწინებდა ამერიკელთა დახმარებას ევროპის რეკონსტრუქციასა და ეკონომიკურ აღორძინებაში. დასავლეთ ევროპაში ამ გეგმის შესასრულებლად შეიქმნა ევროპის ეკონომიკური თანამშრომლობის კომიტეტი. მარშალის გეგმა ჯერ ევროპის აღორძინების პროგრამად, ხოლო შემდეგ, ევროპის ეკონომიკური თანამშრომლობის ორგანიზაციად გადაკეთდა. აშშ-ის ეკონომიკური დახმარება (17 მლრდ აშშ დოლარი) 1952 წლამდე გაგრძელდა.

ჟან მონესა და რობერ შუმანის გეგმა. მოსალოდნელი პრობლემების თავიდან ასაცილებლად, ფრანგი ეკონომისტი და იდეოლოგი, საფრანგეთის საგარეო საქმეთა მინისტრის რობერ შუმანის მრჩეველი ჟან მონე იმ დასკვნამდე მივიდა, რომ ომისათვის ქვეყანას ძირითადად სჭირდებოდა ორი რამ: რკინა ფოლადისათვის, ხოლო ქვანახშირი – ქარხნებისა და რკინიგზისათვის. მისი აზრით, ევროპაში, სადაც ქვანახშირი და რკინა დიდი რაოდენობით მოიპოვება, ამიტომ შეძლეს იარაღის სწრაფად წარმოება და ომის გაჩაღება.

ჟან მონემ წამოაყენა წინადადება, რომ გერმანიასა და საფრანგეთს დამოუკიდებლად აღარ ეწარმოებინათ ქვანახშირი და ფოლადი.

მისი გეგმა ითვალისწინებდა ქვანახშირისა და ფოლადის წარმოების გაერთიანებას, რითაც შესაძლებელი იქნებოდა ამ ორი სტრატეგიული მნიშვნელობის ნედლეულის ერთობლივი მართვა. იდეის მთავარი მიზანი იყო, გერმანულ-ფრანგული ინდუსტრიების ინტეგრაციის გზით, გერმანიისა და საფრანგეთის შერიგება.

ამასთან, საფრანგეთის უშიშროების ინტერესების გათვალისწინებით, შესაძლებელი იქნებოდა გერმანიის მძიმე მრეწველობის აღორძინება, რადგან საფრანგეთი შიშობდა, რომ გერმანიის ეკონომიკური წინსვლა შესაძლოა კვლავ ახალი ომის საფუძველი გამხდარიყო.

მეორე მხრივ, ჟან მონეს გეგმა გერმანიისათვისაც მისაღები იყო, რადგან ქვეყანას ჯერ კიდევ შეზღუდული სუვერენიტეტი ჰქონდა. გერმანიის კანცლერი კონრად ადენაუერი მიიჩნევდა, რომ ასეთ ვითარებაში საფრანგეთთან დარგობრივი ინტეგრაცია ხელს შეუწყობდა ქვეყნის სუვერენიტეტის აღდგენას და საერთაშორისო აღიარებას.

ჟან მონეს იდეა რ. შუმანმა მოიწონა და 1950 წლის 9 მაისს საფრანგეთის საგარეო საქმეთა სამინისტროში ისტორიული მნიშვნელობის სიტყვა (იგივე, „შუმანის დეკლარაცია“) წარმოთქვა.⁶

შუმანის წინადადება 6-მა ქვეყანამ (ბელგია, გერმანია, იტალია, ლუქსემბურგი, ნიდერლანდი და საფრანგეთი) გაიზიარა. 1951 წლის 18 აპრილს პარიზში 50 წლით ხელი მოაწერეს ხელშეკრულებას, რომლითაც დაარსდა ევროპის ქვანახშირის მომპოვებელი და ფოლადის მწარმოებელი ქვეყნების გაერთიანება. ხელმომწერი ქვეყნების ხელშეკრულების რატიფიცირების შემდეგ 1952 წლის 10 აგვისტოს უმაღლესმა ორგანომ ჟან მონეს მეთაურობით ბინა დაიდო ლუქსემბურგში.

⁶ ნაწყვეტი შუმანის სიტყვიდან: „ალარა გვაქვს დრო ფუჭი სიტყვებისათვის, ახლა საჭიროა გაბედული, კონსტრუქციული მოქმედება. საფრანგეთმა უკვე დაიწყო მოქმედება, რასაც შეიძლება წარმოუდგენლად დიდი შედეგი მოჰყვეს. ვიტოვებთ ამის იმედს. საფრანგეთის ძალისხმევა მხოლოდ მშვიდობის დამყარებას ისახავს მიზნად, ხოლო მშვიდობას ერთიანი ევროპა სჭირდება. თითქმის 5 ნელინადი გავიდა გერმანიის უპირობო დანებების შემდეგ. საფრანგეთი ახლა პირველ ნაბიჯებს დგამს ევროპის გაერთიანებისკენ, რაშიც ის გერმანიის დიდ როლს ხედავს. ამ ზომებმა მთლიანად უნდა შეცვალოს ევროპა და შესაძლებელი გახადოს ისეთი ერთობლივი მოღვაწეობა, როგორიც აქამდე წარმოუდგენელი იყო. ყველაფერი ეს საფუძვლად დაედება მყარი და ერთიანი ევროპის შექმნას, ევროპისა, სადაც წარმოების დაჯგუფება და ბაზრების გაფართოება შეამცირებს ფასებს და აამაღლებს ადამიანთა ცხოვრების დონეს...“

ევროკავშირის გაფართოება და თანამედროვე ეკონომიკური პოტენციალი. ევროკავშირმა (შტაბ-ბინა მდებარეობს ბელგიის დედაქალაქ ბრიუსელში) თავისი გაფართოების რამდენიმე ეტაპი განვლო:

დამფუძნებელი ქვეყნები (1957 წ.): ბელგია, გერმანია იტალია, ლუქსემბურგი, ნიდერლანდი და საფრანგეთი.

I გაფართოება (1973 წ.): დანია, დიდი ბრიტანეთი და ირლანდია.

II გაფართოება (1981 წ.): საბერძნეთი.

III გაფართოება (1986 წ.): ესპანეთი და პორტუგალია.

IV გაფართოება (1995 წ.): ავსტრია, ფინეთი, შვედეთი.

V გაფართოება: პირველი ტალღა (2004 წ.): ესტონეთი, კვიპროსი, ლატვია, ლიტვა, მალტა, პოლონეთი, სლოვაკეთი, სლოვენია, უნგრეთი და ჩეხეთი. **მეორე ტალღა (2007 წ.):** ბუგარეთი და რუმინეთი.

VI გაფართოება (2013 წ.): ხორვატია.

დღეს ევროკავშირი 28 სახელმწიფოს პოლიტიკურ-ეკონომიკური კავშირია 500 მილიონზე მეტი მოსახლეობით და 4,9 მილიონი კვ. კმ ტერიტორიით, ერთიანი საზღვრებით, სავაჭრო სივრცითა და 19 ქვეყანაში ევროვალუტით.

ევროკავშირის ქვეყნებში ინარმოება მსოფლიო მშპ-ის 20% და ხორციელდება საქონლისა და მომსახურების საგარეო ვაჭრობის მეოთხედი. ყოველივე იმაზე მეტყველებს, რომ ეკონომიკური თვალსაზრისით, საქმე გვაქვს ახალ, „ერთიან ქვეყანასთან“.

მიუხედავად იმისა, რომ ევროკავშირის მასშტაბით, ერთ სულ მოსახლეზე გაანგარიშებით მშპ-ის მოცულობა ანალოგიურ მსოფლიო მაჩვენებელს თითქმის 3-ჯერ აღემატება, თვით კავშირის შიგნით იგი საკმაოდ განსხვავებულია. კერძოდ, ევროკავშირის 28 ქვეყნიდან 15 ქვეყანაში მისი დონე საშუალოზე დაბალია. მოწინავეთა შორის ყველაზე მაღალი დონე აქვს ლუქსემბურგს, რომელიც რუმინეთისა და ბულგარეთის მაჩვენებელს თითქმის 7-ჯერ აღემატება. ჩამორჩენილთა უმეტესობა (14 ქვეყანა) V-VI გაფართოების შედეგად (2004 წ., 2007 წ., 2013 წ.) გახდა ევროკავშირის წევრი.

ევროკავშირის ძირითადი პარტნიორებია, ექსპორტში: აშშ, შვეიცარია, რუსეთი და ჩინეთი, ხოლო იმპორტში: ჩინეთი, აშშ, რუსეთი, იაპონია, შვეიცარია და ნორვეგია.

ევროკავშირს, როგორც დამოუკიდებელ პოლიტიკურ-ეკონომიკურ ერთეულს, დიპლომატიური ურთიერთობა აქვს მსოფლიოს 130-ზე მეტ ქვეყანასთან. იგი საერთაშორისო სამართლის სუბიექტია, მონაწი-

ლეობს „დიდი შვიდეულისა“ (G-7) და „დიდი ოცეულის“ (G-20) სახელმწიფოებისა და მთავრობების მეთაურების სამიტებში, ეთგო-ს სამუშაო შეხვედრებში და მეთვალყურის სტატუსით გაეროში.

ევროკავშირზე მოდის განვითარებადი ქვეყნებისათვის დახმარების ძირითადი წილი. ლომეს (ტონგოს დედაქალაქი) კონვენციის თანახმად, ევროკავშირს შეთანხმება გაფორმებული აქვს აფრიკის, კარიბის ზღვისა და წყნარი ოკეანის აუზის 70-მდე ქვეყანასთან, რომელთა უმრავლესობა მსოფლიოს უღარიბესი ქვეყნებია.

საყურადღებო სურათს იძლევა მსოფლიოს სამი ძირითადი ცენტრის ეკონომიკური მაჩვენებლების შედარება (იხ. ცხრილი 8.1).

ეკონომიკის განვითარება გარკვეულწილად დამოკიდებულია იმ ბუნებრივ რესურსებზე, რომელიც ქვეყანას (რეგიონს) გააჩნია. თუმცა, მარტო ბუნებრივი რესურსები სასურველ შედეგს არ იძლევა. მიუხედავად ამისა, შეიძლება აღინიშნოს, რომ ძირითადი მინერალური რესურსებით (ნავთობი, გაზი, ნახშირი, ლითონის მადანი) მსოფლიოს სამი ძირითადი ცენტრი არათანაბრად უზრუნველყოფილია.

ცხრილი 8.1. მსოფლიოსა და მისი სამი წამყვანი ცენტრის ძირითადი ეკონომიკური მაჩვენებლები (2014)

ქვეყანა, რეგიონი, მსოფლიო	მოსახლე-ობა		ტერიტორია		მშპ		მშპ 1 სულ მოსახ-ზე	
	მლნ კაცი	%	ათასი კვ. კმ	%	ტრლნ \$ აშშ	%	\$ აშშ	%
აშშ	319	4,4	9 373	6,3	16,7	23,4	52 426	525
იაპონია	127	1,8	378	0,25	4,4	6,1	34 611	347
ევროკავშირი-28	507	7,1	4 324	2,9	16,1	22,5	32 021	321
მსოფლიო	7 182	100	148 700	100	71,7	100	9 983	100

მინერალური რესურსების მარაგებში ამ სამი ძირითადი პოზიციიდან უკეთესი მდგომარეობა აქვს აშშ-ს, ხოლო შედარებით უარესი – ევროკავშირს. ამიტომ ევროკავშირი-28 მსოფლიო ბაზარზე მინერალური რესურსების იმპორტიორია (მყიდველი). იაპონია ასეთ რესურსებს საერთოდ არ ფლობს. თუმცა, ამას ხელი არ შეუშლია მსოფლიოს ერთ-ერთი მონინავე ქვეყანა გამხდარიყო.

ევროკავშირი – სახელმწიფო თუ საერთაშორისო ორგანიზაცია? ევროკავშირი, რომელსაც ისტორიული პრეცედენტი არ გააჩნია, უნიკალური და თვითმყოფადი მსოფლიო აქტიორია. იგი მეტია, ვიდრე საერთაშორისო ორგანიზაცია, თუმცა არაა სახელმწიფო, რადგან სრულად ვერ აკმაყოფილებს 4 ძირითად პირობას (ტერიტორია, ხელისუფლება, სუვერენიტეტი და ერი).

ევროკავშირის ტერიტორია არის მისი წევრი ქვეყნების ტერიტორიების ერთობლიობა, რაც ცვალებადია.

ევროკავშირის ხელისუფლება ლეგიტიმურია, მაგრამ არცთუ ძლიერი. მისი მმართველობითი ინსტიტუტებიდან მხოლოდ ევროპარლამენტი ირჩევა პირდაპირი არჩევნების წესი. მმართველობითი გადაწყვეტილება მხოლოდ ცალკეულ სფეროზე ვრცელდება, ძირითადად დამოკიდებულია წევრი ქვეყნების გავლენასა და პრიორიტეტებზე.

ევროკავშირის კანონმდებლობა აღემატება მისი წევრი ქვეყნების კანონმდებლობებს. ამასთან, ევროკავშირის იურისდიქცია კავშირის მთელ ტერიტორიაზე ვრცელდება, თუმცა სუვერენიტეტის დონე განსხვავებულია კონკრეტული წევრი ქვეყნის დარგობრივი პოლიტიკის მიხედვით. მაგ., კავშირის წევრებს გადაწყვეტილების დამოუკიდებლად მიღების მეტი უფლება აქვთ საგარეო პოლიტიკის სფეროში, ხოლო ნაკლები – საერთო ბაზართან დაკავშირებულ საკითხებზე.

ევროკავშირის მოსახლეობა იზიარებს საერთო ეროვნულ იდენტურობას, ტრადიციებსა და ენას. არსებობს ევროკავშირის მოქალაქეობაც, თუმცა წევრი ქვეყნების თითოეული ერი, უპირატესად, საკუთარ თავს ეროვნული ქვეყნის იდენტურობასთან აიგივებს.

ევროკავშირის (European Union – EU) შექმნის სამართლებრივი აქტები. ევროკავშირის ორგანიზაციულ-მმართველობითი სტრუქტურების შექმნა და განვითარება ემყარება ფუძემდებლურ-ინსტიტუციური ხასიათის სამართლებრივ აქტებს, კერძოდ:

- **პარიზის 1952 წლის ხელშეკრულება**, რომლითაც ორი დამოუკიდებელი, მაგრამ ერთმანეთთან ურთიერთდაკავშირებული ორგანიზაცია (ევროპის ქვანახშირისა და ფოლადის გაერთიანება და ევროპის ატომური ენერგიის კომისია) შეიქმნა. შეთანხმება, რომელსაც ხელი მოაწერა 6 სახელმწიფომ (ბელგია, გერმანია, იტალია, ლუქსემბურგი, საფრანგეთი და ნიდერლანდი), 1953 წლიდან შევიდა ძალაში;

- **რომის 1957 წლის ხელშეკრულება** ანუ **ევროპის ეკონომიკური გაერთიანების ხელშეკრულება**. იმავდროულად,

რომში გაფორმდა მეორე ხელშეკრულებაც ევროპის ატომური ენერგიის გაერთიანების შესახებ. ეს ორი ხელშეკრულება, პარიზის ხელშეკრულებასთან ერთად, ევროგაერთიანების დამფუძნებელი ხელშეკრულებებია.

ევროპის გაერთიანების ხელშეკრულებების მთავარი მიზანი იყო ერთიანი ბაზრის შექმნა, რომელიც სამ ეტაპად უნდა განხორციელებულიყო. ერთიანი ბაზარი გულისხმობდა ეკონომიკური გაერთიანების წევრ-სახელმწიფოებს შორის ერთიან საგარეო-სავაჭრო ტარიფებს, საქონლის, მოქალაქეებისა და კაპიტალის თავისუფალ გადაადგილებას. ხელშეკრულების მონაწილე ქვეყნებისათვის ამ მიზნების განხორციელება, იმავდროულად, მჭიდრო პოლიტიკური ინტეგრაციის დაწყების საფუძველსაც წარმოადგენდა;

- **ბრიუსელის (ბელგია) 1965 წლის ხელშეკრულება**, რომლითაც ზემოხსენებულ ორ ორგანიზაციას დაემატა მესამე – ევროპის ეკონომიკური გაერთიანება. ევროპის ეკონომიკური თანამეგობრობის სახელით ისინი ერთმანეთს შეერწყა და ერთიანი ხელმძღვანელი და აღმასრულებელი ორგანოები შეიქმნა;

- **ჰააგის (ნიდერლანდი) 1969 წლის გადაწყვეტილება თანამეგობრობის გაფართოებისა და ინტეგრაციის გაღრმავების შესახებ**, რომლის შედეგად თანამეგობრობის დამფუძნებელ „ექვსეულს“ დაემატა: 1973 წელს – დანია, ირლანდია და დიდი ბრიტანეთი; 1981 წელს – საბერძნეთი, 1995 წელს – ავსტრია, ფინეთი და შვედეთი;

- **ლუქსემბურგის 1971 წლის ხელშეკრულება**, რომლითაც შეთანხმდნენ სასიცოცხლო მნიშვნელობის საკითხებზე გადაწყვეტილების მისაღებად ერთობლივი თანხმობის შესახებ;

- **1986 წლის ერთიანი ევროპული აქტი**, რომლითაც რომის 1957 წლის ხელშეკრულება გადაისინჯა. ამ ცვლილებამ დააჩქარა ორი უმნიშვნელოვანესი პროცესი: ეკონომიკურ ინტეგრაციასთან ერთად პოლიტიკური თანამშრომლობის განვითარება და ერთიანი საგარეო პოლიტიკის გატარება, ასევე ევროპის თანამეგობრობის აქტების მიღებისას ქვეყნებს ჩამოერთვათ ვეტოს უფლება და დადგინდა „კვალიფიციური უმრავლესობის“ პრინციპის გამოყენება;

- **1995 წლიდან შევიდა ძალაში შენგენის (დაბა ლუქსემბურგში) შეთანხმება**, რომლითაც ინტეგრაციულ სივრცეში ადამიანების, ტვირთისა და კაპიტალის თავისუფალი გადაადგილება გააძლიერდა. 2007 წლის ბოლოსათვის შეთანხმებას ხელი მოაწერა 30 სახელმწიფომ. თუმცა,

შეთანხმება ძალაშია 26 სახელმწიფოსთან.⁷ აქედან, 4 სახელმწიფო (ისლანდია, ლიხტენშტაინი, ნორვეგია და შვეიცარია) არაა ევროკავშირის წევრი. 4 სახელმწიფოს (ბულგარეთი, კვიპროსი, რუმინეთი და ხორვატია) განაცხადი აქვს წარდგენილი და მათი მიღება 2015-2016 წლებშია ნაგარაუდები. ზონის ფართობია 4,3 მლნ კვ. კმ, მოსახლეობა, დაახლოებით, 400 მილიონი კაცი;

• 1993 წლიდან ძალაში შევიდა **მაასტრიხტის (ნიდერლანდი) ხელშეკრულება** ანუ **ევროკავშირის დამფუძნებელი ხელშეკრულება**.

ბერლინის კედლის დანგრევამ, რასაც 1990 წლის 3 ოქტომბერს მოჰყვა გერმანიის გაერთიანება, ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნების კონტროლიდან გათავისუფლებამ და დემოკრატიზაციის ტალღის გაძლიერებამ, აგრეთვე 1991 წლის დეკემბერში საბჭოთა კავშირის დაშლამ, ევროპის პოლიტიკური სტრუქტურა მნიშვნელოვნად შეცვალა.

ამ ხელშეკრულებით მნიშვნელოვანი ცვლილებები შევიდა ევროგაერთიანების ხელშეკრულებაში და ევროკავშირის სახით ევროპული ინტეგრაციის განვითარების სრულიად ახალი მოდელი შეიქმნა.

მაასტრიხტის ხელშეკრულებით, ევროკავშირს სამი საყრდენი (ბურჯი) აქვს.

პირველი და უმთავრესი – ევროგაერთიანება, რომელიც ზესახელმწიფოებრივი სტრუქტურებით იმართება;

მეორე – ერთიანი საგარეო და უსაფრთხოების პოლიტიკა;

მესამე – მართლმსაჯულება და შინაგანი საქმეები.

მაასტრიხტის ხელშეკრულების შედეგი იყო ევროპის ეკონომიკური და სავალუტო კავშირის დაარსების ვალდებულება, რომელიც ევროგაერთიანებას დაეკისრა. ეკონომიკური და სავალუტო კავშირის შექმნა ეტაპობრივად დაიგეგმა და საბოლოოდ 2001 წლის იანვარში ერთიანი ვალუტის – ევროს მიმოქცევაში შესვლით დასრულდა.

გარდა ამისა, მაასტრიხტის ხელშეკრულებით ეკონომიკური თანამეგობრობის კომპეტენციის სფერო მნიშვნელოვნად გაფართოვდა, დაფუძნდა ერთიანი ევროპული მოქალაქეობის ინსტიტუტი (წევრი

⁷ ავსტრია, ბელგია, გერმანია, დანია, ესტონეთი, ესპანეთი, იტალია, ისლანდია, ლატვია, ლიტვა, ლიხტენშტაინი, ლუქსემბურგი, მალტა, ნიდერლანდი, ნორვეგია, პოლონეთი, პორტუგალია, საბერძნეთი, საფრანგეთი, სლოვაკეთი, სლოვენია, უნგრეთი, ფინეთი, ჩეხეთი, შვედეთი და შვეიცარია.

ქვეყნების მოქალაქეებმა, იმავდროულად, ევროკავშირის მოქალაქეობა და შესაბამისი უფლებებიც მიიღეს), ჩამოყალიბდა ერთიანი სავალუტო-ეკონომიკური და პოლიტიკური კავშირის სამართლებრივი საფუძვლები (ინსტიტუციონალური სტრუქტურა, კონვენგენციის ანუ დაახლოების სავალდებულო მაკროეკონომიკური მაჩვენებლები), 1993 წლის 1 ნოემბრიდან ევროპული თანამეგობრობა „ევროპის კავშირის“ სახელით შეიცვალა და იურიდიული სტატუსი შეიძინა;

• **ამსტერდამის (ნიდერლანდი) 1997 წლის ხელშეკრულება.** ამ სამართლებრივი აქტით ცვლილებები შევიდა ევროკავშირის დამფუძნებელ ხელშეკრულებაში, ევროკავშირის ერთიანი საგარეო და უსაფრთხოების პოლიტიკის სფეროში, გადაწყვეტილებების მიღების პროცედურასა და პირთა თავისუფალი გადაადგილებასთან დაკავშირებულ საკითხებში, კერძოდ, ნევრი ქვეყნების მოქალაქეების ფუნდამენტური უფლებების დაცვის მკაცრი სახელმწიფო მექანიზმები დადგინდა, საკანონმდებლო პროცესში ევროპარლამენტის როლი გაიზარდა, ევროკავშირი თავისუფლების, უშიშროებისა და სამართლიანობის სივრცედ გამოცხადდა (შენგენის სისტემას დაემატა ევროკავშირის არაწევრი ქვეყნები – ნორვეგია და ისლანდია), ტრანსფარენტულობის (გამჭვირვალობა) პრინციპები განისაზღვრა, გარემოს დაცვის, ჯანდაცვის, მომხმარებელთა უფლებების დაცვის, სამართალდაცვითი და საბაჟო ორგანოების თანამშრომლობის სფეროები გაფართოვდა, ერთიანი საგარეო პოლიტიკისა და უშიშროების საკითხებში უმაღლესი წარმომადგენლის ახალი თანამდებობა დაწესდა;

• **ნიცის (საფრანგეთი) 2001 წლის ხელშეკრულება „ახალი გაფართოების შესახებ“**, რომლითაც მნიშვნელოვანი ცვლილებები განხორციელდა ევროკავშირის ინსტიტუციურ სფეროსა და გადაწყვეტილებათა მიღების პროცედურაში. შესწორებები შევიდა აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნების ევროკავშირში გაწევრიანებისა და მათი შემდგომი ინტეგრაციის გასაადვილებლად.

მოცემული ხელშეკრულებით ევროკავშირის მასშტაბური გაფართოების პრინციპები განისაზღვრა, კერძოდ:

პირველი, კავშირის გეოგრაფიული საზღვრები დადგინდა (რუსეთსა და თურქეთს ევროკავშირის წევრად მიღებაზე უარი ეთქვა);

მეორე, მოიწონეს „მოქნილობის“ იდეა, რომელიც კავშირის ჩარჩოებში ძირითად ქვეყნებსა და პერიფერიებს გამოყოფს;

მესამე, ევროკავშირის მთავარი მმართველობითი ორგანოების (ევროკომისია და ევროპარლამენტი) რაოდენობრივი შემადგენლობა

შეიცვალა, სახელდობრ, დაწესდა ევროპარლამენტის ნევრთა რაოდენობა – 736 (2014 წლიდან – 751) დეპუტატი. შეიცვალა ევროკომისიის ნევრთა რაოდენობაც (ამჟამად 28 ნევრი). 2005 წლიდან თითოეულ ნევრ-სახელმწიფოს კომისიაში ჰყავს ერთი ნევრი. დაწესდა კომისიის ნევრების როტაციის (მონაცვლეობა) წესით არჩევა.

გაიზარდა იმ საკითხების ჩამონათვალი, რომლებიც მინისტრების საბჭოში კვალიფიციური უმრავლესობით წყდება. ამით ინტეგრაციული პროცესი კიდევ უფრო ღრმავდება.

ნიცის სამიტის ერთ-ერთი შედეგი იყო ადამიანის ფუნდამენტურ უფლებათა ქარტიის ერთსულოვანი მიღება. ესაა ევროპის სამართალში 50 პუნქტიანი კრებული ადამიანის თავისუფლების, ეკონომიკური და სოციალური უფლებების შესახებ.

ევროკავშირის მრავალმხრივი პოლიტიკა. ევროკავშირმა სტრატეგიული განვითარების მრავალი გრძელვადიანი სამოქმედო პოლიტიკა და პროგრამა შეიმუშავა, რომელთა შორის მნიშვნელოვანია:

✦ **ერთიანი აგრარული პოლიტიკა**, რომლის მიზანია სოფლის მეურნეობის პროდუქტიულობის გაზრდა, ფერმერებისთვის სათანადო პირობების უზრუნველყოფა, აგრარული ბაზრის სტაბილიზაცია.

მოცემული პოლიტიკა ითვალისწინებს სოფლის მეურნეობის ერთიანი ბაზრის შექმნას, რაც იმას ნიშნავს, რომ სოფლის მეურნეობის პროდუქციას თავისუფლად უნდა შეეძლოს გადაადგილება ევროკავშირის მთელ ტერიტორიაზე. ამასთან, პრიორიტეტი ეძლევა გაერთიანების შიგნით წარმოებულ პროდუქციას.

მიიღეს რეფორმათა პაკეტი, რომელშიც განსაკუთრებული ყურადღება ექცევა უსაფრთხო საკვებს, ეკოლოგიას და სოფლის მეურნეობის მდგრად განვითარებას. რეფორმამ უნდა შეეძლოს ევროკავშირის აგრარული პროდუქციის კონკურენტუნარიანობის გაზრდა, მარეგულირებელი კანონმდებლობის გამარტივება, ხარჯების სტაბილიზაცია, მმმ-ს ფარგლებში ევროკავშირის პოზიციის გაძლიერება;

✦ **ერთიანი სავაჭრო პოლიტიკა.** ამ საკითხში ევროკავშირის კომპეტენცია ექსკლუზიურია. ერთიანი სავაჭრო პოლიტიკის ფარგლებში დაარსდა საბაჟო კავშირი, რომელიც ითვალისწინებს ტარიფების შეცვლის ერთიან პრინციპებს, სატარიფო-სავაჭრო შეთანხმებებს კავშირის არანევრ-ქვეყნებთან, იმპორტისა და ექსპორტის პოლიტიკას. გადანყვეტილებას იღებს მინისტრების საბჭო კვალიფიციური უმრავლესობით;

✚ **ერთიანი საგარეო და უსაფრთხოების პოლიტიკა**, რომლის ფარგლებში ყალიბდება ევროპის საერთო უსაფრთხოება და თავდაცვის პოლიტიკა. ამ პოლიტიკის მიზანია იმ საფრთხეთა აღბათობის შემცირება, რომელიც ემუქრება კავშირისა და მისი წევრების ერთიან ღირებულებებსა და ძირითად ინტერესებს;

✚ **ერთიანი სატრანსპორტო პოლიტიკა**, რომლის მიზანია ყველა სახეობის ტრანსპორტზე გადაადგილების უსაფრთხოების გაუმჯობესება;

✚ **გარემოს დაცვის პოლიტიკა** მიზნად ისახავს ეკოლოგიური მდგომარეობის გაუმჯობესებას, კერძოდ, ბუნებრივი რესურსების რაციონალური სარგებლობის ნახალისებას;

✚ **სოციალური პოლიტიკა**, რომელიც ეფუძნება ევროპის 1961 წლის სოციალურ ქარტიას და ევროგაერთიანების 1989 წლის მშრომელთა ძირითად სოციალურ უფლებათა ქარტიას, ითვალისწინებს მოქალაქეთა თავისუფალ გადაადგილებაში წინააღმდეგობათა დაძლევას, დასაქმების პოლიტიკის კოორდინაციას („უმაღლესი პრიორიტეტი“), ეკოლოგიურ პოლიტიკას, ჯანდაცვის პოლიტიკას, მომხმარებელთა დაცვის პოლიტიკას, საცხოვრებელი და სამუშაო პირობების გაუმჯობესებას, ქალისა და მამაკაცის უზრუნველყოფას თანაბარი შესაძლებლობებით, ადამიანისეული რესურსების განვითარებასა და სეგრეგაციასთან⁸ ბრძოლას;

✚ **კონკურენციის პოლიტიკა**, რომლის მიზანია უზრუნველყოს თავისუფალ ბაზარზე დაფუძნებული ევროპის ეკონომიკური ზონის ეფექტური მუშაობა;

კულტურისა და განათლების პროგრამები. ევროკავშირის კომპეტენცია კულტურისა და განათლების სფეროში მაასტრიხტის ხელშეკრულების ამოქმედების შემდეგ გადავიდა.

კულტურის სფეროში მოქმედი პროგრამები:

○ **პროგრამა „კალიდოსკოპი“** ითვალისწინებს ევროპული კულტურული ღონისძიებების ხელშეწყობას;

○ **პროგრამა „არიანა“** მიზნად ისახავს საგამომცემლო საქმეში დახმარებას;

⁸ გამოყოფა, მაგ., ფერადკანინათა იძულებით გამოყოფა თეთრკანინანებისაგან.

○ პროგრამა „რაფაელი“⁹ გულისხმობს კულტურული მემკვიდრეობის შენარჩუნებასა და განვითარებას.

განათლების სფეროში მოქმედი პროგრამები:

⇒ პროგრამა „სოკრატე“¹⁰ ხელს უწყობს სტუდენტთა გაცვლას და უნივერსიტეტებს შორის თანამშრომლობის განვითარებას, ითვალისწინებს განათლების კვალიფიკაციების ურთიერთაღიარებას;

⇒ პროგრამა „ერაზმუს მუნდუსი“¹¹ ემსახურება უმაღლესი სასწავლებლების სტუდენტების საზღვარგარეთ სტაჟირებას;

⇒ პროგრამა „კომენიუსი“¹² ითვალისწინებს სკოლის მოსწავლეთა მონაწილეობას ერთობლივ პროექტებში „საზღვრების გარეშე“;

⇒ პროგრამა „ლინგუა“ გულისხმობს უცხოური ენების სწავლას საზღვარგარეთ;

⇒ პროგრამა „ევრიპიდე“¹³ განათლების სფეროს ზოგადი ინფორმაციით უზრუნველყოფს;

⇒ პროგრამა „არიონი“¹⁴ ითვალისწინებს პასუხისმგებელ პირთა გამოცდილების გაზიარებას;

⇒ პროგრამა „ლეონარდო“¹⁵ ემსახურება პროფესიული მომზადების ხელშეწყობას;

⇒ პროგრამა „გრუნდტივი“¹⁶ ითვალისწინებს ზრდასრული მოსახლეობის განათლების ამაღლებას;

⁹ სახელწოდება მიიღო რენესანსის (ალორძინების) ეპოქის (XV–XVI სს.) დიდი იტალიელი ფერმწერისა და არქიტექტორის, რაფაელის პატივსაცემად.

¹⁰ სახელწოდება მიიღო ძველი ბერძენი მოაზროვნისა და ფილოსოფოსის სოკრატეს (ძვ. წ. IV ს.) პატივსაცემად.

¹¹ სახელწოდება მიიღო XV–XVI სს-ის ნიდერლანდელი ჰუმანისტისა და თეოლოგის, ერაზმუს დეზიდერიუსის პატივსაცემად.

¹² სახელწოდება მიიღო XVI–XVII სს-ის ჩეხი მოაზროვნის, პედაგოგისა და ჰუმანისტის, იან ამოს კომენსკის პატივსაცემად.

¹³ სახელწოდება მიიღო ძველი ბერძენი დრამატურგის ევრიპიდეს (ძვ.წ. V ს.) პატივსაცემად.

¹⁴ სახელწოდება მიიღო ძველი ბერძენი პოეტის არიონის (ძვ.წ. VII–VI სს.) პატივსაცემად.

¹⁵ სახელწოდება მიიღო რენესანსის ეპოქის (XV–XVI სს.) დიდი იტალიელი ფერმწერის, არქიტექტორის, მოაზროვნისა და გამომგონებლის, ლეონარდო და ვინჩის პატივსაცემად.

¹⁶ სახელწოდება მიიღო XIX ს-ის დანიელი ფილოსოფოსის ნიკოლაი გრუნდტივიგის პატივსაცემად.

⇒ პროგრამა „მონე“¹⁷ ყველაზე ახალია (2007 წლიდან შევიდა ძალაში და სავარაუდოდ 2016 წლამდე გაგრძელდება). პროგრამა ხელს უწყობს უმაღლესი განათლებაში ცოდნის გაფართოებას.

ეკონომიკის კონსტრუქციული რეფორმების ამაღლების პროგრამა (ე.წ. „ლისაბონის სტრატეგია“) ითვალისწინებს: მეცნიერებისა და ტექნოლოგიების სფეროში ინვესტიციების გადიდებას (მშპ-ის 3%-მდე), მენარმეთა ინიციატივის თავისუფლებას, მიმზიდველი კლიმატის შექმნას, სამეცნიერო-კვლევით და საკონსტრუქტორო სამუშაოებში უცხოელ მეცნიერთა ჩართვას, ბიზნესის რეგულირებაში ადმინისტრაციული ბარიერების შეზღუდვას;

ტრანსატლანტიკური ქარტია. საკუთარი ბუნებრივი რესურსების უკმარისობის გამო, ევროპა სავაჭრო კავშირების გაფართოებას გამალებით ცდილობს. აშშ და იაპონია საერთაშორისო ბაზრებზე მისი მთავარი კონკურენტებია. მათ ურთიერთობაში ხშირად გაისმის შეძახილი: „ფოლადის ომი“, „ინფორმაციული ომი“. ამ სამეულმა 1990 წელს ხელი მოაწერა ტრანსატლანტიკურ ქარტიას, რაც პოლიტიკურ და ეკონომიკურ სფეროებში ორმხრივი კავშირების განმტკიცებას ითვალისწინებს.

ევროკავშირის მმართველობითი ინსტიტუტები და ორგანოები. ევროკავშირის მრავალი პოლიტიკური ცენტრი აქვს, თუმცა, დე-ფაქტო „დედაქალაქად“ ბრიუსელი ითვლება.

ევროკავშირის მმართველობითი ინსტიტუტების ფუნქციები და უფლებამოსილებანი ერთმანეთთან დაკავშირებული და განპირობებულია. ასეთი მმართველობითი ინსტიტუტებია:

❖ **ევროპის კავშირის საბჭო** იგივე **მინისტრების საბჭო** ევროკავშირში გადაწყვეტილების მიმღები მთავარი ორგანოა (გენერალური სამდივნო მდებარეობს ბელგიაში, ქ. ბრიუსელში). საბჭო შედგება წევრი სახელმწიფოების მინისტრებისაგან, რომელთაგან თითოეული პასუხისმგებელია დღის წესრიგით გათვალისწინებულ საკითხზე (მაგ., საგარეო პოლიტიკა, სოფლის მეურნეობა, მრეწველობა, ტრანსპორტი და ა.შ.).

¹⁷ სახელწოდება მიიღო ევროკავშირის არქიტექტორისა და ფრანგი პოლიტიკოსის ჟან მონეს პატივსაცემად.

ევროკავშირის თითოეული წევრი სახელმწიფო რიგრიგობით ხდება მინისტრების საბჭოს და, შესაბამისად, ევროკავშირის თავმჯდომარე, რომელიც ყოველ 6 თვეში იცვლება. საბჭოზე მისაღები გადანაცვ-
ტილების პროექტს ამზადებს კორეპერი – მუდმივ წარმომადგენელთა
კომიტეტი. საბჭოს მუშაობაში მონაწილეობს გენერალური მდივანი,
რომელიც, იმავდროულად, ევროკავშირის უმაღლესი წარმომადგენ-
ელია საგარეო უსაფრთხოების პოლიტიკის სფეროში.

საბჭო გადანაცვტილებას ხმათა „კვალიფიციური უმრავლესობით“
იღებს. თითოეული წევრი სახელმწიფო ხმის გარკვეულ რაოდენობას
ფლობს, სახელდობრ: გერმანია, საფრანგეთი, დიდი ბრიტანეთი და
იტალია – 29-29 ხმა თითოეულს; ესპანეთი და პოლონეთი – 27-27;
რუმინეთი – 14; ნიდერლანდი – 13; საბერძნეთი, ჩეხეთი, ბელგია,
უნგრეთი და პორტუგალია – 12-12; შვედეთი, ბულგარეთი და ავსტრია
– 10-10; სლოვაკეთი, დანია, ფინეთი, ირლანდია და ლიტვა – 7-7;
ლატვია, სლოვენია, ესტონეთი, კვიპროსი და ლუქსემბურგი – 4-4;
მალტა – 3 ხმა. საბჭოში ხმების საერთო რაოდენობა 345-ია.

❖ **ევროპის კომისია** (შტაბ-ბინა მდებარეობს, ბელგიაში, ქ.
ბრიუსელში, შემადგენლობა – 28 წევრი) ევროკავშირის უმაღლესი
აღმასრულებელი ორგანოა. კომისიის წევრები (იგივე, კომისრები) 5
წლის ვადით ინიშნებიან წევრი ქვეყნების მთავრობების საერთო
შეთანხმებით, რასაც ამტკიცებს ევროპარლამენტი. ევროკომისარი
წარმოადგენს არა წევრ-ქვეყანას, არამედ ევროკავშირს სხვადასხვა
პროფილის მიხედვით.

ევროკომისიის უფლებამოსილებაშია:

- საკანონმდებლო ინიციატივის ექსკლუზიური უფლება;
- ევროკავშირის პოლიტიკის ადმინისტრირება და აღსრულება;
- ევროკავშირის ბიუჯეტის მართვა;
- ევროკავშირში საგარეო ურთიერთობის კოორდინაცია;
- ევროკავშირის ხელშეკრულებების დაცვის მეთვალყურეობა.

ევროკომისიას ხელმძღვანელობს პრეზიდენტი, რომელიც წარმო-
ადგენს: ევროკავშირის პოლიტიკის უმნიშვნელოვანეს ინიციატივებს;
ევროკომისიას მინისტრების საბჭოში, ევროპულ საბჭოში, „დიდი
შვიდეულის“, „დიდი ოცეულისა“ და აშშ – ევროკავშირის შეხვედრებზე.

❖ **ევროპარლამენტი** (შტაბ-ბინა მდებარეობს ქ. ლუქსემ-
ბურგში), რომლის წევრები აირჩევა წევრი ქვეყნების საყოველთაო
პირდაპირი კენჭისყრით. ევროპარლამენტში თითოეული ქვეყნის

ნარმომადგენლის რაოდენობა ამ ქვეყნის მოსახლეობის რაოდენობაზეა დამოკიდებული. პარლამენტარები (751 დეპუტატი¹⁸) ჯგუფდება პოლიტიკური ნიშნით.

ევროპარლამენტი შემდეგ ფუნქციებს ასრულებს:

- განიხილავს ევროკომისიის წინადადებებს და სხვადასხვა პროცედურის საშუალებით (თანამშრომლობის პროცედურა, თანხმობის პროცედურა) მინისტრების საბჭოსთან ერთად მონაწილეობს გადაწყვეტილების მიღებასა და საკანონმდებლო საქმიანობაში;
- კონტროლს უწევს ევროკავშირის საქმიანობას საკუთარი უფლებამოსილების ფარგლებში, რაც ევროკომისიის მთლიანი შემადგენლობის დამტკიცებასა და მისი დათხოვნის უფლებაში გამოიხატება;
- მინისტრების საბჭოსთან ერთად ინაწილებს საბიუჯეტო უფლებამოსილებას მისი მიღებისა და განხორციელების საკითხში.

❖ **მართლმსაჯულების სასამართლო** (შტაბ-ბინა მდებარეობს ქ. ლუქსემბურგში), რომელიც იცავს კანონიერებას შეთანხმებათა შესრულებაში. დღეისათვის მის შემადგენლობაშია 34 მოსამართლე.

❖ **ევროპული საბჭო** (ინგლ. European Council) (შეიქმნა 1974 წლის 10 დეკემბერს. შტაბ-ბინა მდებარეობს საფრანგეთში, ქ. სტას-ბურგში) ევროკავშირის უმაღლესი პოლიტიკური ორგანოა.

ევროპული საბჭო ეწოდება ევროკავშირის წევრ-სახელმწიფოთა მეთაურების რეგულარულ შეხვედრებს. საბჭო დაარსდა საფრანგეთის ინიციატივით და პირველად დუბლინში შეიკრიბა 1975 წელს, 1987 წელს სამართლებრივი აღიარება მიიღო, ხოლო 1993 წელს ევროკავშირის ხელშეკრულებით ოფიციალური სტატუსი მიენიჭა.

ევროპული საბჭო წელიწადში ორჯერ იკრიბება. მის მუშაობას სრულუფლებიანი წევრის სტატუსით ესწრება ევროკომისიის პრეზიდენტი. საბჭოს მიზანია ევროკავშირის პოლიტიკის ზოგადი პრინციპების შემუშავება, მისი განვითარების სტრატეგიული მიმართულების განსაზღვრა და სამომავლო ამოცანების დასახვა.

¹⁸ ევროპარლამენტის დეპუტატთა კვოტები განსხვავებულია: კერძოდ, 2014 წლიდან გერმანიას აქვს 96 ადგილი, საფრანგეთს 74, დ. ბრიტანეთსა და იტალიას 73-73, ესპანეთს 54, პოლონეთს 51, რუმინეთსა და ნიდერლანდს 33-33 და ა.შ. თუმცა, ევროპარლამენტარები პარტიული ნიშნით არიან დაყოფილნი და ისინიც კანონპროექტებს თავიანთი პარტიული პროგრამის მიხედვით უჭერენ მხარს. ამ ნიშნით, ევროპარლამენტში მოწინავეობს სახალხო პარტია (დეპუტატების – 34,5%), სოციალისტები (27,9%) და ლიბერალ-დემოკრატები (13,1%).

ევროპული საბჭო ის ფორუმია, სადაც კავშირის წევრ-სახელმწიფოთა მეთაურები იხილავენ აქტუალურ საკითხებს, აკეთებენ პოლიტიკურ განცხადებებს, აწესრიგებენ კავშირის შიგნით წარმოშობილ დავებს, განსაზღვრავენ ინტეგრაციის მიმართულებებს, თანხმდებიან დამფუძნებელ ხელშეკრულებებში შესატან ცვლილებებზე, ნიშნავენ ევროკომისიისა და ცენტრალური ბანკის პრეზიდენტებს.

ევროპის საბჭო (შეიქმნა 1949 წლის 5 მაისს ლონდონში. შტაბ-ბინა მდებარეობს საფრანგეთში, ქ. სტრასბურგში) არის საერთაშორისო სამთავრობათაშორისო ორგანიზაცია. ევროპის საბჭოში 47 სახელმწიფოა გაერთიანებული (მათ შორის, საქართველო 1999 წლიდან). საბჭოს მიზნებია:

- ადამიანის უფლებების, პლურალისტური დემოკრატიისა და კანონის უზენაესობის დაცვა;
- ევროპის კულტურული მრავალფეროვნების შესახებ ცოდნის ამაღლება, ევროპული კულტურის განვითარება;
- ევროპული საზოგადოების წინაშე არსებული პრობლემების გადაწყვეტის გზების ძიება (უმცირესობათა დისკრიმინაცია, ქსენოფობია, შეუწყნარებლობა, გარემოს დაცვა, კლონირება, შიდსი, ნარკოტიკები, ორგანიზებული დანაშაული და სხვა).

ევროპის საბჭო ევროკავშირისაგან თვისებრივად და ინსტიტუციურად განსხვავებულია. თუმცა, ევროკავშირის ყველა ქვეყანა ევროპის საბჭოს წევრიცაა.

ევროპის საბჭოში გადაწყვეტილებას იღებს მინისტრთა კომიტეტი, რომელიც შედგება წევრი სახელმწიფოების საგარეო საქმეთა მინისტრების ან მათი მუდმივი წარმომადგენლებისაგან. ევროპის საბჭოს სათათბირო ორგანოა საპარლამენტო ასამბლეა, რომლის მუშაობაში წევრი სახელმწიფოების პარლამენტების წევრები მონაწილეობენ.

ინტეგრაციული პროცესების განვითარების შესაბამისად, ევროკავშირში ჩამოყალიბდა რიგი ავტორიტეტული საფინანსო-ეკონომიკური პროფილის ინსტიტუტები, კერძოდ:

ევროპული საინვესტიციო ბანკი (შეიქმნა 1958 წელს, შტაბ-ბინა მდებარეობს ქ. ლუქსემბურგში), როგორც ევროკავშირის სახელმწიფო საფინანსო-საკრედიტო დაწესებულება, უპირატესად სახელმწიფო ორგანიზაციებს აძლევს გრძელვადიან სესხებს (20–25 წლით) კავშირის წევრი ქვეყნების ყველაზე ნაკლებგანვითარებული რაიონ-

ნების ათვისებისა და იმ საწარმოთა რეკონსტრუქცია-მშენებლობისათვის, რომელთა განხორციელებაც შეუძლებელია ერთი ქვეყნის რესურსებით. მას აქვს იურიდიული პირის სტატუსი, კომერციული ბანკის ფუნქციები და შეუძლია საერთაშორისო საფინანსო ბაზრებზე დამოუკიდებლად მონაწილეობა.

ევროპის ცენტრალური ბანკი (შტაბ-ბინა მდებარეობს გერმანიაში, ქ. მაინის ფრანკფურტში), რომელიც პასუხისმგებელია ევროპის ფულად პოლიტიკაზე. მისი მმართველი ორგანოებია მმართველი საბჭო და აღმასრულებელი საბჭო. ბანკი განაგებს ევროპის ცენტრალური ბანკების სისტემას. ბანკის ამოცანაა მიმოქცევაში მყოფი ფულის მართვა, სავალუტო ოპერაციები, ნევრ-სახელმწიფოთა ოფიციალური საგარეო რეზერვების მართვა და გადახდის სისტემის შეუფერხებელი ფუნქციონირება.

რეკონსტრუქციისა და განვითარების ევროპული ბანკი (შტაბ-ბინა მდებარეობს ქ. ლონდონში) 1991 წელს დაარსდა ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპისა და ყოფილი საბჭოთა რესპუბლიკების მხარდასაჭერად. დღეს ბანკი ინვესტიციებით ცდილობს ხელი შეუწყოს აღმოსავლეთ ევროპისა და ცენტრალური აზიის 27 ქვეყანაში საბაზრო ეკონომიკისა და დემოკრატიის განვითარებას.

ბანკი, რომელიც ერთ-ერთი უმსხვილესი ინვესტორია, საკუთარი ფონდის გარდა მობილიზებას უკეთებს უცხოურ ინვესტიციებს აღმოსავლეთ ევროპისა და ცენტრალური აზიის ქვეყნებისთვის. ბანკის მესაკუთრეა 60 ქვეყანა და 2 არასამთავრობო ორგანიზაცია.

მიუხედავად იმისა, რომ ბანკის მონაწილეები ძირითადად საჯარო სექტორის წარმომადგენლებია, ინვესტიციები უფრო კერძო სექტორში ხორციელდება. ამით ბანკი ხელს უწყობს სტრუქტურულ და სექტორულ რეფორმებს, კონკურენციის განვითარებას, ძლიერი ფინანსური ინსტიტუციებისა და სამართლებრივი სისტემების ჩამოყალიბებას, ინფრასტრუქტურების განვითარებას.

ევროკავშირის ბიუჯეტი ფინანსდება შემდეგი რესურსებით: 1) გადასახადი სოფლის მეურნეობის პროდუქტების იმპორტზე; 2) საბაჟო მოსაკრებელი, რომელიც იკრიბება ევროპის გაერთიანების საზღვრებზე; 3) გადასახადი დღგ-დან, რომელიც შეადგენს თითოეული წევრი

სახელმწიფოს მიერ აკრეფილი დღგ-ს 1%-ს; 4) გადასახადი თითოეული წევრი სახელმწიფოს მთლიან ეროვნულ პროდუქტზე. ევროკავშირის 2012 წლის ბიუჯეტი 150 მილიარდი ევროს ფარგლებში იყო.

აუდიტორთა სასამართლო შედგება 28 წევრისაგან (კავშირის წევრთა რაოდენობის შესაბამისად), რომელთაც ნიშნავს მინისტრების საბჭო 6 წლის ვადით. სასამართლო აუდიტს უტარებს გაერთიანების შემოსავალსა და ხარჯებს, მათი კანონიერების, სიზუსტის შესამოწმებლად და სწორი ფინანსური მენეჯმენტის უზრუნველსაყოფად.

ევროპული (ევროპის პოლიციის სამსახური) 1998 წლიდან შეიქმნა (შტაბ-ბინა მდებარეობს ნიდერლანდში, ქ. ჰააგაში). მისი მიზანია წევრ-სახელმწიფოებს შორის საპოლიციო თანამშრომლობის განვითარება ორგანიზებული დანაშაულისა (ნარკოტიკებით, რადიქტიული და ბირთვული ნივთიერებებით, ადამიანებით უკანონო ვაჭრობა) და მასთან დაკავშირებული ფულის გათეთრების წინააღმდეგ.

სოფლის მეურნეობის ორიენტაციისა და გარანტი-რების ფონდი (შეიქმნა 1962 წელს) აგრარულ სფეროში საბაზრო ურთიერთობათა განვითარებას აფინანსებს.

რეგიონული განვითარების ევროპული ფონდი ევროპის შედარებით ჩამორჩენილ რეგიონებს აფინანსებს.

ევროკავშირის სამართალი წარმოადგენს საერთო უფლებათა და მოვალეობათა ერთობლიობას, რომელიც სავალდებულოა ევროკავშირის წევრი ქვეყნებისათვის. იგი მუდმივად ვითარდება და მოიცავს შემდეგ ელემენტებს:

- ხელშეკრულებებს, მასში ასახულ პრინციპებსა და მიზნებს;
- ხელშეკრულების საფუძველზე ევროპის სასამართლოს მიერ მიღებულ გადაწყვეტილებებს;
- მინისტრების საბჭოს მიერ მიღებულ გადაწყვეტილებებს;
- ერთიან საგარეო და უსაფრთხოების პოლიტიკასთან, ასევე მართლმსაჯულებასა და შინაგან საქმეებთან დაკავშირებულ გადაწყვეტილებებს;

- ევროკავშირის ან მისი წევრი სახელმწიფოების მიერ ერთმანეთ-თან დადებულ საერთაშორისო ხელშეკრულებებს.

ევროკავშირის სამართალს თავისი ინსტრუმენტები აქვს. მასში ზოგადად იგულისხმება ის გადანყვეტილებები, რომელთა მეშვეობით ევროკავშირის მმართველი ორგანოები თავიანთ ფუნქციებს სუბსი-დიარობის (დახმარება) პრინციპის საფუძველზე ახორციელებენ. ასეთი ინსტრუმენტებია:

❑ **რეგლამენტი**, რომელიც სავალდებულოა და მოქმედებს ყველა წევრი სახელმწიფოს ტერიტორიაზე;

❑ **დირექტივა**, რომლითაც განსაზღვრულია სავალდებულო მიზანი, რომლის მისაღწევად წევრ სახელმწიფოებს საშუალება ეძლევათ თვითონ შეარჩიონ აღსრულების მექანიზმები;

❑ **გადაწყვეტილება**, რომელიც სავალდებულოა მათთვის, ვისთ-ვისაც იგია გათვალისწინებული;

❑ **რეკომენდაცია და მოსაზრება**, რომლებიც შესასრულებლად არასავალდებულოა და დეკლარაციული ხასიათი აქვს.

მონიტორინგს ახორციელებს ევროკომისია.

ევროკავშირის მოქალაქეობა შესაძლებელია მხოლოდ მისი წევრი სახელმწიფოების მოქალაქეებისათვის. ევროკავშირის თითოე-ული წევრი სახელმწიფოს მოქალაქე, იმავდროულად, ევროკავშირის მოქალაქეა.

ევროკავშირის მოქალაქეთა უფლებებია:

- ევროკავშირის ტერიტორიაზე გადაადგილებისა და საცხოვრებ-ლის არჩევის თავისუფლება;
- ადგილობრივ არჩევნებსა და ევროპარლამენტის პირდაპირ არჩევნებში მონაწილეობა და ადგილსამყოფელ ქვეყანაში ხმის მიცემის უფლება;
- მფარველობა თითოეული წევრი სახელმწიფოს დიპლომატიური და საკონსულო სამსახურის მხრიდან;
- ევროპის ომბუდსმენისადმი მიმართვისა და აპელაციის უფლება.

ევროკავშირის ეკონომიკური ინტეგრაციის მიღწეული შედეგები:

- წევრ-ქვეყნებს შორის ურთიერთვაჭრობაში საბაჟო შეზღუდვე-ბი და ბარიერები თითქმის გაუქმდა;

- საქონლისა და მომსახურების საერთო ბაზარი შეიქმნა;
- კავშირსგარეთ მყოფი ქვეყნებისათვის ერთიანი საბაჟო ტარიფები დადგინდა;
- კაპიტალისა და სამუშაო ძალის გადაადგილებაში სრული თავისუფლება დამკვიდრდა;
- ერთიანი ეკონომიკურ-სამართლებრივი სივრცე შეიქმნა;
- ვაჭრობის, ტრანსპორტისა და სოფლის მეურნეობის სფეროებში ერთიანი პოლიტიკა განხორციელდა;
- მიმოქცევაშია ერთიანი ფულადი ერთეული – ევრო;
- შეიქმნა, ფუნქციონირებს და ვითარდება სამართლის განსაკუთრებული სისტემა – ევროპის სამართალი, რომლის საფუძველზეც მენარმეობისათვის ერთიანი (ჰარმონიული) სამართლებრივი გარემო ყალიბდება;
- წევრთა რაოდენობა 28 სახელმწიფომდე (ავსტრია, ბელგია, ბულგარეთი, გერმანია, დანია, დიდი ბრიტანეთი, ესპანეთი, ესტონეთი, ირლანდია, იტალია, კვიპროსი, ლატვია, ლიტვა, ლუქსემბურგი, მალტა, ნიდერლანდი, პოლონეთი, პორტუგალია, რუმინეთი, საბერძნეთი, საფრანგეთი, სლოვაკეთი, სლოვენია, უნგრეთი, ფინეთი, ხორვატია, შვედეთი და ჩეხეთი) გაიზარდა;
- ლომეს (ტოგოს დედაქალაქი) კონვენციებით ევროკავშირსა და აფრიკის, კარიბის ზღვისა და წყნარი ოკეანის 70-მდე განვითარებად ქვეყანას შორის სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობის უპირატესი ხელშეწყობის პირობები დადგინდა და ამ ქვეყნებიდან ევროპაში შემოტანილ საქონელზე შეზღუდვები გაუქმდა;
- თავისუფალი გადაადგილების ერთიანი ზონა (შენგენის ზონა) შეიქმნა.

როგორც ვხედავთ, ევროკავშირის წევრ-სახელმწიფოებმა დათმეს სუვერენული უფლებების ნაწილი და გარკვეულწილად ფედერალიზმის გზით წავიდნენ.

პრაქტიკულად, კაცობრიობის ისტორიაში თანამედროვე ევროპა არის პირველი „იმპერია“, რომელიც მშვიდობიანი გზით, ყოველგვარი ძალადობის გარეშე წარმოიშვა და რომელშიც განევრიანება დამოუკიდებელ ქვეყნებს (მათ შორის, ჩვენც) ძალიან სურს.

„განეხიანების კრიტერიუმები“ („კოპენჰაგენის კრიტერიუმები“). ევროკავშირის წევრი შეიძლება გახდეს ევროპის ნებისმიერი ქვეყანა, რომელიც აღიარებს პლურალისტურ დემოკრატიას, კანონის უზენაესობას, იცავს საკუთარი მოქალაქეების კონსტიტუციურ უფლებებს, გააჩნია გამართული და კონკურენტუნარიანი საბაზრო ეკონომიკა, იზიარებს ევროკავშირის პოლიტიკურ და ეკონომიკურ მიზნებს.

ევროკავშირი არც ერთ ქვეყანას არ აიძულებს თავის წევრობას. 1993 წლის ივნისში ევროპულმა საბჭომ ქ. კოპენჰაგენის (დანია) სამიტზე განსაზღვრა ევროკავშირში მიღების პირობები. ამით აღმოსავლეთი და ცენტრალური ევროპის ქვეყნებს უფლება მიეცათ შეუერთდნენ ევროკავშირს, თუ დააკმაყოფილებენ შემდეგ კრიტერიუმებს:

- **პოლიტიკური კრიტერიუმი:** სტაბილური ინსტიტუტები, რომელიც წარმოადგენს დემოკრატიის, კანონის უზენაესობის, ადამიანის უფლებების დაცვისა და უმცირესობათა პატივისცემის გარანტიას;
- **ეკონომიკური კრიტერიუმი:** მოქმედი საბაზრო ეკონომიკა და უნარი მონაწილეობა მიიღოს ევროკავშირის ერთიანი ეკონომიკური პოლიტიკის განხორციელებაში;
- **გაერთიანების სამართლის გადმოტანა ქვეყნის შიდა სამართალში (ინკორპორირება).** ევროკავშირის პოლიტიკური და ეკონომიკური მიზნებისადმი ერთგულება.

1995 წლის დეკემბერში ევროპულმა საბჭომ ქ. მადრიდის სამიტზე დაადასტურა ეს კრიტერიუმები და ხაზი გაუსვა განმცხადებელი ქვეყნის ადაპტირების აუცილებლობას თანდათანობითი ინტეგრაციის პირობების შესაქმნელად. როგორც ვხედავთ, ევროკავშირთან ინტეგრაცია საკმაოდ რთულია, თუმცა, შეუძლებელი არ არის.

ურთიერთთავსებადობის კრიტერიუმი. მაასტრიხტის ხელშეკრულება ითვალისწინებს რამდენიმე კრიტერიუმს, რომლებსაც უნდა აკმაყოფილებდეს წევრი სახელმწიფო ეკონომიკური და სავალუტო კავშირის მესამე ეტაპზე გადასვლამდე. ეს კრიტერიუმებია:

1. ბიუჯეტის დეფიციტი არ უნდა აღემატებოდეს მშპ-ის 3%-ს;
2. სახელმწიფო ვალი არ უნდა აღემატებოდეს მშპ-ის 60%-ს;
3. უნდა შენარჩუნდეს ფასების სტაბილურობა და ინფლაციის საშუალო მაჩვენებელი შემოწმებამდე ერთი წლის განმავლობაში.

კერძოს, ინფლაცია 1,5%-ზე მეტად არ უნდა აღემატებოდეს სამი ყველაზე წარმატებული წევრი სახელმწიფოს მონაცემებს;

4. უნდა არსებობდეს გრძელვადიანი საპროცენტო განაკვეთი, რომელიც 2%-ზე მეტად არ უნდა აღემატებოდეს სამი ყველაზე წარმატებული ქვეყნის მაჩვენებელს;

ურთიერთთავსებადობის კრიტერიუმების დანიშნულებაა, რომ ეკონომიკურმა განვითარებამ ეკონომიკურ და სავალუტო კავშირის შიგნით პრობლემები არ შეუქმნას თითოეულ წევრ-სახელმწიფოს.

ევროკავშირის სიმბოლოები ევროპელებს საკუთარი თავის ევროპასთან გაიგივებაში ეხმარება. ეს სიმბოლოებია:

ევროპული დროშა. იგი არა მარტო ევროკავშირის, არამედ ევროპული ერთიანობისა და იდენტურობის სიმბოლოა. ლურჯ ფონზე 12 ოქროსფერი ვარსკვლავის წრე ევროპის ხალხთა შორის სოლიდარობასა და ჰარმონიას გამოხატავს. ვარსკვლავების რიცხვი, ძველი ბერძნული მითოლოგიის მიხედვით, აღნიშნავს არა ევროკავშირის წევრი ქვეყნების რაოდენობას, არამედ სრულყოფილებას, სისრულესა და ერთობას. ამიტომ, ევროკავშირის მომავალი გაფართოების მიუხედავად, ეს დროშა უცვლელი დარჩება.

ევროპულ დროშას 1986 წლიდან ევროკავშირის ყველა ინსტიტუტი იყენებს. იგი ევროკომისიის, როგორც ევროკავშირის აღმასრულებელი ორგანოს, ერთადერთი ემბლემაა. თუმცა, კავშირის სხვა ორგანოებსა და ინსტიტუტებს შეუძლიათ სხვა ემბლემაც გამოიყენონ.

ევროპული ჰიმნი, რომელიც არა მარტო ევროკავშირის, არამედ ფართო გაგებით, მთელი ევროპის ჰიმნია, გერმანელი კომპოზიტორის ლუდვიგ ვან ბეთჰოვენის მიერ 1823 წელს შექმნილი მე-9 სიმფონიის ბოლო ნაწილია. ბეთჰოვენმა მუსიკა დაწერა ფრიდრიხ შილერის მიერ 1785 წელს შექმნილი „სიხარულის ოდა“-ს მიხედვით. ეს ნაწარმოები გამოხატავს კაცობრიობის შესახებ კომპოზიტორის იდეალისტურ ხედვას, რომლის მიხედვით ყველა ადამიანი ერთმანეთის ახლობელია. ამ შეხედულებას დიდი ბეთჰოვენიც იზიარებდა. 1985 წელს ევროკავშირის წევრი ქვეყნების მიერ ევროკავშირის ჰიმნად აღიარებულ იქნა „სიხარულის ოდა“. ევროკავშირის ენებს შორის დისკრიმინაციის თავიდან ასაცილებლად, ჰიმნს ოფიციალური ტექსტი არა აქვს და არ იმღერება.

ევროკავშირის ჰიმნი სიტყვების გარეშე, მუსიკის უნივერსალურ ენაზე გამოხატავს თავისუფლების, მშვიდობისა და სოლიდარობის იდეას, რისთვისაც არსებობს ევროპა.

ევროკავშირის ჰიმნი ევროკავშირის წევრი სახელმწიფოებისა და მთავრობათა მეთაურებმა მიიღეს, როგორც ევროკავშირის ოფიციალური ჰიმნი. ის მიზნად არ ისახავს წევრი სახელმწიფოების ეროვნული ჰიმნების ჩანაცვლებას, რადგან მიღებულ იქნა მრავალეროვნულობის ერთობისა და მათი საერთო ღირებულებების საზეიმოდ.

ევროპული სლოგანი (ლოზუნგი, დევიზი) – „გაერთიანებული მრავალფეროვნება“ (In Vielfalt geeint) – შერჩეულ იქნა ევროპელ მოქალაქეთა ჯგუფის მიერ მოწყობილი კონკურსის შედეგად. 10-დან 20 წლამდე ასაკის, დაახლოებით, 80 ათასმა ევროპელმა ახალგაზრდამ დააფიქსირა თავისი წინადადება;

ვინაიდან 1950 წლის 9 მაისს საფრანგეთის საგარეო საქმეთა მინისტრმა რობერ შუმანმა წარმოადგინა წინადადება ორგანიზებული ევროპის შექმნის თაობაზე, ამიტომ 9 მაისი **„ევროპის დღე“** აღინიშნება.

9 მაისი, ერთიან ვალუტასთან (ეპრო), დროშასთან და ჰიმნთან ერთად, ევროპული სიმბოლოებია, რაც განსაზღვრავს ევროპული კავშირის პოლიტიკურ, ეკონომიკურ და სულიერ არსს. ამ დღეს მრავალი ღონისძიება ტარდება. იგი ევროკავშირის ყველა მოქალაქეს ერთმანეთთან აახლოებს. 9 მაისს ევროინსტიტუტები ისვენებს, აღნიშნავენ „ღია კარის დღეს“. ამით რიგით მოქალაქეებს საშუალება ეძლევათ თავისუფლად დაათვალიერონ ევროკავშირის ოფისები, შეხვდნენ სამოქალაქო მოხელეებს და ა.შ.

ევროკავშირისა და საქართველოს ურთიერთობა რეგულირდება „შეთანხმებით პარტიორობისა და თანამშრომლობის შესახებ“ (რომელიც ძალაში შევიდა 1999 წელს). ეს დოკუმენტი თანამშრომლობის პოლიტიკური და სამართლებრივი საფუძველია.

გაფართოებულ ევროკავშირსა და მის მეზობლებს შორის ახალი გამყოფი ხაზების წარმოქმნის თავიდან აცილებისა და ახალ მეზობლებთან თანამშრომლობის გააქტიურების მიზნით შემუშავდა **„ევროპის სამეზობლო პოლიტიკა“**.

ევროკავშირის ბოლო გაფართოებების შედეგად სამხრეთ კავკასია დაუახლოვდა ევროპას. საქართველოსა და ევროკავშირს შორის საზღვარი უკვე შავ ზღვაზე გადის. ამდენად, საქართველოში დემოკრატიის

დამყარება და საბაზრო ეკონომიკის წარმატება ევროკავშირის სტრატეგიული ინტერესშია. ამიტომ, 2004 წლის 14 ივნისს ევროკავშირმა საქართველო, სომხეთი და აზერბაიჯანი ჩართო **„ევროპის სამეზობლო პოლიტიკაში“** (ENP), რითაც დაადასტურა უფრო აქტიური ჩარევა სამხრეთი კავკასიის რეგიონის განვითარებაში. „ევროპის სამეზობლო პოლიტიკა“ ამ რეგიონის ქვეყნებს სთავაზობს გაღრმავებულ პოლიტიკურ ურთიერთობებს და ეკონომიკურ ინტეგრაციას, რომელიც ეფუძნება საერთო ღირებულებებს, საგარეო პოლიტიკის ძირითად პრიორიტეტებსა და პოლიტიკურ-ეკონომიკურ რეფორმებს.

„პარტნიორობისა და თანამშრომლობის შესახებ შეთანხმების“ საშუალებით ევროკავშირმა და საქართველომ ერთმანეთს **„უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმი“** (MEN) მიანიჭა. ამ რეჟიმის შესაბამისად, თუ პარტნიორობისა და თანამშრომლობის შეთანხმების ერთ-ერთი მხარე მესამე ქვეყანას უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმით ასარგებლებს, მან უპირობოდ უნდა გაავრცელოს იგივე რეჟიმი შეთანხმების სხვა მხარეზე.

უფრო მეტიც, საქართველო სარგებლობს **„ევროკავშირის პრეფერენციების ზოგადი სისტემით (GSP+)“**, რითაც დაახლოებით 8000 სახეობის ქართულ პროდუქციას საშუალება აქვს, „შევიდეს“ ევროკავშირის ბაზარზე მოსაკრებლისა და კვოტის გარეშე. პრეფერენციების მისაღებად ქვეყნებს რატიფიცირებული და შესრულებული უნდა ჰქონდეთ საერთაშორისო კონვენციების მთავარი მოთხოვნები პოლიტიკური, ადამიანის უფლებებისა და შრომითი უფლებების სფეროში¹⁹.

კიდევ ერთი დოკუმენტია **სამოქმედო გეგმა**, რომლითაც „ევროპის სამეზობლო პოლიტიკის“ ფარგლებში ევროკავშირსა და საქართველოს შორის ურთიერთობა რეგულირდება.

სამოქმედო გეგმა პოლიტიკური დოკუმენტია, რომელშიც განისაზღვრა თანამშრომლობის ორმხრივი სტრატეგიული მიზნები ხუთი წლით (2007-2011 წლებში), მოკლე და საშუალოვადიანი პრიორიტეტებით.

¹⁹ ანგარიში ევროკავშირსა და საქართველოს შორის თანამშრომლობის შესახებ. თბ., 2005, გვ. 5.

სამოქმედო გეგმით საქართველომ და ევროკავშირმა აიღეს ვალდებულება, გააღრმავონ ეკონომიკური ინტეგრაცია და ორმხრივი პოლიტიკური თანამშრომლობა შემდეგ სფეროებში: საგარეო პოლიტიკა; სამართალი; ენერგეტიკა; ტრანსპორტი; სიღარიბის დაძლევა; თავისუფლება და უსაფრთხოება, განსაკუთრებით საზღვრის მართვის და მიგრაციის სფეროებში; გარემოს დაცვა.

გარდა ამისა, ევროკავშირსა და საქართველოს შორის თანამშრომლობის მიზნები და პრიორიტეტები ორ ძირითად დოკუმენტშია ჩამოყალიბებული, ესენია: **სტრატეგიის განმსაზღვრელი დოკუმენტი CSP (2007-2013) და ეროვნული ინდიკატორი NIP (2011-2013).**

სტრატეგიის განმსაზღვრელ დოკუმენტში განსაზღვრულია თუ როდის და როგორ უნდა განვითარდეს უფრო ინტენსიური ურთიერთობა საქართველოსთან. იგი შემდეგ პრიორიტეტულ სფეროებს მოიცავს: კანონის უზენაესობა; ეკონომიკური განვითარება და სიღარიბის დაძლევა; თანამშრომლობა სამართლის, კანონიერების, უსაფრთხოებისა და საზღვრის დაცვის სფეროებში; რეგიონული თანამშრომლობა; შიდა კონფლიქტების მოგვარება; ტრანსპორტი და ენერგეტიკა.

ეროვნული ინდიკატორი პროგრამის ფარგლებში ოთხი პრიორიტეტული სფერო დაფინანსდა, ესენია: დემოკრატიული განვითარება, კანონის უზენაესობა და მმართველობა; ეკონომიკური განვითარება; რეგიონული განვითარება, მდგრადი ეკონომიკური და სოციალური განვითარება და სიღარიბის დაძლევა.

2014 წელს ევროკავშირთან გაფორმდა ასოცირების შესახებ შეთანხმება, რითაც ევროკავშირთან საქართველოს ურთიერთობები ხარისხობრივად სრულიად ახალ ეტაპზე გადავიდა. ასოცირების შესახებ შეთანხმება და მასში შემავალი ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი სავაჭრო სივრცე (DCFTA) ითვალისწინებენ ევროკავშირთან მიმავალი პოლიტიკური და ეკონომიკური ურთიერთობების მნიშვნელოვნად გაღრმავებას, ევროპასთან საქართველოს დაახლოებას.

თავისუფალი ვაჭრობის ევროპული ასოციაცია (EFTA

– European Free Trade Association). დიდი ბრიტანეთის ინიციატივით, 1960 წელს, სტოკჰოლმის კონვენციის საფუძველზე თავისუფალი ვაჭრობის ევროპული ასოციაცია შეიქმნა (სამდივნო მდებარეობს შვეიცარიაში, ქ. ჟენევაში). გაერთიანებაში შევიდნენ: ავსტრია, დიდი

ბრიტანეთი, დანია, ნორვეგია, პორტუგალია, შვეიცარია, შვედეთი, ფინეთი (1961 წ.) და ისლანდია (1970 წ.). ევროპის ეკონომიკურ გაერთიანებაში დიდი ბრიტანეთისა და დანიის განწევრიანების შემდეგ, ისინი გამოვიდნენ ასოციაციიდან.

ასოციაცია დაარსდა ევროპის ეკონომიკური გაერთიანების საწინააღმდეგოდ, ასოციაციის მონაწილე ქვეყნებს შორის საბაჟო გადასახადებისა და რაოდენობრივი შეზღუდვების შესამცირებლად, სამრეწველო საქონლის თავისუფალი ვაჭრობისათვის. ასოციაციისა და ევროპის ეკონომიკურ გაერთიანებას შორის 1977 წელს გაფორმდა ხელშეკრულება სამრეწველო საქონლით თავისუფალი ვაჭრობის, ხოლო 1992 წელს – ერთიანი ეკონომიკური სივრცის შექმნის შესახებ.

3. ეკონომიკური ინტეგრაციის განვითარების ეტაპები

ეკონომიკურ ინტეგრაციას რამდენიმე ეტაპი აქვს, რომლებიც შესაბამისი ხარისხობრივ-რაოდენობრივი მაჩვენებლებით ხასიათდება.

ეკონომიკური ინტეგრაციის თანამედროვე თეორია და პრაქტიკა განასხვავებს განვითარების ოთხ თანამიმდევრულ ეტაპს:

- 1. თავისუფალი სავაჭრო ზონა;**
- 2. საბაჟო კავშირი;**
- 3. საერთო ან ერთიანი ბაზარი;**
- 4. ეკონომიკური და სავალუტო კავშირი.**

რეალურად, ეკონომიკური ინტეგრაციის სამივე ეტაპი მხოლოდ ევროკავშირმა გაიარა (ამჟამად იგი მე-4 ეტაპზეა), სხვები კი პირველ ან მეორე საფეხურზე იმყოფება.

თავისუფალი სავაჭრო ზონა ეკონომიკური ინტეგრაციის პირველი საფეხურია. თანამედროვე გაგებით, იგი პრეფერენციული (შელავათიანი) ზონაა, რომლის ჩარჩოებში საერთაშორისო ვაჭრობა საბაჟო და რაოდენობრივი შეზღუდვებისაგან თავისუფლდება.

როგორც წესი, კონკრეტული შეთანხმებით რამდენიმე წლის განმავლობაში, სამრეწველო საქონლით ვაჭრობა საბაჟო გადასახადისა და არასატარიფო შეზღუდვების თანდათანობით შემცირებასა და, საბოლოოდ, გაუქმებას ითვალისწინებს.

შეთანხმება თავისუფალი სავაჭრო ზონის შესახებ ეფუძნება საბაჟო ტარიფების ამალღებაზე მორატორიუმის²⁰ პრინციპს, რომლის თანახმად, მხარეებს ამ ტარიფების გადიდების ან ახალი სავაჭრო ბარიერების შემოღების უფლება არა აქვთ.

საყურადღებოა ისიც, რომ თავისუფალი სავაჭრო ზონის შექმნა ნევრი ქვეყნების შიდა ბაზარზე კონკურენციას აძლიერებს. იმპორტის ლიბერალიზაცია ეროვნული საქონელმწარმოებლებისთვის მომავალში სერიოზულ საფრთხეს წარმოშობს, ამ პროცესის თანამდევი და მოსალოდნელი უარყოფითი შედეგებით.

თავისუფალი სავაჭრო ზონის ნევრი სახელმწიფო ნებისმიერ სხვა ქვეყანასთან ეროვნულ საბაჟო ტარიფებსა და შეზღუდვებს დამოუკიდებლად ინარჩუნებს.

საბაჟო კავშირი ეკონომიკური ინტეგრაციის მეორე ეტაპია. იგი არის ორი ან მეტი სახელმწიფოს შეთანხმება საბაჟო გადასახადების გარეშე და კოლექტიური პროტექციონიზმის კლასიკური ფორმა.

თავისუფალ სავაჭრო ზონასა და საბაჟო კავშირს შორის განსხვავება შემდეგია: ზონა ითვალისწინებს საბაჟო გადასახადის თანდათანობით შემცირებას, არასატარიფო ბარიერების გაუქმებას და ზონის ნევრ-ქვეყნებს საბაჟო გადასახადის გარეშე ვაჭრობისათვის ამზადებს.

საბაჟო კავშირში კი თავიდანვეა მოხსნილი საბაჟო გადასახადი ამ კავშირში შემავალ ქვეყნებს შორის და შემოღებულია საერთო საბაჟო გადასახადი კავშირსგარეშე მყოფი ნებისმიერი ქვეყნისათვის.

თავისუფალ სავაჭრო ზონასთან შედარებით, საბაჟო კავშირი ეკონომიკური ინტეგრაციის შედარებით უფრო სრულყოფილი სტრუქტურაა. იგი მიმზიდველ პირობებს ქმნის უცხოური ინვესტიციებისათვის, რაც, თავის მხრივ, ეკონომიკურ ზრდაზე დადებითად მოქმედებს.

ეკონომიკური ინტეგრაციის პირველი ეტაპისაგან განსხვავებით, საბაჟო კავშირი მუდმივმოქმედი მმართველობითი ორგანოს შექმნას მოითხოვს. ასეთი ორგანოს ფუნქციები საკმაოდ მრავალია. კერძოდ, ყოველ ქვეყანაში, მაკროეკონომიკურ დონეზე, ცალკეული დარგების განვითარების კოორდინაცია, სოციალური საკითხებისადმი ერთიანი პოლიტიკის შემუშავება, შიდა ბაზრების ერთობლივად დაცვა და,

²⁰ ლათ. moratorius – დამაყოვნებელი. ვალდებულების შესრულების გადადება, შეჩერება.

საერთოდ, კავშირსგარეთ მყოფ ნებისმიერ ქვეყანასთან ერთიანი სავაჭრო პოლიტიკის განსაზღვრა.

ამ ეტაპზე ყურადღების მიღმა რჩება სავალუტო-საფინანსო სფერო. მართალია ინტეგრაციული პროცესი ამ მიმართულებითაც მიმდინარეობს, მაგრამ საფინანსო სექტორი ავანგარდის როლს არ ასრულებს, იგი მეორეხარისხოვან, მომსახურე ფაქტორად გვევლინება.

საერთო ბაზარი ეკონომიკური ინტეგრაციის განვითარების უფრო მაღალი საფეხურია, რომელიც ევროკავშირმა გადალახა.

საბაჟო კავშირიდან საერთო ბაზარზე გადასვლას როგორც ეკონომიკური, ისე პოლიტიკური ფაქტორები განაპირობებს.

სოციალურ-ეკონომიკური პროცესების სამართავად საერთო ბაზარი მოითხოვს უნიფიცირებულ და ჰარმონიულ სამართლებრივ ბაზას. გარდა ამისა, საჭიროა კავშირის წევრ-ქვეყნებში მეურნეობის ცალკეული დარგებისა და სექტორების განვითარების ერთიანი პოლიტიკის შემუშავება (ევროკავშირმა ეკონომიკის ასეთ სფეროებად სოფლის მეურნეობა და ტრანსპორტი განსაზღვრა).

შემდეგი ამოცანაა საქონლის, კაპიტალის, სამუშაო ძალისა და ინფორმაციის თავისუფლად გადაადგილება. აუცილებელია სოციალური და რეგიონული განვითარებისათვის საერთო ფონდის არსებობა.

ეკონომიკური ინტეგრაციის ამ ეტაპისათვის მეტად მნიშვნელოვანია მართვისა და კონტროლის სპეციალური მექანიზმები, რისთვისაც საჭიროა ზეეროვნული მმართველობითი სტრუქტურების შექმნა. ევროკავშირში ასეთი სტრუქტურებია: ევროპარლამენტი, მინისტრების საბჭო, ევროკომისია და ევროპული საბჭო.

საერთო ბაზრის შიგნით არ არსებობს საბაჟო საზღვრები და მოქმედებს „**ოთხი თავისუფლება**“.

1. საქონლის თავისუფალი მოძრაობა;
2. მომსახურების თავისუფალი მოძრაობა;
3. კაპიტალის თავისუფალი მოძრაობა;
4. ადამიანის თავისუფალი გადაადგილება.

ეკონომიკური და სავალუტო კავშირი წევრი სახელმწიფოების ეკონომიკური და სავალუტო პოლიტიკის ჰარმონიზების შედეგად შეიქმნა. მთლიანი პროცესი კი ერთიანი ვალუტის შემოღებით დასრულდა. მაასტრიხტის ხელშეკრულების თანახმად, ეკონომიკური და სავალუტო კავშირი წევრი სახელმწიფოების ეკონომიკური და სავალუტო პოლიტიკის ჰარმონიზების შედეგად შეიქმნა. მთლიანი პროცესი კი ერთიანი ვალუტის შემოღებით დასრულდა. მაასტრიხტის ხელშეკრულების თანახმად, ეკონომიკური და სავალუტო კავშირი წევრი სახელმწიფოების ეკონომიკური და სავალუტო პოლიტიკის ჰარმონიზების შედეგად შეიქმნა.

ნომიკური და სავალუტო კავშირის შექმნამდე წევრმა სახელმწიფოებმა სამი ეტაპი გაიარა:

- **პირველი ეტაპი** – (1 ივლისი 1990 – 31 დეკემბერი 1993) – წევრ-სახელმწიფოებს შორის კაპიტალის თავისუფალი მოძრაობა, ეკონომიკური პოლიტიკის მჭიდრო კოორდინაცია და ცენტრალურ (ეროვნულ) ბანკებს შორის მჭიდრო თანამშრომლობა;

- **მეორე ეტაპი** (1 იანვარი 1994 – 31 დეკემბერი 1998) – წევრ-სახელმწიფოთა ეკონომიკური და სავალუტო პოლიტიკის ურთიერთ-თავსებადობის მიღწევა ფასების სტაბილურობისა და მყარი სახელმწიფო ფინანსების უზრუნველსაყოფად;

- **მესამე ეტაპი** (1 იანვარი 1999) – ევროპის ცენტრალური ბანკის შექმნა, ევროპულ ვალუტებს შორის ფიქსირებული კურსისა და ერთიანი ვალუტის – ევროს შემოღება.

როგორც ცნობილია, ეკონომიკური ინტეგრაციის ეს საფეხური ყველაზე რთულია. იგი დაფუძნებულია კავშირის წევრი ქვეყნების ერთიან სავალუტო-საფინანსო პოლიტიკაზე, საბოლოოდ, ერთიანი ვალუტის შემოღების შედეგით.

დასავლეთ ევროპა, ეკონომიკური თვალსაზრისით, მსოფლიოში ყველაზე უფრო ინტეგრირებული და ანგარიშგასაწვეი ძალა გახდა. მაასტრიხტის ხელშეკრულებით, ევროკავშირის სივრცეში ევროსავალუტო კავშირის შექმნამ და, თანაც, მეტად მკაცრი პირობებით, ანუ **ურთიერთთავსებადობის კრიტერიუმების** დაცვით მასში განევრიანების მოთხოვნამ, ერთიანი ევროპული ვალუტა – ევრო, მსოფლიოს ძირითად ვალუტათა შორის (დოლარი, იენა) ჩააყენა და ძლიერ ფინანსურ ინსტრუმენტად აქცია.

ზემოთქმული სრულიად არ ნიშნავს, რომ ევროპას სოციალური, ეკონომიკური თუ პოლიტიკური ხასიათის მიმდინარე პრობლემები არა აქვს. პირიქით, ახალი რეალობები თანამდევ რთულ პრობლემებს სისტემატურად წარმოშობს, მაგრამ დღევანდელი ევროპა, როგორც არასდროს, პოლიტიკურ-ეკონომიკური თვალსაზრისით, მსოფლიოში ყველაზე ინტეგრირებული რეგიონია და თავის სოციალურ პრობლემებს ეტაპობრივად, ერთობლივი ძალისხმევითა და მტკიცე რწმენით თანამიმდევრულად წყვეტს.

4. ეკონომიკური ინტეგრაცია ამერიკაში, აზიასა და აფრიკაში

შეთანხმება ჩრდილოეთ ამერიკის თავისუფალი სავაჭრო ზონის შესახებ (NAFTA – North American Free Trade

Agreement). 1988 წელს აშშ-სა და კანადას შორის გაფორმდა შეთანხმება თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ, რომელსაც 1992 წელს მექსიკაც შეუერთდა. შეთანხმება ძალაში შევიდა 1994 წელს.

შეთანხმების ძირითადი დებულებებია:

- ◆ მონაწილე სახელმწიფოების საქონელზე საბაჟო გადასახადების გაუქმება;
- ◆ იმ საქონლისაგან ბაზრის დაცვა, რომელიც აშშ-ში მექსიკიდან რეექსპორტის გზით აღწევს;
- ◆ მექსიკაში ამერიკული და კანადური კომპანიებისათვის საბანკო და სადაზღვევო სფეროში კაპიტალური დაბანდებისა და კონკურენციის აკრძალვის მოხსნა;
- ◆ უცხოური ინვესტიციისათვის ერთიანი რეჟიმის დადგენა;
- ◆ ზონაში საქონლის, კაპიტალისა და სამუშაო ძალის თავისუფალი მოძრაობისათვის პირობების შექმნა;
- ◆ ინტელექტუალური საკუთრების დამცავი ღონისძიებების გატარება;
- ◆ საქონელსა (გარდა სასოფლო-სამეურნეო, საფეიქრო და ზოგიერთი სხვა სახეობის საქონლის) და სავალუტო ოპერაციებზე შეზღუდვების მოხსნა, ტექნიკურ-სანიტარული ნორმების უნიფიკაცია;
- ◆ დავების გადაწყვეტის მექანიზმების მონესრიგება და სხვა.

განვლილი პერიოდის ანალიზი გვიჩვენებს, რომ სავაჭრო ზონის ქვეყნებმა ეკონომიკურ ურთიერთობებში გარკვეულ წინსვლას მიაღწიეს (მაგ., აშშ-მა და კანადამ მექსიკის იმპორტზე საბაჟო გადასახადი შეამცირა, საინვესტიციო გარემო გააუმჯობესა).

სპეციალისტების პროგნოზით, 2014 წლისათვის მოხდება ეროვნული ბაზრების შერწყმა და თავისუფალ სავაჭრო ზონაში 378 მლნ ადამიანი გაერთიანდება. საყურადღებოა ის, რომ შეთანხმების ზონაში ჯერ კიდევ არ შექმნილა ევროკავშირის ანალოგიური თანამშრომლობის მარეგულირებელი სპეციალური მექანიზმები და აუცილებელი მმართველობით-ორგანიზაციული სტრუქტურები.

ინტეგრაციის ლათინურამერიკული ასოციაცია

(ALADI – Asociacion Latinoamericana de Integration) შეიქმნა 1980 წელს თავისუფალი ვაჭრობის ლათინურამერიკული ასოციაციის ბაზაზე. მასში გაერთიანებულია: არგენტინა, ბოლივია, ბრაზილია, ეკვადორი, ვენესუელა, კოლუმბია, მექსიკა, პარაგვაი, პერუ და ურუგვაი.

ასოციაციაში ფუნქციონირებს ინტეგრაციის მმართველობითი სტრუქტურები: საგარეო საქმეთა მინისტრების საბჭო (შტაბ-ბინა მდებარეობს ურუგვაიში, ქ. მონტევიდეოში), კონფერენცია შეფასება-დაახლოებისათვის, წარმომადგენელთა კომიტეტი და გენერალური სამდივნო (აღმასრულებელი ორგანო).

საგარეო საქმეთა მინისტრების საბჭოს სავალდებულო გადაწყვეტილებებისა და დირექტივების მიღების უფლება აქვს.

ანდეზის ჯგუფი (Grupo Andino) შეიქმნა 1969 წელს თავისუფალი ვაჭრობის ლათინურამერიკული ასოციაციის ჩარჩოებში. მასში გაერთიანებულია: ბოლივია, ეკვადორი, ვენესუელა, კოლუმბია და პერუ.

ჯგუფის მიზანია ანდეზის ქვეყნების სუბრეგიონული საერთო ბაზრის შექმნა, მრეწველობის, ინფრასტრუქტურისა და სოფლის მეურნეობის განვითარება, ინდუსტრიალიზაციის დაჩქარება, ფინანსურ ღონისძიებათა კოორდინაცია და ა.შ.

ანდეზის ჯგუფის უმაღლესი ორგანოებია: კომისია, პარლამენტი, საბჭო და ტრიბუნალი. ჯგუფი აქტიურად თანამშრომლობს ევროპის საერთო ბაზართან და სხვა რეგიონულ ორგანიზაციებთან.

ჯგუფს აქვს სახელმწიფოთა ქცევის კოდექსი, სადაც გამოთქმულია მზადყოფნა დაიცვან „კოლექტიური ეკონომიკური უსაფრთხოება“, რისთვისაც იმოქმედონ „სოლიდარულად ნებისმიერი საშიშროების ან ეკონომიკური ჩაგვრის“ წინააღმდეგ.

საკანონმდებლო კომპეტენციას ფლობს კომისია, რომელიც მთავრობათა წარმომადგენლებისაგან შედგება. მისი გადაწყვეტილებები იურიდიულად სავალდებულოა ჯგუფის წევრებისათვის და აქვს „ინტეგრაციული სამართლის“ პრიმატი (უპირატესობა) სახელმწიფოს შიდა სამართალთან შედარებით.

სამხრეთ ამერიკის საერთო ბაზარი (MERCOSUR – Mercado Comun del Sur) დაარსდა 1991 წელს არგენტინის, ბრაზილიის, პარაგვაისა და ურუგვაის შორის დადებული შეთანხმების საფუძველზე, რომელიც ძალაში შევიდა 1995 წელს. 2006 წელს საერთო ბაზარს

სრულ-უფლებიან წევრად შეუერთდა ვენესუელა. შეთანხმებაში მეთვალყურის სტატუსით მონაწილეობს ბოლივია, ეკვადორი, კოლუმბია, პერუ და ჩილე.

„მერკოსური“ ლათინური ამერიკის უმსხვილესი ინტეგრირებული ბაზარია, სადაც თავმოყრილია კონტინენტის მოსახლეობის 45% (200 მლნ კაცზე მეტი), მშპ-ის 50% (1 ტრილიონ აშშ დოლარზე მეტი), უცხოური ინვესტიციების 40%, ერთობლივი საქონელბრუნვის 60% და საგარეო ვაჭრობის 33%.

შეთანხმების საფუძველზე საქონლით ვაჭრობის 90% გათავისუფლებულია საბაჟო გადასახადისაგან, დარჩენილისაგან თანდათანობით გათავისუფლება დაგეგმილია 2015 წლისათვის.

საერთო ბაზრის გარეთ მყოფი სახელმწიფოებისათვის შემოღებულია ერთიანი საბაჟო-სატარიფო განაკვეთები (დაახლოებით, 20%) და საბაჟო პროცედურები.

საერთო ბაზრის უახლოესი მიზანია წევრი სახელმწიფოების კანონმდებლობათა ჰარმონიზაცია სოფლის მეურნეობის, ინდუსტრიის, საგადასახადო და სავალუტო სფეროებში.

საერთო ბაზარს მართავს საბჭო, რომლის ძირითადი ამოცანაა საერთო ინტეგრაციული პოლიტიკის შემუშავება. მასში შედიან მონაწილე ქვეყნების ეკონომიკისა და საგარეო საქმეთა მინისტრები. შექმნილია მუდმივმოქმედი აღმასრულებელი ორგანო (ადმინისტრაციული სამდივნოთი და 11 ტექნიკური კომისიით) და ეკონომიკური დავეების გადამწყვეტი სამედიატორო სასამართლო.

მერკოსურის ინტეგრაციის პროცესი დინამიურად მიმდინარეობს. 2000-2012 წლებში შიდაზონალური ექსპორტის მოცულობა 2,8-ჯერ და მეტად გაიზარდა და 20 მლრდ აშშ დოლარს მიაღწია, ხოლო ლათინური ამერიკისა და კარიბის აუზის ქვეყნებში ექსპორტის ნახევარს გაუტოლდა. თუმცა, ეკონომიკურ-სამართლებრივი პრობლემები ჯერ კიდევ საკმაოდ აქვს.

კარიბის თანამეგობრობა (CARICOM – Caribbean Community)

არის რეგიონული საერთაშორისო-სამთავრობათაშორისო ორგანიზაცია, რომელიც კარიბის აუზის ქვეყნებსა და ტერიტორიებს აერთიანებს. თანამეგობრობაში შექმნილია რიგი ინტეგრაციული გაერთიანებები, კერძოდ, თავისუფალი ვაჭრობის ასოციაცია (წევრები: გაიანა, ანტიგუა, ბარბადოსი, ტრინიდადი და ტობაგო, გრენადა, დომინიკა, სენტ-ლუსია, ბელიზი, იამაიკა და სხვ.) და აღმოსავლეთ კარიბის საერ-

თო ბაზარი. ეს უკანასკნელი ითვალისწინებს საბაჟო გადასახადების გაუქმებას, ერთობლივ სოციალურ-ეკონომიკურ პროექტებს, საერთო-სავაჭრო პოლიტიკას მესამე ქვეყნების მიმართ და ა.შ.

სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის ქვეყნების ასოციაცია

(ASEAN – Association of South-East Asian Nations), როგორც სუბრეგიონული პოლიტიკურ-ეკონომიკური ორგანიზაცია, შეიქმნა 1967 წელს. მასში შედის: ბრუნეი, ვიეტნამი, ინდონეზია, კამბოჯა, ლაოსი, მალაიზია, მიანმარი, სინგაპური, ტაილანდი და ფილიპინები. ასოციაციის მიზანია თანამშრომლობის განვითარება სოციალურ-ეკონომიკურ და სხვა სფეროებში. ასოციაციის ჩარჩოებში საბაჟო-სატარიფო განაკვეთები მცირდება. მაგ., 2008 წლისათვის საბაჟო გადასახადმა ათიათასობით დასახელების საქონელზე 5%-მდე დაიკლო. სრულყოფილი თავისუფალი სავაჭრო ზონის შექმნას 2015 წლისათვის ითვალისწინებენ.

ასოციაციის სამომხმარებლო ბაზარი 1,7 მილიარდი ადამიანია, ხოლო საერთო საქონელბრუნვა – 1,4 ტრილიონი აშშ დოლარი.

ასოციაციის უმაღლესი ორგანოა სახელმწიფოთა და მთავრობათა მეთაურების კონფერენცია, ხოლო ცენტრალური ხელმძღვანელი ორგანო – საგარეო საქმეთა მინისტრების ყოველწლიური სესია. მიმდინარე სამუშაოს ახორციელებს მუდმივმოქმედი კომიტეტი (სამდივნო მდებარეობს ინდონეზიაში, ქ. ჯაკარტაში) და დარგობრივი კომიტეტები (ვაჭრობის, მრეწველობის და სხვა სფეროებში).

2010 წლის 1 იანვრიდან ოფიციალურად გაიხსნა თავისუფალი სავაჭრო ზონა ჩინეთსა და ასეანს შორის სახელწოდებით – **CAFTA** (China-ASEAN Free Trade Area). ამ შეთანხმების მონაწილე სახელმწიფოთა მოსახლეობა 2 მილიარდამდეა, მშპ–6 ტრილიონ აშშ დოლარამდე, ხოლო საგარეო სავაჭრო ბრუნვა–4,5 ტრილიონი აშშ დოლარი.²¹

აზია-წყნარი ოკეანის ეკონომიკური თანამშრომლობა (Asia – Pacific Economic Cooperation) დაარსდა 1989 წელს ქ. კანბერაში (ავსტრალია). მასში შედის: ავსტრალია, აშშ, ბრუნეი, ჰონკონგი, ჩინეთი, მალაიზია, მარშალის კუნძულები, მექსიკა, ახალი ზელანდია, პაპუა-ახალი გვინეა, სამხრეთ კორეა, რუსეთი, სინგაპური, ტაილანდი, ტაივანი, ფილიპინები და ჩილე.

²¹ Мазырин В.М. КАФТА – Новый формат экономического взаимодействия в восточной Азии. Ж., «МЭ и МО». М., 2010, №11, С. 50.

ორგანიზაციის მიზანია რეგიონში ვაჭრობის ლიბერალიზაცია და საერთაშორისო ეკონომიკურ ფორუმებზე საერთო პოზიციების შემუშავება, ასევე 2020 წლისათვის მსოფლიოში უმსხვილესი თავისუფალი სავაჭრო ზონის შექმნა.

ორგანიზაციის ფარგლებში არსებობს თავისებური ინტეგრაციული უჯრედები, მაგ., სამხრეთ-ჩინეთის ეკონომიკური ზონა (ჩინეთი, ჰონკონგი, ტაივანი), იაპონიის ზღვის აუზის სახელმწიფოთა ეკონომიკური ზონა, ინდო-ჩინეთის ეკონომიკური ზონა.

ორგანიზაციის ხელმძღვანელი ორგანოებია: საგარეო საქმეთა და ვაჭრობის მინისტრების კონფერენცია, მუდმივმოქმედი სამდივნო, საპარლამენტო ფორუმი.

არაბულ სახელმწიფოთა ლიგა (LAS – League of Arab States)

შექმნა 1945 წელს ეგვიპტეში, ქ. კაიროში. მასში შედის: ალჟირი, არაბთა გაერთიანებული საამიროები, ბაჰრეინი, ეგვიპტე, ერაყი, იემენი, იორდანია, კატარი, ლიბანი, ლიბია, მავრიტანია, მაროკო, ომანი, საუდის არაბეთი, სირია, სომალი, სუდანი, ტუნისი, ქუვეითი და ჯიბუტი.

ლიგის წესდებით ძირითადი ყურადღება ექცევა სახელმწიფოთა თანამშრომლობას ეკონომიკის, ფინანსების, ტრანსპორტისა და სხვა სფეროებში. წესდება კრძალავს ძალის გამოყენებას წევრ სახელმწიფოებს შორის სადავო საკითხების მოგვარების დროს და მოითხოვს პატივი სცენ სხვათა სამართლებრივ რეჟიმებს.

ლიგის ხელმძღვანელი ორგანოა წევრი ქვეყნების მთავრობის მეთაურთა საბჭო და გენერალური სამდივნო (შტაბ-ბინა მდებარეობს ქ. კაიროში).

ლიგის თითოეულ წევრს ერთი ხმა აქვს. ერთხმად მიღებული გადაწყვეტილება სავალდებულოა ყველასათვის, ხმების უმრავლესობით კი – მხოლოდ იმათთვის, რომლებმაც ხმა მისცეს მას.

ლიგის საბჭოსთან რამდენიმე კომიტეტია, კერძოდ, პოლიტიკური, საბაჟო, სავალუტო-საფინანსო, იურიდიული და სხვ. თითოეული მათგანი მის კომპეტენციაში შემავალ საკითხებს იხილავს და ლიგის საბჭოზე დასამტკიცებლად წარადგენს.

რეგიონული ინტეგრაცია აფრიკაში. 1991 წელს აფრიკული ეკონომიკური თანამეგობრობა (2002 წლიდან აფრიკული კავშირი) დაარსდა, რომელსაც წარმოების ფაქტორთა თავისუფალი ტრანსსასაზღვრო მოძრაობა 2025 წლისათვის აქვს დაგეგმილი.

ევროკავშირის მსგავსად, აფრიკულმა კავშირმა ხელი უნდა შეუწყოს აფრიკის ქვეყნების პოლიტიკურ-ეკონომიკურ ინტეგრაციას. კავშირს აქვს უმაღლესი ორგანოები: სახელმწიფოთა და მთავრობათა მეთაურების საბჭოები. პერსპექტივაში განსაზღვრულია პარლამენტის, ცენტრალური ბანკის, სასამართლოსა და ერთიანი ფულადი ერთეულის – „აფროს“ შემოღება.

გარდა ამისა, აფრიკის კონტინენტზე შექმნილია:

- **სამხრეთ და აღმოსავლეთ აფრიკის საერთო ბაზარი** („კომესა“, დაარსდა 1993 წელს, წევრია 21 სახელმწიფო);

- **დიდი ტბების ეკონომიკური თანამეგობრობა** (შეიქმნა 1984 წელს, წევრები: ბურუნდი, ზაირი და რუანდა);

- **დასავლეთ აფრიკის (მალრიბის) სახელმწიფოთა ეკონომიკური თანამეგობრობა** (შეიქმნა 1975 წელს, შემადგენლობაშია 21 ქვეყანა) და სხვა.

ინტეგრაცია ღსთ-ს წევრ-სახელმწიფოთა შორის.

1991 წლის 8 დეკემბერს რუსეთის ფედერაციის, უკრაინისა და ბელარუსის სახელმწიფოთა ხელმძღვანელების მიერ, ქ. მინსკის მახლობლად, ბელოვეჟის ტევრში, ხელშეკრულების ხელმოწერით დამოუკიდებელ სახელმწიფოთა თანამეგობრობა (ღსთ) შეიქმნა. იმავე წლის 21 დეკემბერს ქ. ალმა-ათაში (ყაზახეთი) სპეციალური ოქმით, თანამეგობრობას შეუერთდა სომხეთი, მოლდოვა, ყირგიზეთი, უზბეკეთი, ტაჯიკეთი, ყაზახეთი და თურქმენეთი.

ალმა-ათის დეკლარაციით ხაზგასმულია, რომ „ღსთ არ არის არც სახელმწიფო, არც ზესახელმწიფოებრივი წარმონაქმნი“. იგი ეყრდნობა საერთაშორისო სამართლის ძირითად პრინციპებს. ღსთ სუვერენულ სახელმწიფოთა კავშირია, რომლის ორგანოებს კოორდინაციის ფუნქციები აქვს, ხოლო გადაწყვეტილებანი სავალდებულოა მხოლოდ იმ წევრისათვის, რომელიც ეთანხმება მას²².

საქართველო თანამეგობრობაში იყო 1993-2008 წლებში.

ერთობლივი საქმიანობის სფეროში გათვალისწინებულია საერთო-ეკონომიკური სივრცის შექმნა და განვითარება, ერთიანი საბაჟო და მიგრაციული პოლიტიკის, სატრანსპორტო, კავშირგაბმულობისა და

²² ალექსიძე ლ., თანამედროვე საერთაშორისო სამართალი. თბ., 2006, გვ. 151.

ენერგეტიკის სისტემათა ჩამოყალიბება, ინვესტიციების დაცვა-წახალი-
სება, კანონმდებლობათა დაახლოება.

1995 წელს თანამეგობრობის ფარგლებში საბაჟო კავშირი შეიქმნა
(წევრები: ბელარუსი, რუსეთი, ყაზახეთი და ყირგიზეთი).

მჭიდრო ეკონომიკური თანამშრომლობისათვის 1996 წელს
რუსეთსა და ბელარუსს შორის თანამეგობრობა გაფორმდა.

სექტორული ინტეგრაცია. საერთაშორისო ეკონომიკურ
ურთიერთობათა სისტემაში, რეგიონულ ინტეგრაციასთან ერთად,
თავისებური სექტორული ინტეგრაცია ანუ ტრანსნაციონალური სასა-
ქონლო ბაზრების გაერთიანება მიმდინარეობს. სექტორული ინტეგრა-
ცია გლობალური ინტეგრაციის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ელემენტია.

ტრანსნაციონალური სასაქონლო ბაზრების შექმნა XX ს-ის 60-ანი
წლებიდან დაიწყო. კერძოდ, 1960 წელს შეიქმნა ნავთობის ექსპორტიო-
რი ქვეყნების ორგანიზაცია (ოპეკი), 1962 წელს – სპილენძის ექსპორ-
ტიორი ქვეყნების საერთაშორისო საბჭო, 1970 წელს – კაუჩუკის მწარ-
მოებელი ქვეყნების ასოციაცია, 1974 წელს – ბოქსიტების მწარმოე-
ბელთა საერთაშორისო ასოციაცია და ბანანის ექსპორტიორი ქვეყნე-
ბის კავშირი, 1975 წელს – ვოლფრამის საერთაშორისო ასოციაცია,
1979 წელს – ჩაის საერთაშორისო ასოციაცია და ა.შ.

ასევე არსებობს მრავალი რეგიონული გაერთიანება. მაგ., ლათინური
ამერიკის შაქრის მწარმოებელი ქვეყნების ორგანიზაცია, ნავთობმოპო-
ვებელი აფრიკული ქვეყნების ორგანიზაცია და სხვ.

სუბრეგიონული ინტეგრაცია პოსტსაბჭოთა სივრცე-

ში. დსთ-ს სივრცეში XX ს-ის 90-ან წლებში სუბრეგიონულ-ინტეგრა-
ციული გაერთიანებები წარმოიშვა. კერძოდ: ევრაზიული ეკონომიკური
თანამეგობრობა (წევრები: რუსეთი, ბელარუსი, ყაზახეთი, ყირგიზეთი,
ტაჯიკეთი. მოლდოვასა და უკრაინას დამკვირვებლის სტატუსი აქვს);
ცენტრალური აზიის ეკონომიკური თანამეგობრობა (წევრები: ყაზახე-
თი, უზბეკეთი, ტაჯიკეთი, ყირგიზეთი და თურქმენეთი), სუამი (წევ-
რები: საქართველო, უკრაინა, აზერბაიჯანი და მოლდოვა) და სხვა.

IX თავი

თავისუფალი ეკონომიკური და ოფშორული ზონები

1. თავისუფალი ეკონომიკური ზონის წარმოშობა და სახეობები

თავისუფალი ეკონომიკური ზონის არსი. უკანასკნელ ათწლეულებში ფართოდ გავრცელდა ე.წ. „თავისუფალი ეკონომიკური ზონები“ (თიშ-ბი).

თიშ-ბი საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობის ერთ-ერთი განუყოფელი ნაწილია. მათი შექმნა ეკონომიკურ კავშირს ააქტიურებს, ინვესტიციების მოზილიზებას აჩქარებს და ინტეგრაციულ პროცესებს აღრმავებს.

მსოფლიომეურნეობრივ სისტემაში თიშ-ბი საერთაშორისო საქონელბრუნვის აქტივიზაციით ხელს უწყობენ ეკონომიკური ზრდის საერთო დონის დაჩქარებას.

თავისუფალი ეკონომიკური ზონა

არის კონკრეტული სახელმწიფო ან მისი ტერიტორიის ნაწილი, ან ეროვნული ეკონომიკის დარგი, ან რომელიმე სეგმენტი, რომელსაც ადგილობრივი კანონმდებლობით მინიჭებული აქვს გაფართოებული სამეურნეო დამოუკიდებლობა, მართვის განსაკუთრებული რეჟიმი და ადგილობრივი და უცხოელი მენარმეებისათვის ეკონომიკურ საქმიანობაში შეღავათიანი (პრეფერენციული) პირობები

თიშ-ბი ეროვნული ეკონომიკური სივრცის ორგანული ნაწილია, სადაც დაშვებულია და გამოიყენება შეღავათებისა და სტიმულების განსაკუთრებული სისტემა. ხშირად, თიშ-ბი განიხილება, როგორც ეკონომიკურ პროცესებში სახელმწიფოს ჩარევის მასშტაბების შემცირების ერთ-ერთი მექანიზმი.

კიოტოს (იაპონია) კონვენციით **თიზ**-ა განმარტებულია, როგორც ქვეყნის ტერიტორიის ნაწილი, სადაც საქონელი ქვეყნის ეროვნული საბაჟო ტერიტორიის გარე ობიექტად განიხილება და ამიტომ ჩვეულებრივ საბაჟო კონტროლსა და დაბეგვრას არ ექვემდებარება.¹

თიზ-ში სახელმწიფო აწესებს დამატებით შეღავათებს, ამცირებს ეკონომიკურ პროცესებში ჩარევის მასშტაბებსა და იურისდიქციას, ადიდებს ეკონომიკური თავისუფლების ხარისხს.

თიზ-ში დასაშვებია ის, რაც არ შეიძლება მოცემული სახელმწიფოს სხვა ტერიტორიაზე. მაგ., აქ შესაძლოა არ იყოს რაიმე სახეობის გადასახადი. ამასთან, სპეციალური სამართლებრივი რეჟიმი შეიძლება სამეურნეო საქმიანობის ყველა ან მხოლოდ გარკვეული კატეგორიის სუბიექტზე (მაგ., არარეზიდენტზე) ან საქონელზე მოქმედებდეს.

დასასრულ, კეთილსასურველ სამართლებრივ რეჟიმს შესაძლოა განსხვავებული ხარისხი ჰქონდეს ან მხოლოდ სამართლებრივი ზედნაშენის რომელიმე სფეროზე გავრცელდეს. მაგ., განსაკუთრებული საბაჟო, საგადასახადო, საინვესტიციო და ა.შ. რეჟიმი.

ცნება „თავისუფალი ეკონომიკური ზონა“ განზოგადებულია და ყველა სახეობის სპეციალურ (შეღავათიან) რეჟიმს აერთიანებს.

თიზ-ის ცნებასთან ახლოსაა ისეთი ცნებები, როგორიცაა „ოფშორული ზონა“ (აღნიშნავენ ასეც: „ოფშორული ზონა /ტერიტორია“), „თავისუფალი სავაჭრო ზონა“, „განსაკუთრებული ეკონომიკური ზონა“ და სხვა.

ნათელია, რომ საუბარია იმგვარ მოვლენაზე, რომელსაც, გარკვეულწილად, მოიცავს **თიზ**-ნაც. მაშასადამე, ოფშორული ზონა/ტერიტორია **თიზ**-ის ნაირსახეობაა.

დამატებით უნდა ითქვას, რომ თვით ტერმინი „ოფშორული ზონა“ უფრო ანგლო-საქსონური წარმოშობის მენარმეობითი ჟარგონია, ვიდრე სამართლებრივი ტერმინოლოგია.

ეკონომიკური ინტეგრაციის პრაქტიკაში გამოიყენება ტერმინი „თავისუფალი ეკონომიკური ზონა“, რომელშიც მხოლოდ გაერთიანების მონაწილე სახელმწიფოების ეკონომიკური ურთიერთობის ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმა იგულისხმება. „თავისუფალი სავაჭრო ზონა“ („ფრანკო-ზონა“) კი ისეთი სპეციალური (კეთილსასურველი)

¹ ბარათაშვილი ე., ზარანდია ჯ. საქართველოს რეგიონული განვითარების ეკონომიკა. თბ., 2007. გვ. 433.

სამართლებრივი რეჟიმის მქონე ზონაა, რომლის სივრცეში საქონლის მოძრაობა ყველასათვის (მცირე გამონაკლისის გარდა, მაგ., არაბულ ქვეყნებში ისრაელის საქონლის მიმართ) საბაჟო გადასახადის გარეშე ხდება.

რამდენადმე მსგავსია ცნებები „თავისუფალი ეკონომიკური ზონა“ და „განსაკუთრებული ეკონომიკური ზონა“. ეს უკანასკნელი საერთაშორისო საზღვაო სამართლის კვლევის სფეროა. იგი ის რაიონია, რომელიც ტერიტორიული ზღვების ფარგლებს გარეთ იმყოფება და ერთვის მას. ასეთი ზონების სამართლებრივი რეჟიმი საზღვაო სამართლის 1982 წლის კონვენციით რეგულირდება.

თიზ-ების მთელი მრავალსახეობა ორ ჯგუფად იყოფა:

- ყველა ოპერატორისა (რეზიდენტი და არარეზიდენტი) და საქონლისათვის (ეროვნული და უცხოური) სპეციალური სამართლებრივი რეჟიმის ზონები, სადაც უცხოური ელემენტი (საქონელი, ფინანსები, სამუშაო ძალა) შიდა კერძოსამართლებრივი ურთიერთობის რეჟიმშია ჩართული;
- არარეზიდენტების ან მხოლოდ უცხოური წარმოშობის საქონლისათვის (მათ შორის, ფულადი საშუალებები) სპეციალური სამართლებრივი რეჟიმის ზონები, სადაც უცხოური ელემენტი შიდა კერძოსამართლებრივი ურთიერთობის რეჟიმს გარეთ იმყოფება.

თიზ-ების შიქმის მიზნები. თიზ-ის არსებობა უძველესი დროიდან ცნობილია (მაგ., ელადის კულტურის პერიოდში კუნძულ დელოსზე, რომის იმპერიის ზეობის დროს და სხვა). ისინი, ძირითადად, შეღავათიან ვაჭრობაზე იყო ორიენტირებული.

XVI ს-ის ბოლოს იტალიის ქ. გენუამ ერთ-ერთმა პირველმა მიიღო თავისუფალი პორტის სტატუსი. XIX ს-დან თიზ-ები შეიქმნა და ინტენსიურად განვითარდა გერმანიის ქალაქებში, ბრემენსა და ჰამბურგში, სადაც დღესაც წარმატებით აგრძელებენ ამგვარ საქმიანობას.

1878-80 წლებში ბათუმი „პორტო-ფრანკო“ ანუ საბაჟო გადასახადებისგან თავისუფალი ტერიტორია იყო. ამ პერიოდში განვითარდა მრეწველობა, გაიზარდა მოსახლეობა და ქალაქი სამხრეთ კავკასიაში სავაჭრო საქონელბრუნვით მესამე გახდა თბილისისა და ბაქოს შემდეგ, ხოლო შავ ზღვაზე მეორე – ტვირთბრუნვის მიხედვით.

XX ს-ის 30-ან წლებში აშშ-ის პრეზიდენტის ფრანკლინ რუზველტის ინიციატივით ამერიკის კონგრესმა მიიღო სპეციალური კანონი „თავისუფალი სავაჭრო ზონების შესახებ.“²

XX ს-ის 60-ან წლებში ტიზ-ების შექმნა მნიშვნელოვან მოვლენად იქცა. II მსოფლიო ომის შემდეგ, განვითარებულ ქვეყნებში მათი დაარსების მიზანი საერთო იყო – ეროვნული სახელმწიფოს საზღვრებში შეღავათიანი საგადასახადო და სავაჭრო-ეკონომიკური რეჟიმების დანერგვა განსაზღვრული ეკონომიკური, სანარმოო და სამეცნიერო-ტექნიკური ამოცანების შესასრულებლად.

დღეისათვის მსოფლიოში 1000-ზე მეტი ტიზ-აა. ისინი დედამიწის ყველა კონტინენტზე ფუნქციონირებს და, ზოგჯერ, თითოეული ათასობით კვადრატულ კილომეტრს იკავებს. განვითარებულ ქვეყნებში დაახლოებით 300-მდე ტიზ-ა მოქმედებს. მათ შორის, აშშ-ში – 145, ინგლისში – 25, შვეიცარიაში – 26, ესპანეთში – 22, იტალიაში – 11, საფრანგეთში – 10, ფინეთში – 7, გერმანიაში – 6 და ა.შ.

ტიზ-ებმა ყველაზე მეტი გავრცელება აშშ-ში ჰპოვა. ამგვარი ზონები პირველად შეიქმნა ახალ ორლეანში, ლოს-ანჯელესში, სიეტლში, სან-ფრანცისკოსა და სან-ანტონიოში.

XX ს-ის 90-ან წლებში მსოფლიოში საერთაშორისო დანიშნულების ტიზ-ების შექმნა უფრო გააქტიურდა. კერძოდ, სონბონგის ოლქში (სამხრეთ კორეა) მიმდინარეობს მსოფლიოში ერთ-ერთი უახლესი ტექნიკით აღჭურვილი ნაჯიბ-სონბონგის თავისუფალი ეკონომიკური და სავაჭრო ზონის ფორმირება. ამ რეგიონს, ხელსაყრელი გეოპოლიტიკური მდებარეობის გამო, „ოქროს სამკუთხედს“ უწოდებენ. მისი მოსახლეობა 150 ათასი კაცია, ხოლო ფართობი – 651 კმ².

დღეს მსოფლიო საქონელბრუნვის 30%-მდე ტიზ-ებში სრულდება.

უმსხვილესი საერთაშორისო კომპანიები ტიზ-ებს ზემოგების მიღების ხელსაყრელ საშუალებად განიხილვენ და ამ სივრცეში წარმოების ორგანიზაციას თავიანთი ექსპანსიის (გავლენის სფეროს გაფართოება) უმთავრეს მიმართულებად მიიჩნევენ.

მაინც რისთვის ქმნიან ტიზ-ებს? რატომ მიიღეს მათ ასეთი ფართო გავრცელება?

ტიზ-ების შექმნა „ღია ეკონომიკის“ განვითარების ერთ-ერთ პრინციპად განიხილება. მათი ფუნქციონირება ქვეყნებს შორის ეკონო-

² ბარათაშვილი ე., ზარანდია ჯ. საქართველოს რეგიონული განვითარების ეკონომიკა. თბ., 2007. გვ. 433-434.

მიკურ საქმიანობას აიოლებს და, იმავდროულად, ააქტიურებს კიდეც. უცხოური ინვესტიციებისათვის ხელსაყრელი საბაჟო, საგადასახადო და საინვესტიციო რეჟიმების გამო, **თიზ**-ას გარე სამყაროსთან მჭიდრო ეკონომიკური ურთიერთობა აქვს. ამის შედეგად, ის, ფაქტობრივად, კაპიტალის მიზიდვის თავისებური „ხაფანგია“ და ქვეყნის შიგნით ეკონომიკურ განვითარებას აჩქარებს.

თიზ-ების შექმნის მიზნებია:

- ◆ სამრეწველო ექსპორტის სტიმულირებით, დამატებითი სავალუტო რესურსების მიღება;
- ◆ ინფრასტრუქტურის განვითარება;
- ◆ ადგილობრივი სამუშაო ძალის დასაქმებით, მოსახლეობის ცხოვრების დონის ამაღლება;
- ◆ მენეჯმენტის ახალი მეთოდების შემოწმების საცდელ ეკონომიკურ არეალად გამოყენება.

თიზ-ების შექმნის მიზანია ისიც, რომ ხშირად ქვეყანას არ სურს თავისი ტერიტორია უცხოური კაპიტალის მძლავრი ნაკადის არენა გახადოს. ამიტომ ამგვარი ზონების შექმნით უცხოური კაპიტალი ნაწილობრივ ეკონომიკურ თავისუფლებას იძენს.

თიზ-ების შექმნისა და ფუნქციონირების მსოფლიო გამოცდილება მოწმობს, რომ საერთაშორისო ეკონომიკური კავშირების სტიმულირებით, მსოფლიო ბაზართან ინტეგრაციის გაღრმავების კვალობაზე, არსებობს წარმოების წახალისების განსაკუთრებული რეჟიმის ზონებიც, მაგ., ჩამორჩენილი რაიონების ინდუსტრიალიზაციის მასტიმულირებელი ზონები. მათი შექმნის მიზნები შეიძლება განსხვავებული იყოს. კერძოდ, განვითარებულ ქვეყნებში (აშშ, დიდი ბრიტანეთი) **თიზ**-ებს რეგიონული პოლიტიკისათვის ანუ დეპრესიულ (მოდუნებულ, შეფერხებულ) რაიონებში მცირე და საშუალო ბიზნესის გამოსაცოცხლებლად ქმნიან. ამ შემთხვევაში მენარმეები განსაკუთრებულ ეკონომიკურ პირობებში არიან და კაპიტალის მიზიდვის სპეციალური ორიენტაცია არ გააჩნიათ. განვითარებად ქვეყნებში კი, **თიზ**-ების შექმნა სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების დონის ამაღლებას ემსახურება.

თიზ-ების დისლოკაცია (განლაგება). **თიზ**-ის შექმნა რიგ მოთხოვნებს უკავშირდება, რომელთა შორის მნიშვნელოვანია:

- შიდა და საგარეო ბაზართან დაკავშირებული ხელსაყრელი სატრანსპორტო-გეოგრაფიული მდებარეობა და განვითარე-

ბული სამრეწველო, მომსახურებისა და სოციალური ინფრასტრუქტურის არსებობა;

- ფასეული ბუნებრივ-რესურსული (უპირველესად, ნახშირ-წყალბადი, ფერადი ლითონები, ხე-ტყე) პოტენციალი.

აღნიშნულის გამო, **თიზ-ების** ხელსაყრელ ადგილად მიჩნეულია ისეთი ტერიტორია, რომელსაც, როგორც წესი, უცხოეთის სახელმწიფოებთან სახმელეთო სასაზღვრო მდებარეობა აქვს,³ ფლობს საზღვაო პორტებსა და მაგისტრალურ სატრანსპორტო (რკინიგზის, საავტომობილო, საჰაერო) ქსელს, აქვს სამრეწველო და სამეცნიერო-კულტურული ცენტრები, შედარებით ფასეული და ბუნებრივი რესურსებით კონცენტრირებული რაიონები.

თიზ-ების რაჟიმაჟი და ეჟაქტურობა. თიზ-ების შექმნის ორი კონცეპტუალური (აზრობრივი) მიდგომა არსებობს.

პირველ შემთხვევაში ზონა არის მკაფიოდ განსაზღვრულ ტერიტორია, სადაც ყველა სამეურნეო სუბიექტისთვის ერთნაირად დადგენილი ეკონომიკურ-სამართლებრივი რეჟიმი ვრცელდება.

მეორე მიდგომა ფუნქციურ (სარეჟიმო) ხასიათს ატარებს. ამ დროს ზონა განიხილება, როგორც განსაკუთრებული პრეფერენციული (შელავათიანი) რეჟიმი, რომელიც მისი ადგილმდებარეობის მიუხედავად, გარკვეულ სამეწარმეო საქმიანობაზე ვრცელდება. ამ მიდგომით, ზონის სუბიექტის სტატუსს ყველა დაშვებული შეღავათით ის სანარმო იღებს, რომელიც დადგენილ ფუნქციურ სფეროში საქმიანობს.

თიზ-ების ეკონომიკური ეფექტურობის დონეს რამდენიმე ფაქტორი განსაზღვრავს: **პირველი** – შესაბამისი ბაზრების სიახლოვე და გეოპოლიტიკური ვითარება; **მეორე** – მოქნილი სატრანსპორტო კვანძი და გამართული ლოგისტიკა; **მესამე** – ოპერატორი, რომელიც ბრენდებს იზიდავს; **მეოთხე** – თვით ბრენდები.

თიზ-ების სახეობები. თიზ-ები პირველად გასულ საუკუნეებში ევროპის სავაჭრო ცენტრებსა და ნავსადგურებში შეიქმნა, კერძოდ, ჰამბურგში, ბრემენში, კოპენჰაგენში, გენუაში, ბათუმში და სხვაგან.

მათ განსხვავებული სახელწოდება ჰქონდათ: **ფრანკო-ზონები**, **თავისუფალი სავაჭრო ზონები**, **თავისუფალი საბაჟო ტერიტორიები**.

³ განსხვავებით ოფშორული ზონისა, რომელიც განცალკევებულ, მეტწილად, კუნძულოვან ტერიტორიას ანიჭებს უპირატესობას.

მაგრამ, ყველას ერთი რამ ახასიათებდა: ამ ზონებში საქონელმოძრაობა საბაჟო გადასახადის გარეშე ხდებოდა. ამიტომ ისინი მენარმე-კომერ-სანტებისათვის ძალზე მიმზიდველი იყო.

უკანასკნელ წლებში **თიპზ-ების** მენეჯმენტი არსებითად გამრავალ-ფეროვნდა, დაიხვეწა და გართულდა კიდეც. წარმოიშვა „მეორე“ და „მესამე თაობის“ სახელწოდებით ცნობილი **თიპზ-ები**. მაგ., გამოჩნდა „მეორე“ თაობის **ე.წ. სამრეწველო-საწარმოო ზონები**, სადაც სპეციალური (კეთილსასურველი) სამართლებრივი რეჟიმი ეხება არა მარტო ვაჭრობას, არამედ, და უფრო მეტად, წარმოებას. ამ სივრცეში მოქმედი რეჟიმი მოიცავს როგორც საქონელს, ისე კაპიტალს. გაიზარდა შეღავათის არეალიც: საბაჟოსთან ერთად დაწესდა საგადასახადო და საფინანსო შეღავათებიც.

„მესამე თაობას“ მიეკუთვნება **ტექნოლოგიური ზონები**: ტექნოპარკები და ტექნოპოლისები. ისინი მაღალგანვითარებული ქვეყნების ისეთ სასწავლო-სამეცნიერო ცენტრებში იქმნება, სადაც თავმოყრილია როგორც ეროვნული, ისე უცხოური საპროექტო-კვლევითი ობიექტები ანუ მძლავრი ინტელექტუალური პოტენციალი. ასეთ ზონებშიც დაწესებულია ფართო საგადასახადო და საფინანსო შეღავათები.

ტექნოლოგიური ზონებიდან შედარებით ცნობილია ტექნოპარკი „შენჟენი“⁴ (ჩინეთი), „სილიკონ ველი“ ქ. სანტა-კლარაში (კალიფორნიის შტატი, აშშ) სტენფორდის უნივერსიტეტის სიახლოვეს, ტექნოპარკი „ბოსტონის მარშრუტი 128“ მასაჩუსეტსის (აშშ) ტექნოლოგიური ინსტიტუტისა და ჰარვარდის უნივერსიტეტის ახლოს და სხვა.

მრავალი **თიპზ-ა**, ძირითადად, მომსახურების განვითარებაზეა ორიენტირებული. ამიტომ მათ **სერვისულ ზონებს** უწოდებენ. ასეთ ზონებში შეღავათიანი სამართლებრივი რეჟიმი იმ ოპერატორებისთვის წესდება, რომლებიც საფინანსო-ეკონომიკურ, სადაზღვევო და სხვა სახის მომსახურებას ასრულებენ.

⁴ მსოფლიოში პირველი კონტინენტური და მაღალტექნოლოგიური დარგების ცენტრი. აქ თავმოყრილია მსოფლიოში წამყვანი ელექტროკომპანიები და კომპიუტერისათვის საჭირო ყველა დეტალი იწარმოება. მაღალტექნოლოგიურად ტევადი დარგები შენჟენს საგადასახადო შეღავათების გამო ირჩევენ, რადგან იქ ძვირადღირებული მანქანა-დანადგარები არ იბეგრება. შენჟენში შრომის კანონმდებლობაც არ არსებობს, ანუ პიროვნებასა და დამქირავებელს შორის პირდაპირი კავშირია და ორმხრივ კონტრაქტში არავინ ერევა. შენჟენიდან კომპიუტერული ტექნიკა მთელ მსოფლიოში ვრცელდება. ამიტომ ექსპორტიც იაფია, ხოლო საქონელი კონკურენტუნარიანი.

ცალკე ჯგუფად არსებობს **კომპლექსური ზონები**. მათთვის დამახასიათებელია ზემოხსენებული სახეობებისთვის ნიშანდობლივი რიგი თავისებურებები. მათი სამართლებრივი რეჟიმი შედარებით სრულყოფილია. ასეთი ზონები, ზოგჯერ, სახელმწიფოს მთელ ადმინისტრაციულ-ტერიტორიულ ერთეულებს მოიცავს. მაგ., „ღია ზონები“ ჩინეთში, ზონა „მანაუსი“ ბრაზილიაში, ტერიტორია „ცეცხლოვანი მიწა“ არგენტინაში და ა.შ.

თეზ-ეზის შეღავათები ოთხი ჯგუფისაა:

1. საბაჟო (საგარეო-სავაჭრო) შეღავათები: განსაკუთრებული საბაჟო ტარიფის შემოღება (ექსპორტ-იმპორტის საბაჟო გადასახადის შემცირება ან გაუქმება) ან საგარეო-სავაჭრო ოპერაციების გამარტივება;

2. საგადასახადო შეღავათები: კონკრეტული სახეობის საქმიანობაზე საგადასახადო სტიმულირება (ეხება საგადასახადო ბაზას, საგადასახადო ტარიფის დონეს, საგადასახადო დაბეგვრის დროებით ან მუდმივ გათავისუფლებას);

3. საფინანსო შეღავათები: სხვადასხვა სახეობის სუბსიდიები (შეღავათიანი კრედიტები, კომუნალური მომსახურების დაბალი ფასები, საიჯარო გადასახადისაგან გათავისუფლება ან შემცირება, სავალუტო კონტროლის გაუქმება, ანგარიშების კონფიდენციალურობა);

4. ადმინისტრაციული შეღავათები: საწარმოთა გამარტივებული სარეგისტრაციო პროცედურები, უცხოელ მოქალაქეთა მიმოსვლის რეჟიმის შემსუბუქება და ა.შ.

უნდა აღინიშნოს, რომ შეღავათების გამო, მოგების ნორმა საშუალოდ 30–35%, ხოლო ზოგჯერ უფრო მეტია. მაგ., აზიურ თეზ-ეზში ტნპ-ების მოგების ნორმა, ყოველწლიურად, საშუალოდ, 40%-ს აღწევს, არსებითად მცირეა (2-3-ჯერ) კაპიტალური დაბანდების გამოსყიდვის ვადა და სხვა.

მოცემული შეღავათები სხვადასხვა კომბინაციითა და ხარისხით გამოიყენება. თუმცა, უცხოურ კაპიტალს ყოველთვის არ იზიდავს. ამ მხრივ, ზოგჯერ, უფრო ეფექტურია ისეთი ფაქტორები, როგორიცაა ქვეყანაში მყარი პოლიტიკური სიტუაცია, საინვესტიციო გარანტიები, ინფრასტრუქტურის განვითარების დონე, სამუშაო ძალის კვალიფიკაცია, ქვეყნის ცენტრალური ხელისუფლების ყოველმხრივი მხარდაჭერა.

თიშ-ებით მიღებული შედეგები საკმაოდ მნიშვნელოვანია. მათ შექმნეს დამატებითი სამუშაო ადგილები, არსებითად გამოაცოცხლეს საერთაშორისო ვაჭრობა.

განვითარებული ქვეყნების თიშ-ებს აქვთ რიგი დამახასიათებელი თავისებურებები, კერძოდ:

- ❑ მეტი გავრცელება საექსპორტო-სამრეწველო ზონებმა მოიპოვეს. მათი შექმნა განისაზღვრება ეკონომიკური მიზეზებით და, უპირველეს ყოვლისა, უცხოური კაპიტალის, მონინავე ტექნოლოგიისა და სხვათა მიზიდვით;
- ❑ მეურნეობრიობის განსაკუთრებული რეჟიმი უცხოელი მენარმეებისთვის უფრო შეღავათიანი ხდება, რაც თვით ამ ზონებს შორის კონკურენციას აძლიერებს;
- ❑ ფირმების კომპლექსური განვითარების სავაჭრო-სამრეწველო დივერსიფიკაცია ხდება. თანამედროვე მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესი პირველ პლანზე იმ ზონებს აყენებს, რომლებშიც წარმოების მეცნიერებატეკადი დარგებია თავმოყრილი და მაღალი ტექნოლოგიების დამუშავებას უკავშირდება.

2. ოფშორული ზონა და ბიზნესი

ოფშორული ზონისა და ბიზნესის არსი. როგორც ცნობილია, ნებისმიერი ბიზნესის ძირითადი მიზანია მაქსიმალური მოგების მიღება. მოგების გადიდებას კი, ძირითადად, დანახარჯების შემცირება განაპირობებს. დანახარჯებში შედის გადასახადები და სხვა სავალდებულო გადასახდელები, რომლებსაც მენარმე თავის ქვეყანაში და უცხოეთში იხდის, თუ ის სამენარმეო საქმიანობას საზღვარგარეთაც ეწევა.

აღნიშნული გარემოება მენარმე სუბიექტს აიძულებს საქმიანობა იმ ეკონომიკურ სივრცეში შეასრულოს, სადაც გადასახადების დონე დაბალია ან საერთოდ გაუქმებულია. ოფშორული ზონები ასეთი ლეგალური (კანონიერი) ეკონომიკური სივრცეა.

„ოფშორი“ (ინგლ. off-shore) ინგლისური წარმოშობის სიტყვაა და ნიშნავს „ნაპირს გარეთ“, „სანაპიროდან დაშორებით“, „ღია ზღვაში“. ამ ტერმინში მოიაზრება სპეციალური ეკონომიკური ზონის ერთ-ერთი ნაირსახეობა, კომერციული საქმიანობის ორგანიზაციის სპეციფიკური ფორმა.

ოფშორული ზონა

არის რომელიმე სახელმწიფო ან მისი ტერიტორია, სადაც არარეზიდენტებისათვის კეთილსასურველი სამართლებრივი რეჟიმებია დაწესებული

შესაბამისად, **ოფშორული ბიზნესი** არის გადასახადების თავიდან აცილების (ან მათი შემცირების) და მოგების გასაზრდელად განხორციელებული ისეთი ეკონომიკური ოპერაცია, რომელიც მოცემული ზონის იურისდიქციის გარეთ ხორციელდება, აქვს შემოსავლების მიღების უცხოური წყარო და შეღავათიანი დაბეგვრა.⁵

ოფშორული ზონების განვითარება. გადასახადებისაგან თავის არიდებისა და უცხოური კაპიტალის მიზიდვის მცდელობა, რომელიც, ძირითადად, მრავალგვარი საგადასახადო შეღავათების პრაქტიკას ეფუძნება, უძველესი დროიდან ცნობილია, კერძოდ, ფინიკიელთა ზეობის პერიოდში (ძვ.წ. VII ს.), ელადის (ძველი საბერძნეთი) კულტურის გვიანდელ ხანაში (ძვ.წ. V ს., კუნძული დელოსი), ძველი რომის იმპერიაში (III–IV სს.), მუსლიმთა კონტროლირებად ტერიტორიებზე (VII ს.) და სხვა.

მოგვიანებით (XVII ს.), ევროპელთა მისაზიდად ანალოგიურ შეღავათებს აწესებდნენ ამერიკის კონტინენტებზე შექმნილი ახალი კოლონიები. თავის მხრივ, ევროპულ სივრცეშიც არსებობდა მრავალი ქალაქი (ძირითადად, საპორტო დასახლება, კერძოდ, გენუა, გიბრალტარი, ოდესა და სხვა), სადაც თავისუფლად ვაჭრობდნენ.

კოლონიალიზმის პერიოდში (უმთავრესად, XVII–XIX სს-ში) მეტროპოლიათა კომპანიების საქმიანობაზე კოლონიების იურისდიქცია არ ვრცელდებოდა. უფრო მეტიც, ადგილობრივი ხელისუფლების წარმომადგენლებს ასეთ კომპანიებში შესვლაც კი ეკრძალებოდათ. კოლონიური სისტემის დამლაშე „კაპიტულაციის რეჟიმი“ კი გააქრო, მაგრამ, მოგვიანებით, მოდიფიცირებულად იგი ოფშორული ტერიტორიების სახით კვლავ აღმოცენდა. XX ს-ის 30-ან წლებში ოფშორული იურისდიქციის ფორმირება დაიწყო ლუქსემბურგში, პანამასა და ესპანეთის ანტილის კუნძულებზე.⁶

⁵ ყორღანაშვილი ლ. ოფშორული ბიზნესი. თბ., 2003. გვ. 5.

⁶ იქვე, გვ. 6-7.

ოფშორული ბიზნესის იდეა თავდაპირველად ინგლისში წარმოიშვა. ამიტომ ამ ქვეყანაში მის განვითარებაში აქტიური როლი შეასრულა. ოფშორული ბიზნესის არეალი თანდათან გაფართოვდა და სამეურნეო საქმიანობასთან ერთად მომსახურების სხვა სფეროც მოიცვა.

განვითარებული ქვეყნის მოქალაქეები, ძალიან მაღალი საგადასახადო ტარიფების გამო, ფულს უცხოეთში ე.წ. „საგადასახადო ნავსაყუდლებში“ ანუ ოფშორულ ცენტრებში მალავდნენ. ისინიც საკმაოდ მომრავლდნენ და მიმზიდველი პირობები მრავლად შემოიღეს. ამ პროცესს ხელი შეუწყო მსოფლიო ეკონომიკის ინტერნაციონალიზაციამ, სახელმწიფოთა ეკონომიკური ინტეგრაციის დაჩქარებამ, კომუნიკაციის ელექტრონული საშუალებების განვითარებამ, ტნპ-ებისა და საბანკო ქსელის გაფართოებამ და სხვა ფაქტორებმა.

ოფშორული ბიზნესის განვითარების ხელშემწყობ ფაქტორთა შორის მნიშვნელოვანია თანამედროვე ინფორმაციული ტექნოლოგიები. მათი მეშვეობით ოფშორული სტრუქტურების ფუნქციონირება საგრძნობლად გააქტიურდა, რადგან ინტერნეტის გამოყენებით ერთ ქვეყანაში რეგისტრირებული, მეორე (ან რამდენიმე) ქვეყანაში მოქმედი, მესამე ქვეყანაში საბანკო ანგარიშების მქონე და მეოთხე ქვეყანაში მცხოვრები მესაკუთრის კავშირურთიერთობა თანამედროვე პირობებში უკვე არავითარ სირთულეს აღარ წარმოადგენს.

დღევანდელი ოფშორული ზონები მრავალი გარემოებით მიმზიდველია. მათ შორის მნიშვნელოვანია, საბანკო ანგარიშების კონფიდენციალურობის მაღალი ხარისხი (მაგ., შვეიცარიაში), საბანკო ანგარიშებზე დარიცხულ პროცენტებზე უცხოელებისათვის საშემოსავლო გადასახადის გაუქმება (მაგ., აშშ-ში), სავალუტო კონტროლის არარსებობა (მაგ., შვეიცარიასა და დიდ ბრიტანეთში) და სხვა. აღნიშნულის გამო, ფული მთელ მსოფლიოში თავისუფლად „მოგზაურობს“ და ყოველივე მომგებიანი ინვესტიციები კი არა, უცხოეთში დანაზოგის (ზოგჯერ საექვო ან კრიმინალური წარმოშობის) საიმედოდ შენახვის რეალური მცდელობაა. ამიტომ, ოფშორს განვითარებული სამყარო ეჭვის თვალით უყურებს და „შავი“ ფულის გათეთრების წინააღმდეგ ბრძოლას დღითიდღე ამძაფრებს.

თავის მხრივ, ოფშორული ზონების შექმნით სახელმწიფოები არარეზიდენტებისგან ფინანსურ შემოსავლებს დამატებით იღებენ, ავითარებენ ინფრასტრუქტურას, ქმნიან ახალ სამუშაო ადგილებს, ზრდიან მოსახლეობის შემოსავლებს, აჩქარებენ ზონის სოციალურ-ეკონომიკურ და ტექნოლოგიურ განვითარებას და ა.შ.

არარეზიდენტებისათვის ხელსაყრელი ზონები.

მსოფლიოში მრავალი ისეთი ზონაა, სადაც არარეზიდენტების და/ან იმპორტული საქონლის (მათ შორის, ფულადი საშუალებების) მიმართ სპეციალური სამართლებრივი რეჟიმი მოქმედებს.

როგორც წესი, არარეზიდენტებისათვის ასეთი მომსახურების გასანეგად იქმნება სახელმწიფოთა ჯგუფები ან სახელმწიფოთა ცალკეული ტერიტორიები.

ეს სახელმწიფოები / ტერიტორიები, ხშირად, ეკონომიკურ ლიტერატურაში „ოფშორული ზონების“ სახელწოდებით მოიხსენიება.

როგორც წესი, **კეთილსასურველი სამართლებრივი რეჟიმი მოიცავს საგადასახადო და ანგარიშგებით სფეროებს, მაგრამ ზონაში კრძალავს სამეურნეო საქმიანობას, მოგების ამოღებასა და რეზიდენტებთან გარიგების გაფორმებას.**

ასეთი ზონების მთავარი განმასხვავებელი თავისებურება მდგომარეობს იმაში, რომ მათში არსებული უცხოური ელემენტი თითქოს კერძოსამართლებრივი ურთიერთობის შიდასამართლებრივ რეჟიმს გარეთ იმყოფება. არარეზიდენტებს უფლება არა აქვთ ზონის ტერიტორიიდან ამოიღონ მოგება, რეზიდენტებთან გააფორმონ ქონებრივი გარიგებანი, აწარმოონ სამეურნეო საქმიანობა.

ალბათ, ასეთ ზონებს, ნაცვლად ანგლო-საქსონური წარმოშობის ტერმინ „ოფშორული ზონებისა“, შეიძლება „არარეზიდენტული“ ან „ექსტერიტორიული ზონები“ ეწოდოს ანუ ისეთი ზონები, სადაც იმ არარეზიდენტებისათვის კეთილსასურველი პირობებია შექმნილი, რომლებიც მოცემულ ზონაში კომერციულ ან სხვა სახეობის სამეურნეო საქმიანობას არ ეწევიან.

დღეისათვის მსოფლიოში ცნობილია ათობით ქვეყანა და ტერიტორია, სადაც უცხოელ ინვესტორებს ოფშორული კომპანიების დაარსება ძალუძთ. ასეთი ქვეყნები და ტერიტორიებია: ანტილის კუნძულები (ესპ.), ბაჰამის კუნძულები, ბელიზი, ბერმუდის კუნძულები (ბრიტ.), მალტა, მონაკო, დელავერის შტატი (აშშ), სინგაპური, კვიპროსი, ლუქსემბურგი, ვირჯინის კუნძულები (ბრიტ.), ვანუატუ, გიბრალტარი (ბრიტ.), ჰონკონგი (ჩინეთი), ირლანდია, კაიმანის კუნძულები (ბრიტ.), ლიბერია, ლიხტენშტაინი, პანამა, შვეიცარია და სხვა.

ამ სახელმწიფოებსა და ტერიტორიებს ოფშორული კომპანიების შექმნისა და საქმიანობის რეგულირების საკუთარი **თავისებურებები** გააჩნია, თუმცა, ყველასათვის ნიშანდობლივია შემდეგი:

- ★ როგორც აღინიშნა, ინგლისური წარმოშობის ტერმინი „ოფშორი“ გადატანითი მნიშვნელობით ნიშნავს „ნაპირს გარეთ“, თუ საუბარია კუნძულოვან სახელმწიფოზე და „ტერიტორიის გარეთ“, თუ საუბარია ზღვაზე გასასვლელის არმქონე სახელმწიფოზე. ეს ტერმინი განმსაზღვრელია ოფშორული ბიზნესის პრინციპული დახასიათებისათვის. იგი გულისხმობს, რომ ოფშორულ კომპანიებს სამეურნეო საქმიანობის განხორციელება მხოლოდ ასეთი სახელმწიფოების გარეთ შეუძლიათ;
- ★ ოფშორული კომპანიები იქმნება მხოლოდ არარეზიდენტების ანუ უცხოელი ინვესტორების მიერ;
- ★ ოფშორული ბიზნესი და მისი შეღავათები მხოლოდ ადგილობრივი კანონმდებლობით რეგულირდება.

ოფშორული კომპანიების შეღავათები და ვალდებულებები. ოფშორულ ზონაში რეგისტრირებულ კომპანიას მრავალი შეღავათი აქვს, კერძოდ:

- მნიშვნელოვნად მცირეა მოგების გადასახადი ($\approx 5\%$). მაგ., კვიპროსში მოგების გადასახადი შეადგენს 4,5%-ს, ხოლო სეიშელის კუნძულებზე – პრაქტიკულად, ნულს;
- ოფშორული კომპანიების იმ უცხოელ თანამშრომელთა შემოსავალი, რომლებიც ცხოვრობენ და მუშაობენ მოცემულ ქვეყანაში, შეღავათიანი ტარიფით იბეგრება, ხოლო კომპანიის იმ მუშაკთა შემოსავალი, რომლებიც არ ცხოვრობენ და არც მუშაობენ, მაგრამ დასაქმებული არიან ოფშორული კომპანიის სხვა ტერიტორიაზე მოქმედ სტრუქტურებში, საშემოსავლო გადასახადით არ იბეგრება, თუ ანაზღაურება ამ ქვეყნის (მაგ., კვიპროსის) საბანკო სისტემით ხდება;
- ფასიანი ქაღალდების (აქციების და სხვა) შემოსავლების შეღავათიანი საგადასახადო რეჟიმი;
- სავალუტო კონტროლის არარსებობა და კაპიტალისა და მოგების 100%-ანი რეპატრიაციის (დაბრუნების) გარანტია;
- მანქანა-მონყობილობებზე, ნედლეულსა და ნახევარფაბრიკატებზე საიმპორტო ბაჟის, ასევე დღგ-ს არარსებობა;
- ოფშორული კომპანიების გამარტივებული რეგისტრაცია;
- ინვესტორისათვის დივიდენდების შეუფერხებელი გადარიცხვა;

- კომპანიის კაპიტალში ინვესტორთა კონფიდენციალურობისა და ანონიმურობის დაცვა. ამ ინფორმაციას სარეგისტრაციო ორგანოები, კომპანიის ადვოკატები და აუდიტორები ფლობენ.

ოფშორული კომპანიების ვალდებულებებიდან მხედველობაში უნდა მივიღოთ ის, რომ ასეთი კომპანიების დაარსების დროს აუცილებელია გათვალისწინებული იქნეს:

- ◆ რიგ ქვეყნებში სავალდებულოა კომპანიის მმართველობით ორგანოებში ადგილობრივ მოქალაქეთა მონაწილეობა;
- ◆ ოფშორული კომპანიების სამართლებრივი ფორმები, რომლებიც ადგილობრივი კანონმდებლობით რეგულირდება, განსხვავებულია. მაგ., კვიპროსსა და კუნძულ მენზე (დიდი ბრიტანეთი) უპირატესობა ეძლევა შეზღუდული პასუხისმგებლობის კერძო სააქციო კომპანიას, დელავერის შტატში (აშშ) – კორპორაციას;
- ◆ ოფშორულ კომპანიას უნდა ჰქონდეს მკაცრი საბუხჰალტრო აღრიცხვა და ყოველწლიურად, თავისი ხარჯით, მოიწვიოს ადგილობრივი აუდიტორები. შედეგები წარედგინება საგადასახადო ორგანოებს შეღავათიანი დაბეგვრის დასადგენად.

არარეზიდენტულ ზონებში არსებობს სპეციალიზაცია საბანკო და სადაზღვევო საქმეში, საზღვაო ნაოსნობის სფეროს მომსახურებაში, უძრავი ქონების ყიდვა-გაყიდვის ოპერაციებში, სატრასტო (მინდობილობით) საქმიანობაში, საექსპორტო-საიმპორტო ოპერაციებში, საკონსულტაციო მომსახურებაში და ა.შ.

ექსპერტთა შეფასებით, ოფშორულ ზონებში თავმოყრილია განვითარებული ქვეყნების საბანკო დეპოზიტების 1/3 და მულტიმილიონერების თანხები, მათ შორის ცნობილი მილიარდერის ჯ. სოროსის ფონდი კარიბის ზღვის კუნძულებზე.⁷ პირობითად, თავისუფალი ფულის მთელი ეს მასა დაბანდებისათვის უკეთეს ადგილსა და დროს ელოდება.

დღეს არსებული არარეზიდენტული ზონები მენარმეებს ფინანსების მანევრირება-თავმოყრაში ეხმარება. ასეთ ზონებში ისინი აფუძნებენ სანარმოებს, ხსნიან საბანკო ანგარიშებს, ხოლო შემდეგ, ამ სანარმოთა რეკვიზიტების (სავალდებულო მონაცემების) გამოყენებით, მთელ მსოფლიოში ხელსაყრელ გარიგებებს აფორმებენ.

ასეთ ზონებში რეგისტრირებულ სანარმოს შეიძლება არარეზიდენტული სანარმო ეწოდოს, რადგან, საგადასახადო თვალთახედვიდან გამომდინარე, მას არარეზიდენტის სტატუსი აქვს.

⁷ Климовец О.В. Международный офшорный бизнес. Рост. н/Д., 2004. გვ.39,127.

ოფშორული ზონების კლასიფიკაცია:

პირველი ჯგუფის ზონებში დაბეგვრის დონე დაბალია, კონფიდენციალურობა მაღალი და აუცილებელი ანგარიშგება არ არსებობს. ამ ჯგუფში გაერთიანებულია „მესამე სამყაროს“ პატარა განვითარებული ქვეყნები და ტერიტორიები: ბაჰამისა და კაიმანის კუნძულები; კუნძულები: მენი, ტერკსი, კაიკოსი;

მეორე ჯგუფში დადგენილია არსებითი საგადასახადო შეღავათები და სავალდებულო ფინანსური ანგარიშგება. ასეთი ზონებია: კვიპროსი, აშშ-ის დელავერისა და უაიომინგის შტატები;

მესამე ჯგუფში გაერთიანებულია ის ზონები, სადაც ორმაგი დაბეგვრის თავიდან აცილება ორმხრივი შეთანხმებით ხდება. ასეთი ზონებია: ავსტრია, ბელგია, დიდი ბრიტანეთი, ლუქსემბურგი, ლიხტენშტაინი, ნიდერლანდი, შვედეთი.

3. ოფშორული ოპერაციების იურისდიქცია

საბანკო საქმორი ერთ-ერთი რთული და პრესტიჟული სფეროა. ოფშორულ ოპერაციებში მსოფლიოს თითქმის ყველა უმსხვილესი ბანკია (დაახლოებით, 6 ათასი) ჩართული, რომლებიც კაპიტალის საერთაშორისო მოძრაობის ნახევარს ემსახურებიან.

ოფშორულ იურისდიქციაში საბანკო სექტორის გააქტიურება, რომელიც XX ს-ის მეორე ნახევრიდან დაიწყო, რიგმა ფაქტორებმა განაპირობა, კერძოდ, სავალუტო შეზღუდვებმა და სავალუტო კონტროლმა, საბანკო საქმიანობის წესების გამკაცრებამ, ბანკების შემოსავლებზე მაღალმა საგადასახადო განაკვეთებმა და სხვა.

ოფშორულ იურისდიქციებში საბანკო ბიზნესისათვის უზრუნველყოფილია სრული კონფიდენციალურობა და ეროვნული კონტროლისაგან გათავისუფლება. ამიტომ ამ „სასურველ“ იურიდიულ სივრცეში მომუშავე ბანკების რენტაბელობის დონე მაღალია.

ოფშორულ იურისდიქციაში საქმიანობისათვის საჭიროა ოფშორული საბანკო ლიცენზია, რომელიც განსაზღვრავს ბანკის საქმიანობის სფეროს (შეზღუდული ან შეუზღუდავი) და ფინანსური მომსახურების არეალს (უცხოური ფიზიკური ან იურიდიული პირები).

ოფშორულ საბანკო ოპერაციებში უცხოელების მიერ უცხოურ ვალუტაში განხორციელებული ოპერაცია ადგილობრივ კონტროლს არ ექვემდებარება. ამ იურისდიქციებში არარეზიდენტებისათვის საბანკო

ოპერაცია შეიძლება ადგილობრივი ვალუტით ანუ ოფშორულ საფუძველზე განხორციელდეს.

საბანკო ოფშორულ ოპერაციებში წარმატებული ცენტრებია: ბაჰამის კუნძულები, ბაჰრეინი, კაიმანის კუნძულები, ლუქსემბურგი, სინგაპური, შვეიცარია და ჰონკონგი.

სადაზღვევო ოპერაცია ოფშორული ბიზნესის მეტად გავრცელებული და მომგებიანი სახეა. იმის გამო, რომ სადაზღვევო ფონდების მოცულობა მზღვეველთა ზარალის ანაზღაურებისათვის საჭირო თანხებს აღემატება, სადაზღვევო კომპანიებს ეს თავისუფალი სახსრები კაპიტალის საერთაშორისო ბაზარზე გააქვთ და სხვადასხვა სახის ინვესტიციებს ახორციელებენ.

სადაზღვევო ოპერაციებში განსაკუთრებით აქტიურობს ბერმუდის კუნძულები, კუნძულები: მენი, გერნზი და ტერკსი.

გემების ოფშორული ბიზნესი. ტრანსკონტინენტურ სასაქონლო გადაზიდვებში საზღვაო ტრანსპორტს წამყვანი პოზიცია უკავია. მასზე მოდის საერთაშორისო ვაჭრობის საერთო მოცულობის 3/4.

საზღვაო გადაზიდვების მომგებიანობის ამაღლებაში არსებითია მოხერხებული ანუ „იაფი დროშის“ (ინგლ. flag of convenience) პრაქტიკა. იგი გულისხმობს გემების ღია რეგისტრაციას დამატებითი მოგების მისაღებად. ამ მოგებას იღებენ არარეზიდენტი გემთმფლობელები გემების რეგისტრაციის ქვეყანაში საგადასახადო შეღავათების შედეგად. „იაფი დროშის“ გამოყენების შესაძლებლობას იძლევა 20-ზე მეტი სახელმწიფო, კერძოდ: ანტიგუა და ბარბუდა, ბელიზი, ბაჰამის კუნძულები, ბარბადოსი, გიბრალტარი, ვანუატუ, კამბოჯა, კვიპროსი, ლიბერია, ლიბანი, ლუქსემბურგი, მავრიკი, მალტა, მიანმარი (ყოფილი ბირმა), ნიდერლანდი, პანამა, ჰონდურასი და სხვ.

4. განვითარებული სამყაროს პოლიტიკა ოფშორული ფენომენისადმი

თანამედროვე ოფშორული სექტორი ორი მიმართულებით ვითარდება: **პირველი** – განვითარების მასშტაბების გადიდებით; **მეორე** – განვითარებული ქვეყნებისა და საერთაშორისო თანამეგობ-

რობის მხრიდან, ოფშორული ცენტრების საქმიანობის ნეგატიური ასპექტების წინააღმდეგ ბრძოლის გამკაცრებით.

ოფშორულმა ბიზნესმა 3 ნეგატიური მოვლენა წარმოშვა:

1. არაკეთილსინდისიერი საგადასახადო კონკურენცია;
2. დანაშაულებრივი გზით შემოსავლების ლეგალიზაცია;
3. ეროვნული ქვეყნიდან კაპიტალის ფართომასშტაბიანი გადინება.

ოფშორებისადმი ყურადღება თვით ბიზნესის ინტერნაციონალიზაციამ განაპირობა, რადგან საერთაშორისო ბაზრების განვითარება მნიშვნელოვნად დაჩქარდა. ჩამოყალიბდა ტნპ-ების ფართო ქსელი, რამაც, თავის მხრივ, არა მარტო საქონელბრუნვის ზრდა და ფინანსური რესურსების გადიდება, არამედ პლანეტის ნებისმიერ სივრცეში თავისუფლად შეღწევა მოითხოვა. ამ ვითარებამ კაპიტალის საერთაშორისო ბაზრების აუცილებლობა წარმოშვა და საბანკო საქმიანობის ინტერნაციონალიზაციას დიდად შეუწყო ხელი.

როგორი პარადოქსულიც არ უნდა იყოს, საგადასახადო სისტემა თავისი არასრულყოფილების გამო (*ipso facto* – თვით ფაქტის გამო), მენარმე-სუბიექტებს აიძულებს გადასახადების შემცირების გზები დამოუკიდებლად ეძებონ.

საერთაშორისო ბიზნესში გადასახადების ოპტიმიზაციის ერთ-ერთ ლეგალურ (ეფექტურ) საშუალებად ოფშორული ოპერაცია მოიაზრება.

ოფშორის თაობაზე ისტორიამ მრავალი კურიოზული შემთხვევა იცის. მაგ., XX საუკუნის დასაწყისში გამოითქვა სურვილი „ვირტუალური ოფშორული სახელმწიფოს“ შექმნის შესახებ, რომელიც თითქოს იარსებებდა ანტარქტიკის ტერიტორიაზე, საკუთარი საბანკო ლიცენზიებით. თუმცა, ამგვარი „სახელმწიფოს“ რეპუტაცია საეჭვო იყო და იგი მენარმეთა შორის პოპულარული არ გახდა.⁸

ცნობილია საერთაშორისო „ფასკუნჯ-ინვესტორის“ შექმნის მცდელობაც. ამერიკელმა ბიზნესმენმა კ. დარტმა გადასახადებისაგან თავის არიდების მიზნით, ამერიკის მოქალაქეობაზე უარი თქვა და ჯერ ბელიზის, ხოლო შემდეგ ირლანდიის მოქალაქეობა მიიღო. მაგრამ მისთვის ამ ქვეყნების გადასახადების დონეც მიუღებელი აღმოჩნდა და მან „საკუთარი საგადასახადო სამოთხის“ შექმნა გადანყვიტა: ბაჰამის ერთ-ერთი კუნძული იყიდა, სადაც ასაფრენ-დასაფრენი ზოლი და ნავმისადგომი ააშენა. 7 მილიონ დოლარად ტელეკომუნიკაციური

⁸ Горбунов А.Р. Налоговое планирование и создание компаний за рубежом. М., Анкил, 1999, გვ. 17.

მონყობილობებით აღჭურვილი 60 მეტრიანი იახტა შეიძინა, რომელიც მისი ბიზნესიმპერიის სამეთაურო ცენტრი უნდა გამხდარიყო. იგი ნეიტრალურ წყლებში დაცურავდა და ყველა ქვეყნის საგადასახადო პრეტენზიებს გაუბრუნებდა, რადგან არც ერთ მათგანში არ ცხოვრობდა. თუმცა, დარტის ამ ოცნებას ახდენა არ ეწერა და იგი ყველამ დაივიწყა.⁹

თანამედროვე ეტაპზე (განსაკუთრებით 2001 წლის 11 სექტემბრის ტერორისტული აქტის შემდეგ) ოფშორებისადმი განვითარებული ქვეყნების დამოკიდებულება ცალსახად უარყოფითი გახდა. ისინი ოფშორებს განიხილავენ როგორც მსოფლიო საზოგადოებისადმი მუქარას, საფრთხეს, რომელიც საგადასახადო კონკურენციას ზიანს აყენებს და ყველაფერს აკეთებენ იმისათვის, რომ გაათავისუფლდნენ მათგან, გააუქმონ ოფშორები, როგორც კონკურენტები.

ოფშორული ბიზნესის სწრაფი ზრდა იმ ქვეყნების უკმაყოფილებას იწვევს, საიდანაც კაპიტალი დიდი ოდენობით გადის. ამიტომ, ამ ქვეყნებში სპეციალური „ანტიოფშორული“ კანონები მიიღეს, რამაც ეს პროცესი რამდენადმე შეანელა და ოფშორულ იურისდიქციებში ბიზნესის ხელსაყრელობა მინიმუმამდე შეამცირა.

ოფშორული ბიზნესისადმი უარყოფითი დამოკიდებულება ადრეც არსებობდა. თუმცა, ანტიოფშორული ღონისძიებები მეტწილად ცალკეული ქვეყნის საშინაო საქმედ განიხილებოდა.

XXI საუკუნის დასაწყისში ოფშორულმა ბიზნესმა გლობალური ხასიათი მიიღო და მისდამი ლიბერალური პოლიტიკა გამკაცრდა.

საჭიროა დაზუსტდეს, რომ **მოცემულ შემთხვევაში საუბარია არა ოფშორული კომპანიების ან ოფშორული ქვეყნების (ტერიტორიების) წინააღმდეგ საერთოდ, არამედ იმ ნეგატიური მოვლენებისადმი, რაც მათი გამოყენებით წარმოიშობა.**

თანამედროვე მსოფლიოში მიმდინარე პროცესები, უპირველესად კი, გლობალიზაცია, ბიზნესის გაფართოებასა და საგადასახადო ტვირთის მინიმიზაციას განაპირობებს. გლობალიზაციის პროცესი ქვეყნებს შორის ეკონომიკურ ბარიერებს შლის და ფირმებს განვითარების გლობალური, მათ შორის, საგადასახადო დაბეგვრის სფეროში, შესაბამისი სტრატეგიის შემუშავებას აიძულებს.

⁹ Хейфец Б. А. Офшорные юрисдикций в глобальной и национальной экономике. М., «Экономика», 2008, гл. 30.

ზოგადად, განვითარებული ქვეყნების მიზანია, დაბეგვრის უნიფიკაცია და ამ გზით ოფშორული რეჟიმების აღმოფხვრა.

ამ ეტაპზე უფრო შესაძლებელია ერთიანი საგადასახადო დონის დანესება განვითარებული ქვეყნების ეკონომიკური ბლოკების მიხედვით, უპირველესად, ევროკავშირის ქვეყნებში. ასეთი პოლიტიკა სხვა არაფერია, თუ არა საგადასახადო კარტელის ჩამოყალიბება. თუ ამგვარი სურვილი განხორციელდება, გადასახადის გადამხდელს არ ექნება არჩევანი და იგი იძულებული იქნება ერთიანი წესით დადგენილი გადასახადი გადაიხადოს.

საგადასახადო განაკვეთი სათუთი ეკონომიკური ინსტრუმენტია. იგი სახელმწიფოს ხელთარსებული მოქნილი ბერკეტია, რაც ქვეყნის ეკონომიკური განვითარების დონის შესაბამისად უნდა იცვლებოდეს.

გლობალიზაციის გავლენით, ყველა ქვეყანა ეკონომიკური განვითარების სხვადასხვა დონეზეა. თუნდაც ყველაზე უფრო განვითარებულ ბლოკში – ევროკავშირში, მისი წევრები ეკონომიკური განვითარებით განსხვავებულია. ამიტომ ერთიანი გადასახადის დანესება წარმოშობილ პრობლემას, სავარაუდოდ, ვერ მოაწესრიგებს.

რას გამოიწვევს ოფშორული ეკონომიკური პრინციპებისა და კონფიდენციალურობის მოშლა? უპირველესად: 1) ოფშორული იურისდიქციების ეკონომიკური განვითარება შეფერხდება და მათი სუვერენიტეტი კითხვის ქვეშ დადგება; 2) დაზარალდება რიგითი გადამხდელები; 3) გაქრება ინფორმაციის კონფიდენციალურობის პრაქტიკა; 4) შეფერხდება თავისუფალი ვაჭრობა.

ტრადიციულად, საერთაშორისო პრაქტიკაში საგადასახადო დაბეგვრა იყენებს „ტერიტორიულ“ პრინციპს, ანუ შემოსავლების „წყაროს“ პრინციპს. ამ პრინციპით მხოლოდ ის შემოსავალი იბეგრება, რომელიც მოცემული სახელმწიფოს ტერიტორიიდან ამოღებულია. ასეთმა მიდგომამ ყველა ფირმა ერთიან საგადასახადო კონკურენციაში ჩააბა. მით უმეტეს, რომ არც ერთი მათგანი არაა ვალდებული გადასახადი სხვა ქვეყნის სასარგებლოდ გადაიხადოს.

განვითარებული ქვეყნების უმრავლესობამ ეკონომიკურ წინსვლას სწორედ იმ დროსა (XVIII–XIX სს.) და ვითარებაში მიაღწია, როცა გადასახადები ან ძალიან მცირე ან საერთოდ არ იყო. თანამედროვე განვითარებული ქვეყნები, რომლებიც ორი საუკუნის წინათ ლარიბები გახლდათ, დღეს ოფშორულ ცენტრებს იმ ტაქტიკის გამოყენებას უკრძალავენ, რომელსაც, საინვესტიციო კლიმატის გასაუმჯობესებლად, ადრე თვითონ აქტიურად იყენებდნენ.

თუ ოფშორების მიმართ განვითარებული ქვეყნების მკაცრი პოლიტიკა განხორციელდება, ზოგიერთი ქვეყნის ემპირიული შეიძლება 25–30%-ით შემცირდეს.¹⁰ უკეთეს შემთხვევაში, ახალი ვითარება იმას გამოიწვევს, რომ ეს ოფშორული ქვეყნები (ტერიტორიები) მთლიანად განვითარებულ ქვეყნებზე იქნება დამოკიდებული.

იმის გამო, რომ გადასახადის გადამხდელთა ფინანსური აქტივობის შესახებ ზუსტი ინფორმაციის გარეშე სამართლიანი დაბეგვრა შეუძლებელია, ოფშორულ ცენტრებში კონფიდენციალურობის გაუქმება განვითარებული ქვეყნების პრიორიტეტია.

თავდაპირველად, საბანკო საიდუმლოება განიხილებოდა როგორც სახელმწიფოს მხრიდან თვითნებობისა და დიქტატის დაცვის ინსტრუმენტი. მაგრამ, თანამედროვე მსოფლიოში, როცა ტოტალური დიქტატურა საკმაოდ შესუსტდა, საბანკო საიდუმლოებამ არსებითი მნიშვნელობა შეინარჩუნა, მრავალთათვის კი პოლიტიკური დამოუკიდებლობის მოპოვების საშუალება გახდა.

ფინანსური ინსტიტუტებისათვის საბანკო საიდუმლოების მნიშვნელობა მეტად დიდია. იგი იმ პოტენციური კლიენტების მიზიდვის მნიშვნელოვანი ინსტრუმენტია, რომლებიც კონფიდენციალურობის გარეშე ბანკს თავიანთ ფინანსებს დეპოზიტზე არ გადასცემენ.

ზოგიერთი სახელმწიფო (მაგ., საფრანგეთი და სხვ.) ამ საკითხის მოგვარებას ირიბი გზით ცდილობს. კერძოდ, არაფინანსურ აგენტებს (ადვოკატები, სავაჭრო წარმომადგენლები) აიძულებს კლიენტების საქმიანობა (და, მათ შორის, ფინანსური) შესაბამის ორგანოებს აცნობონ. ამით ეჭვქვეშ დგება კლიენტისა და ადვოკატის შორის ურთიერთობის შენარჩუნება. კონფიდენციალურობის რეჟიმის გაუქმებით, როცა კომპიუტერულ ქსელში განთავსებული ინფორმაცია ყველასათვის ხელმისაწვდომია, სამომავლო შედეგები შეიძლება გაუთვალისწინებელი იყოს.

საგადასახადო განაკვეთების გადიდება ახალი ტექნოლოგიების განვითარებას შეაფერხებს, განსაკუთრებით საფინანსო სფეროში. ამ სექტორში ერთ-ერთი მრავლის მომცემი სიახლეა „სმართ-ბარათები“. მეორე მხრივ, საყურადღებოა ფინანსური ტრანსაქციების განხორციელება ინტერნეტის დახმარებით.

¹⁰ Mitchell D.J. An OECD Proposal to Eliminate Tax Competition Would Mean Higher Taxes and Less Privacy//The Heritage Backgrounder. September 18, 2007. -1395. -p.14.

დღეს არ არსებობს ისეთი მექანიზმი, რომელიც მოქალაქეებს უცხოეთის ბანკებში ინტერნეტით ანგარიშის გახსნას აუკრძალავს. ელექტრონული კომერციით შესყიდვა ნებისმიერ ადგილზეა შესაძლებელი (მათ შორის, სადაც ფასი ოპტიმალურია). უმეტეს შემთხვევაში, ასეთი ელექტრონული ოპერაციების კვლევა საკმაოდ რთულია. იმის გამო, რომ ელექტრონულ გადახდებს კოლოსალური წარმატებები აქვს, განვითარებული ქვეყნები მათ საწინააღმდეგოდ ღიად ვერ ილაშქრებენ, თუმცა, ზოგადად, ინტერნეტის მეშვეობით ელექტრონულ გადახდებზე უარყოფითი დამოკიდებულება აქვთ.¹¹

აშშ ოფშორული ბიზნესის რეგულირების გამკაცრების მიმართულებით მსოფლიო ლიდერია. სწორედ მან გაუკეთა ინიცირება ოფშორული ცენტრებთან ურთიერთობაში შეზღუდვებსა და სანქციებს. პრეტენზიების უმეტესობა ეხება კომპანიების მფლობელებისა და შემოსავლების კონფიდენციალურობას, ასევე მთავრობებისათვის, საგადასახადო და სამართალდამცავი ორგანოებისათვის კაპიტალის მოძრაობის თვალყურის დევნების შეუძლებლობას. პრეტენზიები გაისმის კომპანიების საგადასახადო დაბეგვრის ძალიან დაბალი დონისა და რეგისტრაციის ლიბერალური პროცედურების მიმართაც.

თუმცა, აშშ-ის პოზიცია ორგვაროვანია. ოფშორების წინააღმდეგ ბრძოლა საშიშროებას მათივე ინტერესებს უქმნის. ოფშორებში ანგარიშსწორება მხოლოდ დოლარებში ხდება, ანუ ოფშორულ ცენტრებში რაც უფრო ნაკლები ფინანსური ოპერაცია შესრულდება, მით უფრო ნაკლებად იქნება დოლარი გამოყენებული. აღნიშნული მტკივნეულად დაარტყამს დიდად გაფუჭებულ დოლარის მასას.

აშშ-ის პოლიტიკა განსაკუთრებით აქტიურია ტერორისტული საქმიანობის დაფინანსებისა და ამ მიზნით ოფშორული იურისდიქციების გამოყენების გამოაშკარავების საქმეში.

2001 წლის 25 ოქტომბერს, ანუ 11 სექტემბრის ტრაგიკული მოვლენიდან თვენახევრის შემდეგ, აშშ-ში ექსტრემალური წესით მიიღეს ანტიტერორისტული ნორმატიული აქტი სახელწოდებით „აშშ-ს პატრიოტი“, ¹² რომლითაც სპეცსამსახურებს მიეცათ უპრეცედენტო უფლებები აუცილებელი ინფორმაციის შეგროვებაზე, მათ შორის

¹¹ On-line banking: A New Vehicle for Money Laundering//OECD in Washington. July 2008.

¹² Uniting and Strengthening America by Providing Appropriate Tools Required to Intercept and Obstruct Terrorism – USA PATRIOT Act.

სატელეფონო მოლაპარაკებების მოსმენასა და ელექტრონული ფოსტის კონტროლზე, ბანკების საქმიანობის პირდაპირ და მკაცრ ზედამხედველობაზე და საფინანსო ინსტიტუტების რეგულირებაზე.

ოფშორული ცენტრებისადმი სულ უფრო მკაცრ პოზიციას იკავებს დიდი ბრიტანეთიც, რადგან ოფშორული ცენტრების უმეტესობა თავიდან სწორედ ამ ქვეყნის ხელშეწყობით შეიქმნა.

გერმანიაში მიუღებლად მიიჩნიეს ოფშორულ ცენტრებში საბაზო კომპანიების შექმნა, რადგან მოცემულ შემთხვევაში მიზნად დასახულია არა ეკონომიკური შედეგები (მაქსიმალური მოგების მიღება), არამედ საგადასახადო გადასახდელების თანხის შემცირება.

საფრანგეთში გადასახადების გაანგარიშების სისწორისა და გადახდის შემოწმების დროს შემოწმებელს უფლება აქვს არ მიიღოს მხედველობაში ისეთი იურიდიული წარმონაქმნები და კომერციული ოპერაცია, რომელიც სამოქალაქო სამართლით კანონზომიერია, მაგრამ ეკონომიკური ინტერესი არ გააჩნია.¹³

თითქმის ყველა დასავლეთევროპული ქვეყნის საგადასახადო ორგანოები სავალდებულო წესით დეტალურად სწავლობენ მათი რეზიდენტების საქმიან გარიგებებს იმ კომპანიებთან, რომლებიც ოფშორულ ცენტრებშია განლაგებული.¹⁴

ანტიოფშორული პოლიტიკა ახორციელებს ისეთი საერთაშორისო ორგანიზაციები, როგორიცაა ეთგო, ევროკავშირი, ფინანსური სტაბილურობის ფორუმი, დანაშაულებრივი გზით მიღებული შემოსავლების ლეგალიზაციასთან („გათეთრებასთან“) ბრძოლის საერთაშორისო ორგანიზაცია (FATF) და გაერო.

დღეისათვის საერთაშორისო ორგანიზაციების ანტიოფშორული პოლიტიკისათვის პრიორიტეტულია ორი მიმართულება:

1. არაკეთილსინდისიერი საგადასახადო კონკურენციისათვის სათანადო პირობების მოხსნა;

2. დანაშაულებრივი გზით მიღებული შემოსავლების ლეგალიზაციისა („გათეთრების“) და ტერორიზმის დაფინანსების წინააღმდეგ საერთაშორისო ძალისხმევის გაერთიანება.

¹³ Dixon Liz. Financial Flows via Offshore Financial Centers //Financial Stability Review,2001,P.3.

¹⁴ Palan Ronen. The Offshore World: Sovereign Markets, Virtual Places And Nomad Millionaires. NY: Cornell University Press, 2006.- P.73. P.112.

თითოეული მიმართულება სპეციფიკურ მიდგომასა და შესწავლას მოითხოვს, რადგან ისინი სხვადასხვა საშუალებებითა და ორგანოების მეშვეობით ტარდება და განსხვავებული მიზნებიც აქვს. კერძოდ, ეთგმ და ევროკავშირი ყურადღებას ამახვილებს პირველ მიმართულებაზე, ფინანსური სტაბილურობის ფორუმი და FATF-ი – მეორეზე, ხოლო გაერო – ორივე მიმართულებაზე.

მიუხედავად იმისა, რომ ეთგმ-ს მსოფლიო ქვეყნების მიმართ რეალური სანქციების დანესების უფლებამოსილება არა აქვს, მაინც შეძლო ჯარიმების, აკრძალვებისა და სხვათა შემუშავება.

გარდა ამისა, ოფშორული იურისდიქციების საწინააღმდეგოდ წარმართული ფინანსურ-ეკონომიკური ღონისძიებები არა მარტო ოფშორულ ცენტრებზე, არამედ, მნიშვნელოვანი მასშტაბით, მსოფლიო ვაჭრობისა და ბიზნესის განვითარებაზეც აისახება, რადგან მრავალი საერთაშორისო სავაჭრო ოპერაცია ფინანსურად ოფშორული ცენტრების მიერ სრულდება.

ამასთან, ეთგმ-ს ანტიოფშორული პოლიტიკა (იგულისხმება შეზღუდვები, აკრძალვები, ჯარიმები) ეწინააღმდეგება მისივე კონცეფციას – „თავისუფალი ვაჭრობისა და ინვესტიციების შესახებ“.

ოფშორული ცენტრებისადმი საერთაშორისო ორგანიზაციების პოზიცია არღვევს რიგი ქვეყნების უფლებას დამოუკიდებლად განსაზღვროს თავისი საგადასახადო პოლიტიკა. განვითარებული ქვეყნების მიზანია აიძულოს ოფშორული ცენტრები გაზარდონ საგადასახადო განაკვეთების დონე და უარი თქვან კონფიდენციალურობის რეჟიმზე. ამით ეთგმ საგადასახადო დაბეგვრის ორსაუკუნოვანი პრაქტიკის დარღვევას ცდილობს.

ეთგმ-ს სურვილია აღმოფხვრას ან შეარბილოს ის პრინციპები, რომლებიც ოფშორული ინდუსტრიის ფუნქციონირებას განაპირობებს. ასეთი პრინციპებია: 1) კომპანიების აქციონერებისა და დირექტორების ფარულობა; 2) საგადასახადო დანაშაულობებისა და ფულის „გათეთრების“ საკითხებზე ინფორმაციათა გაცვლაზე თავის შეკავება.

ეთგმ-მ შეიმუშავა რამდენიმე რეკომენდაცია, რომლებიც მიმართულია არაკეთილსინდისიერი საგადასახადო კონკურენციის საწინააღმდეგოდ. იმ საგადასახადო ჰავანებს, რომლებიც არაკეთილსინდისიერი საგადასახადო კონკურენციის პოლიტიკას ახორციელებენ, ეს ორგანიზაცია აკუთვნებს იმ ქვეყნებსა და იურისდიქციებს:

1. სადაც მოგების გადასახადის განაკვეთი ნულია ან სიმბოლური;

2. სადაც ზოგიერთი სახის შემოსავალზე შეღავათიანი გადასახადია დაწესებული;

3. რომლებიც არარეზიდენტებს საშუალებას აძლევს მათივე რეზიდენტულ ქვეყნებში თავი აარიდონ გადასახადებს.

ამ მიზნით, ეთბო რამდენიმე კრიტერიუმს გამოყოფს, რომელთა შორის მთავარია ყოველგვარი ინფორმაციის გაცვლის აუცილებლობა, და საფინანსო სექტორის გამჭვირვალობა.

არაკეთილსინდისიერი საგადასახადო კონკურენციის თაობაზე ოფშორული იურისდიქციების მიმართ წაყენებული პრეტენზიების არსი იმაშია, რომ მათ მიერ დადგენილი ნულოვანი ან სიმბოლური საგადასახადო ტარიფებით ისინი ე.წ. „საგადასახადო დემპინგს“ ეწევიან და სხვა სახელმწიფოთა ფინანსური რესურსების „გადაქაჩვას“ ახდენენ. ამით კი ამ სახელმწიფოთა საგადასახადო ბაზას „ანგრევენ“ და ხელს უწყობენ გადასახადებისაგან თავის არიდებას.

მათ ოფშორული კომპანიები მაღალი საგადასახადო დაბეგვრის სახელმწიფოს „კმაყოფაზე მყოფებად“ მიაჩნიათ, რადგან ეროვნული სახელმწიფოს სოციალური სიკეთეებით სარგებლობენ და სანაცვლოდ თავიანთი საგადასახადო წვლილი არ შეაქვთ, ხოლო თვით ოფშორულ ცენტრებს მსოფლიო ეკონომიკის თავისებურ „სარჩენად“ თვლიან, რადგან სხვა ქვეყნებში შექმნილ სიმდიდრეს თავიანთი კეთილდღეობისათვის იყენებენ.

ოფშორული იურისდიქციების თვალთახედვიდან გამომდინარე, მოცემული სიტუაცია განსხვავებულად მოჩანს. ყოველ ქვეყანას თავისი უნიკალური პირობები აქვს: ერთნი მდიდარია ბუნებრივი რესურსებით, მეორენი – სამუშაო ძალით, სხვები – მეცნიერული პოტენციალით, ნაყოფიერი ნიადაგით და ა.შ.

ოფშორული იურისდიქციების უმრავლესობისათვის უცხოელი ინვესტორების მიზიდვა თითქმის ერთადერთი საარსებო „ეროვნული რესურსია“ და ამისათვის ისინი ძალას არ იშურებენ – აწესებენ მიმზიდველ გარემოს, ამცირებენ საგადასახადო ტარიფებს, ავითარებენ ინფრასტრუქტურას, კომუნიკაციას და ა.შ. და ა.შ.

და, ბუნებრივია, უცხო ინვესტორებისათვის ასეთი კეთილსასურველი პირობების შექმნა არაკეთილსინდისიერ კონკურენციად არ მიაჩნიათ. ამიტომ ოფშორულ იურისდიქციებში ფინანსური ბიზნესის გადატანას ისევე კანონიერად თვლიან, როგორც წარმოების (კაპიტალის) გადატანას ერთი ქვეყნიდან მეორეში, რაც სრულიად მისაღებია თანამედროვე გლობალურ ეკონომიკურ სამყაროში.

მაშასადამე, ამ შემთხვევაში ადგილი აქვს ორი სხვადასხვა ჯგუფის სახელმწიფოთა კანონიერი ინტერესების კონფლიქტს და არა „არაკეთილსინდისიერ“ საგადასახადო კონკურენციას.

მოცემული დავის თეორიული დასაბუთებისათვის შეიძლება მოვიშველიოთ „ლოკალური კონკურენციის“ კონცეფცია,¹⁵ რომლის თანახმად, სხვადასხვა ქვეყანა მობილური წარმოების ფაქტორების, უპირველესად, ინტელექტუალური კაპიტალის, ტექნოლოგიებისა და ფინანსების მიზიდვაში ერთმანეთის კონკურენტებია. დასახული მიზნის მისაღწევად, ისინი, ძირითადად, საგადასახადო პოლიტიკასა და განვითარებულ ინფრასტრუქტურას იყენებენ.

მაშასადამე, ლოკალური კონკურენციის კონცეფციის თანახმად, იმ მცირე სახელმწიფოებისათვის, რომლებსაც არა აქვთ მდიდარი ბუნებრივი რესურსები, განვითარებული სანარმოო და კომუნიკაციური ინფრასტრუქტურა, საკმარისი ადამიანისეული რესურსები და წარმოების სხვა აუცილებელი ფაქტორები, ოფშორული იურისდიქციების არსებობა სრულიად კანონზომიერია და დასაბუთებული.

ამიტომ მათი დადანაშაულება „საგადასახადო დემპინგის“ გატარებაში, მთლად დასაბუთებულად არ მიგვაჩნია, რადგან მაღალი საგადასახადო ტვირთის პირობებშიც კი, კაპიტალი (რა თქმა უნდა, თუ ის კანონიერია) ეროვნული ქვეყნიდან არ „გაიქცევა“, თუ ეროვნულ ქვეყანაში ექნება ადეკვატური ინფრასტრუქტურა, ეკონომიკური და პოლიტიკური სტაბილურობა და აუცილებელი შრომითი რესურსები.

ოფშორული ცენტრების წინაშე ძალზე აქტიურად დგას მეორე და არანაკლებად მძიმე ბრალდება — არაკანონიერი შემოსავლების ლეგალიზაცია და დანაშაულებრივი, უპირველესად, ტერორისტული საქმიანობის დაფინანსება.

1989 წელს „შავი“ ფულის „გათეთრების“ აღსაკვეთად, „დიდი შვიდეულის“ ქვეყნების ინიციატივით, JIMBO-ს ჩარჩოებში, ქ. პარიზში, მსოფლიოს 26 ქვეყანამ (აქედან, 18 ევროპული სახელმწიფო) დანაშაულებრივი გზით მიღებული შემოსავლების ლეგალიზაციასთან („გათეთრებასთან“) ბრძოლის საერთაშორისო ორგანიზაცია (FATF) დააფუძნა.

¹⁵ Horst Siebert What docs globalization mean for the world trading system? London, 2004, P.43.

FATF-ი არის სამთავრობათაშორისი დამოუკიდებელი ორგანიზაცია, რომლის მიზანია ამ გლობალური პრობლემის („შავი“ ფულის ლეგალიზაციის) დასაძლევად რეკომენდაციების შემუშავება.

დღეისათვის ორგანიზაციის წევრია 31 სახელმწიფო, ევროკომისია და რამდენიმე რეგიონული ჯგუფი, მათ შორის, აზია-წყნარი ოკეანის, კარიბის ზღვის და სხვ.

FATF-მა ყურადღება განსაკუთრებით გააძლიერა საერთაშორისო ტერორიზმის დაფინანსების საკითხზე. ამ მიზნით მან არაკანონიერი გზით მიღებული შემოსავლების ლეგალიზაციის წინააღმდეგ შეიმუშავა ცნობილი „ორმოცი რეკომენდაცია“, რომლებმაც შემდეგში ამ სფეროში საერთაშორისო სტანდარტის სახე მიიღო.

FATF-ის რეკომენდაციები სამ ჯგუფშია გაერთიანებული:

1. რეკომენდაციები ეროვნული სამართლის ფორმირების შესახებ. ეფუძნება, რა გაეროს კონვენციებს „ნარკოტიკული და ფსიქოტროპული ნივთიერებების უკანონო ბრუნვის შესახებ“ (1988, ვენა), ასევე „საერთაშორისო ორგანიზებული დამნაშავეობის საწინააღმდეგო ქმედებას“ (2000, პალერმო), რეკომენდებულია ფულის „გათეთრება“ მიიჩნიონ სისხლის სამართლებრივ დანაშაულად, ხოლო კანონმდებლობაში გაითვალისწინონ არაკანონიერი გზით მიღებული საკუთრების კონფისკაცია;

2. რეკომენდაციები საფინანსო სისტემის ფორმირების შესახებ. რეკომენდებულია საფინანსო ორგანოების მიმართ გარკვეული მოთხოვნების წაყენება მათი კლიენტების იდენტიფიკაციის თაობაზე (ბანკებმა უნდა დაიცვან პრინციპი — „იცოდე შენი კლიენტი“, ანუ „იცოდე შენი ჭეშმარიტი ბენეფიციარის ანგარიში“). ბანკებსა და სხვა საფინანსო დაწესებულებებს მიეთითათ გაამკაცრონ მოთხოვნები ტრანსაქციების ჩანაწერების შენახვასთან დაკავშირებით. გარდა ამისა, ბანკები ვალდებული არიან ხელისუფლების ორგანოებს დაუყოვნებლივ მიაწოდონ ინფორმაცია საეჭვო, განსაკუთრებით, მსხვილი ფინანსური ოპერაციების შესახებ და სხვ.;

3. რეკომენდაციები საერთაშორისო თანამშრომლობის შესახებ. ეს რეკომენდაციები მოიცავს ინფორმაციების გაცვლას, ფულის „გათეთრებასთან“ დაკავშირებულ საქმეთა ერთობლივ გამოძიებას, ასევე „გათეთრებული“ კაპიტალის კონფისკაციას და დამნაშავე პირების ეროვნულ სახელმწიფოზე გადაცემას.

FATF-ის მტკიცებით, რეკომენდაციები მარტივია, არ იწვევს კანონიერი გარიგების მონაწილეთა თავისუფლების მუქარას და არ

აფერხებს ქვეყნის ეკონომიკურ განვითარებას. ამიტომ მის შესრულებას ყურადღება უნდა მიაქციონ როგორც ოფშორულმა, ისე ონშორულმა ქვეყნებმა.¹⁶

ამ რეკომენდაციებში გასატარებელი ღონისძიებების ძირითადი პრინციპებია მოცემული. განსაკუთრებით აღსანიშნავია ერთი საკითხი — ორმხრივი კონტროლის მეთოდით მათი შესრულების მონიტორინგი (ინფორმაციის შეგროვება, ანალიზი და მოკვლევა).

თუმცა, ფინანსური მონიტორინგის სისტემის ორგანიზაციისათვის საჭიროა საკანონმდებლო ნორმატიული ბაზის სრულყოფა და სათანადო ორგანიზაციულ-ტექნიკური სამუშაოების ჩატარება.

FATF-მა ის არაკონტაქტური ქვეყნებიც (ე.წ. „შავი სია“) განსაზღვრა, რომლებიც მასთან არ თანამშრომლობენ და „შავი“ ფულის „გათეთრების“ პოტენციურ ცენტრებად რჩებიან. ამ ღონისძიებამ რიგ ქვეყნებში შეიძლება ფინანსური საქმიანობა მკაცრ ჩარჩოებში მოაქციოს (ბლოკირება), უცხოური ინვესტიციები შეზღუდოს და საერთაშორისო ეკონომიკური საქმიანობისათვის სხვა არასასურველი ბარიერები შექმნას.

აღსანიშნავია ის გარემოება, რომ „შავი სიის“ ქვეყნების აბსოლუტური უმრავლესობა ოფშორული იურისდიქცია იყო.

ყურადღებას მოითხოვს ოფშორული კომპანიებისა და კაპიტალის „გათეთრებას“ შორის არსებული ურთიერთობის საკითხი. არც FATF-ის რეკომენდაციებში და არც მის კრიტერიუმებში, რომლებითაც „არათანამშრომლებადი“ ქვეყნები განისაზღვრა, ერთი სიტყვაც არაა თქმული საგადასახადო დაბეგვრის რეჟიმის შესახებ. გადასახადების გადახდისაგან გათავისუფლება არც კომპანიას და არც ფიზიკურ პირს სისხლის სამართლებრივ დამნაშავე სუბიექტად არ აქცევს. მოცემულ შემთხვევაში გაცილებით მნიშვნელოვანია საიდუმლოების დაცვის ის რეჟიმი, რომელსაც ესა თუ ის იურისდიქცია სთავაზობს საზოგადოებას. რეალურად კი ინფორმაციის საიდუმლოებას იცავენ არა მარტო ოფშორები, არამედ სხვებიც (მაგალითად, შვეიცარია).

აუცილებელია აღინიშნოს, რომ FATF-ის რეკომენდაციების განუხრელი შესრულებაც კი არ გამორიცხავს კაპიტალის „გათეთრების“ შესაძლებლობას, თუმცა, სახელმწიფოებისათვის რისკის ხარისხს ამცირებს და დამნაშავეს მიერ მის შესრულებას მნიშვნე-

¹⁶ Financial Action Task Force on Money Laundering – FATF. <http://www.fatf-gaft.org>

ლოვნად ართულებს. ამიტომ კრიმინალური კაპიტალის დიდი ნაწილი არა ოფშორული იურისდიქციების, არამედ ლონდონის, ნიუ-იორკისა და სხვა მსხვილი ფინანსური ცენტრების დახმარებით „თეთრდება“.

მეორე მხრივ, ეჭვს გარეშეა, რომ ოფშორულ იურისდიქციებში შექმნილი პირობები დანაშაულის ჩადენის შესაძლებლობას აიოლებს. გარდა ამისა, ოფშორული იურისდიქციები გამოიყენება ფიქტიური ფინანსური დოკუმენტების შესადგენად, არაკანონიერი მენარმეობისათვის კანონიერი სახის მისაცემად.¹⁷

აღნიშნული რეკომენდაციების გათვალისწინებით, ქვეყნების უმრავლესობამ რიგი ღონისძიებები უკვე განახორციელა (ბუნებრივია, არავის სურს „შავ“ სიაში მოხვედრა ან დარჩენა). კერძოდ: გამოკვეთა „შავი“ ფულის „გათეთრების“ გამოაშკარავების მეთოდები (მაგ., ზოგიერთმა ქვეყანამ, სახელდობრ, გერმანიამ, ლიტვამ, ლატვიამ, დანიამ და სხვებმა, სავალდებულო კონტროლს დაქვემდებარებულ საბანკო ოპერაციებზე ლიმიტები დააწესა); შეიმუშავა საკანონმდებლო ბაზა და მექანიზმები; შეუერთდა გაეროს 1988 წლის კონვენციას „ნარკოტიკული და ფსიქოტროპული ნივთიერებების უკანონო ბრუნვის შესახებ“ და ევროსაბჭოს კონვენციას ფულის „გათეთრების“, დანაშაულებრივი საქმიანობის შედეგად მოპოვებული შემოსავლების მოძიების, ამოღებისა და კონფისკაციის შესახებ“ (1990, სტრასბურგი); შექმნა სპეციალური მაკონტროლებელი ორგანოები და სხვ.

საქართველომ ნაწილობრივ შეასრულა ევროსაბჭოსგან აღებული ვალდებულება, კერძოდ, ქვეყნის პარლამენტის 2004 წლის 17 თებერვლის დადგენილებით შეუერთდა ევროსაბჭოს 1990 წლის სტრასბურგის კონვენციას „ფულის გათეთრების, დანაშაულებრივი საქმიანობის შედეგად მოპოვებული შემოსავლების მოძიების, ამოღებისა და კონფისკაციის შესახებ“; საქართველოს პრეზიდენტის 2002 წლის 7 აპრილის 395 განკარგულებით შეიქმნა უწყებათაშორისი საკოორდინაციო კომისია.

ანტიოფშორულ პოლიტიკას აქტიურად ეწევა ევროკავშირი. ევროკომისიის ჩარჩოებში შექმნილია განსაკუთრებული სტატუსისა და დამოუკიდებლობის მქონე „თაღლითობის წინააღმდეგ ბრძოლის ევროპული ორგანიზაცია“. იგი ფლობს ფართო უფლებებს სამოქა-

¹⁷ Теневая экономика и экономическая преступность. Электронный учебник. <http://newasp.omskreg.ru/bekryash/contents.htm>

ლაქო-სამართლებრივი დარღვევების გამოკვლევის სფეროში. ორგანიზაცია ყურადღებას ორ ასპექტზე ამახვილებს: ინფორმაციის გაცვლა და გადასახადების გადახდა.

XX ს-ის 80-ანი წლებიდან გაერო სისტემატურად იკვლევს ორგანიზებული ხასიათის ფინანსურ დანაშაულებებს. ამ საკითხზე მიღებულია რიგი კონვენციები, დეკლარაციები და რეზოლუციები.

მრავალმა საერთაშორისო გაერთიანებამ, კერძოდ, ევროკავშირმა და ამერიკულ სახელმწიფოთა ორგანიზაციამ თავიანთი წევრი-ქვეყნებისათვის კაპიტალის „გათეთრების“ სანინაალმდეგო სტანდარტები შეიმუშავეს. 1975 წელს საბანკო კონტროლის გამკაცრების მიზნით შეიქმნა ბაზელის (შვეიცარია) კომიტეტი, რომელმაც ამ სფეროში საერთაშორისო რეგულირების რამდენიმე პრინციპი შეიმუშავა.¹⁸

სსფ-ში არსებობს სპეციალური სტრუქტურა, რომელიც ოფშორული ბიზნესის საკითხებითაა დაინტერესებული. 2000 წლიდან სსფ-მა დაიწყო ოფშორული ფინანსური ცენტრების რეგულირების გაძლიერებისა და გამჭვირვალობის პროგრამების რეალიზაცია.

საბაზრო ქცევის წესების ევროკავშირის კომიტეტის კომპეტენციაშია ევროკავშირის მმართველობით ორგანოებში იმ გადანაწევ-ტილებების (დადგენილებები, ინსტრუქციები) გამოვლენა, რომლებიც ევროპაში საგადასახადო ჰარმონიზაციის ტენდენციების სანინაალმდეგოდაა მიმართული.

მოცემულ საკითხში განსაკუთრებული ადგილი უკავია ინტერპოლს, რომელიც იკვლევს ფულის „გათეთრებასთან“ დაკავშირებულ სისხლის სამართლებრივ დანაშაულობებს.

მთლიანობაში, საბაზრო ეკონომიკის განვითარებული სახელმწიფოები თავიანთი რეზიდენტებისა და მსოფლიო ოფშორული ცენტრების ურთიერთობის მიმართ ნეგატიურად არიან განწყობილი და ამ საკითხს როგორც სახელმწიფო ბიუჯეტში ფინანსების არ შეღწევისა და ქვეყნიდან კაპიტალის უკონტროლო გადინების ძირითად მიზეზად განიხილავენ. ამ მიზნით, ისინი შესაბამის კანონებს იღებენ, თავიანთი ქვეყნის საზღვრებიდან კაპიტალის გადინებაზე კონტროლს ამკაცრებენ და, გარკვეული ხარისხით, სხვადასხვა ოფშორული კომპანიების შესაძლებლობებსაც ზღუდავენ.

¹⁸ ეს პრინციპებია: მაკონტროლებელ ორგანოებს შორის თანამშრომლობა და ინფორმაციის თავისუფალი გაცვლის აუცილებლობა; ბაზრის კონტროლისა და გამჭვირვალობის ერთიანობის მიღწევა შესაბამისი ანგარიშებითა და ოპერაციების ღიაობით; კონტროლის მუდმივი მხარდაჭერა და სრულყოფა.

X თაზი

საქართველო ეკონომიკური ურთიერთობის მსოფლიო სისტემაში

1. საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის ისტორიიდან

სარწმუნო ისტორიულ-ლიტერატურული წყაროებით ირკვევა, რომ ევროპისა და აზიის ქვეყნებთან საქართველოს უძველესი დროიდან აქტიური სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობა ჰქონდა.

ამ საკითხზე მნიშვნელოვანი მეცნიერული ნაშრომები შექმნეს ქართველმა მეცნიერებმა: საქართველოს ისტორიის პატრიარქმა, აკადემიკოსმა ივანე ჯავახიშვილმა, ასევე ს. ჯანაშიამ, პ. გუგუშვილმა, ნ. ლომოურმა, ი. ტაბაღუამ, ო. ლორთქიფანიძემ, ხელოვნებათმცოდნე კ. კაპანელმა, დიდმა ქართველმა მამულიშვილმა და საზოგადო მოღვაწემ მ. თამარაშვილმა და სხვებმა.

დიდია დამსახურება ძველი ბერძენი ისტორიკოსისა და გეოგრაფის სტრაბონის, ქართველი გეოგრაფის, ისტორიკოსისა და კარტოგრაფის ვახუშტი ბატონიშვილის, აგრეთვე უცხოელი მოგზაურების: მარკო პოლოს, დონ არქანჯელო ლამბერტის, ჯ. მილანელის, ალექსანდრე დიუმას (მამა), დონ კრისტოფორო დე კასტელის, ჟან შარდენის, ჯ. დეკეტის, მ. ანტიოქიელისა და სხვათა.

ხსენებულ მეცნიერებსა და ცნობილ მოგზაურებს გამოყენებული აქვთ დიდადი ისტორიულ-ლიტერატურული წყაროები. კერძოდ, ვაჭართა დავთრები, გარიგებისა და ნასყიდობის წიგნები (რომლებშიც ნივთის აღწერილობისას, მისი სადაურობაც მიეთითებოდა), ტაშისკარისა და ანანურის საბაჟოს წიგნები, დიდგვაროვანთა ქონების ნუსხები, ნუმიზმატიკური (ლითონის ფული) და ნარატიული (თხრობითი) მასალები, „დასტურლამალები“ (გარიგებათა წიგნები და დიდებულთა კრებულები), საკუთარი დაკვირვებები და სხვა სარწმუნო მასალები.

საზღვარგარეთის ქვეყნებთან საქართველოს ურთიერთობას ხანგრძლივი ისტორია აქვს. ჯერ კიდევ ბრინჯაოს ხანაში (ძვ. წ. III–II ათასწლეული), კავკასიის მეშვეობით ხორციელდებოდა ტომთაშორისი კავშირები ძველ აღმოსავლეთსა და დასავლეთს შორის, ხდებოდა

ტექნიკურ-კულტურულ მიღწევათა გაზიარება. თუმცა, ამ ურთიერთობებსპერიოდული ხასიათი ჰქონდა. ბერძენთა კოლონიზაციის დროს (ძვ. წ. VIII–VII სს.), კოლხეთის სანაპიროზე სავაჭრო ფაქტორიების¹ დაარსებამ ევრაზიული კონტაქტები კიდევ უფრო გააძლიერა.

ძველი ბერძენი ავტორების (ჰომეროსი, ჰეროდოტე, ქსენოფონტი) გადმოცემებით, კოლხეთი წარმოადგენდა იმდროინდელი მსოფლიოს ერთ-ერთ უმდიდრეს და უმძლავრეს ქვეყანას. ანტიკურ საბერძნეთსა და კოლხეთის სამეფოს გაცხოველებული ვაჭრობა ჰქონდათ ერთმანეთთან. ბერძნებს კოლხეთიდან გაჰქონდათ რკინა, სასოფლო-სამეურნეო ნაწარმი და სხვა საქონელი, ხოლო შემოჰქონდათ თავიანთი განთქმული კერამიკა.

თუმცა, არც კოლხები რჩებოდნენ ვალში და კოლხეთიდან საბერძნეთში აგზავნიდნენ კერამიკულ ნაწარმს. მაგ., ათენში აღმოჩნდა წყლის უძველესი სასმისი (ამჟამად ინახება ბერლინის მუზეუმში), რომელსაც აქვს წარწერა – „კოლხმა გამაკეთა მე“. ანტიკურ სამყაროში ძველი კოლხეთის უძლიერეს ქვეყნად გადაქცევას ხელი შეუწყო არა მარტო მისმა გეოპოლიტიკურმა მდებარეობამ, არამედ შრომის მაღალმა კულტურამ, სახელმწიფოებრივმა დისციპლინამ, საკულტო ფასეულო-ბებისა და ტრადიციებისადმი ხალხის პატივისცემამ.

ძვ. წ. VI ს-დან ბერძნული საქონელი აღმოსავლეთ საქართველოსაც აღწევდა. მოგვიანებით, ვაჭრობამ ფართო საერთაშორისო ხასიათი შეიძინა. წარმოიშვა დიდი სატრანზიტო გზა, რომელიც ინდოეთიდან იწყებოდა, შუა აზიიდან კასპიის ზღვამდე სანაოსნო იყო, შემდეგ მდ. მტკვარით, სურამის უღელტეხილითა და მდ. ფასისით (ამჟ. მდ. რიონი) შავ ზღვამდე აღწევდა და მცირე აზიისა და ხმელთაშუა ზღვისპირეთის ქალაქებს უკავშირდებოდა.

ძვ. წ. II ს-ში ინდოეთიდან მომავალმა დიდმა სავაჭრო გზამ ახალი საწყისი მიიღო. ამ გზით რომის (შემდეგში ბიზანტიის) იმპერიაში ჩინური აბრეშუმი შეჰქონდათ. ეს მაგისტრალი „აბრეშუმის დიდ სავაჭრო გზად“ იწოდებოდა. იგი ჩინეთში, ქ. სიანში იწყებოდა და ქ. დუნხუანიდან ორ განშტოებად მოემართებოდა: სამხრეთი შტო შუამდინარეთის გავლით ქ. ანტიოქიაში [დღევანდელი ანთაქიას (თურქეთი) მახლობლად] ჩადიოდა, ხოლო ჩრდილოეთისა, კასპიის ზღვით, ქ. ფასისამდე (ამჟ. ქ. ფოთი) გრძელდებოდა.

ამიერკავკასიის ტერიტორიაზე გადიოდა კიდევ ერთი, საკმაოდ მნიშვნელოვანი სავაჭრო-სატრანსპორტო გზა, რომელიც მცირე

¹ უცხოელთა სავაჭრო კანტორები და ახალშენები.

აზიიდან მოემართებოდა და სომხეთის გავლით მცხეთამდე აღწევდა, აქედან კი, არაგვის ხეობით, ჩრდილოეთ კავკასიაში გადიოდა.

აღნიშნულს ადასტურებს სტრაბონიც, რომელიც თავის ნაშრომში „გეოგრაფია“ მიუთითებს 4 დიდ მაგისტრალზე კოლხეთიდან, არაგვის ხეობიდან, ალბანეთიდან და არმენიიდან (სომხეთიდან). ეს გზები თავს იყრიდა ქართლის სამეფოს დედაქალაქ მცხეთაში.

ამრიგად, საქართველოს სახმელეთო, სამდინარო და საზღვაო გზები ოდითგანვე საერთაშორისო სავაჭრო გზათა შემადგენელი ნაწილი იყო, რასაც ადასტურებს რომაელი გეოგრაფის კასტორიუსის მიერ შედგენილი მსოფლიო საგზაო რუკაც. საქართველო აღმოსავლეთისა და დასავლეთის საქონლის უბრალო გამტარ აუზს კი არ წარმოადგენდა, არამედ იგი თვითონაც იყო ჩაბმული საერთაშორისო ვაჭრობაში და როგორც ქვეყნის შიგნით, ისე სხვა სახელმწიფოებთან გაცხოველებულ ვაჭრობას აწარმოებდა.²

აღმოსავლეთსა და დასავლეთს შორის სავაჭრო ურთიერთობა ადრეერისტიანულ ხანაშიც (III–IV სს.) ვითარდებოდა. სასანიანთა ირანისა (III ს.) და ბიზანტიის იმპერიის (IV ს.) წარმოქმნისთანავე ამიერკავკასიის სამეფოებმა მათთან მჭიდრო პოლიტიკურ-ეკონომიკური კონტაქტები დაამყარეს და სავაჭრო-სატრანსპორტო კავშირები შეინარჩუნეს. ამ მიზნით რამდენიმე გზა არსებობდა, რომელთა მეშვეობით ბიზანტიას შემოჰქონდა აბრეშუმის, ნელსაცხებელი, სპილოს ძვალი, თვალ-მარგალიტი, ოქრო და სხვა საქონელი; სანაცვლოდ გაჰქონდა მინისა და საფეიქრო ნაწარმი, ღვინო, ძონეული.

VII ს-დან სიტუაცია შეიცვალა. ბიზანტიასა და არაბეთს შორის ურთიერთობა გამწვავდა და სავაჭრო კავშირიც შეწყდა, რის გამოც არაბეთმა, თბილისის გავლით, ჩრდილოეთ კავკასიის ქვეყნებთან დაამყარა ურთიერთობა. აღმოსავლური აბრეშუმის, საფეიქრო ნაწარმის, ხალიჩებისა და ნელსაცხებლების სანაცვლოდ, ჩრდილოეთიდან შემოჰქონდათ ბენვეული, ქარვა, შემოჰყავდათ ტყეებიც.

IX ს-ში სავაჭრო ურთიერთობა ბიზანტიასთან კვლავ აღორძინდა, რომელმაც ორი საუკუნე გასტანა. პარალელურად, საქართველო „ჩრდილოეთის გზით“ დაუკავშირდა სამხრეთ რუსეთს, ხაზარეთს, აღმოსავლეთ სლავებსა და ბალტიისპირეთს.

ჯერ კიდევ თამარ მეფის დროს (XII ს.), საქართველოში მატყლი ეგვიპტიდან შემოჰქონდათ. ამ ურთიერთობას განსაკუთრებული მნიშვნელობა ჰქონდა, რადგან ქ. ალექსანდრია იმ დროს უმნიშვნე-

² საქართველოს ეკონომიკა. მთ. რედაქტორი რ. ასათიანი. თბ., 2012, გვ. 9.

ლოვანესი სავაჭრო ცენტრი იყო და ქ. ბაღდადთან ერთად მსოფლიო ბაზრებზე საქონლის ფასს არეგულირებდა.

XII ს-დან ფეოდალურ მმართველობას სავაჭრო კაპიტალი ებრძოდა. საქართველოშიც ფეოდალური კულტურის რღვევისა და ქალაქურ-ვაჭრული ცივილიზაციის ნიშნები შეიმჩნეოდა. თამარ მეფის დროს აჯანყებები კლასობრივი ხასიათის ისტორიული მოვლენები იყო. ამ აჯანყებათა სოციალური მიზეზი ფეოდალებისა და ვაჭრების ურთიერთობა გახლდათ, რადგან ისინი თავიანთი ბუნებით ერთმანეთის მონინააღმდეგეები იყვნენ: ფეოდალის კულტია უძრავობა და სტაბილურობა; ვაჭარი კი თავისი ბუნებითა და პროფესიით მოძრავი და აქტიურია; პირველს ცენტრალიზაცია არ უყვარს, იგი თვითონ ცენტრია; მეორე ყოველთვის ცენტრსკენ მიილტვის. აჯანყებებით სავაჭრო კაპიტალმა პოლიტიკური უფლებები მოიპოვა, რასაც მათი მორალური გავლენის გაძლიერება მოჰყვა. მაგ., თამარ მეფის დროს დიდვაჭარი ზანქარ ზორაბაბელი ისეთი საპატიო და დიდმნიშვნელოვანი საქმისთვისაც კი იყო არჩეული, როგორიც თვით მეფისთვის საქმროს ჩამოყვანაა. ვაჭრებს საკუთარი ტანისამოსიც ჰქონიათ, რომელსაც „სავაჭრო“ რქმევია („ყმა ვაჭრულად იმოსების, არ ჩაიცვამს არა მისსა“.— რუსთაველი). აკად. ივ. ჯავახიშვილის აზრით, ვაჭრებს თავანთი წყობილებაც უნდა ჰქონოდათ და უფროსიც ჰყავდათ, რომელსაც „ვაჭართუხუცესი“ ეწოდებოდა.³

საქართველოს მთელი მოსახლეობა კომერციულ ურთიერთობაში იყო ჩართული. X–XII სს-ში ქართველი დაახლოებით ისეთივე სოციალურ-ეკონომიკურ არეშია, როგორც ამავე პერიოდის იტალიელი და შეიძლება ამიტომ იყო, რომ შუა საუკუნეებმა საქართველოსა და იტალიაში მოგვცეს შოთა რუსთაველი და დანტე ალიგიერი.

რა თქმა უნდა, ვაჭრობა ყოველთვის იდეოლოგიის განვითარებას არ იწვევს. მას მნიშვნელობა აქვს კულტურის ევოლუციისათვის მხოლოდ იმდენად, რამდენადაც გამოხატავს ადამიანთა შემოქმედებითი ურთიერთობის ინტენსივობას, ადამიანთა მოხერხების ფორმას. ისტორიულად საქართველოში ვაჭარს დიდი პატივი და უფლება ჰქონდა (ძველი ბერძნების წარმოდგენის საპირისპიროდ). ვაჭართა კლასის გავლენით საქართველოში შემუშავდა ისეთი შეხედულება, რომ ვაჭარი ჭკვიან და პატიოსან კაცად ითვლებოდა.⁴

³ ჯავახიშვილი ივ., ქართველი ერის ისტორია. ტ. VI, თბ., 1986. გვ. 204.

⁴ კაპანელი კ., ქართული სული ესთეტიკურ სახეებში. თბ., 1996. გვ. 62-63.

ასეთი წარმოდგენა ვაჭრის შესახებ სახელმწიფოებრივად ისე იყო განმტკიცებული, რომ რამდენიმე საუკუნის განმავლობაში მოსამართლედ ირჩევდნენ ვაჭართა წრიდან. მაგ., მეფეთმეფე ბაგრატ კურაპალატის სამართლის წიგნში აღნიშნულია, რომ „ვინცა მოძღვარი იყოს, ანუ მეფეთა წინაშე ზრდილი და ნამყოფი კაცი იყოს, ან კარგი დიდვაჭარი, ან კარგი სოფლისა მამასახლისი იყოს. აგეთი კაცი იყოს, ის დასვი[თ] ბჭედ ჭკვიანი იქნების და კარგად ეცოდინების ბჭობა და უსამართლოს არა იტყვის“-ო.⁵

შუა საუკუნეებიდან საქართველოს ეკონომიკური ურთიერთობა ჰქონდა თავის სამხრეთელ მეზობლებთანაც – არაბეთსა და სპარსეთთან. ამ დროს დაარსებული ბანკის ტიპის დაწესებულება, რომელსაც ორტალს უწოდებდნენ.

თავისი ბუნებიდან გამომდინარე, სავაჭრო კაპიტალის აქტიურობამ ქვეყნებს შორის არა მარტო ეკონომიკური, არამედ კულტურული, რელიგიური, მეცნიერული და სხვა ურთიერთობების გავრცელება-განმტკიცების საფუძველი შექმნა.

სწორედ ამიტომ, ევროპული განათლების მქონე, ხელოვნებათმცოდნე კ. კაპანელის (იგივე, კ. ჭანტურია აბაშის რაიონის სოფელ კაპანიდან) აზრით, „ქართული კულტურა XII ს-ის დამლევამდე აზიისა და დასავლეთ ევროპის მოწინავე ხალხთა კულტურული ევოლუციის პროცესში საპატიო ადგილს იჭერს და საქართველოში ჩვენ ვხედავთ აზროვნებისა, თქმისა, ტექნიკისა და არქიტექტურის ისეთივე ესთეტიურად სრულყოფილ ფორმებს, როგორც საშუალო საუკუნეების სხვა დიდ ისტორიულ ერთა ცხოვრებაში: ვარძია და თმოგვი, გიორგი მთაწმიდელი, შოთა რუსთაველი ისეთივე დიდი ისტორიული სახეებია, როგორც ავინონი და რეიმსი, ტრუბადურები და ალიგიერი. „რენესანსი“, როგორც ფორმა ქალაქური კულტურის სოციალური ფსიქოლოგიისა, საქართველოში გაცილებით უფრო ადრე წარმოიშობოდა, ვიდრე ევროპაში, რომ მონღოლების შემოსევას არ შეეშალა ხელი: რუსთაველი ისეთივე წინამორბედი ქართული რენესანსის, როგორც დანტე ალიგიერი ევროპული ალორძინების“.⁶

სავაჭრო კაპიტალმა მძლავრად მოიკიდა ფეხი აზიაშიც, სადაც სავაჭრო ცენტრი ქ. ბაღდადი იყო, ხოლო ძირითადი სატრანსპორტო საშუალება — აქლემი. ქალაქები: ბაღდადი, მექა, ყარაყორუმი, სამარყანდი, ბასრა, ორმუზი ერთმანეთთან ვაჭრობდნენ არა მარტო ფარჩე-

⁵ ჯავახიშვილი ივ., ქართველი ერის ისტორია. ტ. VI, თბ., 1986. გვ. 88.

⁶ კაპანელი კ., დასახელებული ნაშრომი. გვ. 63-64.

ბითა და ძვირფასი ქსოვილებით, არამედ უძველესი ხელნაწერებით, პერგამენტებით, ეტრატებით, ძვირფასი ნივთებით.

XII საუკუნის ევროპაში შეიქმნა საყურადღებო პირობები საერთო ნინსვლა-აღორძინებისა. სახელდობრ, სახელმწიფოებრივი მმართველობის სისტემები უკვე ჩამოყალიბებულია, სიტუაცია სტაბილური, ადამიანთა საზოგადოებრივი ყოფა გაუმჯობესებული, დოვლათი და საცხოვრებელი საშუალებები მოგვარებული. ევროპის ყოფილი სავაჭრო ცენტრები-ვენეცია, გენუა, ფლორენცია, პარიზი და სხვა ქალაქები, ამავე დროს, კულტურის დიდი ცენტრები ხდება.

ამ პერიოდში ქართულ სამღვდელოებას კავშირი ჰქონდა ბიზანტიასთან, საიდანაც შემოჰქონდათ ხატები, ეკლესიის მორთულობანი, მხატვრული ფრაგმენტები, საღებავები. ბიზანტიას, სამარყანდსა და ბაღდადს ერთმანეთთან კომერციულ-კულტურული ურთიერთობა ჰქონდათ. XIII ს-დან აზიასა და ევროპაში ჩამოყალიბდა ერთგვაროვანი კულტურული არე, რომელშიც საქართველოც იყო მოქცეული და აქტიურ როლს ასრულებდა მსოფლიო ეკონომიკურ სისტემაში.

სწორედ ამიტომ, სამართლიანად მიიჩნევა აკად. ნ. ბერძენიშვილი, რომ „... საქართველო თავის ისტორიულ წარსულში არასოდეს ისეთ ხელსაყრელ პოლიტიკურ გარემოში არ მოქცეულა, როგორც ამას ადგილი ჰქონდა XI-XII საუკუნეებში, არასოდეს ის ასეთ ინტენსიურ კულტურულ ურთიერთობაში არ ყოფილა ერთსა და იმავე დროს აღმოსავლეთის, დასავლეთის, სამხრეთისა და ჩრდილოეთის ქვეყნებთან, როგორც ეს იყო X-XII საუკუნეებში.“⁷

მოგვიანებით (XIII ს-ის 20-ანი წლებიდან), მონღოლთა ხანგრძლივი ბატონობის შედეგად, საერთო ვითარება შეიცვალა, საგარეო სიტუაცია გართულდა და უცხოეთთან სავაჭრო ურთიერთობა მნიშვნელოვნად შესუსტდა, საქარავნო-სავაჭრო გზები გაპარტახდა, მიმოსვლა სახიფათო შეიქმნა და ბუნებრივია, საქართველო დროებით მოსწყდა რუსეთთან პოლიტიკურ და სავაჭრო-ეკონომიკურ ურთიერთობას და ამ გზით დასავლეთ ევროპასაც. კავშირი მნიშვნელოვნად შესუსტდა აღმოსავლურ სამყაროსთანაც.

XV ს-დან შავი ზღვის აუზში ოსმალეთის (ამჟ. თურქეთი) გაბატონებამ ახლო აღმოსავლეთსა და ევროპაში საერთაშორისო ვითარება კვლავ დაძაბა. შავი ზღვა ფაქტობრივად „თურქეთის ტბად“ იქცა.

⁷ კაციტაძე დ., ახლო აღმოსავლეთის ქვეყნებთან და რუსეთთან საქართველოს სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობის ისტორიიდან (XVII-XVIII სს.), თბ., 1992. გვ. 9.

ევროპასთან აღმოსავლეთის დამაკავშირებელი სავაჭრო-სატრანზიტო მაგისტრალი გადაიკეტა. მხოლოდ XVI ს-ის 50-ან წლებში გაიხსნა ჩრდილოეთთან – რუსეთთან და შემდეგ ევროპასთან – დამაკავშირებელი ახალი მაგისტრალი – ვოლგა-ასტრახანის სამდინარო გზა, რომელიც ირანსა და აღმოსავლეთ საქართველოს მოსკოვთან აკავშირებდა.

ფაქტობრივად, ამ პერიოდიდან დაიწყო ირან-საქართველოს აქტიური სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობა. ძირითადად, ირანის მეშვეობით საქართველო (განსაკუთრებით, მისი აღმოსავლეთი) კვლავ დაუკავშირდა საზღვარგარეთის ქვეყნებს და მსოფლიო ვაჭრობის იმჟამად მოქმედ სისტემაში აქტიურად ჩაერთო.

ირანთან სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობა ჰქონდა დამყარებული და მნიშვნელოვან სავაჭრო ცენტრებს წარმოადგენდა საქართველოს ქალაქები: თბილისი, გორი და ქუთაისი. ძირითადად, ირანიდან და მისი მეშვეობით მეზობელი თუ შორეული ქვეყნებიდან (ინდოეთი, ჩინეთი, ...) საქართველოში დიდძალი რაოდენობით შემოჰქონდათ ძვირფასი ქსოვილები, აბრეშუმი, თვალ-მარგალიტი, იარაღი, ფართალი (საფეიქრო ქსოვილი), მარილი, თამბაქო, ბამბა, ბრინჯი, ტყავეული, თევზეული, შაქარი, ხალიჩები, ქაღალდი, სანერი მონეობილობა, სარკეები, თიხისა და მინის ჭურჭელი, მატყლი, საეკლესიო ნივთები და სხვ. სანაცვლოდ საქართველოდან გაჰქონდათ: ნედლი აბრეშუმი, ღვინო, ხილი, ნიგოზი, თაფლი, არყის ხე, ცხენები („გურჯის“ სახელით ცნობილი) და სხვ.

ცოტა მოგვიანებით, კერძოდ, XVII–XVIII საუკუნეებში, საქართველო სავაჭრო ურთიერთობით დაუკავშირდა თურქეთს, საიდანაც შემოჰქონდათ ცხენის მოსართავეები, უნაგირები, ხმლები, ხალიჩები, ტყავეული, მაუდი, შალეული, რკინა, აბრეშუმის ქსოვილი, ოქრო-ქსოვილები, ხიზილალა, შაქარი, მარილი, ქაღალდი. ამავე გზით შემოჰქონდათ ევროპული საქონელიც, განსაკუთრებით, ქსოვილები. სანაცვლოდ თურქეთში და მისი მეშვეობით ევროპაში გაჰქონდათ: კანაფი, თაფლი, ცვილი, სელი, ტილო, ხამი აბრეშუმი, ხარის ტყავები, კვერნისა და წავის ბენვი, ბზის ხეები. გაჰყავდათ ტყვეებიც.

XVI–XVII საუკუნეებში შედარებით გაუმჯობესდა რუსეთ-საქართველოს სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობაც, რომელიც XVIII ს-ის 30–40-ანი წლებიდან, დარიალის გზის გახსნით, კიდევ უფრო გამოცოცხლდა და თანდათან გაძლიერდა.

აღსანიშნავია ერთი გარემოებაც. საქართველოს მეფე-მთავრები ყოველწლიურად ხელს უწყობდნენ საგარეო ვაჭრობის განვითარებას,

იცავდნენ ვაჭრისა და მისი საქონლის ხელშეუხებლობას, როგორც ჩრდილოეთ კავკასიელი მთიელების, ისე ადგილობრივი რუსი მოხელეების თვითნებობისაგან.

რუსეთიდან საქართველოში დიდი რაოდენობით შემოჰქონდათ როგორც რუსული, ასევე ევროპული (ძირითადად გერმანული, ესპანური, ფრანგული) საქონელი. საქართველო უკვე „ჩრდილოეთის გზით“ უკავშირდებოდა ევროპის ბაზარს. ამ კავშირუბრუნების იმპორტი იყო: ადგილობრივი ქსოვილები, ბენვეული, საღებავები, სანელებლები, გერმანული ბამბის ქსოვილები, ესპანური მაუდი და გარნიტური, ჩრდილოეთ კავკასიური ცხენები.

ექსპორტირებული იყო ადგილობრივი და უცხოური, ძირითადად, ირანული, ინდური და ჩინური საქონელი: ქართული და ირანული მარმაში (გამჭვირვალე ქსოვილი), ბენვეული, ნედლი აბრეშუმი, ინდური უხეში ჩითი, ტილო, ოქრო-ქსოვილები, ხანჯლები.

**სულხან-საბა ორბელიანის
წერილი საფრანგეთის მეფისადმი**

„თავისი გულმოდგინებისა და სახიერების გავლენით თუ ან ინებებს ყოვლად ქრისტიანი ხელმწიფე და შეეწევა ამ მეფეს, საუკეთესო საშუალება ამისა სისრულეში მოყვანისათვის ის არის, რომ ინებოს და ერთი თავისი საიმედო პირი გაგზავნოს და მასვე გაატანოს ვახტანგისათვის საჭირო ნივთიერი შემწეობა, რათა მან შეიძლოს სპარსელთა მოწინავე პირთა გულის მოგება; ეგრეთვე სპარსეთის მეფეს ერთი წიგნი მისწეროს და სთხოვოს, რომ მან უბრძანოს საქართველოს მმართველებს, რათა ფრანგებს, რომლებიც იქ გაატარებენ თავიანთ საქონელს სპარსეთში წასაღებად, შიში არაფრისა ჰქონდეთ“.⁸

საყურადღებოა ის გარემოებაც, რომ რუსეთ-საქართველოს შორის სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობის გააქტიურების მიუხედავად, საქართველო ახლო აღმოსავლეთის ქვეყნებთან ინტენსიურ საგარეო-ეკონომიკურ თანამშრომლობას კვლავ ინარჩუნებდა.

მსოფლიო ქვეყნებთან ეკონომიკური ურთიერთობა საქართველოს არც XIX ს-ში გაუწყვეტია. პირიქით, კაპიტალიზმის ექსპანსიამ ამ სფეროს მძლავრი იმპულსი შესძინა. კერძოდ, ახალი ურთიერთობების ჩამოყალიბებით როგორც ქართველებმა, განსაკუთრებით კი სხვა

⁸ თამარაშვილი მ., ისტორია კათოლიკოსობისა ქართველთა შორის. თბ., 1902. გვ. 323.

ეროვნების კერძო მფლობელებმა (მეტწილად, სომხებმა) საქართველოში რიგი სამრეწველო საწარმოები დააარსეს. კერძოდ, 70-90-ან წლებში გაიხსნა ტყიბულის მალარო, თუჯის ჩამოსასხმელი და ლითონდამამუშავებელი ქარხნები თბილისში, მინის ქარხანა ბორჯომში, საფეიქრო ფაბრიკა თბილისში, სპირტიანი სასმელების ქარხნები თბილისსა და ქუთაისში, ამოქმედდა ბათუმის ნავსადგური, დაიწყო სპილენძის მადნის მოპოვება და გადამამუშავება ალავერდისა და შამლულის მიდამოებში, სარკინიგზო ქსელის მშენებლობა ამიერკავკასიაში, გზების გაყვანა საქართველოს მთიანეთში და ა.შ.

ამ პროცესმა მნიშვნელოვნად დააჩქარა ჩვენი ქვეყნის საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების განვითარება.

ზემოაღნიშნული მოკლე ქრონოლოგიური მიმოხილვიდანაც ნათლად ჩანს, რომ საქართველო, ცალკეულ ისტორიულ პერიოდებში, სახელმწიფოებრივი დანაწევრების მიუხედავად, აქტიურად იყო ჩართული საზღვარგარეთის ქვეყნებთან სავაჭრო ურთიერთობაში და როგორც დამოუკიდებელ და ცივილიზებულ ქვეყანას, თავისი წვლილი შეჰქონდა სხვა სახელმწიფოებს შორის ეკონომიკური კავშირების დამყარებაში.

დღევანდელ საქართველოს, როგორც საერთაშორისო სამართლის სუბიექტს, თავისი გეოპოლიტიკური მდებარეობის გამო, კვლავ ეძლევა ეფექტური შანსი აქტიურად ჩაერთოს თანამედროვე მსოფლიო ეკონომიკურ სივრცეში, ჩაერთოს დღევანდელი ურთიერთობებით, მასშტაბებითა და პოტენციური შესაძლებლობებით, ეროვნული თვითმყოფადობისა და თვითდამკვიდრების მაქსიმალური შენარჩუნებით, და ამით, ჯერ ერთი, თავისი, თუნდაც მცირედი, წვლილი შეიტანოს სახელმწიფოთა ეკონომიკური ურთიერთობების ამჟამად მიმდინარე რთული პროცესების განვითარებაში, და მეორეც, მიაღწიოს თავის ეკონომიკურ წინსვლასა და ხალხთა ცხოვრების დონის მნიშვნელოვან ამაღლებას.

2. საქართველო მსოფლიო განვითარების რეიტინგებში

ჰუმანური განვითარების კონცეფცია და ინდექსები.

ჰუმანური განვითარების მიდგომა 1980-ან წლების ბოლოს ჩამოყალიბდა. მისი მიზანი იყო ეკონომიკურ ზრდასა და ადამიანის წინსვლას შორის კავშირის ჩვენება.

პაკისტანელი ეკონომისტის მაჰბუბ ალ ჰაქსის ინიციატივით, 1990 წლიდან გაერომ სპეციალური პროგრამით დაამუშავა **ადამიანის განვითარების ინდექსი (HDI — human development index)**, შემოიღო საზოგადოების განვითარების ალტერნატიული მოდელი და ჰუმანური განვითარების ყოველწლიური ანგარიშები.

ჰუმანური განვითარება ადამიანის პოტენციალის რეალიზაციას გულისხმობს. იგი ნიშნავს ადამიანის შესაძლებლობებს ანუ იმას, თუ რისი გაკეთება შეუძლია მას, ასევე იმ თავისუფლებას, რომლითაც უნდა სარგებლობდეს თითოეული მათგანი.

ჰუმანური განვითარება მომავალზეა ორიენტირებული. იგი აღიარებს, რომ არ არსებობს ავტომატური კავშირი ეკონომიკურ ზრდასა და ჰუმანურ პროგრესს შორის. ამგვარი კავშირის დასამყარებლად საჭიროა ყველა დონეზე (საწარმო, სახელმწიფო) გულდასმით შემუშავებული პოლიტიკის გატარება.

ჰუმანური განვითარების კონცეფციაში ადამიანთა სიღარიბე მრავალგანზომილებიანი მდგომარეობაა და ნიშნავს დამაკმაყოფილებელი ცხოვრების არჩევანისა და შესაძლებლობების წართმევას, მათ შორის, მატერიალური კეთილდღეობისათვის აუცილებელი კომპონენტების (მაგ., შემოსავალი, განათლება, ჯანდაცვა) ნაკლებობას, უარის თქმას ღირსების, პატივისცემისა და სხვა ძირითადი უფლებით სარგებლობაზე. ეკონომიკური ზრდა აუცილებელია, მაგრამ არასაკმარისი.

ჰუმანური განვითარების შესაფასებლად ოთხი კომპლექსური ინდექსი გამოიყენება:

- ⇒ **ადამიანის პოტენციალის განვითარების ინდექსი;**
- ⇒ **მოსახლეობის სიღარიბის ინდექსი განვითარებად ქვეყნებში;**
- ⇒ **მოსახლეობის სიღარიბის ინდექსი ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციის ცალკეულ მაღალშემოსავლიან წევრ-ქვეყანაში;**
- ⇒ **განვითარების ინდექსი გენდერული ფაქტორის გათვალისწინებით.**

ადამიანის პოტენციალის განვითარების ინდექსით განისაზღვრება ქვეყანაში შემდეგი საშუალო მაჩვენებლები:

1. ხანგრძლივი და ჯანმრთელი ცხოვრება, რომელიც იზომება სიცოცხლის ხანგრძლივობით;

2. ცოდნა, რომელიც იზომება სრულწლოვანი ადამიანების წერა-კითხვის ცოდნის კოეფიციენტისა და დაწყებითი, საშუალო განათ-

ლებისა და უმაღლეს საგანმანათლებლო დაწესებულებებში ჩარიცხვის კოეფიციენტის მიხედვით;

3. ღირსეული ცხოვრების სტანდარტი, რომლითაც იზომება მოსახლეობის მსყიდველუნარიანობის დონე.

ადამიანის პოტენციალის განვითარების ინდექსი 0-დან 1-მდე მერყეობს. იგი განვითარების ხარისხს აფასებს და დადებითი მნიშვნელობა აქვს, ანუ მისი მაღალი ოდენობა განვითარების უფრო მაღალ დონეს ნიშნავს. ადამიანის პოტენციალის განვითარების ინდექსში ოთხი გამყოფი ზღვარია მოცემული:

1. ქვეყნები, ადამიანის განვითარების ძალიან მაღალი დონით (ინდექსი 0,8 და მეტი);
2. ქვეყნები, ადამიანის განვითარების მაღალი დონით (ინდექსი 0,7 და მეტი);
3. ქვეყნები, ადამიანის განვითარების საშუალო დონით (ინდექსი 0,5 და მეტი);
4. ქვეყნები, ადამიანის განვითარების დაბალი დონით (ინდექსი 0,5-ზე დაბალი).

ცხრილი 10.1. მსოფლიოს მოწინავე ქვეყნებში ადამიანის განვითარების ინდექსი (2014)⁹

№	ქვეყანა	რეიტინგი
1	ნორვეგია	0,944
2	ავსტრალია	0,933
3	შვეიცარია	0,917
4	ნიდერლანდი	0,915
5	აშშ	0,914
6	შვედეთი	0,949
7	გერმანია	0,911
8	ახალი ზელანდია	0,910
9	კანადა	0,902
10	სინგაპური	0,901
...		
79	საქართველო	0,744

⁹ <http://gtmarket.ru/ratings/human-development-index/human-development-index-info>

2014 წლის მდგომარეობით, საქართველოში ადამიანის პოტენციალის განვითარების ინდექსი შეადგენს 0,744 (განვითარების მაღალი დონე), რითაც მას მსოფლიოს 178 ქვეყანას შორის 79-ე ადგილი უკავია (იხ. ცხრილი 10.1).

ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსი (Index of Economic Freedom). 1995 წლიდან ყურადღება მიექცა ეკონომიკურ პროცესებზე სახელმწიფო შეზღუდვების შემცირებას, რაც კომპლექსური მაჩვენებლით, ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსით გაიანგარიშება.

ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსი, რომელიც აშშ-ის კვლევითი ცენტრის („ემეკვიდრეობის ფონდი“) ექსპერტების მიერ გაიანგარიშება, ქვეყნის ეკონომიკურ თავისუფლებასა და ეკონომიკურ ზრდას შორის ურთიერთკავშირს ასახავს და ამტკიცებს, რომ ეკონომიკური ზრდა არ არის თავისთავადი მოვლენა. იგი მიზანმიმართული მოქმედების შედეგია, რომლის გარეშე ვერც ერთი ქვეყანა ვერ დაძლევის სიღარიბეს და ვერ მიაღწევს ეკონომიკურ აღმავლობას.

ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსი გაიანგარიშება საშუალო ართმეტიკული მეთოდით 10 კატეგორიის მიხედვით:

1. საკუთრების უფლება;
2. კორუფციისგან თავისუფლება;
3. ფისკალური (ფისკური) თავისუფლება;
4. მთავრობის მონაწილეობა;
5. მენარმეობის თავისუფლება;
6. შრომის თავისუფლება;
7. მონეტარული თავისუფლება;
8. ვაჭრობის თავისუფლება;
9. ინვესტიციების თავისუფლება;
10. ფინანსური თავისუფლება;

ყოველ კატეგორიაში ცალკეული ქვეყანა 0-დან 100 ერთეულამდე ფასდება, სადაც 100 ერთეული ნიშნავს ყველაზე მაღალი ხარისხის ეკონომიკურ თავისუფლებას, ხოლო 0-ყველაზე დაბალ დონეს (იხ. ცხრილი 10.2).

ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსი ხუთ ჯგუფად იყოფა:

1. თავისუფალი ეკონომიკის ქვეყნები (ინდექსი 80-დან 100 ბალამდე);
2. უპირატესად თავისუფალი ეკონომიკის ქვეყნები (ინდექსი 70-დან 80 ბალამდე);

3. ზომიერად თავისუფალი ეკონომიკის ქვეყნები (ინდექსი 60-დან 70 ბალამდე);

4. უპირატესად არათავისუფალი ეკონომიკის ქვეყნები (ინდექსი 50-დან 60 ბალამდე);

5. არათავისუფალი (ჩაკეტილი) ეკონომიკის ქვეყნები (ინდექსი 0-დან 50 ბალამდე).

2014 წლის კვლევაში მონაწილეობდა 178 სახელმწიფო. საქართველომ 22-ე ადგილი დაიკავა.

ცხრილი 10.2. ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსი მონინავე ქვეყნების მიხედვით (2014)¹⁰

№	ქვეყანა	საშ.	კატეგორია									
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
თავისუფალი ეკონომიკის ქვეყნები												
1	ჰონკონგი	89,6	90	75	93	90	100	96	82	90	90	90
2	სინგაპური	89,0	90	86	91	94	97	97	84	90	85	80
3	ახ.ზელანდია	82,1	95	91	70	43	96	91	88	87	80	80
4	ავსტრალია	81,4	90	81	64	62	94	82	85	86	90	90
5	შვეიცარია	80,5	90	85	70	65	78	75	86	90	85	80
უპირატესად თავისუფალი ეკონომიკის ქვეყნები												
6	კანადა	79,1	90	81	80	48	89	76	78	88	80	80
7	ჩილე	78,5	90	71	77	83	69	67	86	82	90	70
8	ესტონეთი	76,8	90	68	81	53	81	59	77	88	90	80
9	ირლანდია	76,6	85	72	74	46	82	76	84	87	90	70
10	მავრიკი	76,4	65	52	92	87	78	68	77	88	85	70
...												
22	საქართველო	73,0	40	49	87	74	87	80	83	87	80	60
	საშუალო დონე მსოფლიოში	59,5	65	75	77	60	74	51	47	43	40	61

ინოვაციების გლობალური ინდექსი (Global Innovation Index). ინოვაციების შეფასების მეთოდების სრულყოფისა და განახლების უწყვეტობის მიზნით, საერთაშორისო ბიზნესსკოლა INSEAD და ინტელექტუალური საკუთრების მსოფლიო ორგანიზაცია (WIPO) 2007 წლიდან იკვლევს სხვადასხვა ქვეყნის ინოვაციების განვითარების დონეს.

¹⁰ <http://gtmarket.ru/ratings/index-of-economic-freedom/index-of-economic-freedom-info>

2012 წლის კვლევაში მონაწილეობდა 143 სახელმწიფო, სადაც იქმნება მსოფლიო მშპ-ის 99% და პლანეტის მოსახლეობის 95% ცხოვრობს.

ინოვაციების გლობალური ინდექსი 80 სხვადასხვა ცვლადის მიხედვით გაიანგარიშება და ორი მიმართულებით ჯგუფდება:

1. **არსებული რესურსები და ინოვაციის პირობები** (ინსტიტუტები; ადამიანისეული კაპიტალი და კვლევები; ინფრასტრუქტურა; შიდა ბაზრის განვითარება, ბიზნესის განვითარება);

• **ინოვაციით მიღწეული შედეგები** (ტექნოლოგიებისა და ცოდნის ეკონომიკის განვითარება; კრეატიული საქმიანობა).

2014 წლის კვლევაში ადრინდელ მაჩვენებელთა ნუსხას დაემატა ორი ჯგუფის ინდიკატორები: ქვეყნის მოსახლეობის შემოქმედება გლობალური ინტერნეტის ქსელში და ეკოლოგიური მდგრადობა.

წლების განმავლობაში ინოვაციების გლობალურ რეიტინგს უცვლელად ლიდერობს შვეიცარია. პირველ ათეულში მაღალგანვითარებულ ევროპულ ქვეყნებთან მტკიცედ დაიმკვიდრეს ადგილი აზიურმა ლიდერებმა: სინგაპურმა და ჰონკონგმა. წლების განმავლობაში ეცემა აშშ-ის ინოვაციური რეიტინგი, რასაც სპეციალისტები განათლებისა და კადრების მომზადების სისტემაში არსებულ ხარვეზებში ხედავენ (იხ. ცხრილი 10.3).

ცხრილი 10.3. მსოფლიოს მოწინავე ქვეყნების ინოვაციების გლობალური ინდექსი (2014)¹¹

№	ქვეყანა	რეიტინგი
1	შვეიცარია	64,8
2	დიდი ბრიტანეთი	62,4
3	შვედეთი	62,3
4	ფინეთი	60,7
5	ნიდერლანდი	60,6
6	აშშ	60,1
7	სინგაპური	59,2
8	დანია	57,5
9	ლუქსემბურგი	56,9
10	ჰონკონგი	56,8
...		
74	საქართველო	34,5

¹¹ <http://gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index/info>

რეგიონების მიხედვით ასეთი სურათი იკვეთება: ევროპაში ლიდერობს შვეიცარია; ჩრდილოეთ ამერიკაში – აშშ; სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიასა და ოკეანეთში – სინგაპური; ჩრდილოეთ აფრიკასა და დასავლეთ აზიაში – ისრაელი; ლათინურ ამერიკასა და კარიბის ზღვის აუზში – ჩილე; ცენტრალურ და სამხრეთ აზიაში – ინდოეთი; აფრიკაში საჰარის სამხრეთით – მავრიკი; დაბალი შემოსავლების ქვეყნებში – კენია; ყოფილი საბჭოთა კავშირის ქვეყნებიდან – ესტონეთი.

გლობალურ ინოვაციურ ინდექსთან ერთად, მისი დამატების სახით, ცალკე იანგარიშება **ინოვაციური ეფექტურობის გლობალური ინდექსი**. მოცემული ინდექსით იმ ქვეყნის წარმატება ფასდება, სადაც ინოვაციური იდეები პრაქტიკაში უფრო უკეთ ხორციელდება. ამ მაჩვენებლის მიხედვით მსოფლიო ათეულში შედის: ჩინეთი, ინდოეთი, მოლდოვა, მალტა, შვეიცარია, პარაგვაი, სერბია, ესტონეთი, ნიდერლანდი და შრი-ლანკა.

ყოველი ქვეყანა, გარკვეული დონით, ინოვაციური ეკონომიკის შექმნას ცდილობს. საყურადღებოა ისიც რომ, **რაც უფრო შეზღუდული რესურსები აქვს ქვეყანას, მით უფრო ძლიერია ინოვაციური განვითარების სტიმულები**.

სპეციალისტები გარკვეულ კავშირს ხედავენ ინოვაციების ინდექსების საერთო მაჩვენებლებსა და მშპ-ის დონეს შორის და ამ ნიშნით ქვეყნების 3 ჯგუფს გამოყოფენ:

1. **„ინოვაციური ლიდერები“**– მაღალი შემოსავლების მქონე ქვეყნები (შვეიცარია, სკანდინავიის ქვეყნები, სინგაპური, დიდი ბრიტანეთი, ნიდერლანდი, ჰონკონგი, ირლანდია, აშშ);
2. **„ნოვატორ-მოსწავლეები“**– საშუალო შემოსავლების მქონე ქვეყნები (ლატვია, მალაიზია, ჩინეთი, ჩერნოგორია, მოლდოვა, საქართველო, სომხეთი, ვიეტნამი);
3. **„ჩამორჩენილები“**– ქვეყნები, რომლებიც შემოსავლების ხარჯზე ინოვაციური განვითარებისთვის გარკვეულ პოტენციალს ფლობენ, მაგრამ ინოვაციური სისტემა განუვითარებელი აქვთ. ამ ჯგუფში ვხვდებით როგორც მაღალი შემოსავლების (კატარი, არაბეთის გაერთიანებული საამიროები, კუვეიტი), ისე საშუალო შემოსავლების მქონე ქვეყნებს (მექსიკა, პანამა, ირანი, ვენესუელა ალჟირი, სირია).

გლობალური კონკურენტუნარიანობის ინდექსი (The Global Competitiveness Index). ქვეყანაში ინოვაციის დონის განსაზღვრისათვის

ბოსტონის (აშშ) საკონსულტაციო ჯგუფმა, ამერიკის მწარმოებელთა ეროვნულმა ასოციაციამ და წარმოების ინსტიტუტმა დაამუშავა გლობალური კონკურენტუნარიანობის ინდექსი. იგი ასახავს, როგორც ინოვაციური საქმიანობის კომერციულ შედეგებს, ისე მთავრობის პოლიტიკას ინოვაციური სფეროს მხარდაჭერასა და ნახალისებაში.

ინოვაციური დანახარჯების შესაფასებლად განიხილება მთავრობის ფისკალური პოლიტიკა, პოლიტიკა განათლებისა და ინოვაციური ინსფრასტრუქტურის სფეროში, პატენტები, ტექნოლოგიები და სამეცნიერო-კვლევითი და საცდელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოების სხვა შედეგები, სამეწარმეო საქმიანობის ეფექტურობა, მაგ., შრომის მწარ-მოებულობა, აქციონერების საერთო მოგება, ინოვაციების გავლენა ბიზნესის მიგრაციაზე და ეკონომიკურ ზრდაზე.

ამ მაჩვენებლით მსოფლიო ათეულს ლიდერობს შვეიცარია, სინგაპური, აშშ, ფინეთი და გერმანია. საქართველოს შედეგები საკმაოდ მოკრძალებულია (69-ე პოზიცია) (იხ. ცხრილი 10.4).

ცხრილი 10.4. მსოფლიო მონიწვე ქვეყნების გლობალური კონკურენტუნარიანობის ინდექსი (2014)¹²

№	ქვეყანა	ინდექსი
1	შვეიცარია	5,7
2	სინგაპური	5,6
3	აშშ	5,5
4	ფინეთი	5,5
5	გერმანია	5,5
6	იაპონია	5,5
7	ჰონკონგი	5,5
8	ნიდერლანდი	5,5
9	დიდი ბრიტანეთი	5,4
10	შვედეთი	5,4
...		
69	საქართველო	4,2

ცოდნის ეკონომიკის ინდექსი (KEI–The Knowledge Economy Index) კომპლექსური მაჩვენებელია, რომელსაც მსოფლიო ბანკი 1994 წლიდან აქვეყნებს. იგი ახასიათებს ცოდნაზე დაფუძნებულ ეკონომიკას 4 პარამეტრის მიხედვით:

¹² <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info>

1. **ეკონომიკურ-ინსტიტუციონალური რეჟიმის ინდექსი** — ეკონომიკისა და მთლიანად საზოგადოების განვითარების პირობები, ეკონომიკურ-სამართლებრივი გარემო, ბიზნესისა და კერძო ინიციატივის რეგულირების ხარისხი, საზოგადოებისა და მისი ინსტიტუტების უნარი არსებული ცოდნის ეფექტური გამოყენებისა და ახალი ცოდნის შესაქმნელად;

2. **განათლების ინდექსი** — მოსახლეობის განათლების დონე, ცოდნის გავრცელება და გამოყენება;

3. **ინოვაციების ინდექსი** — ეროვნული ინოვაციური სისტემის განვითარების დონე (კვლევითი ცენტრები, უნივერსიტეტები, მეცნიერ-მუშაკების რაოდენობა, რეგისტრირებული პატენტები, სამეცნიერო ჟურნალების რაოდენობა და ტირაჟი);

4. **ინფორმაციულ-კომუნიკაციური ტექნოლოგიების ინდექსი** — ამ პროფილის ინფრასტრუქტურის განვითარების დონე.

**ცხრილი 10.5. ცოდნის ეკონომიკისა და ცოდნის ინდექსები
მოწინავე ქვეყნების მიხედვით (2014)¹³**

№	ქვეყანა	ინდექსი	
		ცოდნის ეკონომიკის	ცოდნის
1	შვედეთი	9,43	9,38
2	ფინეთი	9,33	9,22
3	დანია	9,16	9,00
4	ნიდერლანდი	9,11	9,22
5	ნორვეგია	9,11	8,99
...			
68	საქართველო	5,16	4,49

3. ეროვნული რესურსული პოტენციალი

საქართველო, როგორც დემოკრატიული და სუვერენული სახელმწიფო, რაც დადასტურებულია საერთო-სახალხო რეფერენდუმითა (1991 წ. 31 მარტი) და სახელმწიფოებრივი დამოუკიდებლობის აქტით (1991 წ. 9 აპრილი), თავისი სტრატეგიული ინტერესებიდან გამომდინარე, აქტიურად ჩართულია თანამედროვე მსოფლიოს გლობალურ-

¹³ <http://gtmarket.ru/ratings/knowledge-economy-index/knowledge-economy-index-info>

პოლიტიკური და სოციალურ-ეკონომიკური პრობლემების ახლებურად გააზრება-გადაწყვეტის რთულ პროცესში.

1992 წლის 31 ივლისს ჩვენი ქვეყანა გაეროს წევრად მიიღეს, რითაც, ფაქტობრივად, საერთაშორისო სამართლის სუბიექტად ცნეს და მისი დამოუკიდებლობა, ტერიტორიული მთლიანობა და სუვერენიტეტი ოფიციალურად დააფიქსირეს.

ამ დროიდან საქართველო აქტიურად მოღვაწეობს თანამედროვე პოლიტიკური და ეკონომიკური ინტეგრაციის პროცესში.

საქართველოს დიპლომატიური ურთიერთობა აქვს მსოფლიოს ხუთივე კონტინენტის ასამდე სახელმწიფოსთან, ყველა მაღალგანვითარებულ კაპიტალისტურ ქვეყანასთან. იგი თავის მომავალს მსოფლიოს სახელმწიფოთა თანამეგობრობაში, მათთან მჭიდრო ურთიერთობაში ხედავს. სწორედ ამიტომ საქართველო აქტიურად თანამშრომლობს სახელმწიფოთა პოლიტიკურ, სამხედრო და ეკონომიკურ ბლოკებთან (ეუთო, ნატო, ევროსაბჭო, ევროკავშირი), მეზობელ ქვეყნებთან და საერთაშორისო ორგანიზაციებთან (გაერო; შავი ზღვის თანამშრომლობის ორგანიზაცია–„ბისეპი“; სუბა-ი–საქართველო, უკრაინა, აზერბაიჯანი და მოლდოვა; სსშ; მსოფლიო ბანკი; ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკი; ვაშ).

საქართველოს საგარეო-ეკონომიკური და კულტურული თანამშრომლობა აქვს ევროპის, სამხრეთ კავკასიის, ცენტრალური აზიისა და ახლო აღმოსავლეთის ქვეყნებთან, აშშ-თან, უკრაინასთან...

უკვე ოცი წელზე მეტია საქართველოში მიმდინარეობს რთული, წინააღმდეგობებით სავსე პროცესები. მეტად მძიმე აღმოჩნდა წარსულის მემკვიდრეობა. ათეული წლების განმავლობაში მსოფლიო იზოლაციაში ყოფნას უკვალოდ არ ჩაუვლია. ახალი ეკონომიკური აზროვნება ძნელად იკაფავს გზას. არადა, დრო არ ითმენს. რეფორმატორთა ერთგვარი დილემანტიზმი მოუფიქრებელი გადაწყვეტილებებისა და გაუმართლებელი დასკვნების მიზეზი გახდა, რამაც ქვეყანა სერიოზულ შეცდომებამდე მიიყვანა. საქართველო თავისი არსებობის მანძილზე ერთ-ერთ ყველაზე საპასუხისმგებლო ეტაპზე აღმოჩნდა.¹⁴

ეკონომიკური განვითარების საბაზრო ეკონომიკის პირობებში სოციალური აღორძინებისათვის აუცილებელი რესურსული პოტენციალი საქართველოს გარკვეულწილად გააჩნია. უპირველესად, ეს არის შრომითი, ანუ მაღალინტელექტუალური ადამიანის რესურსები.

¹⁴ საქართველოს ეკონომიკა. მთ. რედაქტორი რ. ასათიანი. თბ., 2012, გვ. 3.

ყოველი სახელმწიფო, საზოგადოება თუ ფიზიკური პირი სიმდიდრის შექმნა-გადიდებასა და მის რაციონალურად გამოყენებას ცდილობს. XX საუკუნის ბოლო ათწლეულში მსოფლიო ბანკმა გამოაქვეყნა „ეროვნული სიმდიდრის შეფასების მეთოდიკა“, რომელიც შემდეგი სამი ძირითადი კომპონენტის მიხედვით განისაზღვრება:

1. ბუნებრივი რესურსები (ენერგეტიკული რესურსები — ნავთობი, გაზი, ქვანახშირი; მინერალური რესურსები; ხე-ტყის რესურსები; სახნავი და საძოვარი მიწები; ნაკრძალები და სხვ.);

2. საწარმოო კაპიტალი (ძირითადი და საბრუნავი კაპიტალი);

3. ადამიანისეული კაპიტალი.

ამ მეთოდოლოგიის მიხედვით, ეროვნული სიმდიდრის შეფასებაში, ბუნებრივ რესურსებთან და საწარმოო კაპიტალთან ერთად, განსაკუთრებული მნიშვნელობა ენიჭება ადამიანისეულ ანუ არამატერიალურ კაპიტალს. აღნიშნულს ადასტურებს სიმდიდრის მსოფლიო სტრუქტურა, რომლის მიხედვით არამატერიალური კაპიტალის წილი 3-4-ჯერ მაღალია დანარჩენ კომპონენტებთან შედარებით.

ადამიანისეული კაპიტალი, ფაქტობრივად, კაპიტალიზებული სამუშაო ძალაა. მის მომზადებაზე დახარჯული ისეთი კაპიტალია, რომელიც ხმარდება პიროვნების კვალიფიციურ მომზადებას, განათლებასა და პროფესიული უნარების ფორმირებას. საბაზრო ეკონომიკის განვითარების თანამედროვე პირობებში, ადამიანისეული კაპიტალი ეროვნული სიმდიდრის უმნიშვნელოვანეს კომპონენტად განიხილება, ანუ ეროვნულ სიმდიდრეში მისი წილით მოცემული ქვეყნის ეკონომიკური განვითარების დონე ფასდება.

ადამიანისეული კაპიტალის გაანგარიშებისათვის სხვადასხვა მეთოდი გამოყენებული. მათ შორის შედარებით სრულყოფილია „წარმოების მეთოდი“, როდესაც მისი სიდიდე ქვეყანაში სამუშაო ძალის სიდიდით, მისი მწარმოებლურობითა (მათი ნამრავლი მთლიანი შიდა პროდუქტია) და საქმიანობის პოტენციური ხანგრძლივობით განისაზღვრება.

მოცემულ საკითხთან დაკავშირებით არსებობს ასეთი კანონზომიერება: ადამიანისეული კაპიტალის ზრდა წინ უსწრებს ეროვნული სიმდიდრის სხვა ელემენტების (ბუნებრივი სიმდიდრე, დაგროვილი ქონება) ზრდას და რაც უფრო მაღალგანვითარებულია ქვეყანა, მით უფრო დიდია მასში ადამიანისეული კაპიტალის წილი.

2010 წლის მდგომარეობით, საქართველოს ეროვნულ სიმდიდრეში ადამიანისეული კაპიტალის წილი 35% იყო.¹⁵

ეროვნული სიმდიდრის ერთ-ერთი კომპონენტის, ბუნებრივი რესურსების მხრივ საქართველო არაა განებივრებული, მაგრამ არც ღარიბია, კერძოდ, საქართველოში მოძიებულია დაახლოებით 170 მკნ ტონა ნავთობის, 5,16 ათასი მლრდ კუბური მეტრის ბუნებრივი აირის, 484,2 ათასი ტონა ნახშირისა და 99,1 ათასი კუბური მეტრის ტორფის მარაგი, ასევე თერმული წყლების სოლიდური რაოდენობა – 130 ათასი კუბური მეტრი დღეში.¹⁶

საქართველოში საკმაო რაოდენობით გვაქვს მანგანუმის (დაახლოებით 60 მლნ ტონა), ტყვია-თუთიის, ფერადი ლითონების, ვერცხლისწყლის, დარიშხანის, ბარიტის, დიატომიტის, ფოსფორიტის, მოსაპირკეთებელი და საშენი ქვების, მეტალურგიული, ინერტული და სამშენებლო რესურსები.¹⁷

საქართველოში გვაქვს ქარისა და ჰელიორესურსების პოტენციალი, რაც მეტად მნიშვნელოვანია ენერგიის ალტერნატიული წყაროების მოძიებისა და გამოყენების პირობებში.

განსაკუთრებით უნდა აღინიშნოს ქვეყნის ჰიდროენერგორესურსების პოტენციური სიდიდე – 15,5 მლნ კვტ, ხოლო ტექნიკური სიდიდე – 7,8 მლნ კვტ.¹⁸

საქართველოს ერთ-ერთი წამყვანი ადგილი უკავია რეკრეაციულ (დასვენება-აღდგენითი) სისტემაში. ჩვენ გაგვაჩნია უნიკალური ბუნებრივი და ჰიდრომინერალური რესურსები შავიზღვისპირეთის, დაბალმთიანი, საშუალო და მაღალმთიანი ზონებისა და 2300-მდე მინერალური წყაროს სახით, რომელთა საერთო დებეტიც 130 მლნ ლიტრამდეა წელიწადში. მათი გამოყენების მაჩვენებელი კი ძალიან დაბალია.

მნიშვნელოვანი რესურსული პოტენციალია გეოპოლიტიკური ქვეყნის მდებარეობაც, რაც ევრაზიულ სივრცეში ქვეყნებს შორის დამაკავშირებელ სატრანსპორტო როლში გამოიხატება.

¹⁵ საქართველოს ეკონომიკა. მთ. რედაქტორი რ. ასათიანი. თბ., 2012, გვ. 92.

¹⁶ თვალჭრელიძე ა., სილაგაძე ა., ქეშელაშვილი გ., გეგია დ. საქართველოს სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების პროგრამა. თბ., 2011, გვ. 34.

¹⁷ იქვე, გვ. 37-70.

¹⁸ იქვე, გვ. 72.

4. საგარეო-სავაჭრო და ინვესტიციური ურთიერთობები

საქართველო, როგორც დამოუკიდებელი და სუვერენული სახელმწიფო, ახალი საერთაშორისო ეკონომიკური კავშირების გარიჟრაჟზე იმყოფება. ჩვენი ქვეყანა ამ მნიშვნელოვანი სახელმწიფოებრივი კავშირების გაფართოების გარეშე ვერ განვითარდება.

დღეს, როცა მსოფლიო მეურნეობის ახალი ერთობის ჩამოყალიბების რთული და ხანგრძლივი პროცესი მიმდინარეობს, ქვეყნებს შორის ეკონომიკური ურთიერთობის ნორმალიზაცია მხოლოდ მსოფლიო მეურნეობაში შემონმებული მექანიზმების გამოყენებით შეიძლება.

საქართველოს საგარეო-ეკონომიკური პოლიტიკის უმნიშვნელოვანესი მიმართულებაა საგარეო ვაჭრობა, რომელიც, სამწუხაროდ, არასასურველი ტენდენციით ვითარდება, რაც უარყოფით გავლენას ახდენს ქვეყნის ეკონომიკის განვითარებაზე (იხ. ცხრილი 10.6).

ცხრილი 10.6. საგარეო ვაჭრობა (მლნ აშშ დოლარი)¹⁹

მაჩვენებელი	2007	2010	2012	2013	2014 (წინასწარი)	ცვლილება, %
საგარეო სავაჭრო ბრუნვა	6 444	6 935	10 220	10934	11457	178
საქონლის ექსპორტი (FOB)	1 232	1 677	2 375	2908	2861	232
საქონლის იმპორტი (CIF)	5 212	5 257	8049	8026	8596	165
საგარეო სავაჭრო სალდო	- 3 980	- 3 580	-5 674	-5117	-5735	144

როგორც ცხრილის მონაცემებიდან ჩანს, ბოლო ხუთი წლის განმავლობაში საქართველოს საგარეო ვაჭრობა იზრდება, თუმცა, ჯერ კიდევ დიდია უარყოფითი საგარეო სავაჭრო სალდო (ნაშთი), თანაც მას ზრდის ტენდენცია ახასიათებს.

¹⁹ აქაც და შემდგომშიც საქართველოს საგარეო ვაჭრობისა და ინვესტიციების მონაცემების წყაროა საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური.

<http://geostat.ge/> ; info@geostat.ge

ამ თვალსაზრისით, საგარეო-ეკონომიკური პოლიტიკის ერთ-ერთი პირველი ამოცანაა ექსპორტის მოცულობის გაზრდა, რომ მისი ღირებულება მაქსიმალურად მიუახლოვდეს იმპორტის ღირებულებას, ხოლო მომავალში გადააჭარბოს კიდევ. ქვეყნის საექსპორტო პოტენციალის ეფექტური ათვისების ძირითადი რეზერვია ქვეყანაში არსებული ბუნებრივი, მატერიალური და შრომითი რესურსების რაციონალური გამოყენება, ეროვნული მრეწველობის განვითარება და პროდუქციის ხარისხის ამაღლება, თანამედროვე ტექნოლოგიების დანერგვა, ახალი სავაჭრო კავშირების დამყარება.

საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის სპეციფიკას აჩვენებს უმსხვილესი საიმპორტო და საექსპორტო პროდუქციის წილი იმპორტისა და ექსპორტის მოცულობებში (იხ. ცხრილები: 10.7 და 10.8).

ცხრილი 10.7. უმსხვილესი საიმპორტო პროდუქციის პროცენტული წილი იმპორტში (2015 წ. იანვარი)

1	ნავთობის აირები	10%
2	მსუბუქი ავტომობილები	8%
3	ნავთობპროდუქტები	7%
4	სამკურნალო საშუალებები	3%
5	სპილენძის მადნები	3%
6	დანარჩენი პროდუქცია	69%

ცხრილი 10.8. უმსხვილესი საექსპორტო პროდუქციის პროცენტული წილი ექსპორტში (2015 წ. იანვარი)

1	მსუბუქი ავტომობილები	14%
2	თხილი	12%
3	სპილენძის მადნები	11%
4	ფეროშენადნობები	7%
5	მინერალური წყლები	5%
6	დანარჩენი პროდუქცია	51%

უმსხვილესი საიმპორტო პროდუქციის ანალოგიური ჩამონათვალი დამახასიათებელია საქართველოს საგარეო ვაჭრობისათვის და, ალბათ, ეს ტენდენცია მომავალშიც შენარჩუნდება, მაგრამ, თუ ამ მონაცემებს უმსხვილესი საექსპორტო პროდუქციის ჩამონათვალს შევადარებთ, შევამჩნევთ, რომ ყველაზე მეტი ოდენობით ვყიდით იმას, რასაც ვყიდულობთ, კერძოდ, მსუბუქ ავტომობილებს. ეს კი, რეალურად, არა ექსპორტი, არამედ რეექსპორტია.

საქართველოს აქტიური ექსპორტული ურთიერთობა აქვს აზერბაიჯანთან, სომხეთთან, აშშ-თან, თურქეთთან; იმპორტული კი – თურქეთთან, აზერბაიჯანთან, ჩინეთთან, გერმანიასთან, ხოლო ორმხრივი (ექსპორტულ-იმპორტული) — თურქეთთან და აზერბაიჯანთან (იხ. ცხრილები: 10.9 და 10.10).

**ცხრილი 10.9. უმსხვილესი საიმპორტო ქვეყნებისა და მათი
ჯგუფების პროცენტული წილი მთლიან იმპორტში
(2015 წ. იანვარი)**

ცალკეული ქვეყნები		
1	თურქეთი	18%
2	ჩინეთი	10%
3	აზერბაიჯანი	9%
4	რუსეთი	8%
5	უკრაინა	5%
6	დანარჩენი ქვეყნები	50%
ქვეყნების ჯგუფები		
1	ღსთ-ს ქვეყნები	28%
2	ევროკავშირის ქვეყნები	22%
3	დანარჩენი ქვეყნები	50%

რაც შეეხება ქვეყანათა ჯგუფებს, აქ ასეთი სურათი იკვეთება: ჩვენი ქვეყნის საიმპორტო ორიენტაცია ღსთ-ს ქვეყნებია, ხოლო საექსპორტო – ევროკავშირის ქვეყნები.

**ცხრილი 10.10. უმსხვილესი საექსპორტო ქვეყნებისა და მათი
ჯგუფების პროცენტული წილი მთლიან ექსპორტში
(2015 წ. იანვარი)**

ცალკეული ქვეყნები		
1	აზერბაიჯანი	18%
2	ბულგარეთი	11%
3	ნიდერლანდი	9%
4	თურქეთი	8%
5	იტალია	6%
6	დანარჩენი ქვეყნები	48%
ქვეყნების ჯგუფები		
1	ევროკავშირის ქვეყნები	39%
2	ღსთ-ს ქვეყნები	35%
3	დანარჩენი ქვეყნები	26%

პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების შემოსვლა 2004-2007 წლებში აღმავლობით ხასიათდებოდა, შემდეგ, 2008 წლის ცნობილი მოვლენების გამო, მნიშვნელოვნად დაიკლო და 2012 წელს 2007 წლის დონის მხოლოდ 43% შეადგინა. მომდევნო წლებში უცხოური ინვესტიციები ხან მატულობდა, ხან კლებულობდა, თუმცა 2012 წლიდან სიტუაციის რამდენადმე გაუმჯობესების ტენდენცია ჩამოყალიბდა.

2014 წელს, წინა წელთან შედარებით, პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოცულობა 35%-ით გაიზარდა და მილიარდ 272 მილიონ აშშ დოლარს მიაღწია, რაც ყველაზე მაღალი მაჩვენებელია ბოლო ექვსი წლის განმავლობაში (იხ. ცხრილი 10.11).

ცხრილი 10.11. პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოცულობა და ცვლილების ტემპი

წელი	მოც-ბა, მლნ აშშ დოლარი	ცვლილების ტემპი, %		
		წინა წელთან შედარებით	2004 წელთან შედარებით	2007 წელთან შედარებით
2004	499	100,0	100,0	X
2005	450	90,2	90,2	X
2006	1 190	264,4	238,5	X
2007	2 015	169,3	403,8	100,0
2008	1 564	77,6	313,4	77,6
2009	658	42,1	131,7	32,7
2010	814	123,7	163,1	40,4
2011	1 117	137,2	223,8	55,4
2012	912	81,4	182,7	42,3
2013	942	103,3	188,8	46,7
2014	1272*	135,0	254,9	63,1

- წინასწარი მონაცემები

2014 წელს საქართველოში განხორციელებული პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მიხედვით, უმსხვილესი ინვესტორი ქვეყნების სამეულშია ნიდერლანდი (331 მლნ აშშ დოლარი), აზერბაიჯანი (302 მლნ აშშ დოლარი) და ჩინეთი (195 მლნ აშშ დოლარი). მათი წილი მთლიან პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციებში 65%-ია (იხ. ცხრილი 10.12).

ამ სამეულის შემდეგ ყველაზე მეტი ინვესტიცია საქართველოში დიდი ბრიტანეთიდან შემოვიდა — 114 მილიონი დოლარი, ასევე მზარდია ინვესტიციების მოცულობა აშშ-დან და რუსეთიდან.

სამი უმსხვილესი სექტორის წილმა განხორციელებული პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მიხედვით 2014 წელს 64% შეადგინა. ყველაზე მეტი პირდაპირი უცხოური ინვესტიცია განხორციელდა ტრანსპორტსა და კავშირგაბმულობაში (343 მილიონი აშშ დოლარი), რაც მთლიანი უცხოური ინვესტიციების 27%-ია. მეორე ადგილზეა მშენებლობა 295 მილიონი აშშ დოლარით, ხოლო მესამეზე — დამამუშავებელი მრეწველობა 174 მილიონი აშშ დოლარით (იხ. ცხრილი 10.12).

**ცხრილი 10.12. პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების
პროცენტული წილი ქვეყნებისა და ეკონომიკის
სექტორების მიხედვით (2014)**

ქვეყანა	%-ული წილი		ეკონომიკის სექტორი	%-ული წილი
ნიდერლანდი	26		ტრანსპორტი და კავშირგაბმულობა	27
აზერბაიჯანი	24		მშენებლობა	23
ჩინეთი	15		დამამუშავებელი მრეწველობა	13
დიდი ბრიტანეთი	8		ენერგეტიკა	8
ლუქსემბურგი	6		უძრავი ქონება	7
აშშ	5		საფინანსო სექტორი	6
თურქეთი	4		დანარჩენი სექტორები	16
რუსეთი	3			
პანამა	3			
დანარჩენი ქვეყნები	9			

5. საქართველო ტრანსევროპულ სივრცეში

როგორც აღინიშნა, საქართველო მრავალი საერთაშორისო ორგანიზაციის წევრია. გარდა ამისა, მისი საგარეო პოლიტიკა ორიენტირებულია ჩრდილოატლანტიკურ ალიანსში (ნატო) და ევროკავშირში ინტეგრირებაზე. ამ ამოცანების შესრულება დღევანდელი საქართველოს პირველი რანგის პრიორიტეტებია.

გეოპოლიტიკური მდებარეობა ჩვენს ქვეყანას, მისი ტერიტორიული სიმცირის მიუხედავად, დიდ სტრატეგიულ მნიშვნელობას ანიჭებს. საქართველო ვითარდება და სამხრეთი კავკასიის რეგიონში კარიბჭის როლს აქტიურად იმკვიდრებს.

კავკასია კი, თავისი გეოპოლიტიკური მდებარეობითა და ბუნებრივი რესურსების მრავალფეროვნებით, მსოფლიოს უნიკალური რეგიონია. სწორედ ამიტომ, ამ რეგიონს უაღრესად დიდი მნიშვნელობა ენიჭება ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპის, აგრეთვე სამხრეთი კავკასიის ქვეყნებთან ევროკავშირის ეკონომიკური ურთიერთობების განვითარება-გაფართოებაში.

უკანასკნელ პერიოდში კავკასიური ფაქტორი საგრძნობლად გაძლიერდა და სამხრეთი კავკასია მსოფლიოს უდიდესი სახელმწიფოების, საერთაშორისო ორგანიზაციებისა და უმსხვილესი კომპანიების ყურადღების ცენტრში აქტიურად მოექცა, ხოლო საქართველო, რომელიც ერთიან ევრაზიულ სივრცეში ფორმირებისაქენ მიისწრაფვის, დედამიწის ორი ნაწილის – ევროპისა და აზიის – დამაკავშირებელი არეალის თავისებურ ცენტრად მოგვევლინა.

ევროპას სურს გააძლიეროს თანამშრომლობა შავი ზღვის აუზისა და მის მიმდებარე ქვეყნებს შორის. ამ თანამშრომლობის მიზანი მრავალია, კერძოდ, დემოკრატიული და ეკონომიკური რეფორმების სტიმულირება, სტაბილურობის მხარდაჭერა და განვითარების ხელშეწყობა, საერთო ინტერესების სფეროში შემავალი პროექტების განხორციელება.

ევროკავშირმა შეიმუშავა პროგრამა სახელწოდებით „შავი ზღვის სინერგია“, რომელიც შედგება ტრანსპორტის, ენერგეტიკის, გარემოს დაცვის, საზღვაო მართვის, თევჭერის, მიგრაციის, ორგანიზებულ დანაშაულთან ბრძოლის, საინფორმაციო საზოგადოებისა და კულტურული თანამშრომლობის რამდენიმე კონკრეტული ინიციატივისაგან.

ევროპა-კავკასია-აზიის სატრანსპორტო დერეფანი „ტრასეკა“ (TRACECA. Transport Corridor Europe-Caucasus-Asia), ევროპის ერთ-ერთი პრიორიტეტული პროექტია. პრაქტიკულად მას გაჰყავს ევროპის სატრანსპორტო კომუნიკაციები კასპიის ზღვამდე და შემდეგ აზიაში.

ევროპა-კავკასია-აზიის სატრანსპორტო დერეფანი ანუ „ახალი აბრეშუმის გზა“ სათავეს იღებს უკრაინაში, ბულგარეთსა და რუმინეთში, შავი ზღვით შემოდის საქართველოში, ბათუმისა და ფოთის ნავსადგურებში. სამხრეთი კავკასიის ქვეყნების სატრანსპორტო ქსელის ჩართვით მარშრუტი მიემართება კასპიის ზღვისაკენ და საბორნე გადასასვლელების (ბაქო-თურქმენბაში, ბაქო-აქტაუ) მეშვეობით უერთდება ცენტრალური აზიის სახელმწიფოების — თურქმენეთისა და ყაზახეთის სარკინიგზო ქსელებს, რომლებიც, თავის მხრივ, სატრანსპორტო კვანძებით უკავშირდებიან უზბეკეთის, ყირგიზეთისა და ტაჯიკეთის მიმართულებებს და აღწევენ ჩინეთისა და ავღანეთის საზღვრებამდე.

ტრასეკას პროექტი, როგორც სახელმწიფოთაშორისი პროგრამა, რომელსაც ხელი მიენერა 1998 წელს, მიზნად ისახავს კავკასიისა და ცენტრალური აზიის ქვეყნების პოლიტიკურ-ეკონომიკური განვითარების მხარდაჭერას საერთაშორისო ტრანსპორტის – პორტების, რკინიგზისა და ავტომაგისტრალების გაუმჯობესების გზით.

რეალურად ამ პროექტმა ის უძველესი მარშრუტი აღადგინა, რომლითაც ჯერ კიდევ ჩვენ წელთაღრიცხვამდე IV საუკუნეში ჩინეთიდან და ინდოეთიდან მომავალი ვაჭართა ქარავნები კასპიის ზღვის, საქართველოს, შავი ზღვისა და შემდეგ ბოსფორის სრუტის გავლით ხმელთაშუა ზღვის ქვეყნებს უკავშირდებოდნენ.

ტრასეკა ერთმანეთს აკავშირებს საქართველოს, სომხეთს, აზერბაიჯანს, ცენტრალური აზიის ქვეყნებს, უკრაინას, მოლდოვას, ბულგარეთს, რუმინეთსა და თურქეთს.

ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკს, მსოფლიო ბანკსა და აზიის განვითარების ბანკს ამ პროექტის დაფინანსებაში დიდი თანხები აქვთ დახარჯული.

ეს გრანდიოზული სატრანსპორტო-საკომუნიკაციო დერეფანი, რომელიც უზრუნველყოფს შესაბამის ინფრასტრუქტურას ძველი აბრეშუმის გზის აღსადგენად, თავისი მრავალი განშტოების ერთ-ერთი ხაზით ჩვენს ქვეყანაზეც გადის, რაც სტაბილურობისა და ეკონომიკური აღმავლობის გარანტია. ამიტომ სამომავლო პერსპექტივაც იმედიანი

ისახება. „პანევროპულ (მთლიანევროპული) სატრანსპორტო არეალში“ ე.წ. „შავი ზღვის არეალიც“ გათვალისწინებულია, რომელშიც საქართველო აქტიურად ჩართულია.

ტრასეკა ისეთი ფაქტორია, რომელმაც არსებითად უნდა განსაზღვროს ქვეყნის მეურნეობრივი განვითარების სტრატეგიული მიმართულებები. პრაქტიკულად საუბარია ისტორიული „აბრეშუმის დიდი გზის“ საქართველოს განშტოების მოდერნიზებულ ვარიანტზე. ამ მაგისტრალით სტრატეგიული მნიშვნელობის ტვირთები (ნავთობი, ბამბა, მინერალური ნედლეული) გადააქვთ.

საქართველოსა და აზერბაიჯანის ინიციატივა „ახალი აბრეშუმის გზის ხელშეკრულების“ შესახებ, რომელსაც მხარს უჭერს ევროკავშირი, სრულად განხორციელების შემდეგ იქნება ახალი ეტაპი ევრაზიის სატრანსპორტო დერეფნის განვითარების, მისი მსოფლიო აღიარებისა და საბოლოოდ დამკვიდრების საქმეში – ამით ევრაზიული მარშრუტი ახალ ტრანსკონტინენტურ კავშირს დაუდებს სათავეს – წყნარი ოკეანიდან ატლანტის ოკეანემდე.

2008 წლის შემოდგომაზე დასრულდა ფოთსა და ვარნას (ბულგარეთი) შორის **1100 კილომეტრიანი სიგრძის ოპტიკურბოჭკოვანი კაბელის გაყვანა** შავი ზღვის ფსკერზე. სისტემა ინტერნეტის ქართულ ბაზარს დასავლეთ ევროპის ბაზართან აკავშირებს. პროექტის განხორციელებაში 75 მლნ აშშ დოლარი დაიხარჯა.

2008 წელს დაიწყო **ბაქო-თბილისი-ახალქალაქი-ყარსის სარკინიგზო მაგისტრალის** მშენებლობა 420 მლნ დოლარის სახარჯთაღრიცხვო ღირებულებით, რომელიც დამთავრდა 2013 წელს. ამ მაგისტრალით ყოველწლიურად გადაიზიდება 3 მლნ ტონა ტვირთი.

ამ პროექტის განხორციელებით, თურქეთის გავლით გაიხსნა სარკინიგზო დერეფანი კასპიის ზღვიდან ევროპისაკენ, რომელიც საბოლოოდ გამორიცხავს საზღვაო გზით გადაზიდვის საჭიროებას მას შემდეგ, რაც სტამბოლში, ბოსფორის სრუტეში გამავალი რკინიგზის გვირაბის მშენებლობა დასრულდება.

საქართველო თავისი გეოპოლიტიკური მდებარეობის გამო (ერთი მხრივ, აღმოსავლეთის ქვეყნებში: აზერბაიჯანსა და თურქმენეთში დიდი ოდენობის ბუნებრივი საბადოები; მეორე მხრივ, ევროპაში მისი ტრანსპორტირების აუცილებლობა) ხელსაყრელ სიტუაციაში იმყოფება, რაც ეფექტურად უნდა იქნეს გამოყენებული.

1999 წლიდან ექსპლუატაციაშია **ნავთობსადენი ბაქო-სუფსა**, რომლითაც აზერბაიჯანის ნავთობი სუფსის ტერმინალში (ტევადობა 1 მლნ ბარელი; ერთი ბარელი = 159 ლიტრს) გროვდება და იქედან მსოფლიო ბაზარზე ტრანსპორტირდება. ნავთობსადენის წლიური გამტარიანობა შეადგენს 6,5 მლნ ტონას.

სავარაუდოდ, ენერგეტიკის სფეროში სახელმწიფოთაშორისი ბრძოლის იარაღად სულ უფრო მეტად გამოყენების კვალობაზე, მსოფლიოში ენერგოუსაფრთხოების დაცვისადმი მოთხოვნები იზრდება.

საქართველო მონაწილეობდა **ბაქო-თბილისი-ჯეიჰანის** 1760 კმ-ანი ნავთობსადენის მშენებლობაშიც, რომელიც 2006 წელს გაიხსნა. მისი საშუალებით ნავთობი გადააქვთ თურქეთის ხმელთაშუა ზღვის აღმოსავლეთი სანაპიროს მიმართულებით. ნავთობსადენს მართავს საერთაშორისო კონსორციუმი ინგლისური კომპანია „ბრიტიშ პეტროლიუმის“ ხელმძღვანელობით. ნავთობსადენი დღე-ღამეში ერთ მილიონ ბარელ ნავთობს ატარებს. ტვირთის ტრანზიტის საფასურად საქართველო წელიწადში 70 მილიონ დოლარს იღებს.

ნავთობსადენს გასდევს ბუნებრივი გაზსადენიც, რომელიც თბილისს, ბაქოსა და თურქეთის აღმოსავლეთ ანატოლიაში მდებარე ქალაქ ერზურუმს აკავშირებს. ეს გაზსადენი **ბაქო-თბილისი-ერზურუმის** სახელწოდებითაა ცნობილი (სიმძლავრით 30 მლრდ კუბური მეტრი წელიწადში). შეთანხმების თანახმად, საქართველო ტრანზიტის საფასურს ნატურით იღებს და გაზის გარკვეულ მოცულობას შეღავათიანი ფასით ყიდულობს.

როგორც ცნობილია, აზერბაიჯანი დიდი რაოდენობის აირის მარაგებს ფლობს (დაახლოებით 30 ტრილიონი კუბმეტრი). საქართველოს მეშვეობით ამ ენერგორესურსის ევროპისათვის მიწოდება აზერბაიჯანისათვის უფრო ხელსაყრელი და საიმედოა, რადგან ამ სექტორში აზერბაიჯანის მთავარი კონკურენტი რუსეთია.

2015 წლის 17 მარტს თურქეთის ქალაქ ყარსში საფუძველი ჩაეყარა რუსული „სამხრეთის ნაკადის“ ალტერნატიულ ვარიანტს: ფაქტობრივად დაიწყო აზერბაიჯანულ-თურქული ახალი **„ტრანსანატოლიური გაზსადენის“** (TANAP – Trans-Anatolia Gas Pipeline) მშენებლობა, რომლის ღირებულება 5-7 მლრდ აშშ დოლარია, ხოლო დატვირთვა — 16 მლრდ კუბური მეტრი წელიწადში.

ტრანსანატოლიური გაზსადენი საქართველოზე გამავალი „სამხრეთ-კავკასიური გაზსადენის“ (SCP) გაგრძელება იქნება ქალაქ ერზურუმიდან ბულგარეთ-თურქეთის საზღვრამდე, საიდანაც ის ცენტრალური და სამხრეთ ევროპის გაზმომარაგებისთვის ევროკავშირის „ნაბუქო-უესტის“ გაზსადენს დაუკავშირდება. არ გამოირიცხავენ მისი მეორე განშტოების „ტრანსადრიატიკული გაზსადენით“ (TAP) ბალკანეთიდან იტალიამდე გაგრძელებასაც. „ტანაპის“ მძლავრი გაზსადენი 2017 წლიდან ევროპაში გაიტანს აზერბაიჯანის ახალი საბადოების – „შაჰ-დენიზი 2“-ის, „აფშერონისა“ და „უმიდის“ გაზს.

სავარაუდოდ „ტრანსანატოლიური გაზსადენი“ „ნაბუქოს“ ჩაანაცვლებს.

პერსპექტივაშია კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი პროექტი, კერძოდ, **საქართველო — უკრაინა — ევროკავშირის 700 კმ-ანი გაზსადენი**, რომელიც შავი ზღვის გავლით საქართველოს დააკავშირებს უკრაინასა და ევროპას.

2016 წლიდან, შავი ზღვის სანაპიროზე, **ანაკლიაში** იგეგმება უმსხვილესი პორტის მშენებლობა, რომლის სიმძლავრე წელიწადში 100 მილიონი ტონა იქნება. პროექტი შვიდ ეტაპად განხორციელდება.

ანაკლიის ღრმანყოფიანი პორტი იქნება დამაკავშირებელი საზღვაო კვანძი ევროპასა და აზიას შორის. იგი, დაახლოებით, ორი კვირით შეამცირებს ტვირთების გადაზიდვის ხანგრძლივობას ჩინეთიდან და აღმოსავლეთის სხვა ქვეყნებიდან ევროპამდე.

ამ ტერიტორიაზე იგეგმება თავისუფალი ინდუსტრიული ზონის მშენებლობაც. მისი განხორციელების შედეგად, საქართველო შეასრულებს რეგიონული სატრანსპორტო – ინფრასტრუქტურული და სამრეწველო ჰაბის (შემკრები პუქტის) ფუნქციას და გახდება მნიშვნელოვანი რგოლი ევროპა-აზიის სატრანსპორტო დერეფანში.

ჩინეთის ინიციატივითა და კოორდინაციით, იწყება დიდი პროექტი „ახალი აბრეშუმის გზა — ეკონომიკური სარტყელი“, რომლის მეშვეობით საქართველოს ინტეგრაცია სხვა ქვეყნებთან კიდევ უფრო გაიზრდება. ამ პროექტში თანდათან იკვეთება ძირითადი მიმართულებები, სადაც განსაკუთრებით შესაძლებელია ეკონომიკური ურთიერთობების გაღრმავება. ასეთი სექტორებია: ტრანსპორტი, კომუნიკაციები, ვაჭრობა, ენერგეტიკა და ტურიზმი.

XI ტაპი

სახელმწიფოთა სახელშეკრულებო ურთიერთობები

1. ხელშეკრულების სტრუქტურა და სახეები

სახელმწიფოთა ეკონომიკური ურთიერთობები სახელშეკრულებო ფორმით ხორციელდება, რომელიც იურიდიული დოკუმენტია და სათანადო სამართლებრივი ნორმებიც გააჩნია.

ეკონომიკური ურთიერთობების სახელშეკრულებო ფორმა ფართოდ გავრცელებულია, რადგან მისი სუბიექტები (მხარეები) აღებული ვალდებულებების შესასრულებლად სრულ პასუხისმგებლობას კისრულობენ და საამისოდ სამართლებრივ უფლებებსა და ეკონომიკურ რესურსებსაც საკმაოდ ფლობენ.

წინათ საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობებში წამყვანი პოზიცია საგარეო ვაჭრობას ეკავა. უპირატესობა საქონლის ექსპორტსა და იმპორტს ეძლეოდა. თანამედროვე საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების მთლიან სტრუქტურაში სახელშეკრულებო კავშირების სფეროები და მიმართულებები არსებითად გადიდდა (ვაჭრობას დაემატა ინვესტიციები, ტექნიკური დახმარება და სხვა). ამასთან, ხელშეკრულებით განსაზღვრული ვალდებულებების შესრულება გამკაცრდა.

მსოფლიო მეურნეობა საერთოდ, და საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობები კერძოდ, მისთვის დამახასიათებელ თავისებურებებს ფლობს, რაც საერთაშორისო დონეზე სახელშეკრულებო ურთიერთობების სპეციფიკას განაპირობებს. ამ მხრივ საყურადღებოა თანამედროვე პრაქტიკაში დამკვიდრებული ჩვევები, წესები და კონვენციები, ორმხრივი და მრავალმხრივი ხელშეკრულებები.

საერთაშორისო ხელშეკრულებისათვის ტიპურია წერილობითი ფორმა, თუმცა, პრაქტიკაში იშვიათად, მაგრამ მაინც გვხვდება ზეპირი სახითაც (ე.წ. **ჯენტლმენური შეთანხმება**).

საერთაშორისო ხელშეკრულების შემადგენელი ელემენტებია:

პრემბულა (მიზანი, მხარეთა დასახელება და სხვა);

ძირითადი ნაწილი (კონკრეტული შეთანხმებები პროდუქციის ფასის, მიწოდების პირობების, ვადებისა და სხვათა შესახებ);

დასკვნა [მოქმედების ვადა, დენონსაციისა (შენწყვეტა) და პროლონგაციის (გაგრძელება) წესი].

საერთაშორისო ხელშეკრულება შეიძლება იყოს ორმხრივი (ბილათერიზმი) ან მრავალმხრივი, ღია ან დახურული, იმის მიხედვით, დასაშვებია თუ არა მასთან სხვა სახელმწიფოს შეერთება.

ორმხრივი ხელშეკრულება ორ სახელმწიფოს შორის რაიმე საკითხზე არსებული შეთანხმებაა. იგი ამ ქვეყნების სახელმწიფო ენაზე ფორმდება და ორივე ტექსტი თანაბარმნიშვნელოვანია.

მრავალმხრივი ხელშეკრულებებია:

➤ საერთაშორისო ეკონომიკური ორგანიზაციების დამფუძნებელი შეთანხმებები, მაგ., ბრეტონ-ვუდსის (აშშ) შეთანხმება სსფ-ისა და მსოფლიო ბანკის შექმნის შესახებ, ასევე ქ. მარაქეშის (მაროკო) შეთანხმება ვიმო-ის დაფუძნების შესახებ;

➤ საერთაშორისო ორგანიზაციებს ან მათსა და სახელმწიფოებს შორის გაფორმებული ხელშეკრულებები.

ბაქოს ეგიდით დადებული ხელშეკრულება ინგლისურ, ესპანურ, რუსულ, არაბულ და ფრანგულ ენებზე ფორმდება.

საერთაშორისო ხელშეკრულების გაფორმებისათვის აუცილებელია მისი ხელმოწერა, რომელიც შეიძლება საბოლოო იყოს. ზოგჯერ, საჭიროა ხელმოწერილი ხელშეკრულების **რათიფიკაცია** (დამტკიცება) სახელმწიფოს უმაღლესი წარმომადგენლობითი ორგანოს, პარლამენტის მიერ. რათიფიკაცია დასტურდება განსაკუთრებული სიგელით. ორმხრივი ხელშეკრულების გაფორმებისას, მხარეები ერთმანეთს უცვლიან სარათიფიკაციო სიგელებს. მრავალმხრივი ხელშეკრულებისას კი იგი დეპოზიტურ ქვეყანას (სადაც ხდება ხელმოწერა) ბარდება. ხელშეკრულების ხელმოწერისას, რათიფიკაციისა და მასთან შეერთების დროს, სახელმწიფოს ხელშეკრულების რომელიმე მუხლის შესახებ დაზუსტების (დათქმის) შეტანის უფლება აქვს.

შეთანხმების აუცილებელი შესრულება¹ საერთაშორისო სამართლის ფუძემდებელი პრინციპია.

საერთაშორისო ხელშეკრულებათა უმეტესობა ვადიანია, თუმცა გვხვდება უვადოც. ამ უკანასკნელს მიეკუთვნება ისეთი შეთანხმება, რომელიც საერთაშორისო სამართლის ზოგად ნორმებს ქმნის (მაგ., ხელშეკრულება ბირთვული იარაღის გამოცდის აკრძალვის შესახებ).

¹ ლათ. Pacta servanda sunt (პაქტა სერვანდა სუნტ).

ხელშეკრულების მოქმედების ვადა შეიძლება გაგრძელდეს როგორც ვადად (პროლონგაცია), ისე შემდეგაც (განახლება).

ხელშეკრულება შეიძლება შეწყდეს (დენონსაცია) მისი ვადის გასვლით ან ვადად, თუ მეორე მხარე ნაკისრ ძირითად ვალდებულებას არ ასრულებს.

ხელშეკრულების მოქმედება მისი სუბიექტი სახელმწიფოების მთელ ტერიტორიაზე ვრცელდება, თუ შეთანხმებით სხვა რამ არ არის გათვალისწინებული.

საერთაშორისო ხელშეკრულება, როგორც წესი, არ წარმოშობს უფლება-მოვალეობებს იმ სახელმწიფოსათვის, რომელიც ამ შეთანხმებაში არ მონაწილეობს.

საერთაშორისო ხელშეკრულება შეიძლება სხვადასხვა სახელწოდებით გაფორმდეს, კერძოდ, თვით **ხელშეკრულება, შეთანხმება, ოქმი, კონვენცია, პაქტი, კომუნიკე** და სხვა. მათ შორის განსხვავებას იურიდიული მნიშვნელობა არა აქვს.

პრაქტიკაში, ძირითადად, გავრცელებულია საერთაშორისო ეკონომიკური ხელშეკრულების ორი სახეობა:

- **ორ ან მეტ სახელმწიფოს შორის სავაჭრო ურთიერთობების მარეგულირებელი საერთაშორისო ხელშეკრულება;**
- **საგარეო-ეკონომიკური კონტრაქტით წარმოშობილი ქონებრივი ურთიერთობების მარეგულირებელი სამოქალაქო სამართლებრივი საერთაშორისო ხელშეკრულება.**

პირველი სახეობის საერთაშორისო ხელშეკრულება შინაარსის მიხედვით ხუთ ტიპად იყოფა, კერძოდ:

□ **სავაჭრო ხელშეკრულება და შეთანხმება** მხარეთა უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმს ითვალისწინებს და, როგორც წესი, ექსპორტი-იმპორტის დროს საბაჟო გადასახადის სფეროში ვრცელდება. ამ შეთანხმებით გამოირიცხება ცალმხრივი უპირატესობა, რომელიც მიენიჭა სახელმწიფოს საბაჟო თანამშრომლობის მოთხოვნებიდან გამომდინარე ან სასაზღვრო ვაჭრობის შემსუბუქების მიზნით.

ЗМТ-ის წევრი ქვეყნები, სპეციალური შეთანხმების გარეშე, ერთმანეთთან უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმს ითვალისწინებენ. მათი ამ პრინციპით ურთიერთობა შეიძლება სხვა მიმართულებითაც დაფიქსირდეს (მაგ., ლიცენზიების გაცემა).

სავაჭრო შეთანხმებას თან ერთვის იმ საქონლის ნუსხა (სია), რომელიც მონაწილე ქვეყნებს შორის ვაჭრობის საგანია. თუ სიაში მოცემული საქონლის იმპორტი (ან ექსპორტი) რაოდენობრივად

შეზღუდულია (კვოტირებულია), ხელშეკრულებაში შეთანხმებული კონტინგენტი (ღირებულება ან რაოდენობა) მიეთითება. ზოგიერთ პოზიციაზე ამ კონტინგენტის გადიდებაც გაითვალისწინება. ზოგჯერ თანდართულ სიაში მხოლოდ საქონლის ნომენკლატურა და სანაცვლო მიწოდების საერთო თანხა აღინიშნება. საქონლის ჩამონათვალში ამ საქონლის წარმოშობის ადგილიც განისაზღვრება;

□ **სამთავრობათაშორისო შეთანხმება ეკონომიკური და ტექნიკური თანამშრომლობის შესახებ** მეცნიერებატევადი საქონლით ვაჭრობაში მნიშვნელოვან როლს ასრულებს. მის ბაზაზე შესაძლოა, ცალკეულ საკითხზე, სპეციალური შეთანხმება გაფორმდეს, რომლის საფუძველზე ერთი მხარე ვალდებულიებას იღებს სათანადო სამეცნიერო, სასწავლო, საცდელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოების ჩატარებასა და სხვათა (კადრების ადგილზე მომზადება-გადამზადება, სათაო კომპანიაში სტაჟირება და ა.შ.) შესახებ.

დახმარების მიმღები ქვეყნის ვალდებულებებში შედის შეთანხმებით გათვალისწინებული პროექტებისათვის სათანადო პირობების შექმნა (შენობის გამოყოფა, ექსპერტების მუშაობის შეუფერხებელი ორგანიზაცია, ტვირთების უსაფრთხო გადატანა და სხვა).

ამგვარი შეთანხმება, ჩვეულებრივ, 3–5 წლით ფორმდება. იგი განვითარებადი ქვეყნების ტექნიკური დახმარების ფორმაა. ამ გზით მსხვილი ტექნიკური განვითარებადი ქვეყნების საწარმოთა მენეჯმენტს წარმართავენ და მათი ეკონომიკური განვითარების გრძელვადიან პროგრამებს განსაზღვრავენ;

□ **სამთავრობათაშორისო ეკონომიკური შეთანხმება** სავაჭრო შეთანხმების მსგავსია, იმ განსხვავებით, რომ მასში საქონელგაცვლის საკითხების ანალოგიურად, სხვა მომენტებიც განიხილება. კერძოდ, კაპიტალის მოძრაობისა და გადასახადების სფეროში დისკრიმინაციული (შემზღუდველი) ზომების მიუღებლობა;

□ **სამთავრობათაშორისო შეთანხმება ფინანსური დახმარების შესახებ** ერთი მხარის მიერ მეორისადმი გრძელვადიანი კრედიტის მიცემას გულისხმობს. კრედიტის პირობები და მისი გამოყენების წესი კი სპეციალური კონტრაქტით ფორმდება.

ფინანსური დახმარება ხელსაყრელი სავაჭრო პოლიტიკის განხორციელების საშუალებაა. მისი მეშვეობით მიცემული კრედიტების უმეტესი ნაწილი ექსპორტიორი ქვეყნებიდან საქონლის შესყიდვას ხმარდება. არსებითად, ამგვარი შეთანხმება კრედიტორი ქვეყნების ნასახალისებლად გამოიყენება;

□ **სამთავრობათაშორისო საინვესტიციო შეთანხმება** მხარეებს ავალდებულებს კაპიტალდაბანდებების სფეროში დისკრიმინაციული პოლიტიკა არ განახორციელონ და სათანადო და დაუყოვნებელი ანაზღაურების გარეშე მესამე მხარეს ეს კაპიტალდაბანდებები არ გადასცენ. ამგვარი შეთანხმება კაპიტალის დაზღვევის ერთ-ერთი გავრცელებული ფორმაა.

მეორე სახეობის საერთაშორისო ხელშეკრულებას მიეკუთვნება გაეროს კონვენცია „**საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულებათა შესახებ**“ (ვენის 1980 წლის კონვენცია).

ეს კონვენცია გამოიყენება საქონლის ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულების მიმართ იმ მხარეებს შორის, რომელთა კომერციული საწარმოებიც სხვადასხვა სახელმწიფოში იმყოფებიან. იმავდროულად, კონვენცია არ გამოიყენება: ა) იმ საქონლის გაყიდვისას, რომელსაც იყენებენ პირადი, ოჯახური ან საყოფაცხოვრებო გამოყენების მიზნით; ბ) აუქციონზე გაყიდვისას; გ) იმ საქონლის მიმართ, რომელიც იყიდება სააღმსრულებლო წარმოების წესით ან კანონის ძალით განხორციელებული სხვაგვარი წესით; დ) საფონდო ქალაქების, აქციების, უზრუნველყოფითი ქალაქების, ბრუნვითი დოკუმენტებისა და ფულის გაყიდვისას; ე) წყლისა და საჰაერო სატრანსპორტო ხომალდების, აგრეთვე ჰაერის ბალიშის პრინციპით მომუშავე ხომალდების გაყიდვისას; ვ) ელექტროენერგიის გაყიდვისას.

ამ კონვენციას ნორმატიული ხასიათი აქვს. ამავე დროს, მხარეებს, თავიანთი შეხედულებისამებრ, მისი სრულყოფის უფლება ეძლევათ.

2. სახელმწიფოს ეკონომიკური ფუნქციები, უფლებები და ვალდებულებები

სახელმწიფოს ეკონომიკური ფუნქციები. ყოველი სახელმწიფო, თავისი ეკონომიკური ინტერესებიდან გამომდინარე, შესაბამისი ინსტრუმენტებისა და მეთოდების გამოყენებით, ეროვნული ეკონომიკის ფუნქციონირება-განვითარებას უზრუნველყოფს.

ამ მიზნით, იგი ურთიერთსაპირისპირო ორ მეთოდს იყენებს:

პირველი. სახელმწიფოს მონოპოლიზებული აქვს წარმოების საშუალებები, ეკონომიკის ძირითადი სფეროები. მოქმედებს ადმინისტრაციული დავალებები. საბაჟო ტარიფები და პროცედურები დეკორაციულ ფუნქციებს ასრულებს.

მეორე. ეკონომიკის მართვაში სახელმწიფო არ მონაწილეობს. ის არეგულირებს ეკონომიკას და კოლექტიური მენეჯერ-კოორდინატორის როლს ასრულებს. უპირატესობა ეძლევა კერძო საკუთრებას.

ეკონომიკის სტიმულატორია კონკურენცია, რომელიც დასავლური ეკონომიკის ცივილიზებული ტიპის უმაღლესი ფასეულობაა. სახელმწიფო იცავს კონკურენტულ წესრიგს და ებრძვის მონოპოლიზმს; საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობა, უპირატესად, საბაზრო მეთოდებით ხორციელდება; საბაზო ტარიფები და პროცედურები რეალურ ფუნქციებს ასრულებს და მათი შემცირება-გამარტივებით ქვეყნის ეკონომიკა ხელმისაწვდომი ხდება.

პრაქტიკაში ამ მეთოდების წმინდა სახით გამოყენება თითქმის არ გვხვდება. ცალკეულ შემთხვევაში სჭარბობს ერთი ან მეორე. თუმცა, უფრო მეტად შეიმჩნევა საბაზრო მეთოდების გაძლიერების ტენდენცია, რომელიც ეკონომიკური ურთიერთობის სფეროსაც ეხება.

საყურადღებოა ისიც, რომ ზოგიერთი განვითარებული ქვეყანა საკმაოდ მაღალი ხარისხით ფლობს სახელმწიფო სექტორს და მონოპოლიზებული აქვს ეკონომიკის სტრატეგიული მნიშვნელობის დარგები ან სექტორები.

სახელმწიფო თავისუფალია ეროვნული ეკონომიკის განვითარების ფორმებისა და მეთოდების არჩევაშიც. მის არსენალშია ისეთი საშუალებები, როგორიცაა: ნაციონალიზაცია, პრივატიზაცია, დირექტიული დაგეგმვა, სავალუტო პროცესების მონოპოლიზაცია, პროტექციონიზმისა და ლიბერალიზმის ინსტრუმენტები.

სახელმწიფოს ეკონომიკური უფლება-ვალდებულებები.

სახელმწიფო ფლობს გარკვეულ ეკონომიკურ უფლებებს და შესაბამისი პასუხისმგებლობაც აკისრია, კერძოდ:

სახელმწიფოს უფლება აქვს:

- ❑ აირჩიოს საკუთარი ეკონომიკური სისტემა, საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის ფორმები, ეკონომიკური განვითარებისა და ადგილობრივი რესურსების გამოყენების საშუალებები;
- ❑ განახორციელოს სუვერენიტეტი საკუთარ რესურსებზე, ბუნებრივ სიმდიდრეებსა და ეკონომიკურ საქმიანობაზე;
- ❑ ჩამოართვას (ნაციონალიზაცია) საკუთრება, შიდა სამართლითა და ეროვნული სასამართლოებით მოაწესრიგოს ამ საკითხთან დაკავშირებული დავები, გააკონტროლოს უცხოური ინვესტიციები, ტნპ-ების საქმიანობა;

- ❑ გადაწყვეტოს საკუთარი ეკონომიკურ-ფინანსური პრობლემები, ეკონომიკის სფეროში გააფორმოს ხელშეკრულებები;
- ❑ ითანამშრომლოს საერთაშორისო თანამეგობრობასთან.

სახელმწიფო ვალდებულება:

- ხელი შეუწყოს ეკონომიკური თანამშრომლობის განვითარებას;
- არ გამოიყენოს იძულებითი ხასიათის ისეთი ღონისძიებები, რომლებიც შელახავს სხვის სუვერენულ უფლებებს;
- ითანამშრომლოს სახელმწიფოებთან საერთო ბუნებრივი რესურსების ოპტიმალური გამოყენების სფეროში;
- უზრუნველყოს შესაბამისი კომპენსაცია (ანაზღაურება) უცხოური საკუთრების ნაციონალიზაციის, ექსპროპრიაციის² ან სხვაზე გადაცემის შემთხვევაში;
- არ დაუშვას სხვა სახელმწიფოს დისკრიმინაცია³;
- უფრო სამართლიანი ქმედებებით ითანამშრომლოს საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობის სფეროში;
- გაითვალისწინოს განვითარებადი ქვეყნების სოციალურ-ეკონომიკური პრობლემები და ინტერესები;
- ითანამშრომლოს ვაჭრობის ლიბერალიზაციის უზრუნველსაყოფად და ამ სფეროში არსებული წინააღმდეგობების დასაძლევად;
- გააფართოოს და განამტკიცოს პრეფერენციული (შელავათიანი) სისტემა განვითარებადი ქვეყნებისათვის;
- ხელი შეუწყოს საერთაშორისო სამეცნიერო-ტექნიკურ თანამშრომლობასა და ახალი ტექნოლოგიების გავრცელებას.

სახელმწიფოს სამართალმემკვიდრეობა. სამართალმემკვიდრეობა არის ერთი სუბიექტიდან მეორეზე უფლებებისა და ვალდებულებების გადაცემა.

სამართალმემკვიდრეობის საკითხი წარმოიშობა მაშინ, როცა:

- სახელმწიფო რამდენიმე სახელმწიფოდ დაიშლება (მაგ., 1993 წ. ჩეხოსლოვაკია ჩეხეთად და სლოვაკეთად დაიყო);

² საკუთრების იძულებითი, უსასყიდლო (კონფისკაცია) ან ანაზღაურებითი (რეკვიზიცია) ჩამორთმევა.

³ ლათ. discrimination განსხვავება; უფლებების შეზღუდვა.

- ორი ან მეტი სახელმწიფო ერთ სახელმწიფოდ გაერთიანდება (მაგ., 1990 წ. იემენის სახალხო დემოკრატიული რესპუბლიკა და იემენის რესპუბლიკა ერთ სახელმწიფოდ – იემენად გაერთიანდა);
- სახელმწიფოს ტერიტორიის ნაწილიდან ახალი სახელმწიფო წარმოიშობა (მაგ., 1947 წ. ინდოეთს გამოეყო პაკისტანი, ხოლო 1971 წ. პაკისტანს – ბანგლადეში. 1991 წ. სსრკ⁴-ის შემადგენლობიდან გავიდა ლატვია, ლიტვა და ესტონეთი);
- ერთი სახელმწიფოს ტერიტორია მეორის შემადგენლობაში გადავა (მაგ., 1867 წ. რუსეთმა ალასკა აშშ-ს 7,2 მლნ დოლარად მიჰყიდა);
- ერთი სახელმწიფოს ნაცვლად, გარკვეული ცვლილებების გამო, სხვა სახელმწიფო წარმოიშობა (მაგ., 1917 წ. რუსეთის ნაცვლად რსფსრ⁵, 1922 წ. – სსრკ, 1991 წ. სსრკ-ის ნაცვლად – რსფსრ, მოგვიანებით, რუსეთის ფედერაცია);
- სუვერენიტეტის მოპოვებით, კოლონიების ნაცვლად, ახალი ტიპის სახელმწიფო შეიქმნება (მაგ., აზიის, აფრიკისა და ლათინური ამერიკის ამჟამინდელი განვითარებადი ქვეყნები).

სამართალმემკვიდრეობის სფეროში **საერთაშორისო სამართლებრივი რეგულირების საგანია:**

- ❖ სახელმწიფო ტერიტორია (საზღვრები);
- ❖ საერთაშორისო ხელშეკრულებები;
- ❖ სახელმწიფო საკუთრება;
- ❖ სახელმწიფო ვალები და არქივები;
- ❖ საერთაშორისო ორგანიზაციების წევრობა.

სამართალმემკვიდრეობის საკითხებს იურიდიულად აწესრიგებს გაეროს შემდეგი კონვენციები:

- ◆ „სახელმწიფოთა სამართალმემკვიდრეობა ხელშეკრულებებთან ურთიერთობებში“ (1978 წ., ძალაშია 1996 წლიდან);
- ◆ „სახელმწიფო საკუთრების, სახელმწიფო ვალებისა და სახელმწიფო არქივების შესახებ სახელმწიფოთა უფლება-მონაცვლეობა“ (1983 წ., კონვენცია არ შესულა ძალაში).

ამ კონვენციების ნორმები უმეტესად დისპოზიციურია, ანუ გამოიყენება მაშინ, როცა მხარეები სხვაგვარად არ არიან შეთანხმებული.

⁴ საბჭოთა სოციალისტური რესპუბლიკების კავშირი.

⁵ რუსეთის საბჭოთა ფედერაციული რესპუბლიკების კავშირი.

საერთაშორისო ხელშეკრულებების შესახებ სამართალმემკვიდრეობის პრინციპები:

- ❖ სახელმწიფოს ტერიტორიის გადაცემასთან ერთად იმ საერთაშორისო ხელშეკრულებებით გათვალისწინებული ვალდებულებების გადასვლა, რომლებიც ამ ტერიტორიას ეხება;
- ❖ სახელმწიფოთა გაერთიანების დროს გაერთიანებული სახელმწიფოს მიმართ მათი ადრინდელი ხელშეკრულებების იურიდიული ძალის შენარჩუნება;
- ❖ სახელმწიფოს დანაწილების დროს საერთაშორისო ხელშეკრულების ვალდებულებათა იმ ნაწილში შენარჩუნება, რომელიც აგრძელებს არსებობას როგორც წინამორბედი სახელმწიფო (გარდა იმ ვალდებულებებისა, რომლებიც გამოცალკევებულ ტერიტორიებს ეხება);
- ❖ გამოყოფილი ტერიტორიის ბაზაზე ახალი სახელმწიფოს წარმოშობის დროს შესაძლებელია ორი ვარიანტი:
 1. საერთაშორისო ხელშეკრულებათა ვალდებულებების მემკვიდრე სახელმწიფოზე გავრცელება;
 2. როცა მემკვიდრე სახელმწიფო განიხილება როგორც საერთაშორისო სამართლის ახალი სუბიექტი, მისი წინამორბედი სახელმწიფოს საერთაშორისო ვალდებულებებისაგან გათავისუფლება.
- ❖ ახალი სახელმწიფოს წარმოშობის დროს წინამორბედი სახელმწიფოს (მეტროპოლიის) საერთაშორისო ვალდებულებებისაგან გათავისუფლება.

საკუთრებასთან დაკავშირებით სამართალმემკვიდრეობის პრინციპები:

- სახელმწიფო საკუთრების კომპენსაციის გარეშე გადაცემა, თუ მხარეების მიერ სხვა რამ არ არის შეთანხმებული;
- სახელმწიფოთა გაერთიანების დროს თითოეულის ქონების გაერთიანებულ სახელმწიფოზე გადასვლა;
- სახელმწიფოს დანაწევრების დროს მისი საზღვარგარეთული ქონების, „სამართლიანი წილით“, მემკვიდრე სახელმწიფოზე გადაცემა (დასაშვებია კომპენსაცია);
- ახალი სახელმწიფოს წარმოშობის დროს მასზე წინამორბედი სახელმწიფოს (მეტროპოლიის) ქონების გადაცემა.

ვალდების შესახებ სამართალმემკვიდრეობის პრინციპები:

- წინამორბედი სახელმწიფოს ვალის „სამართლიანი წილით“ მემკვიდრე სახელმწიფოზე გადასვლა;
- ახალ სახელმწიფოზე წინამორბედი სახელმწიფოს ვალის არგა-
დაცემა, თუ მხარეები სხვაგვარად არ არიან შეთანხმებული.

სახელმწიფო იმუნიტეტი (ხელშეუხებლობა) საერთაშო-
რისო სამართლის საყოველთაოდ აღიარებული პრინციპია, რომელიც
გამომდინარეობს გაეროს წესდებაში დაფიქსირებული სუვერენი-
ტეტისა და სახელმწიფოთა სუვერენული თანასწორობის პრინცი-
პებიდან.

სახელმწიფოთა სუვერენული თანასწორობისა და მათი დამოუ-
კიდებლობის ძალით, არც ერთ სახელმწიფოს არა აქვს უფლება თავისი
ხელისუფლება სხვა სახელმწიფოზე გაავრცელოს.

სახელმწიფო არ შეიძლება გამოვიდეს სხვა ქვეყნის სასამართ-
ლოში მოპასუხის როლში, გარდა იმ შემთხვევისა, როცა ამაზე
მოპასუხის აშკარად გამოხატული თანხმობა არსებობს. მაშასადამე,
სახელმწიფოს, როგორც საჯარო პირის, იმუნიტეტი ანუ ხელშეუ-
ხებლობა დაცულია. იმუნიტეტი მოქმედებს სახელმწიფო ორგანოებ-
თან ურთიერთობებში, მაღალი თანამდებობის პირებთან, სახელმწიფო
საკუთრებასთან და დიპლომატების პირად ქონებასთან დაკავშირებით.

როცა სახელმწიფო უცხოელ კერძო სუბიექტთან სამოქალაქო
სამართლებრივ ურთიერთობაშია, ირღვევა იურიდიული „წონასწორო-
ბა“: იმუნიტეტის მეშვეობით სახელმწიფო დაცულია პრეტენზიისა და
სარჩელისაგან, კერძო პირი – არა.

როგორ მოქმედებს იმუნიტეტის პრინციპი როცა სახელმწიფო
„არათანაბარ პარტნიორთან“ სამართლებრივ ურთიერთობებშია?

დასავლეთის სამართლის თეორიამ შეიმუშავა „იმუნიტეტის გახ-
ლეჩის“ („ფუნქციური იმუნიტეტი“) დოქტრინა. კერძოდ, როცა სახელ-
მწიფო უცხოელ ფიზიკურ ან იურიდიულ პირთან სამოქალაქო ურთი-
ერთობას ახორციელებს (მაგ., საელჩოს შენობის აგება), ხსენებულ
იმუნიტეტს ფლობს. ხოლო, თუ სახელმწიფო კერძო პირთან კომერცი-
ული მიზნით აფორმებს ხელშეკრულებას, მაშინ ასეთი პრივილეგიით
არ სარგებლობს. ამ შემთხვევაში იმუნიტეტის შეწყვეტა სარწმუნოდ
მიიჩნევა, თუ მხარეები სხვაგვარად არ არიან შეთანხმებული.

ამგვარი პრეზუმფცია⁶ მრავალი სახელმწიფოს (მაგ., აშშ, დიდი ბრიტანეთი, კანადა, ავსტრალია) მიერ საერთაშორისო ჩვეულებად ითვლება, რომელიც მათი შიდა სამართლით განმტკიცებულია.

სახელმწიფოთა საერთაშორისო-სამართლებრივი იმუნიტეტის პრინციპი მჭიდროდაა დაკავშირებული სუვერენიტეტის ცნებასთან.

სახელმწიფო სუვერენიტატი. სუვერენიტეტი (ფრანგ. Souverainete) არის სახელმწიფო ხელისუფლების (საკანონმდებლო, აღმასრულებელი, სასამართლო) უზენაესობა ქვეყნის შიგნით და დამოუკიდებლობა საერთაშორისო ურთიერთობებში.

მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაციის პირობებში, საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობის სისტემაში გასაკუთრებით იკვეთება შედარებით ეკონომიკურად ძლიერი სახელმწიფოებისა და სახელმწიფოთა თანასწორუფლებიანობის შესახებ საერთაშორისო-სამართლებრივ პრინციპს შორის დაპირისპირება.

ობიექტურად გლობალიზაცია სახელმწიფოთა ეკონომიკურ საზღვრებს ამცირებს და ამით სახელმწიფო სუვერენიტეტის მრავალ ასპექტს რეალურად ეხება.

როგორც ცნობილია, ტერიტორიასთან მიმართებაში სახელმწიფო სუვერენიტეტს ფლობს, რომელიც მხოლოდ მის განსაკუთრებულ კომპეტენციასაა. განსაკუთრებულ კომპეტენციაში იგულისხმება ის სამართალშემოქმედება (inter alia), რომელიც მრავალ ასპექტში და, მათ შორის, ეკონომიკური ურთიერთობის სფეროში სამართლებრივი რეგულირებისათვის ხორციელდება.

გაეროს 1970 წლის დეკლარაციით, „საერთაშორისო სამართლის პრინციპების შესახებ“, „სუვერენული თანასწორობის“ ცნება ნიშნავს, სახელმწიფოთა:

- იურიდიულ თანასწორობას ანუ საერთაშორისო თანასაზოგადოების თანასწორუფლებიან წევრობას;
- სხვა სახელმწიფოს საშინაო საქმეებში ჩაურევლობას;
- სუვერენიტეტის ურთიერთპატივისცემას.

გაეროს წესდების მე-2 მუხლში აღნიშნულია, რომ ორგანიზაცია ეფუძნება ყველა მისი წევრის სუვერენული თანასწორობის პრინციპს. სახელმწიფო ვალდებულია პატივი სცეს სხვა სახელმწიფოს სუვერენ-

⁶ ლათ. praesumptio – რაიმე ფაქტის აღიარება სარწმუნოდ, სანამ არ დამტკიცდება მისი მცდარობა.

ნიტეტს ანუ უფლებას განახორციელოს საკანონმდებლო, აღმასრულებელი და სასამართლო ხელისუფლება ყოველგვარი ჩარევის გარეშე, დამოუკიდებლად გაატაროს საგარეო-ეკონომიკური პოლიტიკა.

სრულ სუვერენიტეტთან ერთად არსებობს შეზღუდული სუვერენიტეტიც. მხედველობაშია გაეროს ეგიდით შექმნილი მეურვეობის საერთაშორისო სისტემა იმ ტერიტორიების სამართავად და სამეთვალყურეოდ, რომლებიც შეიძლება გაერთიანდნენ მეურვეობაში შემდგომი ინდივიდუალური შეთანხმებით. ასეთი შეთანხმება განსაზღვრავს მეურვეობაში მყოფი ტერიტორიის მმართველ ხელისუფლებას, რომელიც “ შეიძლება იყოს ერთი ან მეტი სახელმწიფო, ანდა გაერო.”⁷

შეზღუდულ სუვერენიტეტს მაშინაც აქვს ადგილი, როცა სახელმწიფოს ტერიტორიაზე მისი განსაკუთრებული სუვერენიტეტი მცირდება. მაგ., სახელმწიფოებს დღეს უკვე ადამიანის უფლებათა დამრღვევი კანონების მიღების უფლება აღარ აქვთ.

ანალოგიური პროცესები მიმდინარეობს ეკონომიკური ინტეგრაციის ფარგლებშიც, სადაც წევრ-სახელმწიფოთა სუვერენიტეტის შინაარსობრივი მხარე თანდათან იკვეცება. მაშასადამე, სუვერენიტეტი, როგორც თვისებრივი მოვლენა რჩება, მაგრამ მისი რაოდენობრივი მახასიათებლები იცვლება.

ეკონომიკური ურთიერთობის სფეროში სახელმწიფოთა განსაკუთრებული კომპეტენციის მრავალი საკითხი ინტერნაციონალური ხდება. აღნიშნული პირველი ნაბიჯია იმ მიმართულებისა, როცა შიდა სამართლით რეგულირებადი საკითხები მომავალში საერთაშორისო სამართლით შეიცვლება. მაგ., დღეს სახელმწიფოთა კომპეტენცია საქონელწაკადების რეგულირების სატარიფო და არასატარიფო ღონისძიებათა გამოყენებაში მნიშვნელოვნად შეზღუდულია, რასაც, ფაქტობრივად, ვმწ-ია ახორციელებს.

სახელმწიფოს იურიდიუცია არის მისი სუვერენიტეტის გამოვლენა, სახელმწიფო ორგანოების უფლებამოსილებათა ერთობლიობა განიხილონ, სამართლებრივად შეაფასონ და გადაწყვიტონ რაიმე საკითხი თავიანთი კომპეტენციის ფარგლებში.

სახელმწიფოს იურიდიუცია არსებობს:

* **ძალაუფლების ხასიათის მიხედვით** – საკანონმდებლო, აღმასრულებელი და სასამართლო;

⁷ გაეროს წესდება. თბ., 2002. მუხლები 75-81.

*** მოქმედების სფეროს მიხედვით** – ეროვნული (ტერიტორიული, პირადი) და ექსტერიტორიული;

*** მოცულობის მიხედვით** – სრული და შეზღუდული.

ტერიტორიული იმუნიტეტი შემოსაზღვრულია სახელმწიფოს ტერიტორიით, რომელზეც სახელმწიფო ახორციელებს სრულ იურისდიქციას, გარდა იმ შემთხვევებისა, როცა საერთაშორისო ხელშეკრულებით რაიმე სხვა არ არის გათვალისწინებული.

ზოგჯერ სახელმწიფოს იურისდიქცია მისი ტერიტორიის ფარგლებს გარეთაც ვრცელდება – ექსტერიტორიულობის (ლათ. ex-დან territorialis) ნიშანი (მაგ., საელჩოებისა და საკონსულოების ტერიტორიაზე, თავის სამხედრო გემებზე ღია ზღვაში, სხვა ქვეყნის პორტში, საჰაერო ხომალდებზე და ა. შ.).

პირადი იურისდიქცია სახელმწიფოს მიერ საზღვარგარეთ მყოფი თავის მოქალაქეთა მიმართ ხორციელდება. ამ შემთხვევაში სახელმწიფოს იურისდიქცია შეზღუდულია.

უცხოეთში მყოფი მოქალაქე კი, მიმღები და საკუთარი ქვეყნის, ანუ ორმაგ იურისდიქციაში იმყოფება.

ობიექტურად, განზოგადებული სახით, გლობალიზაცია უცხოური ელემენტისათვის (აღამიანი, საქონელი, კაპიტალი) „ადმინისტრაციულ-ეკონომიკური საზღვრების“ თანდათანობით წაშლას ნიშნავს. სწორედ ამაშია თანამედროვეობის უმთავრესი პრობლემა – სახელმწიფოთა სუვერენიტეტის შესაბამისობა ადმინისტრაციულ-ეკონომიკური საზღვრების შემცირების მოთხოვნებთან, რომელიც დასავლური ცივილური ტიპის ეკონომიკურად ძლიერი სახელმწიფოების ბატონობის პირობებში ხორციელდება.

საქართველო – საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობის სუბიექტი. საბჭოთა კავშირის შემადგენლობაში ყოფნისას, საქართველოს ეკონომიკა, მათ შორის, საგარეო-ეკონომიკური კავშირები, სახელმწიფოს განსაკუთრებული უფლება იყო.

ყოფილი სოციალისტური ქვეყნების ეროვნულ ეკონომიკებს ახასიათებდათ: სახელმწიფოს მიერ მონოპოლიზებული ეკონომიკა; საერთო-სახალხო საკუთრება, მათ შორის, წარმოების საშუალებებზე; ეკონომიკის მართვის ადმინისტრაციული მეთოდები.

სოციალისტური ეკონომიკური ინტეგრაცია ხორციელდებოდა „ზემოდან“, გეგმური, ადმინისტრაციული ჩარევებით, როცა საჯარო-სამართლებრივი რეგულირება სჭარბობდა კერძო სამართლებრივს.

XX ს-ის უკანასკნელ ათწლეულში სოციალისტურმა სისტემამ არსებობა შეწყვიტა.

1991 წლის 9 აპრილის სახელმწიფოებრივი დამოუკიდებლობის აქტით, საქართველო სუვერენული სახელმწიფო და საერთაშორისო სამართლის სუბიექტი გახდა. ამავე აქტით, ქვეყნის სახელმწიფო ორგანოებმა და კერძო სტრუქტურებმა საგარეო-ეკონომიკური კავშირების დამყარების ფართო უფლებები მიიღეს. ფაქტობრივად, საექსპორტო-საიმპორტო ოპერაციების საბაზრო ინსტრუმენტებით (სატარიფო და არასატარიფო ღონისძიებები) სახელმწიფო კონტროლი სახელმწიფო რეგულირებამ შეცვალა. შეიცვალა თვით სამართლებრივი რეგულირების ტიპიც: აკრძალვა-ნებართვითი (როცა სჭარბობდა აკრძალვა) – საერთო ნებართვით.

საგარეო პოლიტიკა და საერთაშორისო ურთიერთობანი, ასევე საგარეო ვაჭრობა, საბაჟო და სატარიფო რეჟიმები, მხოლოდ საქართველოს უმაღლეს სახელმწიფო ორგანოთა განსაკუთრებულ გამგებლობას მიეკუთვნება (კონსტიტუციის მე-3 მუხლის 1-ლი პუნქტის „ე“ და „ვ“ ქვეპუნქტები).

დადგენილია, რომ „საქართველოს კანონმდებლობა შეესაბამება საერთაშორისო სამართლის საყოველთაოდ აღიარებულ პრინციპებსა და ნორმებს. საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებას ან შეთანხმებას, თუ იგი არ ეწინააღმდეგება საქართველოს კონსტიტუციას, კონსტიტუციურ შეთანხმებას აქვს უპირატესი იურიდიული ძალა შიდასახელმწიფოებრივი ნორმატიული აქტების მიმართ“ (კონსტიტუციის მე-6 მუხლის მე-2 პუნქტი)

საგარეო-ეკონომიკური კავშირების სახელმწიფო ორგანოები საქართველოში.

საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის სფეროში სახელმწიფო თავის იურისდიქციას შემდეგი სახელმწიფო ორგანოებით ახორციელებს:

- ◆ საქართველოს პრეზიდენტი;
- ◆ საქართველოს პარლამენტი;
- ◆ საქართველოს მთავრობა;

საქართველოს პრეზიდენტი წარმოადგენს საქართველოს საგარეო ურთიერთობებში (კონსტიტუციის 69-ე მუხლის მე-3 პუნქტი), მთავრობასთან შეთანხმებით აწარმოებს მოლაპარაკებებს სხვა სახელმწიფოებთან და საერთაშორისო ორგანიზაციებთან, დებს

საერთაშორისო ხელშეკრულებებსა და შეთანხმებებს (კონსტიტუციის 73-ე მუხლის 1-ლი პუნქტის ა) ქვეპუნქტი).

საქართველოს პარლამენტი, როგორც ქვეყნის უმაღლესი წარმომადგენლობითი ორგანო, ახორციელებს საკანონმდებლო ხელისუფლებას, განსაზღვრავს ქვეყნის საშინაო და საგარეო პოლიტიკის ძირითად მიმართულებებს (კონსტიტუციის 48-ე მუხლი).

საქართველოს პარლამენტს საერთაშორისო ხელშეკრულების და შეთანხმების რატიფიცირების, დენონსირებისა და გაუქმების შესახებ მიმართავს საქართველოს მთავრობა, ხოლო იმ შემთხვევაში, როდესაც ხელშეკრულება (შეთანხმება) დადებულია საქართველოს პრეზიდენტის მიერ, — საქართველოს პრეზიდენტი, რაც საჭიროებს პრემიერ-მინისტრის კონტრასიგნაციას⁸ (კონსტიტუციის 65-ე მუხლის 1-ლი პრიმა პუნქტი).

საქართველოს მთავრობა არის აღმასრულებელი ხელისუფლების უმაღლესი ორგანო, რომელიც ახორციელებს ქვეყნის საშინაო და საგარეო პოლიტიკას (კონსტიტუციის 78-ე მუხლის 1-ლი პუნქტი).

3. სახელმწიფოთა ეკონომიკური ურთიერთობების სამართლებრივი წყაროები

ა. უნივერსალური წყაროები

საერთაშორისო ხელშეკრულებები საერთაშორისო ეკონომიკური სამართლის ძირითადი წყაროა.

გაეროს (ვენის) 1969 წლის კონვენციის, „საერთაშორისო სახელშეკრულებო სამართლის შესახებ“, თანახმად, **საერთაშორისო ხელშეკრულება** არის საერთაშორისო სამართლის სუბიექტებს შორის მიღწეული აშკარად გამოსატული შეთანხმება, რომელიც არეგულირებს მათ შორის წარმოშობილი ურთიერთობების პოლიტიკურ, ეკონომიკურ, კულტურულ, სამეცნიერო-ტექნიკურ და სხვა სფეროებს გარკვეული უფლებებისა და ვალდებულებების შექმნის გზით.

⁸ ლათ. contra წინააღმდეგ და signo აღვნიშნავ. მინისტრის ხელმოწერა იმ აქტზე, რომელიც გამოსულია სახელმწიფოს მეთაურის ხელიდან; ნიშნავს, რომ მინისტრი თავის თავზე იღებს იურიდიულ და პოლიტიკურ პასუხისმგებლობას მოცემული აქტის გამო.

საერთაშორისო ხელშეკრულება სახელმწიფოებსა და საერთაშორისო სამართლის სხვა სუბიექტებს შორის წერილობით ფორმდება და საერთაშორისო სამართლით რეგულირდება, განურჩევლად იმისა, შედის იგი ერთ, ორ თუ რამდენიმე ერთმანეთთან დაკავშირებულ დოკუმენტში და განურჩევლად მისი სახელწოდებისა.

საერთაშორისო ხელშეკრულება მისი ხელმომწერი სახელმწიფოებისათვის უნდა იყოს ნებაყოფლობითი და თანასწორუფლებიანი ნების გამოხატულება და არ ეწინააღმდეგებოდეს საერთაშორისო სამართლის აღიარებულ ნორმებს.

გაეროს (ვენის) 1969 წლის კონვენციის თანახმად, ხელშეკრულება ბათილია, თუ ეწინააღმდეგება საერთაშორისო სამართალს, მის იმპერატიულ ნორმებს (*jus cogens*), არღვევს სახელმწიფოთა თანასწორობის პრინციპს, დადებულია სახელმწიფოს წარმომადგენლის მიმართ ძალის ან ძალისმიერი მუქარის, მოტყუების, მოსყიდვის გზით.

საერთაშორისო ხელშეკრულება წარმოადგენს არა მარტო შეთანხმებას სახელმწიფოთა შორის, არამედ ეროვნულ სამართალში მისი ინკორპორაციის⁹ შემდეგ იგი შიდასახელმწიფოებრივი კანონია, რის გამოც მისი შესრულება სავალდებულოა ხელშემკვრელი სახელმწიფოების იმ რეზიდენტებისათვის, რომლებიც პირდაპირ ან ირიბად მოქმედებენ მეორე ხელშემკვრელ სახელმწიფოში.

გაეროს (ვენის) 1969 წლის კონვენციის 34-ე მუხლის თანახმად, ხელშეკრულება არ ქმნის მესამე სახელმწიფოსათვის უფლებამოვალეობებს მისი თანხმობის გარეშე. ამიტომ საერთაშორისო ხელშეკრულებათა ნორმებს გააჩნიათ სავალდებულო ძალა მხოლოდ იმ ქვეყნებთან მიმართებაში, რომლებმაც დადგინილი წესით გამოხატეს თანხმობა (ხელშემკვრელი მხარეების შეთანხმებით ხელშეკრულების ხელმოწერის, დოკუმენტების გაცვლის, ხელშეკრულების დამტკიცების, მიღების, შეერთებისა და სხვა გზით) ამ საერთაშორისო ხელშეკრულებათა ვალდებულებებზე.

„საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებების შესახებ“ საქართველოს 1997 წლის კანონის მე-6 მუხლის თანახმად, საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებები საქართველოს კანონმდებლობის განუყოფელი ნაწილია.

⁹ ლათ. *incorporation* – 1. ჩარიცხვა, მიღება რისამე შემადგენლობაში (რაიმე კავშირში, საზოგადოებაში). 2. სხვადასხვა დროს გამოცემულ კანონთა თავმოყრა და სისტემატიზაცია მათში არსებითი ცვლილებების გარეშე.

იმის მიხედვით, შეიძენს თუ არა რატიფიცირებული საერთაშორისო ხელშეკრულება უპირატეს იურიდიულ ძალას სახელმწიფოს შიდა ნორმატიული აქტების მიმართ, ეროვნული კანონმდებლობები ერთმანეთისაგან განსხვავდება. ამისათვის აუცილებელია ვიცოდეთ საერთაშორისო შეთანხმებების სამართლებრივი სტატუსი ცალკეულ სახელმწიფოში.

როგორც აღინიშნა, საქართველოს კონსტიტუციის მე-6 მუხლის მე-2 პუნქტით, **საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებას ან შეთანხმებას, თუ იგი არ ეწინააღმდეგება საქართველოს კონსტიტუციას, კონსტიტუციურ შეთანხმებას აქვს უპირატესი იურიდიული ძალა შიდასახელმწიფოებრივი ნორმატიული აქტების მიმართ.**

ამრიგად, საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებას გააჩნია უპირატესი იურიდიული ძალა როგორც ხელშეკრულების დადებამდე, ისე შემდეგ მიღებულ შიდასახელმწიფოებრივ ნორმატიულ აქტებზე.

ძირითადი პრობლემა წარმოიშობა მაშინ, როცა საერთაშორისო შეთანხმებას არ ენიჭება უპირატესი იურიდიული ძალა შიდასახელმწიფოებრივ კანონების მიმართ, რასაც ადგილი აქვს, მაგ., გერმანიაში, დიდ ბრიტანეთსა და აშშ-ში. ამ ქვეყნებში საერთაშორისო შეთანხმებას, რომელიც ინკორპორირებულია შიდასახელმწიფოებრივ კანონმდებლობაში, გააჩნია თანაბარი იურიდიული ძალა შიდასახელმწიფოებრივ კანონებთან მიმართებაში.

აღსანიშნავია ის გარემოება, რომ გაეროს (ვენის) 1969 წლის კონვენციის, „საერთაშორისო სახელშეკრულებო სამართლის შესახებ“, 27-ე მუხლის თანახმად, ქვეყანას არ შეუძლია დაეყრდნოს შიდასახელმწიფოებრივი სამართლის დებულებებს საერთაშორისო ხელშეკრულებების შეუსრულებლობის გამართლების მიზნით. ამრიგად, საერთაშორისო სამართალი საერთაშორისო ხელშეკრულებებს ანიჭებს უპირატეს იურიდიულ ძალას შიდასახელმწიფოებრივ ნორმატიულ აქტებთან შედარებით.

საერთაშორისო სამართლებრივი ჩვეულება დაუწერელი ქცევის წესია, რომელიც სახელმწიფოთაშორისი ხანგრძლივი პრაქტიკის შედეგია. სახელმწიფოთა ქცევის წესი საერთაშორისო სამართლის ჩვეულებად რომ იქცეს, საჭიროა გარკვეული პერიოდი (უმეტესად, რამდენიმე წელი), რომლის განმავლობაში სახელმწიფოები აქტიურად იყენებენ მას თავის საერთაშორისო-სამართლებრივ პრაქტიკაში. მხოლოდ მას შემდეგ, როცა სახელმწიფოთა უმრავლესობა ან გარკვეუ-

ლი ჯგუფი ქცევის ამ წესს თავისთვის სავალდებულოდ აღიარებს, იგი საერთაშორისო სამართლის წყაროდ იქცევა.

მაშასადამე, ხელშეკრულებისგან განსხვავებით, საერთაშორისო ჩვეულება დაუწერელი სახით, სამართლებრივ ნორმად საყოველთაო პრაქტიკის დადასტურებით აღიარებულია.

საერთაშორისო სამართლებრივი ჩვეულება

არის სახელმწიფოთა შორის მიღწეული შეთანხმება ცნონ ესა თუ ის ნორმა სავალდებულო ქცევის წესად

საერთაშორისო ჩვეულება, როგორც ნორმა, მხოლოდ იმისთვისაა სავალდებულო, ვინც მას ცნობს. სახელმწიფოს, რომელიც ასეთი ნორმის სავალდებულო ძალას არ აღიარებს და არც იყენებს მას თავის საგარეო პოლიტიკაში, არ შეიძლება თავს მოეხვიოს ქცევის ეს წესი, თუკი მას ამკრძალავი ხასიათი არა აქვს.¹⁰

ბ. სპეციალური წყაროები

საერთაშორისო ორგანიზაციების რეზოლუციები საერთაშორისო სამართლის ერთ-ერთ წყაროდ განიხილება.

საერთაშორისო სამართლისათვის განსაკუთრებულ როლს ასრულებს გაეროს გენერალური ასამბლეის რეზოლუციები (გადაწყვეტილებები), კერძოდ:

- ◆ „სახელმწიფოთა ეკონომიკური უფლებებისა და ვალდებულებების“ ქარტია (1974 წ.);
- ◆ დეკლარაცია „საერთაშორისო სამართლის პრინციპების შესახებ“ (1970 წ.).

1964 წელს იუნსკოში მიიღო „საერთაშორისო სავაჭრო ურთიერთობებისა და პოლიტიკის განმსაზღვრელი პრინციპები“.

აღსანიშნავია ისიც, რომ საერთაშორისო ორგანიზაციების გადაწყვეტილებათა უმეტესობა იურიდიულად რეკომენდაციულია და მხოლოდ იმ სახელმწიფოებს ეხება, რომლებიც მოცემული ორგანიზაციის სრულუფლებიანი წევრია.

¹⁰ ალექსიძე ლ., თანამედროვე საერთაშორისო სამართალი. თბ., 2006. გვ.17.

სამართლებრივი ნორმების სისტემატიზაცია და უნიფიკაცია (საერთო ნორმაზე დაყვანა) საერთაშორისო სამართალში აქტიურად ხდება. აღნიშნულით სამართლებრივი ნორმები ფიქსირდება, მათი შინაარსი ზუსტდება და ახალი ნორმების იქმნება. მაგ., **იუნსიტრალ-მა** შეიმუშავა მრავალი დოკუმენტი, რომლებიც საერთაშორისო სახელშეკრულებო სამართალს, სამართალმემკვიდრეობას, სახელმწიფოთა იმუნიტეტს, სახელმწიფოთა პასუხისმგებლობასა და სხვა საკითხებს ეხება. მისი აქტიური მონაწილეობით მიიღეს ისეთი მნიშვნელოვანი კონვენციები, როგორიცაა:

- * გაეროს (ვენის) 1980 წლის კონვენცია „საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულებათა შესახებ“;

- * „ტვირთების საზღვაო გადაზიდვების შესახებ.“

- * ტიპური კანონი „საერთაშორისო სავაჭრო არბიტრაჟის შესახებ.“

სამართლებრივი ნორმების უნიფიკაციაზე მუშაობს სამთავრობათაშორისო ორგანიზაცია **უნიდრუპ**.

სამართლებრივი ნორმების არაოფიციალურ კოდიფიკაციასა (სტატისტიკური მასალების სისტემატიზაცია კოდირების საშუალებით) და უნიფიკაციას ახორციელებს საერთაშორისო სავაჭრო პალატა. კერძოდ, მან შეიმუშავა დოკუმენტალური აკრედიტაციის უნიფიცირებული ნეს-ჩვეულებები, უნიფიცირებული ნესები ინკასოს შესახებ და სავაჭრო ტერმინების განმარტებები (ინკოტერმსი-2010).

4. სახელწიფოთა ეკონომიკური ურთიერთობების სამართლებრივი პრინციპები

ა. ზოგადი (ძირითადი) პრინციპები

პრინციპების ფუნქციები და ეკონომიკური შინაარსი. საერთაშორისო სამართლის ზოგადი პრინციპები ის ფუნქციებზეა, რომლებზეც იმპერატიული ნორმებია, რომელთაც უმაღლესი იურიდიული ძალა აქვთ. ეს ნორმები საერთაშორისო-სამართლებრივი სისტემის ნორმატიული საფუძველია და სახელმწიფოებისა და საერთაშორისო თანამეგობრობის ძირეულ ინტერესებს ასახავს.

საერთაშორისო სამართლის ზოგადი პრინციპების ფუნქციებია:

- ❖ სახელმწიფოთა ძირითადი უფლებებისა და ვალდებულებების გაძლიერება;

- ❖ ახალი ნორმების შექმნისა და ფუნქციონირების ხელშეწყობა;

- ❖ საერთო-საკაცობრიო ფასეულობების დაცვა;
- ❖ საერთაშორისო სამართლის ერთიანობის, განვითარებისა და ფუნქციონირების უზრუნველყოფა;
- ❖ საერთაშორისო სამართალში ჯერ კიდევ არსებული ხარვეზების შევსება.

გაეროს 1970 წლის დეკლარაციით „საერთაშორისო სამართლის პრინციპების შესახებ“, „სახელმწიფოთა ეკონომიკური უფლებებისა და ვალდებულებების“ გაეროს 1974 წლის ქარტიით და ეუთო-ს ჰელსინკის თათბირის 1975 წლის დასკვნითი აქტით განსაზღვრულია სახელმწიფოთა ეკონომიკური და პოლიტიკური თანამშრომლობის 10 ძირითადი პრინციპი:

1. სახელმწიფოთა სუვერენული თანასწორობა, სუვერენიტეტისთვის ნიშანდობლივი უფლებების პატივისცემა;
2. ძალისა და ძალისმიერი მუქარის გამოყენებაზე უარის თქმა;
3. სახელმწიფოთა საზღვრების ურღვევობა;
4. სახელმწიფოთა ტერიტორიული მთლიანობა;
5. საერთაშორისო დავების მშვიდობიანი გადაწყვეტა;
6. საშინაო საქმეებში ჩაურევლობა;
7. ადამიანის უფლებათა და ძირითად თავისუფლებათა პატივისცემა;
8. ხალხთა თანასწორობა და თვითგამორკვევა;
9. სხვა სახელმწიფოებთან თანამშრომლობა;
10. საერთაშორისო ვალდებულებების პირნათლად შესრულება.

ეს პრინციპები ურთიერთდაკავშირებულია და თავის ფუნქციებს ერთობლივად ასრულებს. საინტერესოა მოცემული პრინციპების ეკონომიკური შინაარსი, სახელდობრ:

□ **სახელმწიფოთა სუვერენული თანასწორობა, სუვერენიტეტისათვის ნიშანდობლივი უფლებების პატივისცემა** გულისხმობს სახელმწიფოთა ეკონომიკური დისკრიმინაციის ანუ უფლებათა უკანონო შელახვის აკრძალვას, საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობებში, საერთაშორისო ხელშეკრულებებსა და საერთაშორისო ორგანიზაციებში თავისუფალ მონაწილეობას. ამავე პრინციპში შედის **ურთიერთხელსაყრელობისა და თანაბარი სარგებლიანობის პრინციპებიც**, რომელთაც სახელმწიფოთა ეკონომიკურ ურთიერთობებში განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვთ.

ეს პრინციპი ასევე ნიშნავს სახელმწიფოს სუვერენულ და განუყოფელ უფლებას თავისი ხალხის სურვილით, სხვისი ჩარევისა და

მუქარის გარეშე, თვითონ აირჩიოს საკუთარი ეკონომიკური, პოლიტიკური და სოციალურ-კულტურული სისტემა;

□ **ძალისა და ძალისმიერი მუქარის გამოყენებაზე უარის თქმა** გულისხმობს შეიარაღებული ძალების გამოყენების აკრძალვას. ეკონომიკური ძალის გამოყენებლობის საკითხი კი ღიად რჩება და თანამედროვე ეკონომიკურ ურთიერთობებში საკმაოდ პრობლემურია;

□ **სახელმწიფო საზღვრების ურღვევობა** უშუალოდ დაკავშირებულია ტერიტორიულ მთლიანობასთან და ნიშნავს სხვა სახელმწიფოს საჰაერო სივრცის, ტერიტორიული წყლებისა და ბუნებრივი რესურსების თვითნებურად ხელყოფის შეზღუდვას;

□ **საერთაშორისო დავების მშვიდობიანი გადაწყვეტა** გულისხმობს დავების გადასაწყვეტად მოლაპარაკებათა გამართვას, მრავალმხრივი შეთანხმებების გამოყენებას, საერთაშორისო ორგანიზაციების ნესდებათა ჩარჩოებში სადავო საკითხების მოწესრიგებას, საერთაშორისო არბიტრაჟისა და სასამართლოების გამოყენებას;

□ **საშინაო საქმეებში ჩაურევლობა** უშუალოდაა დაკავშირებული ეკონომიკური ურთიერთობის პრაქტიკასთან. პირდაპირი ეკონომიკური ჩარევის სახეობად გვევლინება ეკონომიკური ბლოკადა, ასევე ისეთი ღონიძიებების გატარება, რომლებიც სახელმწიფოთა კომპეტენციაშია მოქცეული. აღსანიშნავია, რომ სახელმწიფოთა საშინაო კომპეტენციის საკითხები სულ უფრო მცირდება და ისინი საერთაშორისო-სამართლებრივი რეგულირების საგანი ხდება (მაგ., ზოგადად, ადამიანის უფლებები; ევროკავშირში — სამოქალაქო ურთიერთობები; ვაჭრობაში — შიდა ბაზრის დაცვის სატარიფო და არასატარიფო ღონისძიებები და ა.შ.);

□ **ადამიანის უფლებათა და ძირითად თავისუფლებათა პატივისცემა** ყოველ სახელმწიფოსა და მთელ საერთაშორისო თანამეგობრობას ამ უფლებათა უზრუნველყოფაზე მკაცრ პასუხიმგებლობას აკისრებს. ეკონომიკური ურთიერთობის სისტემაში ეს პრინციპი, რეალურად, უცხოელების, იმიგრანტებისა და ინვესტორების სამოქალაქო-ქონებრივ უფლებებზე ვრცელდება;

□ **ხალხთა თანასწორობა და თვითგამორკვევა**, უპირველესად, ეკონომიკურ განვითარებას გულისხმობს, კოლონიალიზმისა და უცხოური უღლის აკრძალვას ნიშნავს;

□ **სხვა სახელმწიფოებთან თანამშრომლობა** დღეს უკვე არა მარტო თანამშრომლობის უფლებას, არამედ, და იმავდროულად, ვალდებულებასაც მოიცავს. ეკონომიკური ურთიერთობის სფეროში იგი სახელმწიფოებს ავალდებულებს ერთობლივად ითანამშრომლონ

გლობალური პრობლემების გადასაწყვეტად (გარემოს დაცვა, მსოფლიო ოკეანეთა რესურსების გამოყენება, ეკონომიკური განვითარებისათვის თანადგომა, ტერორიზმთან და ნარკომაფიასთან ბრძოლა და ა.შ.);

□ **აღებულ ვალდებულებათა უცილობელი შესრულება** ეხება ყველა ნორმას — სახელშეკრულებო და ჩვეულებით-სამართლებრივ სფეროს.

ბ. სპეციალური (დარგობრივი) პრინციპები

სპეციალური პრინციპების არსი. საერთაშორისო-სამართლებრივ სისტემაში შედის საერთაშორისო სამართლის არა მარტო ზოგადი (ძირითადი) პრინციპები, არამედ ამ სამართლის დარგთა ცალკეული პრინციპებიც. ისინი, სპეციფიკური თავისებურებებიდან გამომდინარე, აკონკრეტებენ სახელმწიფოთა ეკონომიკური ურთიერთობებისათვის ნიშანდობლივი პრინციპების შინაარსს.

ასეთი სპეციალური (დარგობრივი) პრინციპებია:

- **სახელმწიფოთა ეკონომიკური თანამშრომლობა;**
- **ეკონომიკურ საქმიანობასა და ბუნებრივ რესურსებზე სახელმწიფოთა სუვერენიტეტი;**
- **ურთიერთხელსაყრელობა და თანაბარი სარგებლიანობა.**

ეკონომიკური თანამშრომლობა ნიშნავს:

- საქმიანი პარტნიორობისა და ეკონომიკური თანამშრომლობის ფორმა-მეთოდების თავისუფალი არჩევის უფლებას, ასევე ორმხრივ და მრავალმხრივ შეთანხმებათა ურთიერთშეთანხმებას;
- ეკონომიკურ ურთიერთობებში სარგებლის მიღებას;
- მსოფლიო ეკონომიკური პრობლემების მოსაწესრიგებლად საერთაშორისო ეკონომიკურ პროცესებში შეუზღუდავი მონაწილეობის უფლებას;
- სახელმწიფოთა ვალდებულებას ხელი შეუწყონ ეკონომიკური ურთიერთობებისა და მსოფლიო ეკონომიკის განვითარებას, შიდასახელმწიფოებრივი სამართლისა და საგარეო-ეკონომიკური პოლიტიკის შემუშავებას;
- სახელმწიფოთა ვალდებულებას მონაწილეობა მიიღონ საერთაშორისო ვაჭრობის ლიბერალიზაციაში;

- ❑ განვითარებულ სახელმწიფოთა ვალდებულებას გაითვალისწინონ განვითარებადი სახელმწიფოების კანონიერი ინტერესები და განახორციელონ ისეთი ღონისძიებები, რომლებიც ხელს შეუწყობენ სანედლეულო საქონელზე სტაბილური, სამართლიანი და ხელსაყრელი ფასების დადგენას;
- ❑ სახელმწიფოთა სუვერენული უფლებების შემზღუდველი ეკონომიკური ღონისძიებების აკრძალვას.

ეკონომიკურ საქმიანობასა და ბუნებრივ რესურსებზე სახელმწიფოს სუვერენიტეტი არის სახელმწიფო სუვერენიტეტის პრინციპის დაკონკრეტება და ნიშნავს:

- * საკუთარი ბუნებრივი სიმდიდრის ფლობის, განკარგვის, კონტროლისა და ექსპლუატაციის თავისუფალ უფლებას, თავის ეკონომიკურ საქმიანობაში თავისუფლებას;
- * ბუნებრივი რესურსების გამოყენების რეჟიმთა (კონცესიები) განსაზღვრის უფლებას, ეკონომიკის განვითარების ფორმებისა და მეთოდების, საგარეო-ეკონომიკური კავშირების ორგანიზაციის, საკუთარი ბაზრის ლიბერალიზაციის ან პროტექციონიზმის ღონისძიებათა არჩევის უფლებას;
- * საექსპორტო-საიმპორტო, სავალუტო და სხვა ეკონომიკურ ოპერაციებზე სახელმწიფოებრივი კონტროლის უფლებას;
- * სათანადო კომპენსაციით უცხოური კერძო საკუთრების ნაციონალიზაციის უფლებას.

ურთიერთხელსაყრელობა და თანაბარი სარგებლობა სახელმწიფოთა თანამშრომლობისა და სუვერენული თანასწორობის პრინციპებიდან გამომდინარეობს და ნიშნავს სახელმწიფოთა შორის სარგებლისა და ვალდებულებების განაწილების სამართლიან უფლებას, რომელიც, ზოგჯერ, მატერიალური სარგებლით, ზოგჯერ კი, ადეკვატური სამართლებრივი რეჟიმით იქმნება.

სახელმწიფოთა თანამშრომლობისა და სუვერენული თანასწორობის პრინციპებიდან ასევე გამომდინარეობს **ეკონომიკის არადისკრიმინაციისა და უპირატესი ხელშეწყობის პრინციპები**, რაც ნიშნავს:

- ერთი სახელმწიფოს მოქალაქეების, ფიზიკური და იურიდიული პირებისათვის ნაკლები უფლებების მინიჭების აკრძალვას სხვა სახელმწიფოს მოქალაქეებთან, ფიზიკურ და იურიდიულ პირებთან შედარებით;

- სახელმწიფოს ვალდებულებას არ გააუარესოს ნებისმიერი სხვა სახელმწიფოს ის პირობები, რომლებიც დამახასიათებელია ყველასათვის.

ამასთანავე, ეკონომიკური ურთიერთობების პრაქტიკაში ჩამოყალიბდა ეკონომიკის არადისკრიმინაციული პრინციპიდან გამონაკლისი მთელი რიგი მართლზომიერი ქმედებები, კერძოდ,

დისკრიმინაციად არ მიიჩნევა:

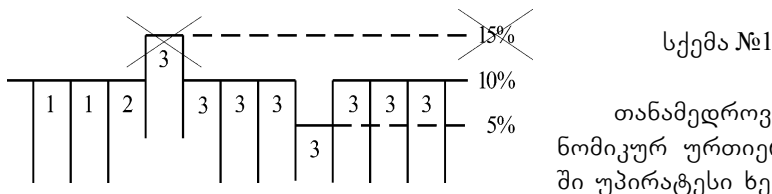
- ◆ განვითარებული სახელმწიფოების მიერ განვითარებადი სახელმწიფოებისათვის მინიჭებული არაურთიერთხელსაყრელი პრეფერენციები (შელავათები);
- ◆ განვითარებადი სახელმწიფოების მიერ ერთმანეთისათვის მინიჭებული უპირატესობები;
- ◆ შიდა ბაზრისა და ეროვნული ეკონომიკის დაცვის ღონისძიებები (კვოტირება, იმპორტის ან ექსპორტის აკრძალვა და ა.შ.), თუ ისინი ყველა სახელმწიფოსათვის თანაბარი მოცულობითა და ხარისხით ხორციელდება;
- ◆ საპასუხო ღონისძიებები (რეტორსია), რომლებიც უფლებების დამრღვევი სახელმწიფოს მიმართ ტარდება;
- ◆ ზღვაზე გასასვლელის არმქონე სახელმწიფოებისათვის ზღვაზე თავისუფლად გასვლის ღონისძიებები.

უპირატესი ხელშეწყობა ნიშნავს სახელმწიფოს უფლებას სხვა სახელმწიფოსთან შედარებით, პარტნიორ-სახელმწიფოს, მის ფიზიკურ და იურიდიულ პირებს, საქონელსა და ინვესტიციებს, შეუქმნას უპირატესი ხელშეწყობი პირობები. ამ პრინციპის გამოყენება საერთაშორისო ხელშეკრულებებით განისაზღვრება. მისი გამოყენების სფეროა: საბაჟო გადასახადები, არასატარიფო ღონისძიებები, სავალუტო-საფინანსო ურთიერთობები, ფიზიკური და იურიდიული პირების სამართლებრივი მდგომარეობა და სხვა საკითხები.

მაშასადამე, ეკონომიკის არადისკრიმინაციის პრინციპი სახელმწიფოს უფლებას არ აძლევს თავისი შეხედულებით, თავისუფლად, რომელიმე სხვა სახელმწიფოს, მის საქონელს, ფიზიკურ ან იურიდიულ პირს გაუუარესოს ეკონომიკური პირობები.

დავუშვათ, რომ №2 სახელმწიფო ყველა მესამე სახელმწიფოსათვის ერთნაირ სამართლებრივ რეჟიმს ქმნის, ვთქვათ, კონკრეტული სახეობის საქონელზე საბაჟო ტარიფს 10%-ის ოდენობით აწესებს.

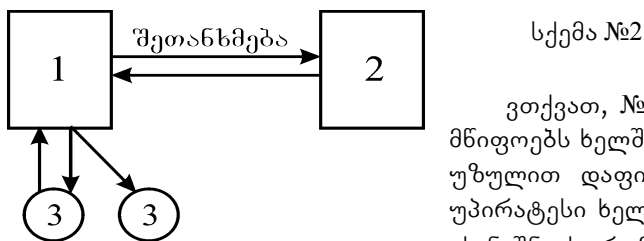
ეკონომიკის არადისკრიმინაციის პრინციპიდან გამომდინარე, №2 სახელმწიფოს უფლება არა აქვს (ცალკეული გამოწვევის გარდა, მაგ., როგორც საპასუხო ღონისძიება) ერთ-ერთ, ვთქვათ, რომელიმე №3 სახელმწიფოს გაუზარესოს პირობები და მოცემულ საქონელზე საბაჟო ტარიფი 15%-მდე გაუზარდოს. მაგრამ, უფლება აქვს რომელიმე სახელმწიფოს გაუუმჯობესოს პირობები და მოცემულ საქონელზე საბაჟო ტარიფი 5%-მდე შეუმციროს (იხ. სქემა №1).



თანამედროვე ეკონომიკურ ურთიერთობებში უპირატესი ხელშეწყობის პირობებს ხელშეკრულებაში განსაკუთრებული ხასიათის მქონე დებულებით ანუ კლაუზულით (ლათ. *clausula* – დასკვნა) აფიქსირებენ.

კლაუზულა შეიძლება იყოს ცალმხრივი ან ორმხრივი (ანუ ნაცვალგებით). პირველი სიტუაცია უფრო იშვიათია. პრაქტიკაში ძირითადად გავრცელებულია ორმხრივი კლაუზულა.

უპირატესი ხელშეწყობის პრინციპის მექანიზმი შეიძლება №2 სქემით წარმოვიდგინოთ:



ვთქვათ, №1 და №2 სახელმწიფოებს ხელშეკრულებაში კლაუზულით დაფიქსირებული აქვთ უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმი. ეს ნიშნავს, რომ №2 სახელმწიფო (მისი ფიზიკური და იურიდიული პირები, საქონელი) კლაუზულის ძალით იღებს ყველა იმ უპირატესობასა და შეღავათს, რომელიც ნებისმიერ მესამე სახელმწიფოზე ვრცელდება.

ეკონომიკური ურთიერთობის ეს დარგობრივი პრინციპები სახელმწიფოთა ეკონომიკური უსაფრთხოების საერთაშორისო იურიდიულ საფუძველს ანუ იმ თავისებურ სამართლებრივ ღერძს ქმნის, რომლითაც მომავალში ეკონომიკური ურთიერთობების რეალური გარდაქმნა განხორციელდება.

XII თავი

საერთაშორისო კომერციული ბარიგებები

1. ხელშეკრულება – კომერციული გარიგების იურიდიული საფუძველი

სახელმწიფოთა ეკონომიკური კავშირურთიერთობების (განსაკუთრებით, საქონელგაცვლის) განვითარებამ საერთაშორისო კომერციული გარიგების როლი და რაოდენობა შესამჩნევად გაზარდა.

საერთაშორისო კომერციული ბარიგება

არის ეკონომიკური შეთანხმება, რომელიც რაიმე გარემოებაზე ორი (ან მეტი) ქვეყნის საჯარო და/ან კერძო სამართლის სუბიექტებს შორის ურთიერთობას ასახავს

მხარეთა შორის გაფორმებული **ხელშეკრულება** საერთაშორისო კომერციული გარიგების იურიდიული საფუძველია.

საერთაშორისო გარიგებად მიჩნევისათვის აუცილებელია სხვადასხვა სახელმწიფოს სანარმოთა **ადგილმდებარეობა**. ხელშეკრულება არ მიიჩნევა საერთაშორისოდ, თუ ის დადებულია ერთ ქვეყანაში მდებარე სხვადასხვა სახელმწიფოს სანარმოთა მიერ. მეორე მხრივ, ხელშეკრულება საერთაშორისოა, თუ ის გაფორმებულია სხვადასხვა ქვეყანაში მოქმედი ერთი სახელმწიფოს სანარმოების მიერ.

საერთაშორისო ხელშეკრულების ამგვარ მიდგომას შეიცავს გაეროს (ვენის) 1980 წლის კონვენცია „საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულებათა შესახებ“¹ (იგივე ვენის კონვენცია).

საქართველო ვენის კონვენციას შეუერთდა 1994 წელს.

¹ ვენის კონვენცია.1-ლი მუხლი.

2. კომერციული ხელშეკრულების სამართლებრივი წყაროები, პრინციპები და მეთოდები

ხელშეკრულების სამართლებრივი წყაროები. საერთაშორისო კომერციული ხელშეკრულების სამართლებრივი რეგულირების ორი დონე არსებობს:

პირველი – საერთაშორისო კონვენციებით რეგულირებადი.

უპირველესად, ესაა:

- გაეროს (ვენის) 1980 წლის კონვენცია „საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულებათა შესახებ“;
- ჰააგის 1986 წლის კონვენცია „საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის დროს გამოყენებული სამართლის შესახებ“ და სხვა.

მეორე – არაკონვენციური, ხელშეკრულების გარეშე რეგულირებადი. ასეთია, საერთაშორისო სამთავრობათაშორისო ორგანიზაციების მიერ შემუშავებული სამართლებრივი დოკუმენტები. მათ მიეკუთვნება ხელშეკრულების დადებისა და შესრულების ტიპური კანონები, რეკომენდაციები და პრაქტიკული სახელმძღვანელოები. კერძოდ:

- „საერთაშორისო კომერციული ხელშეკრულებების პრინციპები“, იგივე „**UNIDR-ის პრინციპები-2010**“;
- „ევროპის სახელშეკრულებო სამართლის პრინციპები“ (1989 წ.);
- **იუნსიტრალი-ს** სამართლებრივი სახელმძღვანელო „ელექტრონული ვაჭრობის შესახებ“;
- საერთაშორისო სავაჭრო პალატის „საერთაშორისო სავაჭრო ტერმინების განმარტებები“ („**ინკოტერმსი-2010**“).

ხელშეკრულების დადების პრინციპები. ეს პრინციპებია:

1. ხელშეკრულების თავისუფლება;
2. დამოუკიდებლობა სამართლის არჩევაში;
3. კეთილსინდისიერება, გონიერება და სამართლიანობა;
4. საქმიანი პრაქტიკისა და სავაჭრო ჩვეულებათა დაცვა.

ხელშეკრულების თავისუფლების პრინციპი საქმიანი ადამიანების იმ უფლებებში ვლინდება, რომ მათ შეუძლიათ ჩაერთონ ნებისმიერ გარიგებაში და განსაზღვრონ მისი შინაარსი. მოცემული პრინციპი საერთაშორისო ეკონომიკურ სამართალში და ყველა ეროვნულ კანონმდებლობაში ფუძემდებლური პრინციპია. სახელდობრ, „კერძო სამართლის

სუბიექტებს შეუძლიათ კანონის ფარგლებში თავისუფლად დადონ ხელშეკრულებები და განსაზღვრონ ამ ხელშეკრულებათა შინაარსი. მათ შეუძლიათ დადონ ისეთი ხელშეკრულებებიც, რომლებიც კანონით გათვალისწინებული არ არის, მაგრამ არ ეწინააღმდეგება მას“.²

ეს პრინციპი ვლინდება იმაშიც, რომ მხარეებს შეუძლიათ ხელშეკრულების დადებამდე ჩაატარონ მოლაპარაკება, ასევე მათ უფლება აქვთ ერთობლივი შეთანხმებით შეცვალონ ან შეწყვიტონ შეთანხმება.

საერთაშორისო სავაჭრო ბრუნვაში სახელშეკრულებო თავისუფლება მიჩნეულია ბაზარზე ორიენტირებული კონკურენტუნარიანი საერთაშორისო ეკონომიკური ნესრიგის საფუძვლად.³

დამოუკიდებლობა სამართლის არჩევაში გულისხმობს მხარეთა მიერ გამოსაყენებელი სამართლის თავისუფალი არჩევის უფლებას. ამის თაობაზე შეთანხმებით შეუძლიათ ხელშეკრულებაში კონკრეტული ქვეყნის (მათ შორის, ნეიტრალური) სამართალი მიუთითონ.

თუ ხელშეკრულებაში მხარეების მიერ არჩეული სამართალი ნათლად არ არის გამოკვეთილი ან გამოყენებულია დუმილის უფლება, მაშინ გამოსაყენებლად ის სამართალი მიიჩნევა, რომელსაც ყველაზე მჭიდრო კავშირი (მუდმივი საცხოვრებელი ადგილი ან საქმიანობის ძირითადი ადგილი) აქვს ხელშეკრულებასთან ან მის შესრულებასთან.

კეთილსინდისიერება, გონიერება და სამართლიანობა განმტკიცებულია საერთაშორისო და ეროვნულ კანონმდებლობებში. კერძოდ, საერთაშორისო სამართლის პრინციპებში, სახელმწიფოთა ეკონომიკური უფლებებისა და ვალდებულებების გაეროს 1974 წლის ქარტიაში.

„ვალდებულება უნდა შესრულდეს ჯეროვნად, კეთილსინდისიერად, დათქმულ დროსა და ადგილას“.⁴ ეს პრინციპი ასევე მოცემულია ვენის კონვენციაში⁵ და უნიდრუპს პრინციპებში.⁶

საქმიანი პრაქტიკისა და სავაჭრო ჩვეულებათა დაცვა მოცემულია, როგორც ეროვნულ კანონმდებლობებში, ისე საერთაშორისო კომერციულ სამართალში. კერძოდ, ვენის კონვენცია მიუთითებს, რომ „მხარეები ვალდებული არიან გაითვალისწინონ ნებისმიერი ჩვეულება, რომლის შესახებაც არსებობს მათ შორის შეთანხმება და პრაქტიკა,

² საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის (შემდგომ, სსკ) 319-ე მუხლის 1-ლი ნაწ.

³ ზოიძე ბ. ევროპული კერძო სამართლის რეცეპცია საქართველოში. თბ., 2005. გვ. 270.

⁴ სსკ-ის 361-ე მუხლის მე-2 ნაწილი.

⁵ ვენის კონვენცია. მე-7-ე მუხლი.

⁶ UNIDROIT PRINCIPLES of international commercial contracts 2010. მუხლი 1.7.

რომელიც დანერგეს ერთმანეთთან ურთიერთობაში“. „როდესაც არ არსებობს რაიმე სხვა შეთანხმება, მიჩნეულია, რომ მხარეები გულისხმობდნენ მათი ხელშეკრულების ან მისი დადების მიმართ იმ ჩვეულების გამოყენებას, რომელიც იცოდნენ ან უნდა სცოდნოდათ, საერთაშორისო ვაჭრობაში ფართოდ ცნობილია და მუდამ იცავენ მხარეები ვაჭრობის შესაბამის დარგში დადებული ამგვარი სახის ხელშეკრულებაში.“⁷

სსკ-ით განსაზღვრულია, რომ „ხელშეკრულების მხარეთა უფლებებისა და მოვალეობების განსაზღვრისას შეიძლება მხედველობაში იქნეს მიღებული სავაჭრო ჩვეულებები და ტრადიციები“.⁸

ხელშეკრულების გაფორმების მეთოდები. საერთაშორისო კომერციული გარიგება მიიღწევა:

- ◆ მოლაპარაკების გზით;
- ◆ ოფერტისა და აქცეპტის საფუძველზე;
- ◆ ტიპური კონტრაქტების მეშვეობით;
- ◆ სტანდარტული პირობების გათვალისწინებით;
- ◆ საჯარო ვაჭრობის შედეგად.

მოლაპარაკება. ხელშეკრულების დადებას წინ უძღვის მოლაპარაკების ეტაპი. „მხარე თავისუფალია ჩაატაროს მოლაპარაკება, ხოლო შეთანხმების მიუღწევლობის შემთხვევაში, პასუხისმგებლობა არ ეკისრება“⁹. თუმცა, მოლაპარაკებაში ჩართვა მხარეს რიგ ვალდებულებას აკისრებს. უპირველესად, ესაა ზოგადი მოთხოვნები, რომლებიც კეთილსინდისიერებას ემყარება. „მხარე, რომელიც არაკეთილსინდისიერად წარმართავს ან წყვეტს მოლაპარაკებას, პასუხისმგებელია იმ ზიანზე, რომელიც მეორე მხარეს მიაყენა“. „არაკეთილსინდისიერად ითვლება მხარის მიერ მოლაპარაკებაში ჩართვა ან მისი გაგრძელება, თუ მას მეორე მხარესთან შეთანხმების მიღწევის განზრახვა არ გააჩნია“.¹⁰

„თუ მოლაპარაკების პროცესში ერთი მხარე კონფიდენციალურ ინფორმაციას გადასცემს, მეორე მხარე ვალდებულია არ გაამჟღავნოს

⁷ ვენის კონვენცია. მე-9-ე მუხლის 1-ლი და მე-2 ნაწილი.

⁸ სსკ-ის 339-ე მუხლი.

⁹ UNIDROIT PRINCIPLES of international commercial contracts 2010. მუხლი 2.1.15-ის 1-ლი პუნქტი.

¹⁰ იქვე, შესაბამისად, მუხლი 2.1.15-ის მე-2 და მე-3 პუნქტები.

ეს ინფორმაცია ან სათანადოდ არ გამოიყენოს იგი საკუთარი მიზნებისთვის, მიუხედავად იმისა, გაფორმდება თუ არა ხელშეკრულება. ვალდებულების დარღვევა დაზარალებულ მხარეს უფლებას აძლევს მოითხოვოს კომპენსაცია, რომელიც მეორე მხარის მიერ ინფორმაციის გამოყენებით მიღებულ სარგებელს ეფუძნება“.¹¹

უნდა აღინიშნოს, რომ ამით სსკ ჰარმონიაში მოვიდა საერთაშორისო კომერციულ ხელშეკრულებათა პრინციპების მოთხოვნებთან, რომელიც ხელშეკრულების დადებამდე ბრალეული მხარის პასუხისმგებლობას ითვალისწინებს.

ოფერტი და აქცეპტი. ყოველი ხელშეკრულება გულისხმობს მხრეთა ნების შეთანხმებას. ასეთი შეთანხმება კი შეიძლება მიღწეული იქნეს ერთი პირის მიერ მეორისათვის ხელშეკრულების დადების თაობაზე წინადადების მიცემითა და მეორე მხარის მიერ ამ წინადადების მიღებით. ამასთან, ნება შეიძლება გამოიხატოს სხვადასხვა საშუალებით – სიტყვიერად, წერილობით, გარკვეული მოქმედებით (მაგ., საქონლის წინასწარი გაგზავნით, თანხის გადარიცხვით და სხვა).

ოფერტი

არის ხელშეკრულების დადების შესახებ წინადადება.

ოფერენტი არის წინადადების მიმცემი მხარე.

აქცეპტი

არის წინადადების მიღებაზე თანხმობა.

აქცეპტანტი არის წინადადების მიმღები მხარე.

ოფერტისა და აქცეპტის სამართლებრივ ასპექტებს ითვალისწინებს ვენის კონვენცია,¹² უნიდრუას პრინციპები¹³ და ეროვნული კანონმდებლობები.¹⁴ კერძოდ, ვენის კონვენციით „ერთი ან რამდენიმე კონკრეტული პირისადმი შეთავაზებული წინადადება ხელშეკრულების დადების თაობაზე წარმოადგენს ოფერტის, თუ იგი საკმაოდ გარკვეული ხასიათისაა და გამოსატყვის ოფერენტის განზრახვას ვალდებულად

¹¹ იქვე, მუხლი 2.1.16.

¹² ვენის კონვენცია. მუხლები 14–24.

¹³ UNIDROIT PRINCIPLES of international commercial contracts 2010. მუხლები: 2.1.1–2.1.11

¹⁴ სსკ-ის 329–335-ე მუხლები.

გრძნობდეს თავს აქცეპტის შემთხვევაში. წინადადება საკმაოდ კონკრეტულად ითვლება, თუ მასში აღნიშნულია საქონელი და პირდაპირ ან არაპირდაპირ დადგენილია რაოდენობა და ფასი ან გათვალისწინებულია მათი განსაზღვრის წესი. პირთა გარკვეული წრისადმი შეთავაზებული წინადადება განიხილება მხოლოდ როგორც მიწვევა ოფერტის გასაკეთებლად, თუ პირდაპირ სხვა რამ არ არის მითითებული იმ პირის მიერ, ვისგანაც მოდის ასეთი წინადადება“.¹⁵

ვენის კონვენცია და **შენიშვნა**ს პრინციპები ადგენს ოფერტისა და აქცეპტის ძალაში შესვლის ვადებსა და მათი გამოხმობის წესს. ამასთან, კონვენციით განსაზღვრულია, რომ ოფერტის მიღების შემდეგ „დუმილი ან უმოქმედობა თავისთავად არ არის აქცეპტი“.¹⁶

თუმცა, სსპ-ით, მოცემული საკითხი უფრო ზუსტდება და მიჩნეულია, რომ „თუ მენარმე, რომელსაც უხდება სხვა პირთა საქმიანი ოპერაციების შესრულება, მიიღებს ოფერტს ამგვარი საქმეების შესრულებაზე იმ პირისაგან, რომელთანაც იმყოფება საქმიან კავშირში, მაშინ იგი ვალდებულია გონივრულ ვადაში უპასუხოს ამ წინადადებას; მისი დუმილი ჩაითვლება აქცეპტად. იგივე წესი მოქმედებს იმ შემთხვევაშიც, როცა მენარმე იღებს ასეთ ოფერტს იმ პირისაგან, რომლისგანაც იგი ითხოვდა შეკვეთებს ამგვარი საქმეების შესასრულებლად.

იმ შემთხვევაში, თუ მენარმე ოფერტს უარყოფს, ხოლო საქონელი უკვე გამოგზავნილია, იგი ვალდებულია ზიანის თავიდან ასაცილებლად ოფერენტის ხარჯზე დროებით შეინახოს საქონელი ისე, რომ ამით მას ზიანი არ მიაღგეს“.¹⁷

საერთაშორისო კომერციული ხელშეკრულება იდება **ტიპური კონტრაქტების** საფუძველზეც. ასეთ კონტრაქტებს ამუშავებს პროფესიული ასოციაციები, ასევე სამთავრობათაშორისო და არასამთავრობათაშორისო საერთაშორისო ორგანიზაციები.

საერთაშორისო კომერციული ხელშეკრულების გაფორმება შესაძლებელია **სტანდარტული პირობებით**. „ხელშეკრულების სტანდარტული პირობები არის წინასწარ ჩამოყალიბებული, მრავალჯერადი გამოყენებისთვის გამიზნული პირობები, რომელთაც ერთი მხარე (შემთავაზებელი) უდგენს მეორე მხარეს და რომელთა მეშვეობითაც უნდა მოხ-

¹⁵ ვენის კონვენცია. მე-14 -ე მუხლის 1-ლი პუნქტი.

¹⁶ იქვე, მე-18 -ე მუხლის 1-ლი პუნქტი.

¹⁷ სსპ-ის 335-ე მუხლის 1-ლი და მე-2 ნაწილი.

დეს კანონით დადგენილი ნორმებისგან განსხვავებული ან მათი შემ-
ვსები წესების დადგენა”.¹⁸ სტანდარტული პირობების ცნებას თითქმის
ანალოგიურად განმარტავს **უნიდრუას პრინციპები**.¹⁹

მოცემული საკითხი საერთაშორისო და ეროვნულ კანონმდებლო-
ბებში კიდევ უფრო ზუსტდება და განისაზღვრება სტანდარტული
პირობების ხელშეკრულების შემადგენელ ნაწილად ჩართვის მოთხოვ-
ნები და ამ პირობების ბათილობა.

კომერციული ხელშეკრულებები შეიძლება დაიდოს **საჯარო ვაჭ-
რობის** შემთხვევაშიც, რომელიც აუქციონის ან ტენდერის (კონკურ-
სის) წესით ტარდება. აუქციონზე იმარჯვებს ის პირი, რომელიც გასა-
ყიდ საქონელში უფრო მაღალ ფასს გადაიხდის, ხოლო ტენდერში – რო-
მელიც საკონკურსო კომისიას უფრო უკეთეს პირობებს შესთავაზებს.

აუქციონები და ტენდერები შეიძლება იყოს დახურული ან ღია.
დახურულ ვაჭრობაში მხოლოდ მონეული პირები მონაწილეობს,
ღიაში კი ასეთი შეზღუდვა დაწესებული არ არის.

ვენის კონვენცია და **უნიდრუას პრინციპები** აუქციონის ჩატა-
რების სამართლებრივ საკითხებს არ ითვალისწინებს. კომერციულ
პრაქტიკაში იგი ეროვნული კანონმდებლობით რეგულირდება.²⁰

ხელშეკრულების ფორმები. კომერციულ პრაქტიკაში ხელშეკ-
რულების ფორმის არჩევა თავისუფალია. „აუცილებელი არ არის, რომ
ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულება დადებული ან დამტკიცებული იყოს
წერილობითი ფორმით ან ექვემდებარებოდეს სხვა მოთხოვნას ფორ-
მასთან დაკავშირებით. იგი შეიძლება დამტკიცდეს ნებისმიერი საშუა-
ლებებით მოწმეთა ჩვენებების ჩათვლით“.²¹

ამავე დროს, ვენის კონვენციის ეს დებულება, ასევე სხვა დებულებე-
ბი, რომლებიც გამოსატყვევს მხარეთა თავისუფალ ნებას ფორმის არჩევაში,
არ მიიღება მხედველობაში, თუ ერთ-ერთ მხარეს აქვს კომერციული
საწარმო იმ სახელმწიფოში, რომელმაც გააკეთა განცხადება ამ კონვენ-
ციის 96-ე მუხლის საფუძველზე.

კონვენციის 96-ე მუხლში კი მითითებულია, რომ „ხელშემკვრელ
სახელმწიფოს, რომლის კანონმდებლობა მოითხოვს, რომ ყიდვა-გაყიდ-

¹⁸ სსკ, 342-ე მუხლის 1-ლი ნაწილი.

¹⁹ UNIDROIT PRINCIPLES of international commercial contracts 2010. მუხლი 2.1.19.

²⁰ სსკ-ის 301–309-ე მუხლები.

²¹ ვენის კონვენცია. მე-11 მუხლი.

ვის ხელშეკრულებანი იდებოდეს ან მტკიცდებოდეს წერილობითი ფორმით, ნებისმიერ დროს შეუძლია მოითხოვოს განზრახვა განხორციელდეს მხოლოდ წერილობითი ფორმით.“ „წერილობით ფორმაში აგრეთვე იგულისხმება შეტყობინება ტელეგრაფითა და ტელეტაიპით.²²

სსკ, ზოგადად, ხელშეკრულების ფორმას გამოკვეთილად არ განსაზღვრავს და მიუთითებს, რომ „თუ კანონით ხელშეკრულების ნამდვილობისათვის დადგენილია განსაზღვრული ფორმა, ან მხარეებმა ხელშეკრულებისათვის გაითვალისწინეს ასეთი ფორმა, მაშინ ხელშეკრულება ძალაში შედის მხოლოდ ამ ფორმის შესახებ მოთხოვნის შესრულების შემდეგ. თუ მხარეები შეთანხმდნენ წერილობით ფორმაზე, ხელშეკრულება შეიძლება დაიდოს მხარეთა მიერ ხელმოწერილი ერთი დოკუმენტის შედგენით; ფორმის უზრუნველსაყოფად ასევე საკმარისია სატელეგრაფო შეტყობინება, ტელეასლი ან წერილების ურთიერთგაცვლა“.²³ თუმცა, იგივე კოდექსი ლიზინგური ურთიერთობისას წერილობით ფორმას ცალსახად მიუთითებს.²⁴

ხელშეკრულების შეცვლა, განყვეტა და მოშლა. ვენის კონვენციით და უნიდრუას პრინციპებით, მხარეთა უბრალო შეთანხმებით, დასაშვებია სათანადოდ გაფორმებული და დამტკიცებული კომერციული ხელშეკრულების შეცვლა ან მისი მოქმედების შეწყვეტა. თუმცა, ეს დებულება არ მოქმედებს რიგ შემთხვევაში. კერძოდ, როცა „წერილობითი შეთანხმება, რომელიც შეიცავს დებულებას, რომ მისი ნებისმიერი შეცვლა ან შეწყვეტა მხარეებმა განახორციელონ წერილობითი ფორმით, არ შეიძლება სხვაგვარად შეიცვალოს ან შეწყდეს მხარეთა შეთანხმებით“.²⁵

კომერციულ პრაქტიკაში, ხშირია შემთხვევა, როცა ხელშეკრულების ერთ-ერთი მხარე თავის ვალდებულებას არ ასრულებს ან არაჯეროვნად ასრულებს, რაც მეორე მხარეს იძულებით უქმნის პირობებს განყვიტოს ან მოშალოს გარიგება და მიყენებული ზიანის ანაზღაურება მოითხოვოს.

თუმცა, ასეთ შემთხვევაში, დაზარალებული მხარე ყოველთვის არ მოქმედებს მართლზომიერად და ცალმხრივად წყვეტს შეთანხმებას.

²² იქვე, მე-13 მუხლი.

²³ სსკ-ის 328-ე მუხლის 1-ლი და მე-2 ნაწილი.

²⁴ სსკ-ის 577-ე მუხლი.

²⁵ ვენის კონვენცია. 29-ე მუხლის 1-ლი და მე-2 პუნქტები.

ხელშეკრულების ცალმხრივი გაუქმება (ანულირება) ან განყვეტა უნდა განხორციელდეს შესაბამისი პირობების შემთხვევაში, ხოლო მისი არარსებობის დროს – კანონის მიხედვით. სხვაგვარად, ხელშეკრულების ცალმხრივი განყვეტა შესაძლოა სასამართლომ დაუსაბუთებლად მიიჩნიოს, რასაც, პასუხად, უარყოფითი შედეგები მოჰყვება.

სსკ ვალდებულების შეწყვეტას სამართლებრივად ანესრიგებს²⁶ და მას სამართლებრივად მიიჩნევს შესრულებით, დეპონირებით (ფულისა და ფასიანი ქაღალდების გადაცემა შესანახად საკრედიტო და სხვა დანესებულებებში) ურთიერთმოთხოვნათა გაქვითვით, ვალის პატივით, იურიდიული პირის ლიკვიდაციის გამო და სხვა.

მხედველობაში უნდა მივიღოთ ისიც, რომ ხელშეკრულების გაუქმებასა და ვალდებულების შეწყვეტას შორის არსებითი განსხვავებაა. თუმცა, ხელშეკრულების მართლზომიერი გაუქმება, ამავე დროს, ვალდებულების შეწყვეტასაც გულისხმობს. განსხვავება მხოლოდ იმაშია, რომ ხელშეკრულების შეწყვეტის შემთხვევაში, მხარეები ერთმანეთის მიმართ პასუხისმგებლობას არ კისრულობენ, ხოლო ხელშეკრულების გაუქმებისას, თუ იგი მართლზომიერად არ განხორციელდა, დაზარალებულ მხარეს უფლება აქვს მეორე მხარეს მიყენებული ზიანის ანაზღაურება მოსთხოვოს.

ხელშეკრულების გაუქმების საკითხი სხვადასხვა ქვეყანაში სამართლებრივად განსხვავებულია. კერძოდ, ფრანგული სამოქალაქო სამართლის კოდექსით²⁷ დადგენილია, რომ თუ გამყიდველი შეთანხმებულ ვადაში არ მიაწოდებს საქონელს, მყიდველს ხელშეკრულების გაუქმება და მიყენებული ზარალის ანაზღაურების მოთხოვნა შეუძლია. ასევე, თუ მყიდველი არ იხდის სათანადო თანხას, გამყიდველს ხელშეკრულების გაუქმებისა და მყიდველისათვის სათანადო ჯარიმის დაკისრების უფლება აქვს.

დიდი ბრიტანეთის საერთო სამართლით, ხელშეკრულების ცალმხრივად გაუქმება დასაშვებია, თუ მეორე მხარე არ ასრულებს ან არაჯეროვნად ასრულებს თავის ვალდებულებას. ასეთ შემთხვევაში, ხელშეკრულება დარღვეულად ითვლება და დაზარალებულ მხარეს მიყენებული ზარალის ანაზღაურების მოთხოვნის უფლება აქვს. მაგრამ,

²⁶ სსკ-ის 427–454-ე მუხლები.

²⁷ French Civil Code (მუხლები: 1610–1611 და 1654).

http://www.napoleon-series.org/research/government/c_code.html

ამისათვის აუცილებელია ერთი მნიშვნელოვანი პირობის შესრულება: დაზარალებული მხარის მიერ ხელშეკრულების დარღვევის აქცეპტირება ანუ დადასტურება.

მაგალითი. რეკლამის გამოქვეყნების შესახებ **ა** ფირმამ **ბ** ფირმასთან სამნლიანი ხელშეკრულება გააფორმა. მოგვიანებით, **ა** ფირმამ **ბ** ფირმას შეთანხმების გაუქმება წერილობით აცნობა. **ბ** ფირმამ არ მიიღო შეთანხმების დარღვევა და ხელშეკრულებით გათვალისწინებული რეკლამა გააგრძელა, ხოლო **ა** ფირმას სარჩელი წარუდგინა. დიდი ბრიტანეთის ლორდთა პალატამ დააკმაყოფილა სარჩელი, რადგან **ბ** ფირმამ შეთანხმების დარღვევა არ დაადასტურა.

ხელშეკრულების გაუქმება ამერიკულ სამართალში საერთო სამართლისა და სტატუტური²⁸ სამართლის ნორმებით რეგულირდება.

ამერიკული საერთო სამართალი ბრიტანული საერთო სამართლის მსგავსია. თუმცა, მას თავისი სპეციფიკაც აქვს. კერძოდ, აქცეპტირების (დადასტურების) პირობა არ არსებობს, რომელიც აუცილებელია საერთო სამართალში ხელშეკრულების გაუქმებისათვის.

ხელშეკრულების დარღვევისა და გაუქმების საკითხები აშშ-ში რეგულირდება სახელშეკრულებო სამართლის კრებულით, რომელიც ამერიკულ სამართლებრივ დოქტრინას ასახავს და სასამართლო პრეცედენტს ეფუძნება.

ხელშეკრულების გაუქმების საკითხი რეგულირდება როგორც ეროვნული კანონმდებლობებით, ისე საერთაშორისო შეთანხმებებით. მაგ., ვენის კონვენციით მყიდველს (გამყიდველს) შეუძლია გამოაცხადოს ხელშეკრულების გაუქმება, თუ შეთანხმებით ან კონვენციით გათვალისწინებული ნებისმიერი ვალდებულების შეუსრულებლობა გამყიდველის (მყიდველის) მიერ მნიშვნელოვნად არღვევს ხელშეკრულებას.²⁹

უნიდრუას პრინციპები არ შეიცავს ტერმინს „ხელშეკრულების გაუქმება“. იგი მხოლოდ შეწყვეტის უფლებას აფიქსირებს და მიუთითებს, რომ მხარემ შეიძლება შეწყვიტოს ხელშეკრულება, თუ მეორე მხარე ხელშეკრულების არსებით ვალდებულებებს არ ასრულებს.³⁰

²⁸ კანონის საფუძველზე.

²⁹ ვენის კონვენცია. 49-ე და 64-ე მუხლები.

³⁰ UNIDROIT PRINCIPLES of international commercial contracts 2010. მუხლი 7.3.1.

ხელშეკრულების ძირითადი ნიშნები და იურიდიული

პირობა. ხელშეკრულების საგნიდან გამომდინარე, იგი იღებს ყიდვა-გაყიდვის, გაცვლის, საიჯარო ხელშეკრულების ან სხვა სახელწოდებას. მიუხედავად ამისა, საგარეო-ეკონომიკური საქმიანობის სფეროში საფუძვლად მიღებულია საქონლის ყიდვა-გაყიდვის საერთაშორისო ხელშეკრულება.

კომერციული ხელშეკრულების ძირითადი ნიშნებია:

- გარიგებაში ერთ-ერთი კონტრაჰენტი (მხარე) უცხო სახელმწიფოს ფიზიკური ან იურიდიული პირია;
- ხელშეკრულების შესრულების დროს, საქონელი ერთი ან რამდენიმე სახელმწიფოს ტერიტორიას გადაკვეთს;
- ხელშეკრულებას ხელს აწერს ყოველი მხარის უფლებამოსილი პირი და მისი ხელმოწერა დასტურდება ბეჭდით.

კომერციული ხელშეკრულების აუცილებელი იურიდიული პირობაა გამყიდველიდან მყიდველზე საქონლის საკუთრების გადაცემა. ამით იგი პრინციპულად განასხვავდება საგარეო ეკონომიკური საქმიანობის სფეროში არსებული სხვა (მაგ., იჯარის) კონტრაქტებისაგან.

ხელშეკრულების ფუნქციები და პირობები. კომერციული ხელშეკრულება **სამ ძირითად ფუნქციას** ასრულებს:

- იურიდიულად ადასტურებს მხარეებს შორის ურთიერთობას და გარიგებას ვალდებულების ხასიათს აძლევს, რომლის შესრულებაც სამართლებრივად დაცულია;
- განსაზღვრავს პარტნიორთა მიერ გარიგების შესრულების წესს, თანამიმდევრობასა და მეთოდებს;
- ითვალისწინებს მხარეების ვალდებულებათა შესრულების უზრუნველყოფის ღონისძიებებს.

ხელშეკრულების პირობები სამ ჯგუფად იყოფა:

კომერციული პირობები განსაზღვრავს საქონლის რაოდენობას, ხარისხს, ფასს, მიწოდებისა და ღირებულების გადახდის პირობებს, შეფუთვას, მარკირებას, მიღება-ჩაბარების წესსა და ა.შ.;

სატრანსპორტო პირობები მიუთითებს მხარეთა ვალდებულებებს გამყიდველიდან მყიდველამდე საქონლის მიწოდების შესახებ;

იურიდიული პირობები მიანიშნებს საჯარიმო სანქციებს (პირგა-სამტეხლო) მხარეთა ვალდებულების შეუსრულებლობის შემთხვევაში.

კონტრაქტის პირობები შეიძლება იყოს **არსებითი** ან **არაარსებითი**. არსებითია ისეთი მუხლები, რომელთა შეუსრულებლობის შემთხვევაში, მეორე მხარეს გარიგების გაუქმება და მიყენებული ზიანის ანაზღაურების მოთხოვნა შეუძლია. არაარსებითი ხასიათის პირობების დარღვევისას, მეორე მხარეს ხელშეკრულების გაუქმების უფლება არა აქვს. მას მხოლოდ ვალდებულებათა უცილობელი შესრულებისა და მიყენებული ზიანის ანაზღაურების მოთხოვნა შეუძლია. არსებითი და არაარსებითი პირობები კონკრეტული გარიგებიდან გამომდინარეობს. ჩვეულებრივ, არსებით პირობებს აკუთვნებენ კონტრაქტის საგანს, საქონლის ხარისხს, ფასსა და ვალდებულებათა შესრულების ვადას.

3. კომერციული ხელშეკრულების (კონტრაქტის) შინაარსი

ხელშეკრულების სანიმუშო სტრუქტურა. ხელშეკრულების ყოველი სტრუქტურა, უმეტესად, ინდივიდუალურია, რომელიც გარიგების საგნის სპეციფიკიდან და პარტნიორთა კავშირურთიერთობის ხასიათიდან გამომდინარეობს.

კომერციული ხელშეკრულება, ჩვეულებრივ, შემდეგ განყოფილებებს (ან მუხლები, პარაგრაფები) მოიცავს:

- პრემბულა;
- ხელშეკრულების საგანი და მიწოდების საბაზისო პირობები;
- საქონლის ხარისხი;
- მიწოდების ვადა და თარიღი;
- საქონლის ფასი და კონტრაქტის საერთო ღირებულება;
- გადახდის პირობები;
- საქონლის შეფუთვა და მარკირება;
- შეტყობინება საქონლის გადაზიდვის შესახებ;
- საქონლის მიღება-ჩაბარება;
- რეკლამაცია; საჯარიმო სანქციები და ზარალის ანაზღაურება;
- საქონლის დაზღვევა;
- დაუძლეველი გარემოებები (ფორსმაჟორი);
- კონტრაქტის სხვა პირობები;
- მხარეთა იურიდიული მისამართები.

კონტრაქტის ტექსტი პრეამბულით იწყება. მასში მიეთითება კონტრაქტის სახელწოდება და სარეგისტრაციო ნომერი, ხელმოწერის ადგილი, თარიღი და გარიგების მხარეები. ზოგჯერ, დამატებით მიეთითება ის საერთაშორისო შეთანხმებაც, რომლის მოთხოვნების ან რეკომენდაციების საფუძველზე ფორმდება მოცემული ხელშეკრულება.

კონტრაქტის გაფორმების ადგილს არსებითი მნიშვნელობა აქვს. მის მიხედვით შეირჩევა იმ ქვეყნის კანონმდებლობა, რომელიც სადავო საკითხების გადაწყვეტის შემთხვევაში გამოიყენება, თუ კონტრაქტში სხვა რამ არ არის მითითებული. გამოსაყენებელი კანონმდებლობა არ არის სავალდებულო კონტრაქტის გაფორმების ფაქტობრივ ადგილს ემთხვეოდეს.

მხარეთა განსაზღვრაში აღინიშნება მათი საფირმო დასახელება (ეროვნული ქვეყნის სავაჭრო რეესტრის მიხედვით), ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმა, ადგილმდებარეობა (ქვეყანა, ქალაქი) და ურთიერთობა ერთმანეთის მიმართ – გამყიდველი (მომწოდებელი) და მყიდველი (შემკვეთი). ამასთან, როგორც წესი, პირველად აღინიშნება გამყიდველი, ხოლო შემდეგ – მყიდველი.

ხელშეკრულების საგანი და მახასიათებლები. ამ განყოფილებაში მოცემულია საგარეო სავაჭრო გარიგების საგანი (ყიდვა, გაყიდვა, იჯარა), მითითებულია საქონლის დასახელება, მისი მახასიათებლები, ხარისხი და ასორტიმენტი.

საქონლის დასახელება უნდა შეესაბამებოდეს მყიდველის ქვეყანაში საბაჟო კლასიფიკაციას. როცა საქონლის ასორტიმენტი ფართოა, საქონლის მოდელი, მარკა, ხარისხი და სხვა ტექნიკურ-ეკონომიკური პარამეტრები, ხელშეკრულების სპეციფიკაციაში ანუ აუცილებელ დანართში შეიტანება.

საქონლის რაოდენობა ზომა-წონის ერთეულებში გამოისახება, მაგ., ქვანახშირი, ხორბალი – წონის ერთეულებში (ტონა, კილოგრამი); ნავთობი და ნავთობპროდუქტები – ტონობით ან ბარელებით; ხე-ტყის მასალები – კუბური მეტრობით; დანადგარები – ცალობით და ა.შ.

კონტრაქტში აუცილებელია ზომა-წონის სისტემის მითითება, რადგან ზოგიერთ ქვეყანაში (მაგ., აშშ, კანადა, ავსტრალია), საერთაშორისო მეტრულ სისტემასთან ერთად, მოქმედებს ე.წ. ანგლო-ამერიკული და ეროვნული სისტემებიც. მაგ., იარდი უდრის 91,44 სმ-ს, პატარა ტონა – 907 კგ-ს, დიდი ტონა – 1016 კგ-ს, ბარელი სითხისათვის – 159 ლიტრს, ფხვიერი მასისათვის კი – 115,6 ლიტრს და ა.შ.

ერთი და იგივე დასახელების საზომ ერთეულს (მაგ., ბუშელი, ტომარა) სხვადასხვა ქვეყანაში განსხვავებული რაოდენობა შეესაბამება. მაგ., ბამბის შეკვრა ბრაზილიაში 180 კგ-ია, ეგვიპტეში – 336,9 კგ; ტომარა ბრაზილიაში, მექსიკასა და კოლუმბიაში 60 კგ-ია, ეკვადორსა და იამაიკაზე – 90 კგ, ხოლო იაპონიაში – 77 კგ.

სხვადასხვა მნიშვნელობის მქონე საზომი ერთეულის გამოყენების შემთხვევაში, სასურველია კონტრაქტში საერთაშორისო მეტრული სისტემის (SI) შესაბამისი ეკვივალენტის მითითება.

ზოგჯერ, საქონლის მიწოდების პერიოდში მისი რაოდენობა ბუნებრივად მცირდება (გაშრობა, გაღლობა, გაცვივნა). თუ კონტრაქტში მითითებული არ არის საქონლის ბუნებრივი კლების პირობები, მაშინ საქონლის ფაქტობრივ გადაცემამდე დანაკლისი გამყიდველის ასანაზღაურებელია, ხოლო გადაცემის მომენტის შემდეგ – მყიდველის.

კონტრაქტში მიეთითება საქონლის წონა. არსებობს ბრუტო (მთლიანი) და ნეტო (ტარისა და შეფუთვის გარეშე) წონა.

მიწოდებული საქონლის შემოწმება გამყიდველის მიერ შედგენილი სპეციფიკაციის შესაბამისად ხდება. პრეტენზიები საქონლის რაოდენობაზე, როგორც წესი, გადამზიდავს ან გამყიდველს წარედგინება.

მიწოდების საბაზისო პირობები განსაზღვრავს საქონლის მიწოდებისათვის მხარეთა ვალდებულებებს, სახელდობრ:

- საქონლის ტრანსპორტირების ხარჯების დაფარვის შესახებ;
- გამყიდველის ვალდებულებას საქონლის შეფუთვისა და მარკირების შესახებ;
- საქონლის დაზღვევის შესახებ;
- კომერციული დოკუმენტების (ანგარიშ-ფაქტურა, ანუ ინვოისი, საექსპორტო და საიმპორტო ლიცენზიები, საქონლის წარმოშობის სერტიფიკატი) გაფორმების შესახებ;
- საექსპორტო-საიმპორტო ლიცენზიების, საბაჟო და სხვა ფორმალბათა შესახებ;
- გამყიდველიდან მყიდველზე საქონლის დაზიანებისა და დაკარგვის რისკის გადაცემის დროსა და დანიშნულების ადგილს (აერო-და საზღვაო პორტი, რკინიგზის სადგური, სანჯობი, სამშენებლო მოედანი) მისი გეოგრაფიული პუნქტის მითითებით.

საერთაშორისო სავაჭრო პრაქტიკამ საქონლის მიწოდების უფრო ხშირად გამოყენებადი პირობები გამოავლინა ანუ გარკვეული სავაჭრო ჩვეულებები სტიქიურად ჩამოაყალიბა. განმარტებების წინააღმდეგო-

ბათა თავიდან ასაცილებლად, საერთაშორისო სავაჭრო პალატამ, მრავალი წლის განმავლობაში, მათი სისტემატიზაცია გააკეთა. საერთაშორისო კომერციული ტერმინების განმარტებათა პირველი ვერსია 1936 წელს შემუშავდა. შემდეგ, საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარების, სატრანსპორტო-საექსპედიციო მომსახურების სრულყოფის, საერთაშორისო კავშირგაბმულობის ახალი საშუალებების გამოჩენისა და სხვათა შედეგად, იგი 7-ჯერ გადამუშავდა. ამჟამად მოქმედებს 2010 წლის რედაქცია, სახელწოდებით – „საერთაშორისო სავაჭრო ტერმინების განმარტებები“ – „ინკოტერმსი-2010“.

მიწოდების საბაზისო პირობები ამარტივებს კონტრაქტის შედგენას, ეხმარება კონტრაჰენტებს წარმოქმნილი აზროთასხვაობის აღმოფხვრაში. თუმცა, რეკომენდაციულ ხასიათს ატარებს.

ამ პირობების განმარტებები და შინაარსი იურიდიულ, სატრანსპორტო და საფასო საკითხებს ეხება.

იურიდიულ საკითხებს მიეკუთვნება გამყიდველიდან მყიდველამდე რისკის გადაცემის ადგილისა და დროის განსაზღვრა, ასევე ტრანსპორტირების პერიოდში ტვირთის დაზღვევის შესახებ მხარეთა ვალდებულებების დადგენა.

სატრანსპორტო საკითხებია მხარეთა ვალდებულებები დანიშნულების ადგილამდე საქონლის მიწოდების შესახებ, მისი დატვირთვა-გადმოტვირთვა, სატრანსპორტო დოკუმენტების გაფორმება და სხვა.

საფასო საკითხები უშუალოდ დაკავშირებულია მიწოდების საბაზისო პირობებზე, რადგან ფასი დამოკიდებულია ამ პირობებიდან გამომდინარე ვალდებულებების შესრულებაზე.

მიწოდების საბაზისო პირობების გამოყენების გასაადვილებლად, ისინი ოთხ ჯგუფშია გაერთიანებული (იხ. ცხრილი 12.1).

ცხრილი 12.1. ინკოტერმსი-2010-ის საბაზისო პირობები

ჯგუფი	აბრევია-ტურა	ტრანსპორტი	შინაარსი
E გადატვირთვა	EXW	ნებისმიერი	Ex Works ფრანკო ქარხანა
F გამყიდველის მიერ ძირითადი გადაზიდვა არ არის გადახდილი	FCA	ნებისმიერი	Free Carrier ფრანკო გადამზიდავი (პუნქტის მითითებით)
	FAS	საზღვაო და სამდინარო	Free Alongside Ship თავისუფალია გემბანის გასწვრივ (დატვირთვის პორტის მითითებით)

	FOB	საზღვაო და სამდინარო	Free On Board თავისუფალია გემბანზე (დატვირთვის პორტის მიითითებით)
C გამყიდველის მიერ ძირითადი გადაზიდვა გადახდილია	CFR	საზღვაო და სამდინარო	Cost and FReight ღირებულება და ფრახტი (დანიშნულების პორტის მიითითებით)
	CIF	საზღვაო და სამდინარო	Cost, Insurance and Freight ღირებულება, დაზღვევა და ფრახტი (დანიშნულე- ბის პორტის მიითითებით)
	CIP	ნებისმიერი	Carriage and Insurance Paid to... ფრახტი/გადაზიდვა და დაზღვევა გადახდილია ...მდე (დანიშნულების პუნქტის მიითითებით)
	CPT	ნებისმიერი	Carriage Paid To... ფრახტი/გადაზიდვა გადახდილია ... მდე (დანიშნულების პუნქტის მიითითებით)
D მიწოდება	DAT	ნებისმიერი	Delivered At Terminal (... named terminal of destination) მიწოდება ტერმინალამდე (ტერმინალის მიითითებით)
	DAP	ნებისმიერი	Delivered At Piont (... named point of destination) მიწოდება პუნქტამდე (პუნქტის მიითითებით)
	DDP	ნებისმიერი	Delivered Duty Paid (... named place of destination) მიწოდება ბაჟის გადახდით, (დანიშნულების ადგილის მიითითებით)

კონტრაქტის ხელმოწერის დროს, მიწოდების საბაზისო პირობის არჩევა მრავალ ფაქტორზეა დამოკიდებული, მათ შორის, კონტრაჰენ-

ტების საკუთრებაში არსებულ სატრანსპორტო საშუალებებსა და ტრანსპორტირების ხარჯების შეღავათიან პირობებზე.

„ინკოტერმსი-2010“-ის 11 საბაზისო პირობიდან, 4, კერძოდ, FAS, FOB, CFR და CIF გამოიყენება საზღვაო და სამდინარო გადაზიდვების შემთხვევაში, სხვები – ნებისმიერი სახეობის (მათ შორის, კომბინირებული) ტრანსპორტირების დროს.

მიწოდების საბაზისო პირობებიდან, შედარებით გავრცელებულია FOB და CIF პირობები. საერთაშორისო სავაჭრო პრაქტიკაში, „FOB-ფასი“ საქონლის საქონლის, ხოლო „CIF-ფასი“ საიმპორტო ფასია.

მოცემული პირობები უფრო ხელსაყრელია გამყიდველისათვის, რადგან, ორივე შემთხვევაში, იგი იხსნის პასუხისმგებლობას საქონლის შემთხვევით დაკარგვის ან დაზიანებისას.

ამგვარად, „კონტრაქტის საგანი“ შეიძლება ასე ჩამოყალიბდეს:

„გამყიდველმა გაყიდა, ხოლო მყიდველმა იყიდა 500 ტონა შაქარი FOB-ფოთი პირობით, თანდართული სპეციფიკაციის შესაბამისად, რომელიც მოცემული კონტრაქტის აუცილებელი შემადგენელი ნაწილია.“

საქონლის ხარისხის შემოწმების მეთოდები. საქონლის ხარისხი არის იმ თვისებათა ერთობლიობა, რომელიც მისი დანიშნულების შესაბამისად გამოყენებადობას უზრუნველყოფს.

საქონლის ხარისხი სათანადო სტანდარტებთან ან მყიდველთა მოთხოვნებთან შესაბამისობით განისაზღვრება.

საერთაშორისო კომერციულ პრაქტიკაში, საქონლის ხარისხი სხვადასხვა მეთოდით განისაზღვრება, კერძოდ:

სტანდარტის მიხედვით. სტანდარტი (ინგლ. standard – ნორმა, ნიმუში) არის დარგის ან ფირმის ოფიციალური სახელმწიფო ან ნორმატიული დოკუმენტი, რომლითაც პროდუქციის აუცილებელი თვისებრივი მახასიათებლები და მოთხოვნები დგინდება.

საზღვარგარეთის ქვეყნებში სტანდარტს ადგენს სამთავრობო ორგანიზაციები, სავაჭრო პალატები და მენარმეთა კავშირები.

ზოგადმიღებულად ითვლება საერთაშორისო სტანდარტი, რომელიც შემუშავებული და რეკომენდებულია სტანდარტიზაციის საერთაშორისო ორგანიზაციის (ISO) მიერ;

ტექნიკური პირობების მიხედვით. ასეთი პირობები იმ პროდუქციაზე დგინდება, რომელზეც არ არსებობს სტანდარტი და რომლის

წარმოება-ექსპლუატაცია სპეციალური ნორმების დაცვას მოითხოვს. ტექნიკურ პირობებს შემკვეთი ან შემსრულებელი ამუშავებს, რაც მეორე მხარესთან შეთანხმებით საბოლოოდ დგინდება;

სპეციფიკაციის მიხედვით. სპეციფიკაციაში, რომელიც კონტრაქტის აუცილებელი შემადგენელი ნაწილია, ჩვეულებრივ, მოცემულია საქონლის ტექნიკური დახასიათება. მას ადგენს ექსპორტიორი ან იმპორტიორი (ძირითადად, პირველი). ეს მეთოდი, უმთავრესად, სამომხმარებლო და სასურსათო საქონლის კონტრაქტებში გამოიყენება;

ნიმუშის მიხედვით. საქონლის ნიმუშს გამყიდველი განსაზღვრავს და მყიდველთან ათანხმებს, რის შედეგადაც იგი ეტალონი ხდება. ეს მეთოდი შედარებით იშვიათად გამოიყენება, უმთავრესად, გამოფენებასა და ბაზრობებზე კონტრაქტის გაფორმებისას;

აღწერის მიხედვით. ეს მეთოდი ინდივიდუალური თვისებების მქონე საქონლის ხარისხის დასადგენად გამოიყენება;

წინასწარი დათვალიერების მიხედვით. ეს მეთოდი მყიდველს საქონლის მთელი პარტიის დათვალიერების უფლებას აძლევს. გამყიდველმა კი საქონლის ისეთი ხარისხი უნდა უზრუნველყოს, რომელიც მყიდველმა დაათვალიერა და დაადასტურა. ამ მეთოდით საქონელი აუქციონიდან ან საწყობიდან იყიდება;

ნივთიერებათა შემცველობის მიხედვით. მოცემული მეთოდით მოწმდება მადანი, მეტალები, ქიმიური ნივთიერებები. კონტრაქტში მიეთითება სასარგებლო ნივთიერებათა მინიმალური პროცენტული შემცველობა და მავნე შენარევეების მაქსიმალურად დასაშვები ნორმა, მაგ., გოგირდის შემცველობა ნავთობში და ა.შ.;

ზოგჯერ, საქონლის ხარისხი ნედლეულიდან **მზა პროდუქციის გამოსავლიანობის მიხედვით** განისაზღვრება პროცენტობით ან აბსოლუტური გამოსახულებით, მაგ., შაქარ-რაფინადის გამოსავლიანობა დაუმუშავებელი ნედლეულიდან და ა.შ.;

„ტელ-კელის“ ანუ „როგორიც არის“ მიხედვით. ამ შემთხვევაში, მყიდველი ვალდებულია საქონელი მიიღოს ხარისხის მიუხედავად, თუ იგი დასახელებას შეესაბამება. ასეთი მეთოდი, ჩვეულებრივ, მოსავლის ალების წინ გამოიყენება.

საქონლის ხარისხს ძირითადად ადასტურებს ხარისხის სერტიფიკატი, რომელსაც გასცემს ფირმა-დამამზადებელი ან ხარისხის შემმონმებელი ნეიტრალური ორგანიზაცია.

კონტრაქტის მუხლი „საქონლის ხარისხი“ მანქანა-მონწყობილობის ექსპორტის შემთხვევაში შეიძლება ასე ჩამოყალიბდეს:

„მოცემული კონტრაქტით მიწოდებული საქონელი შესაბამისობაში იქნება სახელმწიფო სტანდარტებთან და ფირმა-დამამზადებლის ტექნიკურ პირობებთან“.

მსოფლიოში პროდუქციის ხარისხისადმი განსხვავებული მიდგომებია გავრცელებული, კერძოდ:

ხარისხის მართვის ამერიკული გამოცდილება მზა პროდუქციის ხარისხის შემოწმების მკაცრი კონტროლით გამოირჩევა, რომელიც მათემატიკურ-სტატისტიკური მეთოდებით, ადმინისტრაციული შემოწმებებით, ნარმოების დაგეგმვითა და სარეკლამო სამუშაოების გააქტიურებით ხასიათდება.

მართვისა და ტექნოლოგიის სფეროში იაპონური გამოცდილება ახალი მიღწევების დანერგვით, ყველა ოპერაციის მაღალი კომპიუტერიზაციით, ნარმოების მართვის ანალიზით, ადამიანური რესურსების მაქსიმალური გამოყენებითა და მათი შემოქმედებითი აქტივობის მასტიმულირებელი საშუალებებით გამოირჩევა.

ევროპული პრაქტიკა ყურადღებას ამახვილებს შესაბამისი საკანონმდებლო ბაზის სრულყოფაზე, ეროვნული სტანდარტებისა და სერტიფიკაციის ჰარმონიზაციაზე. აღნიშნული ღონისძიებები საერთო-ევროპულ ბაზარს დაბალხარისხიანი პროდუქციისაგან იცავს.

საქონლის მიწოდების ვადა და თარიღი. მიწოდების ვადად მიჩნეულია მხარეთა შეთანხმებული დროის პერიოდი, რომლის განმავლობაში საქონელი საბაზისო პირობებში მითითებული დანიშნულების პუნქტში უნდა მიეწოდოს. იგი შეიძლება არ დაემთხვეს მყიდველზე საქონლის ფაქტობრივად გადაცემის მომენტს.

მიწოდების ვადა შეიძლება იყოს ზუსტად ფიქსირებული (მაგ., 2015 წლის 1 იანვრამდე), ან გარკვეული პერიოდი (მაგ., 2015 წლის IV კვარტალი), ან სხვაგვარი ფორმულირებით (მაგ., ყოველთვიურად, უმოკლეს ვადაში, დაუყოვნებლივ, მოსავლის აღების შემდეგ და ა.შ.)

მიწოდების თარიღი კონტრაქტში არ აღინიშნება. საბაზისო პირობებიდან გამომდინარე, იგი შეიძლება იყოს საწყობიდან საქონლის გამოტანის თარიღი, მიღება-ჩაბარების აქტის თარიღი და ა.შ.

ამგვარად, კონტრაქტში მუხლი „მიწოდების ვადა“ შეიძლება ასე ჩამოყალიბდეს:

„მოცემული კონტრაქტით, საქონელი მიეწოდება 2016 წლის IV კვარტალში, ფოთის ნავსადგურში. მიწოდების თარიღად კონოსამენტის თარიღი მიიჩნევა.“

საქონლის ფასი და გადახდის პირობები. საქონლის ფასი ნებისმიერი კომერციული გარიგების განმსაზღვრელია.

საქონლის ფასი

არის გარკვეულ ვალუტაში გამოხატული თანხა, რომელიც მყიდველმა უნდა გადაუხადოს გამყიდველს საქონლის პარტიისათვის ან ერთეული საქონლისათვის მიწოდების შეთანხმებული პირობებით

კონტრაქტში საქონლის ფასის დასადგენად განისაზღვრება ზომის ერთეული, ფასის ბაზისი, ვალუტა და გადახდის პირობები.

ზომი ერთეულის არჩევა დამოკიდებულია საქონლის სახეობასა და მსოფლიო ბაზარზე არსებულ სავაჭრო პრაქტიკაზე. ის შეიძლება იყოს წონის, სიგრძის, ფართობის, მოცულობის, კომპლექტის და ა.შ. რაოდენობრივი ერთეული. თუ საქონლის ფასის საზომად წონის ერთეულია შერჩეული, უნდა მიეთითოს ბრუტო ან ნეტო წონა.

ფასის ბაზისი საქონლის მიწოდების საბაზისო პირობების მიხედვით შეირჩევა. იგი ადგენს შედის თუ არა ფასში საქონლის ტრანსპორტირების, დაზღვევისა და სასაწყობო ხარჯები.

კონტრაქტში მითითებული **ვალუტა** შეიძლება იყოს იმპორტიორის, ექსპორტიორის ან მესამე ქვეყნის ფულის ერთეული (ამ შემთხვევაში მხედველობაში მიიღება ვალუტის კონვერტირებადობა).

ინფლაციური პროცესების გამო, საყურადღებოა სავალუტო რისკებისაგან თავის დაზღვევა. ამ მიზნით, ექსპორტიორები ცდილობენ კონტრაქტში შედარებით მყარი ვალუტა (მაგ., აშშ დოლარი, ევრო), ხოლო იმპორტიორები, პირიქით, ნაკლებად მყარი ვალუტა დააფიქსირონ.

კონტრაქტის ის განყოფილება, სადაც **გადახდის პირობებია** მოცემული, შეიცავს მხარეთა შეთანხმებას გადახდის ვალუტაზე, გადახდის ვადაზე და ანგარიშსწორების ფორმაზე.

ტვირთის შეფუთვა-გაგზავნა, მიღება-ჩაბარება. ტვირთის გასაგზავნად აუცილებელია მისი შეფუთვა, რომელმაც საქონლის თავისებურებებიდან გამომდინარე, უნდა უზრუნველყოს:

- ტრანსპორტირების პერიოდში დაზიანებისაგან დაცვა;
- კლიმატურ პირობებთან შესაბამისობა;
- იმპორტიორ ქვეყნებში მოქმედი საბაჟო რეჟიმისა და კანონმდებლობის მოთხოვნათა შესრულება.

მოთხოვნები შეფუთვაზე შეიძლება იყოს საერთო და სპეციალური. საერთო მოთხოვნები აუცილებელია ტრანსპორტირების დროს დაზიანებისაგან მის დასაცავად. მაგ., საზღვაო გადაზიდვების შემთხვევაში, საჭიროა ტვირთის საზღვაო შეფუთვა, რითაც გაითვალისწინება რყევის, ტენიანობისა და სხვათა გავლენა. არასწორი შეფუთვით გამოწვეულ ზარალს ანაზღაურებს გამყიდველი.

სპეციალურ მოთხოვნებს იმპორტიორი აყენებს, რომელიც შეიძლება ეხებოდეს დაფასობას, ზომა-წონის შეზღუდულობას და სხვა.

მხედველობაშია მისაღები ისიც, რომ შეფუთვას სარეკლამო დატვირთვაც აქვს. ხშირად, მომხმარებელი საქონლის შესახებ, უპირველესად, მისი შეფუთვის მიხედვით მსჯელობს.

ჩვეულებრივ, ტარა (შეფუთვის მასალა) საქონლის ღირებულებაში შედის და ტვირთთან ერთად მყიდველის საკუთრებაში გადადის. ზოგჯერ, იგი მომწოდებელს უნდა დაუბრუნდეს, რაც კონტრაქტში უნდა იყოს დათქმული. ამ შემთხვევაში, ტარის ღირებულება საქონლის ღირებულებიდან გამოირიცხება.

საქონლის გაგზავნისათვის საჭიროა მისი მარკირება (აღნიშვნა). იგი არის პირობითი ნიშანი, ნაწილი, რომელიც კეთდება საფუთავზე ან თვით საქონელზე და მოიცავს ცნობებს მის შესახებ.

მარკირება შეიძლება იყოს:

- **სასაქონლო**, რომელშიც აღინიშნება კონტრაქტის ნომერი, ბრუტო და ნეტო წონა, გამგზავნი და მიმღები;
- **სატვირთო** – გადაზიდვის სვლაგეზი, გამგზავნი და მიმღები;
- **სატრანსპორტო** – გემის სახელწოდება, ვაგონის ნომერი;
- **სპეციალური** – ტვირთისადმი ფრთხილად მოპყრობის მიმნიშნებელი, მაგ., „ზევით“, „ფრთხილად“, „მინა“, „სითხე“, „ცეცხლსაშიში“, „გაიხსნას აქ“.

კონტრაქტში გაითვალისწინება გამყიდველის ვალდებულება შეატყობინოს მყიდველს გაგზავნისათვის ტვირთის მზადყოფნა და თვით გაგზავნის ფაქტი, ასევე ამ ვალდებულების შესრულების ვადა.

საერთაშორისო კომერციულ პრაქტიკაში, საზღვაო ტრანსპორტით ტვირთის გაგზავნა, გამყიდველმა მყიდველს, დატვირთვის ნავსადგურიდან გემის გაცურვიდან 24 საათის განმავლობაში ტელეგრაფით უნდა აცნობოს. სხვა შემთხვევაში კი იმ პერიოდში, რომელიც მყიდველს საშუალებას მისცემს მიიღოს ინფორმაცია დანიშნულების პუნქტში საქონლის ჩასვლამდე.

საქონლის მიღება და ჩაბარება ერთდროულად ხდება. იგი მხარეთა შორის ფულადი ანგარიშსწორებისათვის მნიშვნელოვანია. ამ დროს გამყიდველი საქონელს საკუთრებაში გადასცემს მყიდველს, ხოლო მყიდველი მიიღებს მას. ეს პროცესი მიღება-ჩაბარების აქტით ფორმდება, რომელსაც, როგორც წესი, ორივე მხარის წარმომადგენელი (ზოგჯერ, მესამე – ნეიტრალური მხარე) აწერს ხელს.

საქონლის მიღება-ჩაბარების ადგილი კონტრაქტით განისაზღვრება (მაგ., გამყიდველის ან მყიდველის საწყობში, ნავსადგურში და ა.შ.). ამ პროცესს წინ უძღვის მყიდველის მიერ ტვირთის რაოდენობრივ-ხარისხობრივი შემოწმება, რომელთა ვადები, ხშირად, არ ემთხვევა ერთმანეთს, რადგან საქონლის ხარისხობრივი პარამეტრების დადგენა მეტ დროს მოითხოვს, მაგ., გამოცდისათვის, ექსპერტიზისათვის და ა.შ. ჩვეულებრივ, საერთაშორისო კომერციულ პრაქტიკაში, მანქანა-მონყობილობების საცდელი გამოცდა დამამზადებელ ფირმაში ხდება.

გარანტიები, პრეტენზიები და საჯარიმო სანქცია-

ბი. ხელშეკრულების ამ განყოფილებაში მოცემულია გარანტიის მოცულობა, მისი ვადები, გამყიდველის ვალდებულებები და ის შემთხვევები, რაზეც მისი პასუხისმგებლობა არ ვრცელდება.

კონტრაქტის უმრავლესობა შეიცავს საქონლის ხარისხის კომერციულ გარანტიებს. ამით გამყიდველი იღებს ვალდებულებას მყიდველს ისეთი საქონელი მიაწოდოს, რომელიც საგარანტიო პერიოდში თავის დამახასიათებელ თვისებებს შეინარჩუნებს. წინააღმდეგ შემთხვევაში, მყიდველს აქვს უფლება გამყიდველს წაუყენოს პრეტენზია (რეკლამაცია) საქონლის ხარისხის შესახებ.

კონტრაქტის ამავე განყოფილებაში მხარეები თანხმდებიან რეკლამაციის წარდგენის ვადებისა და წესის, უფლება-ვალდებულებების, ასევე მისი მოწესრიგების საშუალებების შესახებ.

რეკლამაცია წერილობით წარედგინება, რომელშიც მიეთითება დაზუზნებული საქონლის სახეობა და რაოდენობა, ასევე მყიდველის კონკრეტული პრეტენზიები. რეკლამაციას უნდა დაერთოს შესაბამისი დამამტკიცებელი დოკუმენტები – ექსპერტიზის აქტები, სერტიფიკატები და ა.შ.

რეკლამაციის გაგზავნის თარიღად ფოსტის შტემპელის თარიღი ითვლება.

ჩვეულებრივ, კონტრაქტში საქონლის რაოდენობისა და ხარისხის მიხედვით რეკლამაციის განსხვავებული ვადები დგინდება, ამასთან, ხარისხისათვის – უფრო ხანგრძლივი.

რეკლამაციის წარდგენის ვადა შეიძლება იყოს: საქონლის რაოდენობის მიმართ მისი მიწოდებიდან 30–60 დღე, ხოლო ხარისხის მიმართ – საგარანტიო ვადა და მისი გასვლიდან გარკვეული პერიოდი, მაგ., 30 დღე. ამ ვადის გასვლის შემდეგ, მყიდველს არბიტრაჟის მიმართვის უფლება აღარ აქვს.

მყიდველის მიერ წარდგენილი რეკლამაცია ამავე კონტრაქტით გათვალისწინებული საქონლის შემდგომი პარტიის მიუღებლობის საფუძველს არ იძლევა. რეკლამაციის დასაბუთებისათვის გამყიდველს შეუძლია საქონლის ადგილზე შემოწმება.

გამყიდველი ვალდებულია განიხილოს მყიდველის რეკლამაცია და თავისი გადაწყვეტილება კონტრაქტში განსაზღვრულ ვადაში შეატყობინოს. ამ ვადის გასვლის შემდეგ, მყიდველს უფლება აქვს მიმართოს არბიტრაჟს.

დასაბუთებული და გამყიდველის მიერ მიღებული რეკლამაცია შეიძლება სხვადასხვა გზით მოწესრიგდეს, მაგ., დეფექტური დეტალის შეცვლით, საქონლის პარტიის ან მისი ნაწილის უკან დაბრუნებით, ჩამოფასებით და ა.შ.

მხარეთა ვალდებულებების შეუსრულებლობის ან არაჯეროვნად შესრულების შემთხვევაში, კონტრაქტში საჯარიმო სანქციები გაითვალისწინება.

სანქციის ოდენობა შეიძლება იყოს ფიქსირებული თანხა ან საქონლის ფასის პროცენტი, ან პირგასამტეხლო.

პირგასამტეხლო

არის მხარეთა შეთანხმებით განსაზღვრული თანხა, რომელიც მოვალემ უნდა გადაიხადოს ვალდებულების შეუსრულებლობის ან არაჯეროვნად შესრულებისათვის

მხარის მიერ ხელშეკრულებით ნაკისრი ვალდებულებების შეუსრულებლობის ან არასათანადოდ შესრულების შემთხვევაში, მეორე მხარეს უფლება აქვს მოითხოვოს მიყენებული ზიანის ანაზღაურება და პირგასამტეხლოს გადახდა, თუ ეს განსაზღვრულია გამოყენებული კანონმდებლობით ან ხელშეკრულებით.

სამართლებრივი სისტემების უმრავლესობა, პირგასამტეხლოში გულისხმობს ხელშეკრულების დამრღვევის) ვალდებულებას, გადაუხადოს გარკვეული ფულადი თანხა კრედიტორს (მხარეს, რომელსაც აღნიშნულის გამო მიაღდა ზიანი) იმ შემთხვევაში, თუ იგი არ შეასრულებს ან არასათანადოდ შეასრულებს თავის ვალდებულებას.

ხელშეკრულებით განსაზღვრული პირგასამტეხლო შესაძლოა იყოს: ჩათვლის, მხოლოდ პირგასამტეხლო, ალტერნატიული და საჯარიმო.

ჩათვლის პირგასამტეხლო გულისხმობს კრედიტორის უფლებას, მოითხოვოს მხოლოდ იმ ზარალის ანაზღაურება, რომელიც არ არის დაფარული პირგასამტეხლოთი.

ალტერნატიული პირგასამტეხლოს შემთხვევაში, კრედიტორს უფლება აქვს თავისი შეხედულების მიხედვით მოითხოვოს პირგასამტეხლო ან ზიანის ანაზღაურება.

მხოლოდ პირგასამტეხლო ისეთი პირგასამტეხლოა, როდესაც კრედიტორს უფლება აქვს მოითხოვოს მხოლოდ პირგასამტეხლოს გადახდა, ხოლო ზიანის ანაზღაურების მოთხოვნა გამორიცხულია.

საჯარიმო პირგასამტეხლოს შემთხვევაში, კრედიტორს უფლება აქვს მოითხოვოს როგორც პირგასამტეხლოს გადახდა, ისე მიყენებული ზიანის ანაზღაურება.

სახელშეკრულებო პირგასამტეხლოსთან ერთად, საერთაშორისო სახელშეკრულებო ურთიერთობების პრაქტიკაში გვხვდება სახელშეკრულებო ნორმა შესაძლო ზიანის ანაზღაურების შესახებ.

განსხვავება პირგასამტეხლოსა და ზიანის ანაზღაურებისა შორის ისაა, რომ პირგასამტეხლო წარმოადგენს საშუალებას, რომელიც უზრუნველყოფს მოვალის მიერ ნაკისრი ვალდებულებების შესრულებას და რაიმე პირდაპირი კავშირი არა აქვს იმ ზიანთან, რაც შეიძლება განიცადოს კრედიტორმა.

ამასთან, ხელშეკრულების მხარეებს შეუძლიათ თავისუფლად განსაზღვრონ პირგასამტეხლო, რომელიც შეიძლება აღემატებოდეს შესაძლო ზიანს. შეთანხმება პირგასამტეხლოს შესახებ მოითხოვს წერილობით ფორმას.

ნიშანდობლივია ისიც, რომ "კრედიტორს არ შეუძლია ერთდროულად მოითხოვოს პირგასამტეხლოს გადახდაც და ვალდებულების შესრულებაც, თუკი პირგასამტეხლო არ არის გათვალისწინებული იმ შემთხვევებისათვის, როცა მოვალე თავის ვალდებულებებს არ ასრუ-

ლებს დადგენილ დროში". "სასამართლოს შეუძლია, გარემოებათა გათვალისწინებით, შეამციროს შეუსაბამოდ მაღალი პირგასამტეხლო".³¹

საქონლის დაზღვევა კომერციული ოპერაციისათვის აუცილებელია. საქონლის ყიდვა-გაყიდვის გარიგების დროს ტვირთი დაკარგვისა და დაზიანების რისკისაგან უნდა იქნეს დაზღვეული.

კონტრაქტის ეს განყოფილება მოიცავს დაზღვევის ობიექტს, რისკის სახეობას, ვინ აზღვევს და ვის სასარგებლოდ აზღვევს.

ტვირთის დაზღვევა სადაზღვევო კომპანიასთან ხელშეკრულების გაფორმებით, სადაზღვევო თანხის გადახდითა და სადაზღვევო პოლისის (მონუმბის) გამონერით ხდება.

ექსპორტიორსა და იმპორტიორს შორის ტვირთის დაზღვევის ვალდებულება კონტრაქტში მიწოდების პირობების მიხედვით განისაზღვრება. მაგ., FOB პირობის შემთხვევაში, დაზღვევა იმპორტიორს, ხოლო CIF პირობის დროს – ექსპორტიორს ეკისრება.

საბაზისო პირობებით დგინდება ისიც, უშუალოდ თუ ვინ იხდის სადაზღვევო თანხას, თუმცა, ყველა შემთხვევაში, საბოლოოდ იგი იმპორტიორის გადასახდელია, რადგან ექსპორტიორის გადახდის დროს, სადაზღვევო თანხა საქონლის ფასში ჩაირთვება.

დაუქლეველი ქალის გარემოებები (ფორსმაჟორი).

ნებისმიერი ხელშეკრულება მისი მხარეებისათვის შესასრულებლად სავალდებულოა და იმ შემთხვევაში, თუ იგი არ სრულდება ან არაჯეროვნად სრულდება, დაზარალებულ მხარეს უფლება აქვს შეთანხმების დამრღვევ მხარეს მიყენებული ზიანის ანაზღაურება მოსთხოვოს. ასეთია მხარეთა პასუხისმგებლობის საერთო სამართლებრივი ნორმა.

მაგრამ, რიც შემთხვევაში, ეროვნული კანონმდებლობები და საერთაშორისო ხელშეკრულებები პასუხისმგებლობისაგან ათავისუფლებს მხარეს, თუ აღებული ვალდებულებების შეუსრულებლობა ობიექტურმა გარემოებამ გამოიწვია. ასეთი გარემოება სხვადასხვა ქვეყნის სამართალში განსხვავებულად იწოდება. მაგ., გადაულახავი ძალა (რუსეთი), ფორსმაჟორი (საფრანგეთი), ფრუსტრაცია (აშშ, დიდი ბრიტანეთი), მხარეთა კონტროლს გარეშე არსებული დაბრკოლებები (ვენის კონვენცია) და სხვა. მიუხედავად ამისა, მათი არსი ერთნაირია – ხელშეკრულების შეუსრულებლობისათვის მხარეთა პასუხისმგებლო-

³¹ სსკ-ის 419-ე მუხლის 1-ლი ნაწილი და 420-ე მუხლი.

ბისგან გათავისუფლება, ხოლო სამართლებრივი კონსტრუქცია – სხვადასხვაგვარი, რადგან პრობლემის შესახებ სამართლებრივად განსხვავებულ მიდგომებს ეფუძნება.

სამართლებრივი სისტემებისათვის (კონტინენტური, საერთო) გადაულახავი ძალის გარემოებებს შემდეგი საერთო ნიშნები აქვს:

- ❖ ხელშეკრულების გაფორმებისას მისი განუჭვრეტელობა;
- ❖ საგანგებო ხასიათი და გარედან გამოვლენა;
- ❖ ხელშეკრულების გაფორმების შემდეგ წარმოშობა;
- ❖ თვით ამ გარემოების ან მისი შედეგების თავიდან აცილების შეუძლებლობა;
- ❖ ამ გარემოებასა და შეუსრულებელ ვალდებულებებს შორის პირდაპირ-მიზეზობრივი კავშირი;
- ❖ ამ ფაქტისა და მისი მოქმედების პერიოდის დოკუმენტურად დამტკიცების აუცილებლობა;
- ❖ ამ მდგომარეობის მოქმედების პერიოდში პასუხისმგებლობისაგან შესაბამისი მხარის გათავისუფლება.

საერთაშორისო კომერციულმა და სასამართლო პრაქტიკამ შეიმუშავა ფორსმაჟორული გარემოების ორი ჯგუფი, სახელდობრ:

- ფორსმაჟორი, რომელსაც ცნობს სასამართლო (არბიტრაჟი), თუ იგი საგანგებადობისა და გადაულახაობის კრიტერიუმებს აკმაყოფილებს;
- ე.წ. ხელშეკრულებითი ფორსმაჟორი ანუ ისეთი, რომელსაც მხარეები შეთანხმებით ითვალისწინებენ. აქ შეიძლება იყოს ისეთი გარემოებები, რომლებიც რომ არ ყოფილიყო შეტანილი ხელშეკრულებაში, სასამართლო ფორსმაჟორად არ მიიჩნევა. მაგ., გაფიცვა საქონლის დამამზადებლის (გამყიდველის) საწარმოში, სირთულეები ტვირთის გადაზიდვისათვის საჭირო ტრანსპორტის მიღებაში, წყვეტილობა წყლისა და ელექტროენერგიის მომარაგებაში და ა.შ.

კონტინენტური ევროპისა და საერთო სამართლის ქვეყნებში ფორსმაჟორული გარემოებები განსხვავებულად განიხილება. მაგ., საფრანგეთში ამ სიტუაციას ანესრიგებს სამოქალაქო სამართალი და სასამართლო პრაქტიკა. ფრანგული სამოქალაქო კოდექსი ფორსმაჟორის ცნებას (ფრანგ. *force majeure*) არ განმარტავს. თუმცა, ფორსმაჟორის ნიშნები მთლიანად ემთხვევა საერთაშორისო კომერციულ პრაქტიკას. კერძოდ, ამ ქვეყნის სამართალში ფორსმაჟორულ გარემოებად ისეთი

ვითარება მიიჩნევა, რომელსაც ახასიათებს გარედან გამოვლენა (ფრანგ. *cause étrangère*), განუჭვრეტელობა (ფრანგ. *imprévisibilité*) და თავიდან აცილების შეუძლებლობა (ფრანგ. *inévitabilité*), ხოლო გერმანული სამართალი დამატებით ხაზს უსვამს ამ გარემოების წარმოშობის გარდუვალობასა (გერმ. *Unvermeidbarkeit*) და საგანგებო (იშვიათად მომხდარი) (გერმ. *ussergewöhnlichkeit*) ხასიათს.

ბუნებრივია, ყოველ კონკრეტულ სიტუაციაში, სათანადო შეფასებას სასამართლო აკეთებს, რომელიც აღნიშნული კრიტერიუმებით ხელმძღვანელობს.

საერთო სამართლის ქვეყნებში (აშშ, დიდი ბრიტანეთი, კანადა) ხელშეკრულების ვალდებულებათა შესრულების შეუძლებლობა ცნება „ფრუსტრაცია“ (ინგლ. *frustration*) უკავშირდება, რომელიც იურიდიულ ლიტერატურაში განსხვავებულად განიხილება – ხელშეკრულების ამოება, მისი გეგმების დარღვევა. მიუხედავად ამისა, იგი მაინც დაუძლეველი ძალის გარემოების მსგავსია.

ცნება „ფრუსტრაცია“ ინგლისურ საერთო სამართალში რამდენიმე საუკუნის წინ წარმოიშვა. ადრეულ პერიოდში ინგლისური სამართლის პრინციპები ასეთი იყო: ხელშეკრულება აუცილებლად უნდა შესრულებულიყო და მხარეებს მისი შეუსრულებლობის შემთხვევაში აბსოლუტური პასუხისმგებლობა ეკისრებოდათ ანუ ყველა ვითარებაში სრულად აგებდნენ პასუხს.

მოგვიანებით, საერთო სამართლის ეს მკაცრი მოთხოვნა არსებითად შეიცვალა და ფრუსტრაციის დოქტრინა აღმოცენდა. იგი გულისხმობდა ისეთ შემთხვევებს, როცა ხელშეკრულების დარღვევა შესაბამის მხარეს პასუხისმგებლობისაგან ათავისუფლებდა. შემდეგ, სასამართლო პრაქტიკასა და კანონმდებლობებში ფრუსტრაციის შინაარსმა ასეთი დატვირთვა შეიძინა:

- ❖ ხელშეკრულების საგნის დაღუპვა ან განადგურება, თუ იგი შეთანხმების შესრულებისათვის არსებითია, მხარეს პასუხისმგებლობისაგან ათავისუფლებს და ხელშეკრულება უქმდება;
- ❖ ხელშეკრულების მიზნის ჩამოცილება, რომლის აღდგენა შეთანხმების გაფორმების შემდეგ შეუძლებელია.

ფრუსტრაცია არ მიიღება, თუ შესაბამისი გარემოება თვით მხარის მიერ გამოწვეულია.

ამ საკითხს სამართლებრივად არეგულირებს ვენის კონვენცია. „მხარეს არ ეკისრება პასუხისმგებლობა თავისი ნებისმიერი ვალდებუ-

ლების შეუსრულებლობის გამო, თუ დაამტკიცებს, რომ იგი გამოწვეული იყო დაბრკოლებით, რომელიც მის კონტროლს არ ექვემდებარება და რომ არაგონივრული იყო მისგან ამ დაბრკოლების გათვალისწინება ხელშეკრულების დადების დროს ან ამ დაბრკოლების ან მისი შედეგების თავიდან აცილება ან გადალახვა“.³²

ფორსმაჟორის საკითხში განსხვავებულია ექსპორტიორისა და იმპორტიორის დამოკიდებულება. ექსპორტიორი ფორსმაჟორული გარემოებების გაფართოებას, ხოლო იმპორტიორი, პირიქით, შეზღუდვას ცდილობს. ამიტომ, საქონლის სახეობიდან გამომდინარე, ასეთ გარემოებებზე მხარეები კონტრაქტში უნდა შეთანხმდნენ. წინააღმდეგ შემთხვევაში, არბიტრაჟი ამ ფაქტს მხედველობაში არ მიიღებს და ზიანის ანაზღაურებას მოითხოვს.

ფორსმაჟორული გარემოებისას კონტრაქტით გათვალისწინებული ვალდებულებების შესრულების ვადა მისი მოქმედების შესაბამისად გრძელდება. თუმცა, კონტრაქტში განისაზღვრება ზღვრული ვადებიც, რომელთა გასვლის შემდეგ, ვალდებულების შესრულება მიზანშეუწონელი ხდება და კონტრაქტი უქმდება. ამ ვადების ხანგრძლივობა, საქონლის სახეობიდან, გაყიდვის მეთოდიდან ან სავაჭრო ჩვეულებიდან გამომდინარე, განსხვავებულია. მაგ., მალფუჭებადი საქონლისათვის იგი 15–30 დღეა, მონყობილობებზე – 3–6 თვე და ა.შ.

ის მხარე, რომელთანაც ასეთი გარემოება წარმოიშვა (ძირითადად, ექსპორტიორი), ვალდებულია ამის შესახებ მეორე მხარეს დაუყოვნებლივ (24 სთ-ის განმავლობაში) აცნობოს, ხოლო მოგვიანებით, დამამტკიცებელი დოკუმენტებიც წარუდგინოს.

ზემოაღნიშნული მომენტების გათვალისწინებით, კონტრაქტის ეს საკითხი შეიძლება ასე ჩამოყალიბდეს:

„ფორსმაჟორული გარემოებების (ხანძარი, წყალდიდობა, მიწისძვრა, ეპიდემია) დადგომის შემთხვევაში, საქონლის მოწოდების ვადა, რომელიც განსაზღვრულია მოცემული კონტრაქტით, თანაშეზომილად გადაინევს ამ გარემოებათა მოქმედების პერიოდით, რადგან იგი მნიშვნელოვნად ზემოქმედებს კონტრაქტით დადგენილი ვალდებულებების შესრულებაზე.

მყიდველს უფლება აქვს უარი თქვას მთლიანი კონტრაქტის ან მისი ნაწილის შესრულებაზე, თუ ფორსმაჟორული გარემოებების შედეგად მიწოდების ვადა გადაცილება 6 თვეს გადააჭარბებს“.

³² ვენის კონვენცია. 79-ე მუხლის 1-ლი პუნქტი.

ხელშეკრულების სხვა პირობები. მხარეებს შეუძლიათ შეთანხმდნენ ურთიერთმისაღებ სხვა უფლება-ვალდებულებებზეც, რომელთა შორის შედარებით გავრცელებულია:

- არც ერთ მხარეს არა აქვს უფლება, მეორე მხარის წერილობითი თანხმობის გარეშე, სხვას გადასცეს თავისი უფლება-ვალდებულებები. თუმცა, საერთაშორისო კომერციულ პრაქტიკაში, საკმაოდ ფართოდ გავრცელდა დათქმა თავისი უფლებების სხვა პირებზე გადაცემის (ცესია) შესახებ. იმ შემთხვევაში, თუ კონტრაქტის ხელმოწერის შემდეგ ერთ-ერთ მხარეს გაუჩნდა უფრო ხელსაყრელი პირობები მსგავსი გარიგების გაფორმების შესახებ, მას შეუძლია, მეორე მხარესთან შეთანხმებით, მთლიანად ან ნაწილობრივ, სხვას გადასცეს თავისი უფლება-ვალდებულებები და ამის გამო არ დაჯარიმდეს;
 - მოცემული ხელშეკრულების ხელმოწერის შემდეგ, წინანდელი მოლაპარაკებები და მიმონერა ძალას კარგავს;
 - მოცემულ ხელშეკრულებაში ცვლილებები და დამატებები ნამდვილია მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ იგი შესრულებულია წერილობით და ხელმოწერილია მხარეთა მიერ;
 - გამყიდველის თანხმობის გარეშე, მყიდველს მოცემული საქონლის რეექსპორტირების უფლება არა აქვს;
 - ხელშეკრულებაში მიეთითება თუ რომელი ქვეყნის სამართლით წესრიგდება მხარეთა შორის არსებული ურთიერთობები.
- ხელშეკრულებას ექსპორტიორისა და იმპორტიორის ეროვნულ ენებზე ადგენენ. ორივეს ერთნაირი ძალა აქვს.
- ხელშეკრულებაში მიეთითება მხარეთა იურიდიული მისამართები.

4. ნამდვილი და ბათილი გარიგებები

საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების პრაქტიკაში, გარიგების (ხელშეკრულების) ნამდვილობის საკითხს უაღრესად დიდი მნიშვნელობა აქვს. საკმაოდ ხშირია შემთხვევები, როცა ერთი ქვეყნის მოსარჩელე არბიტრაჟში წარადგენს სარჩელს და ვერ უზრუნველყოფს თავისი უფლებების დაცვას მიყენებული ზარალის ანაზღაურების შესახებ, რადგან უცხოელ კონტრაგენტთან გაფორმებული ხელშეკრულება ბათილი ანუ იურიდიული ძალის არმქონე აღმოჩნდება. რატომ ხდება ყოველივე?

უმეტესად, აღნიშნულის მიზეზია მხარეთა არაკომპეტენტურობა ან საქმეში ჩაუხედაობა, თუ რომელ სიტუაციაში შეიძლება გარიგება ძალადაკარგულად ჩაითვალოს და როგორია მისგან გამონვეული შედეგები. უფრო იშვიათია ისეთი შემთხვევები, როცა ადგილი აქვს წინასწარგანზრახულ ქმედებას (მოტყუება, დაშინება და სხვ.) ან გაუთვალისწინებელ შეცდომას.

თითქმის ყველა ქვეყნის კანონმდებლობაში მოცემულია გარიგების ნამდვილობის პირობები. მაგ., საქართველოს სამოქალაქო კოდექსი ასეთ აუცილებელ პირობად მიიჩნევს ქმედუნარიანობას და კანონით დადგენილი ფორმის დაცვას (შესაბამისად, კოდექსის მეორე და მესამე თავები).

საზღვარგარეთის ქვეყნების კანონმდებლობაში, ამ საკითხზე ერთიანი, უნიფიცირებული ნორმა არ არსებობს. თუმცა, გარიგების ნამდვილობის ზოგად პირობებად აღიარებულია:

კანონთან, საჯარო წესრიგსა და ზნეობრივ ნორმებთან გარიგების შესაბამისობა. საკითხი ეხება ხელშეკრულების საგანს, მიზნებსა და ფორმას. მაგ., ავტომობილის ყიდვა-გაყიდვის გარიგების დროს, გამყიდველის მიზანია მისი საქონლის გაყიდვა და სათანადო თანხის მიღება, ხოლო მყიდველის — საჭირო საქონლის ყიდვა. გარიგების საფუძველია მხარეთა მოთხოვნების დაკმაყოფილება. ამ შემთხვევაში, გარიგების საგანი და მიზანი კანონიერია. მაგრამ, თუ იგი ეწინააღმდეგება კანონს, ვთქვათ, გარემოს დაცვის, სავალუტო რეგულირების, სისხლის სამართლის ან ანტიმონოპოლიურ კანონმდებლობას და სხვ., ასევე მოცემულ საზოგადოებაში მორალის (ზნეობის) ნორმებს, მაშინ ასეთი გარიგება ბათილად მიიჩნევა. მას მიეკუთვნება ისეთი საქონლის (მაგ., ნარკოტიკული საშუალებები, პორნოპროდუქცია და სხვ.) ყიდვა-გაყიდვა, რომლის ექსპორტი ან იმპორტი აკრძალულია.

განვითარებულ ქვეყნებში მოქმედებს ანტიმონოპოლიურ კანონმდებლობათა მთელი სისტემა. ისინი კრძალავენ ისეთი ხელშეკრულების გაფორმებას, რომელიც ზღუდავს ან გამოორიცხავს თავისუფალ კონკურენციას.

გარიგების ნამდვილობისათვის ასევე საჭიროა კანონით დადგენილი ფორმის დაცვა. და თუ ასეთი ფორმა დაწესებული არ არის, მხარეებს თვითონ შეუძლიათ განსაზღვრონ იგი (საქართველოს სამოქალაქო კოდექსი 68-ე მუხლი).

საზღვარგარეთის ქვეყნების კანონმდებლობა ამ ნაწილშიც განსხვავებულია. კერძოდ, რიგი ქვეყნების სამოქალაქო და სავაჭრო კო-

დექსებში გათვალისწინებულია გარიგების წერილობითი გაფორმება სხვადასხვა ნიშნით. მაგ., გარიგების თანხის მიხედვით — 5 ათას ევროზე მეტი ფრანგულ სამოქალაქო კოდექსში (134-ე მუხლი); 500 დოლარზე მეტი აშშ-ის სავაჭრო კოდექსში (2-201-ე მუხლი); გარიგების ვადის მიხედვით — ქონებრივი იჯარის ხელშეკრულებაში 1 წელზე მეტი ვადით, გერმანიის სამოქალაქო დებულებაში (§566) და სხვ.

გარიგების მხარეთა უფლებაუნარიანობა (ლათ. *ultra vires*). საკითხი ეხება იმ იურიდიული პირების გარიგებებს, რომელთა უფლებაუნარიანობა სცილდება სანესდებო დოკუმენტებით დადგენილ საზღვრებს. ამ შემთხვევებს უცხოეთის კანონმდებლობა რამდენადმე განსხვავებულად განიხილავს. კერძოდ, რუსეთის ფედერაციის სამოქალაქო კოდექსით (173-ე მუხლი), კონტრაქტის ხელმომწერ პირს აუცილებლად უნდა ჰქონდეს სათანადო უფლებაუნარიანობა, წინააღმდეგ შემთხვევაში გარიგება ბათილად მიიჩნევა. ამ დოქტრინის მიზანია დამფუძნებელი იურიდიული პირების ინტერესთა დაცვა. თუმცა, განვითარებული ქვეყნების (აშშ, შვეიცარია და სხვ.) კანონმდებლობებში ამ იურიდიულმა ნორმამ სათანადო ცვლილებები განიცადა. კერძოდ, სულ უფრო აშკარად იკვეთება იურიდიული პირების „საერთო უფლებაუნარიანობის“ ლაგალიზაციის ანუ წლების განმავლობაში გაბატონებული „სპეციალური უფლებაუნარიანობიდან“ გამიჯვნის ტენდენცია.

გარიგების მხარეთა ნების გამოვლენა, როგორც თავისუფალი ქმედება, სხვისი ძალადობის გარეშე. ამ საკითხში შეიძლება ორი კატეგორიის ხელშეკრულება გამოიყოს. პირველი ეხება ისეთ შემთხვევას, როცა პირის ნამდვილი, ჭეშმარიტი ნება არ შეესაბამება გარიგებაში გამოხატულ სურვილს. მას მიეკუთვნება მოჩვენებითი და თვალთმაქცური გარიგებები. საქართველოს სამოქალაქო კოდექსი (56-ე მუხლი) განმარტავს, რომ „ბათილია გარიგება, რომელიც დადებულია მხოლოდ მოსაჩვენებლად, იმ განზრახვის გარეშე, რომ მას შესაბამისი იურიდიული შედეგები მოჰყვეს (მოჩვენებითი გარიგება). თუ მოსაჩვენებლად დადებული გარიგებით მხარეებს სურთ სხვა გარიგების დაფარვა, მაშინ გამოიყენება დაფარული გარიგების მიმართ მოქმედი წესები (თვალთმაქცური გარიგება)“.

მეორე შემთხვევაში, გარიგება შეიძლება გაფორმდეს შეცდომით, მოტყუებით, იძულებით, ძალაუფლების ბოროტად გამოყენებით და სხვ. ამ საკითხს საქართველოს სამოქალაქო კოდექსი უფრო დეტალურად განიხილავს და მიიჩნევს, რომ „გარიგება შეიძლება საცილო (სა-

დავო) გახდეს, თუ ნების გამოვლენა მოხდა არსებითი შეცდომის საფუძველზე“. ასეთ შეცდომად კი ითვლება, როცა:

- * პირს სურდა დაედო სხვა გარიგება და არა ის, რომელზედაც მან გამოთქვა თანხმობა;
- * პირი ცდება იმ გარიგების შინაარსში, რომლის დადებაც მას სურდა;
- * არ არსებობს ისეთი გარემოებები, რომელთაც მხარეები, კეთილსინდისიერების პრინციპებიდან გამომდინარე, განიხილავენ გარიგების საფუძვლად (72-73-ე მუხლები).

სამოქალაქო კოდექსის შემდეგი მუხლები (74-78) ეხება შეცდომას კონტრაგენტის პიროვნებაში, უფლებასა და გარიგების მოტივში, წერილმან შეცდომებს. ამავე კოდექსის მიხედვით, მოტყუებით დადებული გარიგებები (81-84-ე მუხლები) და იძულებით დადებული გარიგებები (85-89-ე მუხლები) მიიჩნევა ბათილად. ასევე „ბათილია გარიგება, რომელიც დადებულია ერთი მხარის მიერ მეორეზე გავლენის ბოროტად გამოყენებით, როცა მათი ურთიერთობა დაფუძნებულია განსაკუთრებულ ნდობაზე“ (55-ე მუხლის §2).

გარიგების ნამდვილობის საკითხს წყვეტს სასამართლო.

გარიგების ნამდვილობისა და ბათილად ცნობის ზემოხსენებული საკითხები მთლიანად ეხება საგარეო-ეკონომიკურ საქმიანობას. აღნიშნულს ადასტურებს ისიც, რომ საზღვარგარეთის ქვეყნებში, უმეტესად საერთო სამართლის ქვეყნებში, **ბათილი გარიგების სამი სახეობა არსებობს:**

არარა გარიგება (ხელშეკრულება) (ინგლ. void contract), რომელიც არავითარ ვალდებულებას არ წარმოშობს. ასეთი ხელშეკრულების მაგალითია ისეთი ხელშეკრულება, რომელიც ეწინააღმდეგება კანონსა და საჯარო წესრიგს;

სადავო ხელშეკრულება (ინგლ. voidable contract) მანამდე ინარჩუნებს იურიდიულ ძალას, სანამ დაინტერესებული მხარე არ წარმოადგენს სარჩელს მისი ბათილად ცნობის შესახებ. ამგვარი ხელშეკრულების მაგალითია ისეთი შეთანხმება, რომელსაც ხელს აწერს უფლებაუნარიანობის არმქონე პირი. თუმცა, გარიგება გახდება ნამდვილი, თუ იგი კომპეტენტური პირის მიერ დადასტურდება;

შესუსტებადი ხელშეკრულება (ინგლ. unenforceable contract) იურიდიული ძალის მქონეა, მაგრამ მისი ძალდატანებით შესრულება შეუძლებელია. ასეთი ხელშეკრულების მაგალითია ხელშეკრულება, რომლის სარჩელის ვადა გასულია და სხვ.

XIII ტაჰი

საერთაშორისო საშუაშაჱლო საქმიანობა

1. შუამავლის როლი, უფლებები და სახეობები

**საშუაშაჱლო შეთანხმება და მხარეთა ჱალდებულ-
ბები.** საშუამავლო საქმიანობა საბაზრო ეკონომიკის აუცილებელი
და განუყოფელი ნაწილია.

მსოფლიო ბაზარი მეტად რთული და მრავალფეროვანი ეკონომი-
კური სისტემაა, სადაც საქონლის მწარმოებლისათვის (პროდუცენტი)
მყარად და საიმედოდ დაფუძნება საკმაოდ ძნელია. ამიტომ, იგი თავისი
საქონლის სარეალიზაციოდ საშუამავლო მომსახურებას იყენებს.

საშუამავლო საქმიანობის სუბიექტებია ფიზიკური და იურიდიული
პირები (საზოგადოება, ამხანაგობა და სხვა). მათ გააჩნიათ საკუთარი
საბითუმო ბაზა-საწყობები, სადემონსტრაციო დარბაზები, საცალო
მაღაზიები და დამხმარე ნაგებობები.

საშუამავლო საქმიანობა, ძირითადად, მოიცავს საქონლის ყიდვა-
გაყიდვასთან დაკავშირებული მომსახურების ფართო სპექტრს – კონ-
ტრაჰენტის მოძიება და გარიგების გაფორმება, სატრანსპორტო-საექ-
სპედიციო მომსახურება, ტვირთის დაზღვევა, რეკლამა, სავაჭრო ოპე-
რაციის დაფინანსება, საბაჟო და სხვა ფორმალობების შესრულება,
მარკეტინგული კვლევა, საბირჟო ოპერაციების განხორციელება და
სხვა.

შუამავლის მონაწილეობა ხელსაყრელია როგორც მწარმოებლის,
ისე შუამავლისათვის. თუმცა, მწარმოებელი საშუამავლო მომსახურე-
ბისათვის მნიშვნელოვან თანხას იხდის. მიუხედავად ამისა, საშუამავ-
ლო რგოლის ჩართვა, ზოგადად, დიდ უპირატესობას იძლევა, მრავალ
შემთხვევაში კი, მათ გარეშე კომერციული საქმიანობა შეუძლებელია.

საერთაშორისო ვაჭრობაში შუამავლების მონაწილეობა ფირმა-
მწარმოებელს საქონლის რეალიზაციასთან დაკავშირებული რთული
და შრომატევადი ოპერაციებისაგან ათავისუფლებს. მათი მონაწილეო-
ბით მსოფლიო საქონელბრუნვის 75–80% სრულდება. შუამავლის
ინსტიტუტი ფართოდ გამოიყენება განვითარებულ ქვეყნებში.

საშუამავლო საქმიანობა საშუამავლო შეთანხმებით (ხელშეკრულება, კონტრაქტი) სრულდება, რომლის მნიშვნელოვანი ელემენტი საშუამავლო საქონლის გაყიდვის უფლების გადაცემაა. ეს უკანასკნელი შეიძლება იყოს უბრალო (მარტივი), უპირატესი და მონოპოლიური.

უბრალო (მარტივი) უფლების შემთხვევაში, საქონლის მომწოდებელს შეუძლია შუამავალთან შეთანხმებულ ტერიტორიაზე თვითონაც გაყიდოს თავისი საქონელი ან სხვა შუამავალს გადასცეს გასაყიდად. ასეთი უფლება კონკრეტულ შუამავალს არავითარ გარანტიას არ აძლევს. მარტივი უფლება, ძირითადად, ახალ ბაზარზე ექსპორტიორის შესვლისას გამოიყენება, რომ სამომავლოდ უფრო აქტიური და პერსპექტიული პარტნიორი შეირჩეს.

უპირატესი უფლება, როგორც მარტივი უფლების ერთგვარი ნაირსახეობა, გულისხმობს, რომ მომწოდებელმა სარეალიზაციო საქონელი პირველად ასეთი უფლების მქონე სავაჭრო შუამავალს შესთავაზოს და, მხოლოდ მისი უარის შემთხვევაში, გადასცეს იგი სხვას.

მონოპოლიური უფლებისას მომწოდებელი ვალდებულია მოცემულ ტერიტორიაზე თავისი საქონელი მხოლოდ ამ უფლების მქონე შუამავლის მეშვეობით გაყიდოს.

საშუამავლო ხელშეკრულებით მწარმოებელი ფირმა ვალდებულია იღებს შუამავალს მიაწოდოს საქონლის შეთანხმებული მოცულობა, აუცილებელი სათანადო ნაწილები და ტექნიკური დოკუმენტაცია, ასევე აუნაზღაუროს შეთანხმებული გასამრჯელო.

თავის მხრივ, შუამავალი ვალდებულია იღებს ხელი შეუწყოს მწარმოებლის საქონლის რეალიზაციას, განახორციელოს საქონლის გაყიდვის წინა და გაყიდვის შემდგომი მომსახურება, ბაზრის მარკეტინგული კვლევა, მწარმოებელთან პერიოდული ანგარიშგება, ზოგჯერ, თავის თავზე აიღოს მყიდველის ვალდებულებათა შესრულების გარანტია, რასაც დელკრედერე (იტალ. „del credere“ – ნდობით) ეწოდება.

საერთაშორისო პრაქტიკაში, შუამავლის გასამრჯელოა:

- ექსპორტიორისა და იმპორტიორის ფასთასხვაობა ან,
- საქონელბრუნვის შეთანხმებული პროცენტი ან,
- ფიქსირებული (მყარად დადგენილი) თანხა.

საშუამავლო ოპერაციები რეგულირდება სამოქალაქო და სავაჭრო სამართლით, მაგ., საქართველოში – სსკ-ით (744–754-ე მუხლები), საფრანგეთში – სამოქალაქო და სავაჭრო კოდექსებით, გერმანიაში – სავაჭრო დებულებით, ინგლისში – საერთო სამართლით. ეს ოპერაციე-

ბი სამართლებრივად წესრიგდება იმ საერთაშორისო ხელშეკრულებებითაც, რომლებსაც რეკომენდაციული ხასიათი აქვთ.

შუამავლობა არსებობს იურიდიული და კომერციული.

იურიდიული შუამავლობა სხვისი სახელითა და ხარჯით ან საკუთარი სახელით, მაგრამ სხვისი ხარჯით სრულდება. იურიდიული შუამავლებია სავაჭრო წარმომადგენლები, აგენტები, ბროკერები, კომისიონერები, კონსიგნატორები, ფაქტორები.

სავაჭრო წარმომადგენლის ინსტიტუტი, ძირითადად, რომაულ-გერმანული სამართლის ქვეყნებშია გავრცელებული. იგი მწარმოებლის სახელითა და ხარჯით ამზადებს იურიდიულ დოკუმენტებს, მათ შორის, მესამე პირთან საქონლის ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულების პროექტებს, სატრანსპორტო-საექსპედიციო ოპერაციების, სამრეწველო საკუთრების გადაცემის, რეკლამის, დაზღვევისა და სხვა სახის შეთანხმებებს, სასარჩელო პრეტენზიებს, საქმიან შეხვედრებს.

სამართლის სხვადასხვა სისტემის გამო, სავაჭრო წარმომადგენელს განსხვავებული სახელწოდება აქვს. კერძოდ, საფრანგეთში, იტალიასა და ნიდერლანდში მას სავაჭრო ან კომერციული აგენტი ჰქვია, გერმანიასა და იაპონიაში – სავაჭრო წარმომადგენელი და ა.შ.

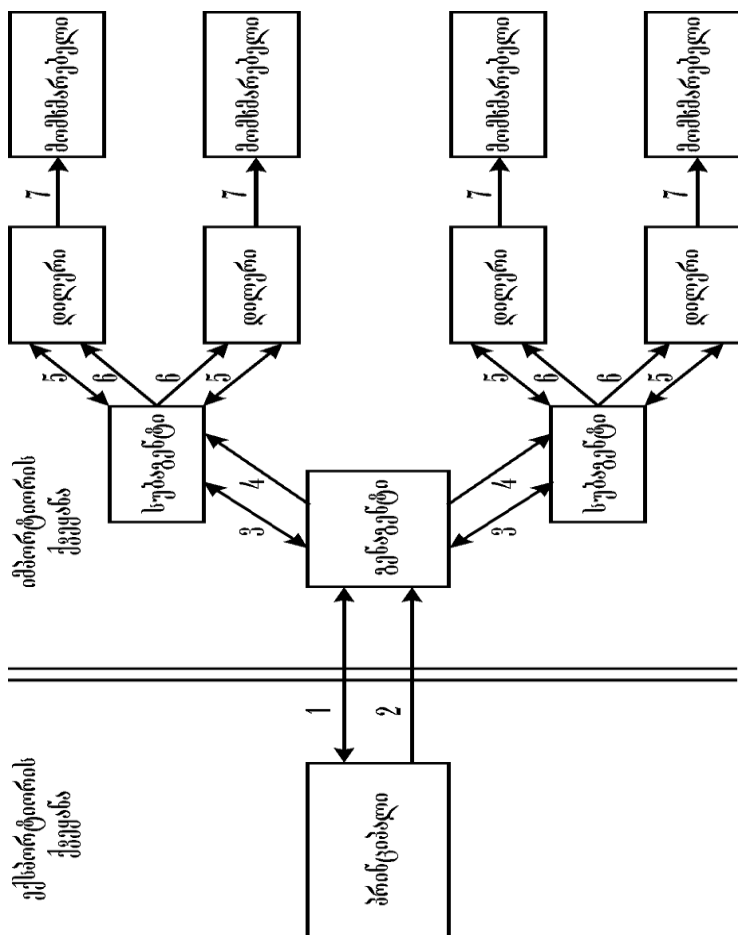
სავაჭრო წარმომადგენელი თავის საქმიანობაში კანონითა და მწარმოებელთან გაფორმებული ხელშეკრულებით ხელმძღვანელობს. მისი საქმიანობის იურიდიული არსია ის, რომ მწარმოებლის სახელითა და ხარჯით გაწეული იურიდიული ქმედებისათვის მესამე პირთან არავითარ ვალდებულებას არ იღებს და მწარმოებელს მყიდველთან აკავშირებს.

სავაჭრო აგენტი (ინგლ. commercial agent) ფიზიკური ან იურიდიული პირია, რომელიც დაქირავებულია ექსპორტიორის (პრინციპალის) მიერ მესამე პირთან კონტრაქტის დასადებად. იგი შუამავალია, რომელიც ერთმანეთს ახვედრებს საქონლის მყიდველსა და გამყიდველს და საბაზრო მექანიზმის შეუფერხებელ ფუნქციონირებაში მნიშვნელოვან როლსაც ასრულებს (იხ. ნახაზი 13.1).

სააგენტო ოპერაციების სამართლებრივი რეგულირება ცალკეულ ქვეყნებში არსებითად განსხვავებულია.

აგენტი ვალდებულია იმოქმედოს იმ დავალების ფარგლებში, რომელიც სპეციალურად სააგენტო ხელშეკრულებით (ინგლ. agency agreements) განისაზღვრება.

მაშასადამე, სააგენტო ხელშეკრულება სავაჭრო აგენტის მოქმედების სფეროს განმსაზღვრელია. ხელშეკრულების კონტრაჰენტებია ექსპორტიორი, რომლის სახელითა და ხარჯით მოქმედებს აგენტი და თვით სავაჭრო აგენტი.



ნახ. 13.1. ერთ ქვეყანაში მომუშავე გენერალური აგენტის ოპერაციის სქემა

1. გენაგენტთან სააგენტო ხელშეკრულების გაფორმება; 2. გენაგენტზე საქონლის მიწოდება; 3-4. სუბაგენტური ხელშეკრულების გაფორმება და საქონლის მიწოდება; 5-6. დილერებთან ხელშეკრულების გაფორმება და საქონლის მიწოდება; 7. დილერების მიერ მომხმარებლებზე საქონლის რეალიზაცია.

დავალების ხარისხის მიხედვით, რომელსაც ექსპორტიორი სავაჭრო აგენტს აძლევს, ეს უკანასკნელი შეიძლება იყოს ექსპორტიორის სახელით გარიგების გაფორმების უფლებით ან ამ უფლების გარეშე. აგენტს შესაძლოა გადაეცეს გარანტიის გაცემისა და პრეტენზიის რეგულირების ან ექსპორტიორის სახელით კრედიტის მიცემის რწმუნება.

სააგენტო ხელშეკრულებაში მკაფიოდ ფორმულირებულია სავაჭრო აგენტის უფლებამოსილებანი, რომელიც ბაზრის პირობებიდან გამომდინარე განსხვავებულია.

სავაჭრო აგენტის უფლებამოსილება არის მარტივი და განსაკუთრებული. აგენტი დაინტერესებულია განსაკუთრებული უფლებით, რომელსაც ექსპორტიორი სავაჭრო აგენტს მხოლოდ მაშინ აძლევს, როცა მის კეთილსინდისიერებასა და შედეგიანობაში დარწმუნებულია.

საქონლის რეალიზაციისა და ექსპორტიორის ინტერესების დასაცავად, **სავაჭრო აგენტს ძირითადად ევალება:**

- საქონლისა და ექსპორტიორის საქმიანობის რეკლამა;
- გაყიდვისწინა და გაყიდვისშემდგომი ტექნიკური მომსახურება;
- ბაზრის კონიუნქტურისა და თავისი საქმიანობის შესახებ ექსპორტიორის პერიოდული ინფორმირება.

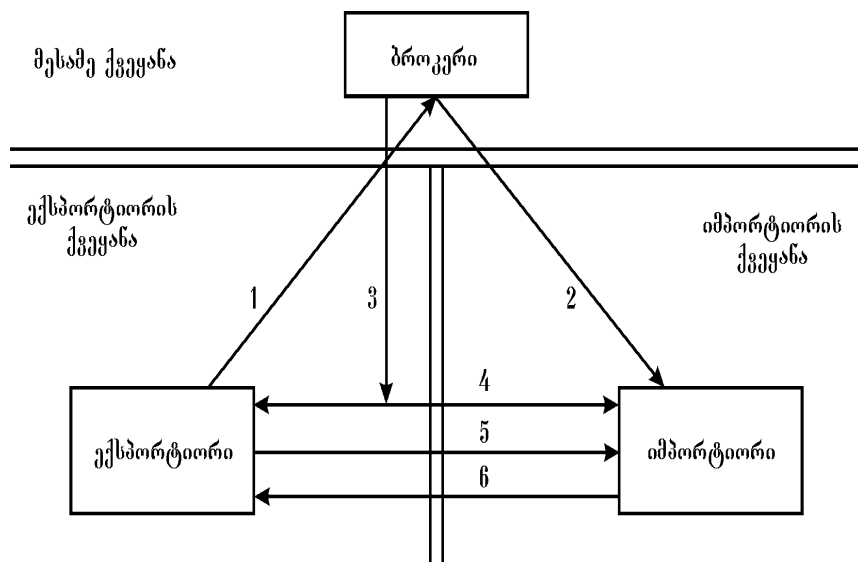
სააგენტო ხელშეკრულებით ექსპორტიორმა სავაჭრო აგენტი აუცილებელი მასალებით უნდა უზრუნველყოს. იმავდროულად, ექსპორტიორს უფლება აქვს შეცვალოს საქონლის სარეალიზაციო ფასები ან გადაამოწმოს აგენტის მიერ გარიგებაში დაფიქსირებული ფასები.

განეული მომსახურებისათვის ექსპორტიორი სავაჭრო აგენტს გასამრჯელოს უზდის, რომელიც ფარავს მის მიერ განეულ ხარჯებს და გარკვეულ მოგებას აძლევს. გასამრჯელოს ოდენობა მომსახურების მოცულობასა და საქონლის სახეობაზეა დამოკიდებული (საშუალოდ, რეალიზაციის მოცულობის 5–10%).

დიდი ოდენობით საქონლის რეალიზაციის შემთხვევაში, სავაჭრო აგენტს სუბაგენტური შეთანხმების გაფორმების უფლებაც აქვს (თუ იგი ძირითადი ხელშეკრულებით არაა აკრძალული). ამით სავაჭრო აგენტი თვით ხდება გენერალური აგენტი და სუბაგენტებისა და დილერების ფართო ქსელი იქმნება. სუბაგენტები მუშაობენ განსაზღვრულ

რაიონებში, ხოლო დილერები – კონკრეტულ დასახლებულ პუნქტებში. გენერალურმა აგენტმა შესაძლოა, ერთდროულად, რამდენიმე ქვეყანაშიც იმუშაოს.

ბროკერი (ინგლ. broker). საბროკერო ოპერაციის ძირითადი მიზანია გამყიდველსა და მყიდველს შორის კონტაქტის დამყარება. თვით ბროკერი კონტრაქტის მხარედ არ გამოდის. სავაჭრო აგენტისაგან განსხვავებით, იგი არ არის საქონლის გამყიდველის წარმომადგენელი, არ შედის სახელშეკრულებო ურთიერთობებში და თავისი უფლებამოსილების ფარგლებში ცალკეული დავალებით მოქმედებს (იხ. ნახ. 13.2).



ნახ. 13. 2. საბროკერო ოპერაციის სქემა

1. ექსპორტიორის მიმართვა ბროკერისადმი; 2. ბროკერის წინადადება იმპორტიორს; 3. ბროკერის მეშვეობით იმპორტიორისა და ექსპორტიორის დაკავშირება; 4. იმპორტიორსა და ექსპორტიორს შორის კონტრაქტის გაფორმება; 5. საქონლის მიწოდება; 6. საქონლის ღირებულების გადახდა.

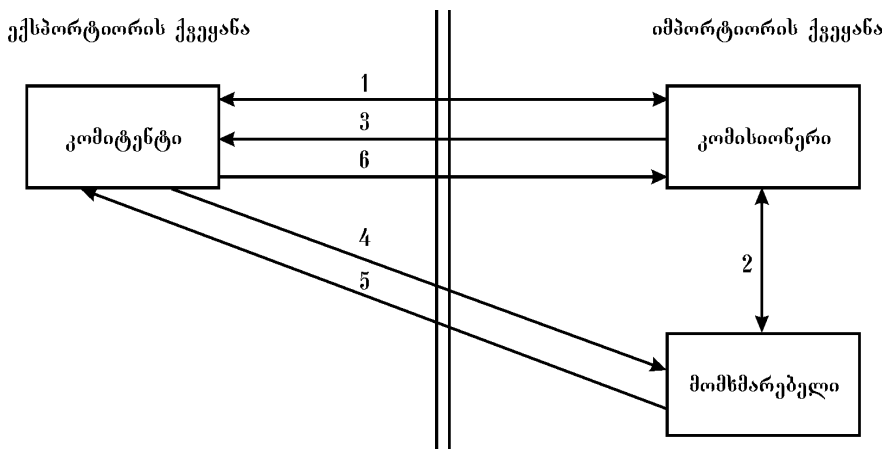
საბროკერო ოპერაციისათვის ბროკერს სპეციალური უფლებამოსილება ეძლევა. კლიენტის მოთხოვნით, იგი ვალდებულია ჩააბაროს ანგარიში გაწეული მუშაობის შესახებ. მასვე შეიძლება დაევალოს მისი მონაწილეობით გაფორმებული კონტრაქტის შესრულების კონტროლიც. ცალკეულ შემთხვევაში, ის იღებს დელკრედერეს ვალდებულებას

განსაზღვრული ასორტიმენტის სასაქონლო პარტიის შერჩევაზე, ბაზრის მდგომარეობის შესახებ ინფორმაციის წარდგენაზე და სხვა.

ბროკერი სხვადასხვა სფეროში საქმიანობს. არსებობს ფასიანი ქაღალდების ბროკერები (საბირჟო ბროკერები), საბაჟო, სადაზღვევო, უძრავი ქონების, საფრახტო და ა.შ.

თავისი მომსახურებისათვის ბროკერს ეკუთვნის საბროკერო გასამრჯელო ანუ ე.წ. ბროკერიჯი, რომლის ოდენობა გაყიდული საქონლის ღირებულების 2,5–3%-ის ფარგლებშია.

კომისიონერი (ინგლ. middleman). საკომისიო ოპერაციაში, რომელიც საკომისიო ხელშეკრულებით ხორციელდება, სამი მხარე მონაწილეობს: კომიტენტი, კომისიონერი და მომხმარებელი (იხ. ნახ. 13.3).



ნახ. 13.3. საკომისიო ოპერაციის სქემა

1. კომიტენტსა და კომისიონერს შორის საკომისიო ხელშეკრულების გაფორმება; 2. კომისიონერსა და მომხმარებელს შორის ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულების გაფორმება; 3. კომისიონერის მიერ კომიტენტის ინფორმირება; 4. კომიტენტის მიერ მომხმარებელზე საქონლის გაგზავნა; 5. მომხმარებლის მიერ საქონლის ღირებულების გადახდა; 6. კომისიონერისათვის სათანადო გასამრჯელოს გადახდა.

კომიტენტი იძლევა დავალებას, რომ შესრულდეს საკომისიო-საშუამავლო მომსახურება და გაფორმდეს გარიგება მის ანგარიშზე.

კომისიონერი არის პირი, რომელიც იღებს საკომისიო მომსახურების შესრულების ვალდებულებას.

საკომისიო ოპერაციის დროს კომისიონერი ბაზარზე თავისი სახელით გამოდის, მაგრამ განსაზღვრულ საქონელს კომიტენტის დავალებითა და ხარჯით საბოლოო მომხმარებელზე ყიდის.

„თავისი სახელით“ წინნავს, რომ კომისიონერი თვითონ ხდება ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტის ერთ-ერთი მხარე და მომხმარებლის წინაშე მთელ პასუხისმგებლობას თავის თავზე იღებს.

ამასთან, კომიტენტი აფინანსებს გარიგებას და იურიდიულად საქონლის მესაკუთრეა მანამ, სანამ იგი მომხმარებელს გადაეცემა და მისი ღირებულება სრულად ანაზღაურდება.

ამგვარად, კომისიონერი შუამავალია მხოლოდ კომიტენტის თვალთახედვით. მომხმარებლისათვის იგი ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულების მეორე მხარეა.

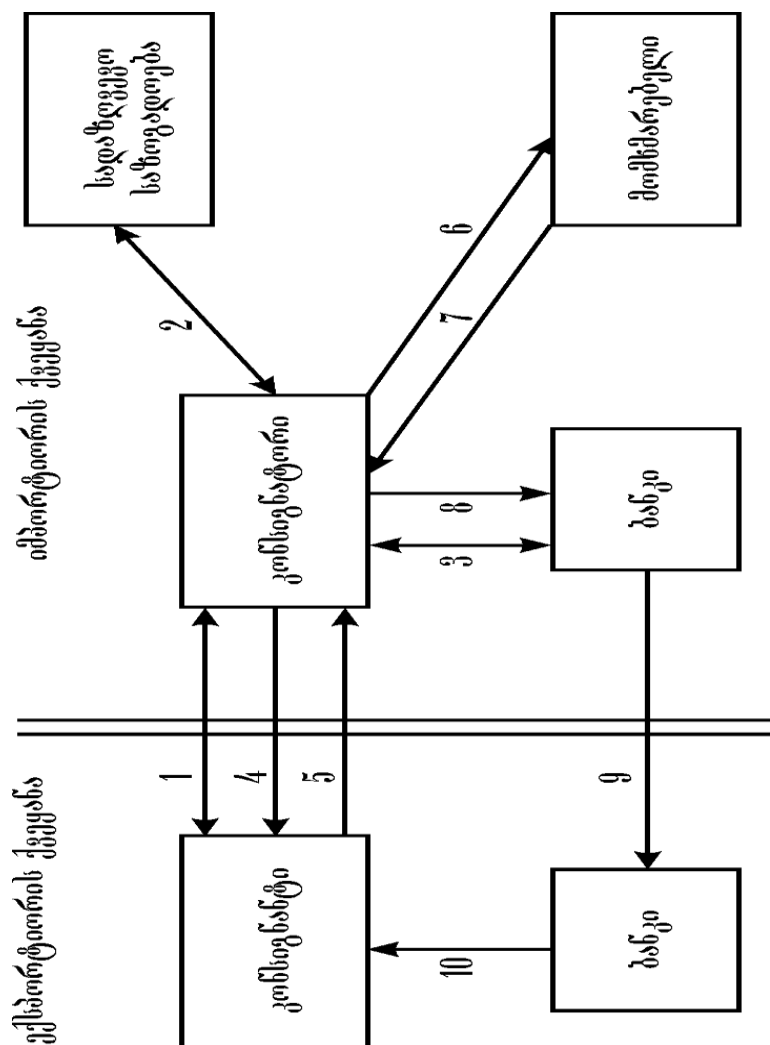
საკომისიო დავალება შეიძლება იყოს საქონლის არა მარტო გაყიდვის, არამედ შესყიდვისაც. ზოგჯერ, იმპორტიორი სხვა ქვეყნის კომისიონერს კონკრეტული საქონლის შესყიდვის შესახებ ერთჯერად საკომისიო დავალებას აძლევს, რომელსაც **ინდენტი** ეწოდება.

უკანასკნელ წლებში, საერთაშორისო სავაჭრო პრაქტიკაში ფართოდ გავრცელდა საკომისიო ოპერაციის კიდევ ერთი ნაირსახეობა – **კონსიგნაციური ვაჭრობა** (იხ. ნახ. 13.4).

საკონსიგნაციო ხელშეკრულებით, რომლის კონტრაპტენტებია კონსიგნანტი (საქონლის მფლობელი) და კონსიგნატორი (საქონლის გამყიდველი), ჩვეულებრივ, შედარებით სუსტად ათვისებულ ბაზარზე, ხანგრძლივი შენახვის მქონე ფართო მოხმარების საქონელი მიეწოდება. იგი სასაქონლო კრედიტის ერთ-ერთი ფორმაა. მიწოდებული საქონელი საკონსიგნაციო სანყოფიდან იყიდება. აქვეა შესაძლებელი საქონლის შეფუთვა და დაფასოება, რაც ახალი ბაზრების ათვისებასა და საქონლის რეალიზაციას აჩქარებს. აღნიშნული სანყოფეები ნავსადგურებში ან მიმღები ქვეყნის არასაბაჟო ტერიტორიის გარეთაა. საიმპორტო ბაჟი კონსიგნატორის მიერ საბაჟო ტერიტორიაზე საქონლის შეტანისას გადაიხდება ანუ როცა საქონელი გაიყიდება.

სავაჭრო პრაქტიკაში, საშუაშალო საქმიანობის ეს სახეობა ფართოდ გამოიყენება. მისი ხელსაყრელობა იმაშია, რომ იგი საქონელს მყიდველთან (იმპორტიორთან) „ახლოებს“ და კონსიგნატორს სანყოფიდან საქონლის სწრაფად გადმოტვირთვის შესაძლებლობას აძლევს.

საკონსიგნაციო ხელშეკრულების აუცილებელი პირობაა ისიც, რომ კონსიგნაციის წესით გადაცემული საქონლის იურიდიული მფლობელი, რეალიზებული საქონლის ღირებულების სრულად ანაზღაურებამდე, კვლავ კონსიგნანტი რჩება.



ნახ. 13.4. კონსიგნაციის პირობებით ოპერაციის სქემა

1. კონსიგნანტსა და კონსიგნატორს შორის საკონსიგნაციო ხელშეკრულების გაფორმება; 2. კონსიგნატორის მიერ საქონლის დაზღვევა; 3. კონსიგნატორის მიერ სახელშეკრულებო თანხაზე საბანკო გარანტიის გაფორმება; 4. სადაზღვევო პოლისისა და საბანკო გარანტიის კონსიგნანტზე გადაცემა; 5. კონსიგნანტის მიერ საკონსიგნაციო საწყობზე საქონლის მიწოდება; 6. საკონსიგნაციო საწყობიდან მომხმარებლის მიერ საქონლის შესყიდვა; 7. მომხმარებლის მიერ შესყიდული საქონლის ღირებულების გადახდა; 8. რეალიზებული საქონლის ღირებულების (მინუს ხარჯები და კონსიგნატორის გასამრჯელო) ბანკში გადარიცხვა; 9-10. კონსიგნანტის ბანკის მეშვეობით, კონსიგნანტზე თანხის გადარიცხვა.

საკონსიგნაციო ხელშეკრულებაში მოცემულია მხარეთა ვალდებულებები. კერძოდ, კონსიგნატორს ევალება: საწყობის მომზადება, პერსონალის დაქირავება, სათანადო ლიცენზიის მიღება, საქონლის შესანახად საწყობში აუცილებელი პირობების შექმნა, კონსიგნანტის სასარგებლოდ საქონლის დაზღვევა, საქონლის რეკლამა, თავის ქვეყანაში სათანადო გადასახდელებისა და მოსაკრებლების გადახდა, კონსიგნანტის წინაშე ანგარიშგება.

თავის მხრივ, კონსიგნანტი ვალდებულია კონსიგნატორთან შეთანხმებული პირობებით საკონსიგნაციო გასამრჯელოს გადახდაზე, სასაწყობო ხარჯების დაფარვაზე, საქონლის დროულად მიწოდებაზე.

ფაქტორი (ინგლ. factor) იგივე აგენტია, რომელსაც საქონლის გაყიდვა ევალება და ამისათვის ფართო უფლებამოსილებაც გააჩნია. იგი, საკუთარი სახელით, საქონლის გამყიდველიცაა, რომელსაც გაყიდვის პირობების დადგენაც შეუძლია.

ფაქტორის მონაწილეობით შესრულებული მომსახურება ფინანსური მომსახურების ერთ-ერთი სახეა, რომელსაც კომერციული ბანკები წვრილ და საშუალო ფირმებს უწევენ. ამ შემთხვევაში ფაქტორფირმა კლიენტისგან იღებს ვალების ამოღების უფლებას და მას მოვალეობისადმი წაყენებულ მოთხოვნებს ნაწილობრივ უნაღდებს, ე.ი. მოვალის მიერ ვალის განაღდების დადგომამდე, ვალის 70–90%-ს უკან აბრუნებს. დანარჩენი თანხა, პროცენტის გამოკლებით, უკან უბრუნდება კლიენტს. მოვალის მიერ მთელი ვალის დაფარვის შემდეგ, კლიენტი ფაქტორფირმას გასამრჯელოს უხდის.

ფინანსური ფაქტორინგი სამართლებრივად რეგულირდება ეროვნული კანონმდებლობებით, ხოლო საერთაშორისო დონეზე – კონვენციით „საერთაშორისო ფაქტორინგის შესახებ“ (ქ. ოტავა, 1988).

კომერციული შუამავლობა. ასეთი შუამავლებაა დილერები, დისტრიბუტორები, სავაჭრო სახლები. ისინი საკუთარი სახელითა და ხარჯით მოქმედებენ.

დილერი (ინგლ. dealer). მსხვილი მწარმოებლები საქონლის სარეალიზაციოდ საშუამავლო რგოლს, ე.წ. სადილერო-სადისტრიბუციო ქსელს ქმნიან.

დილერი კომერციული შუამავალია, რომელიც თავისი სახელითა და ხარჯით მწარმოებლის საქონლის რეალიზაციას ეწევა. იგი გარიგებაში დამოუკიდებელი რგოლია და მესამე პირი მასთან მხოლოდ იურიდიულ ურთიერთობას ამყარებს.

დილერს, ხშირად, გადამყიდველსაც უწოდებენ. დილერულ საქმიანობას, რომელიც ძალიან გავრცელებულია, მრავალი ფორმა აქვს.

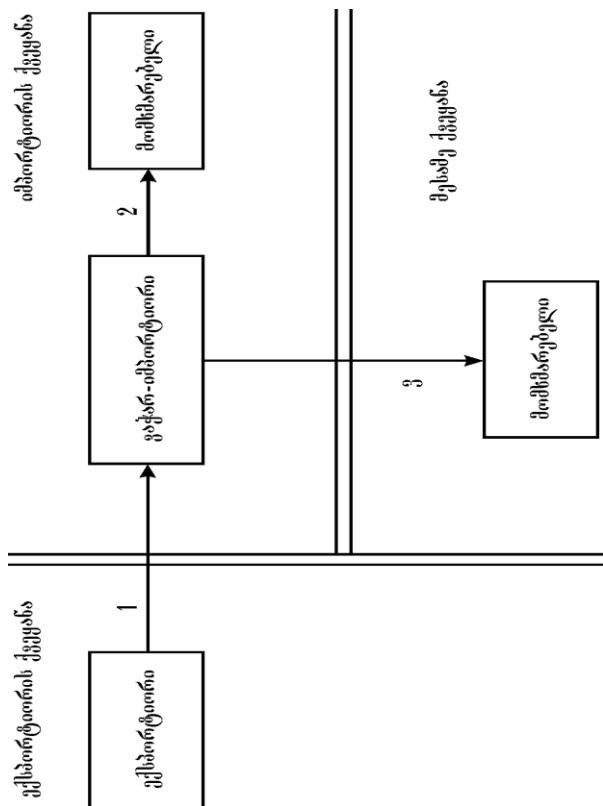
საერთაშორისო კომერციულ ბაზარზე ხელშეკრულების საფუძველზე შეიძლება მოქმედებდეს ე.წ. მწარმოებელთა ოფიციალური დილერები. ასეთი ხელშეკრულება-შეთანხმება დილერს უფლებას აძლევს ბაზარზე ამ ფირმის ოფიციალური სახელით გამოვიდეს. მაგრამ, ამასთან ერთად, იურიდიულად, საკუთარი სახელით, ხარჯითა და რისკით იმოქმედოს. მაგ., კომპანია „ქსეროქსის“ ოფიციალური დილერი ან კომპანია „ფორდის“ დილერი.

ასეთ შემთხვევებში, ფირმა-მწარმოებლის სახელის გამოყენების უფლება არის **ფრანშიზა** (ფრანგ. franchise – შეღავათი), რომელსაც მწარმოებელი (ფრანშიზერი), ფრანშიზინგული ხელშეკრულების საფუძველზე აძლევს დილერს.

ხშირად, საერთაშორისო პრაქტიკაში, ოფიციალურ დილერებს განსაკუთრებული (ექსკლუზიური) უფლებებიც აქვთ. ეს კი ნიშნავს, რომ მწარმოებლის საქონელი დილერს მხოლოდ განსაზღვრულ ტერიტორიაზე გასაყიდად გარკვეული ვადით მიეცა. ამასთან, ასეთი განსაკუთრებულობის გამო, იგი ანტიმონოპოლიურ კანონმდებლობასთან წინააღმდეგობაში არ უნდა მოექცეს.

დილერები არა მარტო ყიდიან მწარმოებლების საქონელს, არამედ აქტიურად მოღვაწეობენ ფასიანი ქაღალდების ბაზრებზეც – არიან საფონდო ბირჟის წევრები, ფასთასხვაობის მისაღებად ყიდიან და ყიდულობენ ფასიან ქაღალდებს და სხვა.

დისტრიბუტორისა (ინგლ. distributor) (გამანაწილებელი) და დილერის საქმიანობა და სამართლებრივი სტატუსი ძალიან მსგავსია. მათი ერთმანეთისაგან გამიჯვნა საკმაოდ ძნელია. დისტრიბუტორი საქონელგამანაწილებელ ჯაჭვში აქტიურად მონაწილეობს (იხ. ნახ. 13. 5).



ნახ. 13. 5. დისტრიბუტორის მიერ საქონლის გაყიდვის სქემა

1. დისტრიბუტორის (ვაჭარ-იმპორტიორი) მიერ საქონლის შესყიდვა;
2. დისტრიბუტორის მიერ ადგილობრივ მომხმარებელზე საქონლის გაყიდვა;
3. დისტრიბუტორის მიერ საქონლის ექსპორტი.

დისტრიბუტორი, ძირითადად, საიმპორტო ოპერაციებს ასრულებს და ბაზარზე გამოდის, როგორც მწარმოებლისგან შეძენილი მსხვილი სასაქონლო პარტიის საბითუმო გამანაწილებელი. დილერის ანალოგიურად, ხშირად, დისტრიბუტორს მწარმოებელი ოფიციალურ ან განსაკუთრებულ (ექსკლუზიურ) უფლებას აძლევს. არცთუ იშვიათად, დილერობა და დისტრიბუტორობა ერთ რგოლში ერთიანდება.

დისტრიბუტორობა საქონლის ხელახალი გაყიდვის ოპერაციაა, რომელიც მისი სახელითა და ხარჯით სრულდება. ამ შემთხვევაში, შუამავალი ყიდულობს რა საქონელს, მისი იურიდიული მესაკუთრე ხდება.

დისტრიბუტორი ექსპორტიორის საქონელს განსაზღვრულ ტერიტორიაზე და შეთანხმებულ დროში (ჩვეულებრივ, 1–3 წელი) ყიდის.

სადისტრიბუციო ურთიერთობა ხელშეკრულებით ფორმდება, რომლის მხარეებია საქონლის ექსპორტიორი და დისტრიბუტორი. ექსპორტიორი ვალდებულია საქონლის მიწოდებაზე, ხოლო დისტრიბუტორი ანუ ამ საქონლის შესყიდვაზე.

სხვა საშუაშალო ოპერაციების მსგავსად, ხელშეკრულებაში განისაზღვრება სახელშეკრულებო ტერიტორია და დისტრიბუტორზე მიცემული საქონლის გაყიდვის უფლება, რომელიც შეიძლება იყოს როგორც უბრალო (მარტივი), ისე უპირატესი ან მონოპოლიური.

სავაჭრო სახლები და საექსპორტო-საიმპორტო ფირმები საქონელს იძენენ უშუალოდ მწარმოებლებისაგან ან თავისი ქვეყნის ბითუმად მოვაჭრეებისაგან და საზღვარგარეთ ყიდიან, ან უცხოეთში ყიდულობენ საქონელს და ადგილობრივ ფირმებზე ყიდიან. ისინი მუშაობენ როგორც ფართო ნომენკლატურის, ისე სპეციალიზებულ საქონელზე.

თანამედროვე სავაჭრო სახლები მრავალპროფილიანი ტრანსეროვნული სავაჭრო კომპანიებია, რომლებიც საქონლის ყიდვა-გაყიდვასთან ერთად, საბანკო, სადაზღვევო და სხვა სახის მომსახურებასაც ასრულებენ. სავაჭრო სახლის მეთაურად, ჩვეულებრივ, მძლავრი საფინანსო ჯგუფია, რომელიც მის კომერციულ სტრატეგიას განსაზღვრავს.

საექსპორტო ფირმა საქონელს ეროვნულ ბაზარზე ყიდულობს და უცხოეთში ყიდის. იგი არის როგორც სპეციალიზებული, ისე უნივერსალური პროფილის. საიმპორტო ფირმა კი საქონელს საზღვარგარეთ ყიდულობს და ეროვნულ ბაზარზე ყიდის. მას გააჩნია სასაწყობო მეურნეობები და იმპორტთან ერთად, საქონლის დახარისხება-დაფასოების სამუშაოებსაც ასრულებს.

დისტრიბუტორები, ძირითადად, საიმპორტო ოპერაციებს ახორციელებენ. ისინი იმპორტიორის ქვეყანაში არიან და საქონლის შესყიდვა-გაყიდვის მონოპოლიურ უფლებას ფლობენ. (კომერციული და იურიდიული შუამავლების კლასიფიკაცია მათი ფუნქციების მიხედვით კრებსითი სახით იხილეთ 13.1. ცხრილში).

ცხრ. 13.1. შუამავლების კლასიფიკაცია მათი ფუნქციების მიხედვით

საშუამავლო სახეობა	შუამავლების ფუნქციები				საშუამავლო ხელშეკრულების სახეობა
	თავისი (+) ან სხვისი (—) სახელით მოქმედება	კონტრაქტის ხელმოწერა	მოლაპარაკების წარმართვა	გარიგების დაფინანსება (საქონლის საკუთრებაში შეძენა)	
კომერციული წარმომადგენელი (ბროკერი, მაკლერი)	—	—	+	—	რწმუნების ხელშეკრულება
შუამავალ-რწმუნებული	—	+	+	+	რწმუნების ხელშეკრულება
კომისიონერი (კონსიგნატორი)	+	+	+	—	საკომისიო ხელშეკრულება
სავაჭრო აგენტი	+ / —	+	+	—	სააგენტო ხელშეკრულება
დისტრიბუტორი (დილერი)	+	+	+	+	ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტი

2. საგარეო-სავაჭრო გარიგებები

საგარეო-სავაჭრო გარიგებებიდან ძირითადია საქონლის ექსპორტული, იმპორტული, რეექსპორტული და რეიმპორტული ოპერაციები.

საერთაშორისო ვაჭრობის პრაქტიკაში, საქონლის გამყიდველს ეწოდება ექსპორტიორი, მყიდველს – იმპორტიორი, ხოლო ხელშეკრულების მხარეებს – კონტრაჰენტები.

ექსპორტული ოპერაცია არის უცხოეთში საქონლის გაყიდვა და უცხოელი კონტრაჰენტის საკუთრებაში გადაცემა (იხ. ნახ. 13.6).

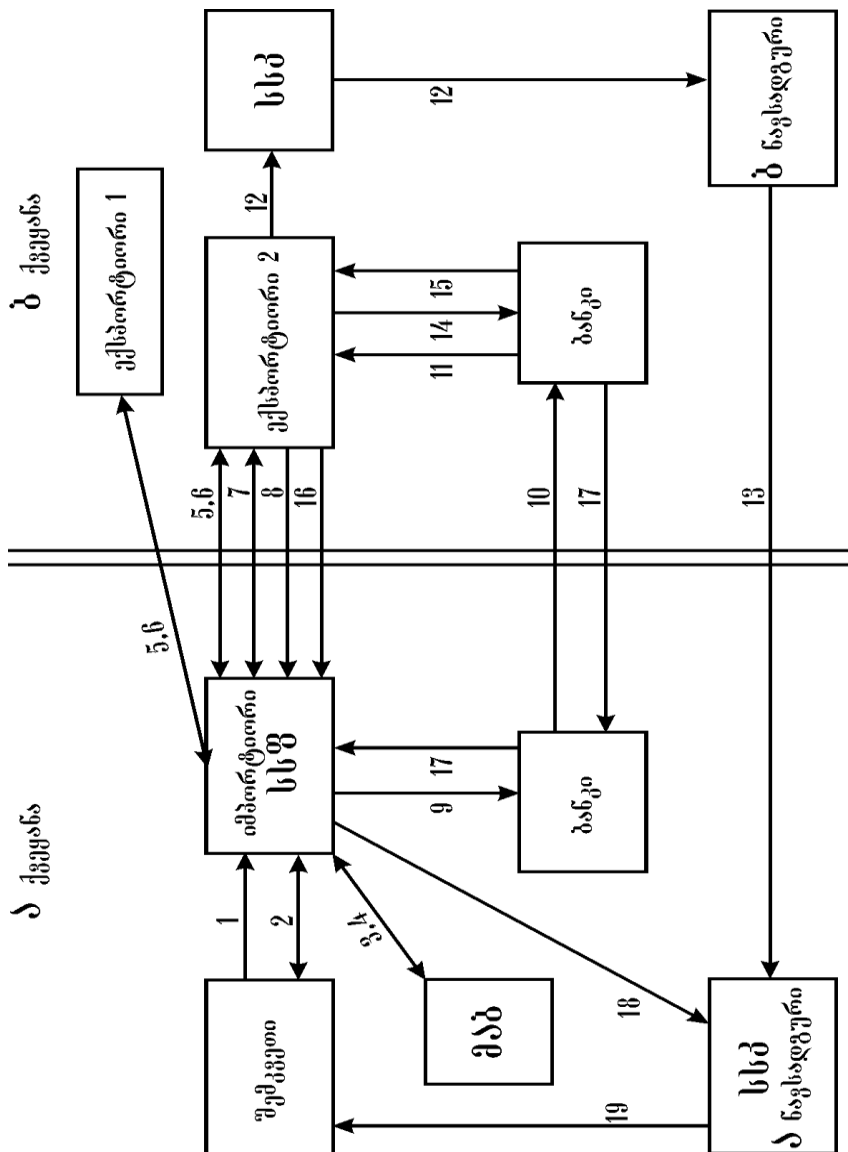
იმპორტული ოპერაცია არის უცხოეთში საქონლის შეძენა და ეროვნულ ქვეყანაში სარეალიზაციოდ შემოტანა.

1-2. მწარმოებელ ფირმასა (მწ) და საგარეო-სავაჭრო ფირმას (სსწ), იგივე ექსპორტიორ ფირმას შორის ხელშეკრულების გაფორმება; 3-4. ექსპორტიორი ფირმისა და სავაჭრო-სამრეწველო პალატას (სსპ) შორის ინფორმაციის გაცვლა, მონაცემების ავტომატიზებული ბანკის (მბბ) შექმნა; 5. ექსპორტიორის ურთიერთობა სარეკლამო სააგენტოებთან (სს); 6-7. კონტრაგენტის (იმპორტიორის) შერჩევა და ოფერტის გაგზავნა; 8. ექსპორტიორისა და იმპორტიორის შორის ხელშეკრულების გაფორმება; 9. იმპორტიორის სარეკლამო კომპანია; 10. ექსპორტიორის შეტყობინება მწარმოებელი ფირმისადმი საქონლის ფოთის ნავსადგურში (წნ) შეთანხმებულ ვადაში გაგზავნის შესახებ; 11. ექსპორტიორის დავალება სატრანსპორტო კომპანიისადმი (სპ) გემის დაჯავშნის (დაფრახტვა) შესახებ; 12. საქონლის დაზღვევა (დპ); 13. მწარმოებელი ფირმის შეტყობინება საქონლის გადაზიდვის მზადყოფნის შესახებ; 14. ექსპორტიორი იმპორტიორს აკრედიტაციის გახსნას თხოვს; 15. იმპორტიორი ექსპორტიორის სახელზე ბანკში (ბ) აკრედიტაციას ხსნის; 16. თანხის გადარიცხვა ექსპორტიორის ბანკში; 17. ექსპორტიორი მწარმოებელ ფირმას ნებას რთავს გადაზიდოს საქონელი ფოთის ნავსადგურში; 18. საქონლის გაგზავნა ფოთის ნავსადგურში; 19-22. დავალება სატრანსპორტო კომპანიისადმი და სატრანსპორტო-საექსპედიციო კანტორისადმი (სსპ) შესაბამისი მომსახურებისა და ფოთის საბაჟოში (წს) საბაჟო პროცედურების შესახებ; 23. საქონელი გაეგზავნა იმპორტიორს; 24-26. წწ-დან გადატვირთვის დოკუმენტების მიღება და ექსპორტიორის ბანკზე შეტყობინება, დავალების მიცემა; 27. აკრედიტაციის დოკუმენტების გაგზავნა ბანკის ფოთის განყოფილებაში (ბწ); 28-29. ანგარშსნორება და დოკუმენტების ექსპორტიორის ბანკში გაგზავნა, რომელიც მწ-ს და ექსპორტიორს ატყობინებს; 30. იმპორტიორი ასრულებს საბაჟო პროცედურებს; 31. იმპორტიორი ალექსანდრიის ნავსადგურის საექსპედიციო ფირმას (სწ) ატყობინებს, თუ სად გადაიტვირთოს საქონელი; 32. საქონელი გადაიტვირთება იმპორტიორის სანყობში; 33. იმპორტიორის სანყობში გაყიდვისწინა მომსახურება; 34. საქონლის განმეორებითი რეკლამა; 35. საქონელი რეალიზაციისათვის გადაეცემა დილერებს (დ); 36. საქონლის გაყიდვა მომხმარებლებზე (მ).

იმპორტული ოპერაციისთვის აუცილებელია იმპორტიორის გადამხდელუნარიანობა.

იმპორტული ოპერაციის ძირითადი ნიშანია უცხოელ კონტრაგენტთან კონტრაქტის გაფორმება და ქვეყანა-იმპორტიორის საბაჟო საზღვრის გადაკვეთა. იმპორტის ფაქტი იმპორტიორი ქვეყნის საბაჟო საზღვრის გადაკვეთის მომენტში ფიქსირდება (იხ. ნახ. 13.7).

მხედველობაშია მისაღები ის, რომ იმპორტული ოპერაციის მოცემული სქემა მრავალი შესაძლო ვარიანტიდან ერთ-ერთია. ამიტომ, პრაქტიკაში აბსოლუტურად ერთგვაროვანი საგარეო სავაჭრო გარიგება არ არსებობს.



ნახ. 13.7. იმპორტული ოპერაციის სქემა

1-2. შემკვეთსა და იმპორტიორს შორის ხელშეკრულების გაფორმება; 3-4. იმპორტიორსა და სსპ-ს, ასევე მპბ-ის სისტემასთან ურთიერთობა; 5-7. იმპორტიორის ურთიერთობა ექსპორტიორებთან, მათი შერჩევა და კონტრაქტის გაფორმება; 8-11. ექსპორტიორის დავალებით იმპორტიორის ბანკში აკრედიტაციის გახსნა და მისი ექსპორტიორზე შეტყობინება; 12. ექსპორტიორის დავალება სსპ-ისადმი საქონლის ნავსადგურში გადატანის, საბაჟო ფორმალობების შესრულების, გემის დაფრახტვისა და საქონლის გაგზავნის შესახებ; 13. საქონლის გაგზავნა დანიშნულების ნავსადგურში; 14. ექსპორტიორის მიერ თავის მომსახურე ბანკში ანგარიშ-ფაქტურის, სპეციფიკაციისა და სერტიფიკატების გაგზავნა; 15. აკრედიტაციის მეშვეობით ექსპორტიორზე თანხის გადარიცხვა; 16. ექსპორტიორის მიერ იმპორტიორზე ტვირთის გაგზავნის შეტყობინება; 17. ექსპორტიორის ბანკის მიერ იმპორტიორის ბანკზე სასაქონლო დოკუმენტების გადაცემა; 18. იმპორტიორის დავალება სატრანსპორტო კომპანიისადმი საქონლის გადმოტვირთვის შესახებ; 19. შემკვეთზე საქონლის მიწოდება.

რეექსპორტული ოპერაცია არის გადაუმუშავებელი იმპორტირებული საქონლის სხვა ქვეყანაში გატანა და გაყიდვა.

საერთაშორისო სავაჭრო პრაქტიკაში, რეექსპორტული ოპერაცია რიგი გარემოების გამო ხორციელდება:

- ვაჭრობის ტრადიციული ფორმების გამოყენებისას. მაგ., გამყიდველი საერთაშორისო ბირჟებსა და აუქციონებზე გაყიდულ საქონელს ჯერ რეექსპორტიორ-ქვეყანაში შეიტანს, საიდანაც სხვა ქვეყანაში გადააგზავნის;
- ფასთასხვაობის გამო მოგების მისაღებად;
- როცა რომელიმე ქვეყანაში იმპორტირებული საქონელი, რაიმე მიზეზის გამო, იქ არ გაიყიდა და გამყიდველიც მის რეალიზაციას სხვა ქვეყანაში ცდილობს.

რეექსპორტული ოპერაციები მნიშვნელოვანი რაოდენობით თავისუფალი სავაჭრო ზონების მეშვეობით ხორციელდება.

ხშირად, რეექსპორტულ ოპერაციებს პოლიტიკური მოტივებით მიმართავენ. მაგ., როცა იმპორტიორ და ექსპორტიორ ქვეყნებს შორის დიპლომატიური ურთიერთობა დამყარებული არ არის, ან მათ შორის ვაჭრობაში გარკვეული შეზღუდვებია დაწესებული, ან როცა იმპორტიორს ექსპორტიორ ქვეყანასთან სავაჭრო ურთიერთობის გამოცდილება არა აქვს და ა.შ.

რეიმპორტული ოპერაცია არის ადრე ექსპორტირებული და საზღვარგარეთ გადაუმუშავებელი საქონლის ეროვნულ ქვეყანაში სარეალიზაციოდ შემოტანა.

რეიმპორტულია ისეთი საქონელი, რომელიც შუამავალ-რეალიზატორებს მიეწოდათ, მაგრამ, რიგი გარემოებების, მაგ., ბაზრის კონიუნქტურული ცვლილების, პროდუქციის დაბალი ხარისხის გამო, უცხოეთში მისი რეალიზაცია არ მოხდა.

რეიმპორტული ოპერაციის დროს საქონელი ეროვნული ქვეყნის საზღვარს ორჯერ, გატანისა და შემოტანის დროს გადაკვეთს.

3. შემხვედრი საგარეო-სავაჭრო ოპერაციები

შემხვედრი ვაჭრობა (ინგლ. counter trade) არის საგარეო ვაჭრობის ისეთი ოპერაცია, რომელიც ითვალისწინებს ექსპორტიორის შემხვედრ ვალდებულებას იმპორტიორისგან შეისყიდოს საქონელი სრული ღირებულებით ან ექსპორტის ღირებულების ნაწილი.

ამ განმარტებიდან ირკვევა, საერთაშორისო შემხვედრი ვაჭრობა, სამართლებრივი თვალსაზრისით, რომელიც საგარეო სავაჭრო გარიგებებს მოიცავს, სხვადასხვა ეკონომიკურ-სამართლებრივ ურთიერთობებთან დაკავშირებულია. ამგვარი ვაჭრობის ძირითადი დანიშნულებაა ექსპორტიორის მიერ თავისი საქონლის მთლიანი ღირებულების ან მისი ნაწილის იმპორტიორის საქონელზე გაცვლა. პრაქტიკაში შემხვედრი ვაჭრობის მრავალი ფორმა არსებობს.

რიგ შემთხვევაში, ზოგიერთი შემხვედრი ოპერაცია შეიძლება ვალუტის გარეშე განხორციელდეს, რაც ხელსაყრელია ექსპორტიორი ფირმისათვის, მაგრამ მიუღებელია სახელმწიფოსათვის, რადგან ამ გზით ქვეყანაში ვალუტის ნაცვლად სხვა საქონელი შემოდის. შემხვედრი ვაჭრობის კომერციული უპირატესობა მდგომარეობს იმაში, რომ იგი მხარეებს განსხვავებულ მომხმარებლებთან გაცნობისა და შეგუების შესაძლებლობას აძლევს.

შემხვედრი ვაჭრობის მიმართ სახელმწიფოთა დამოკიდებულებაც განსხვავებულია: ერთი მხრივ, მას აქვს უპირატესობა და მსოფლიოში ფართო გამოყენება, განსაკუთრებით მაშინ, როცა მოცემული საქონლის იმპორტზე ქვეყანაში დიდი მოთხოვნა არსებობს და მისი გადახდის ვალუტა არ მოიპოვება; მეორე მხრივ, იგი ხელს არ უწყობს ქვეყანაში ექსპორტის შედეგად ვალუტის შემოსვლას, რომელიც სჭირდება ექსპორტიორსა და სახელმწიფოსაც.

შემხვედრი ვაჭრობის ძირითადი სახეობებია: ბარტერი, შემხვედრი შესყიდვა, გარიგება „სვიტჩი“, ავანსად შესყიდვა, კომპენსაციური ვაჭრობა და ტოლინგი.

ბარტერი (ინგლ. barter) არის ნატურალური საქონელგაცვლა, როცა ერთი დოვლათი (საქონელი) მეორეზე ფულის გადახდის გარეშე იცვლება. ამავე დროს, იგი ისეთი სავაჭრო გარიგებაა, რომელიც ხორციელდება სქემით – „საქონელი საქონელზე“. ასეთი გაცვლის პროპორცია მხარეების მიერ დგინდება და გაცვლის ხელშეკრულებაში ფიქსირდება.

ბარტერული გარიგება

არის უვალუტო (უფულო), მაგრამ შეფასებული, დაბალანსებული და ხელშეკრულებით გაფორმებული საქონელგაცვლა

საქონლის შეფასება იმ მიზნით ხდება, რომ შეიქმნას სათანადო პირობები გაცვლის ეკვივალენტობის დასადგენად, საბაჟო აღრიცხვისათვის, დაზღვევის თანხის გასაანგარიშებლად, პრეტენზიების შესაფასებლად, სანქციების დასარიცხად.

სსკ საკმაოდ მწირად განმარტავს გაცვლას და მიიჩნევს, რომ „გაცვლის ხელშეკრულებით მხარეებს ეკისრებათ ქონებაზე საკუთრების უფლების ურთიერთგადაცემა. გაცვლის ხელშეკრულების ყოველი მხარე ითვლება იმ ქონების გამყიდველად, რასაც ცვლის, და იმის მყიდველად, რასაც სანაცვლოდ იღებს.“ ამასთან, „თუ გასაცვლელი ქონება არატოლფასოვანია, მხარეთა შეთანხმებით, ქონების ნაწილი შეიძლება ფულითაც ანაზღაურდეს“.¹

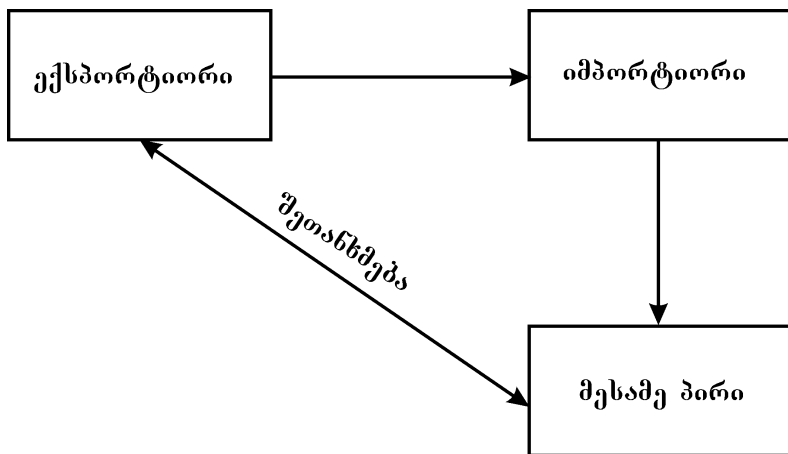
შემხვედრი შესყიდვისას (ინგლ. counter purchases) ექსპორტიორი არ საჭიროებს იმპორტიორის საქონელს, მაგრამ მიდის ამ შეთანხმებაზე იმ იმედით, რომ ვინმე მესამე პირზე გაყიდის. ექსპორტიორისათვის ამ ოპერაციის სართულე სწორედ იმ მესამე პირის მოძებნაა.

გარიგება „სვიტჩი“ (ინგლ. switch transactions) შემხვედრი შესყიდვის ნაირსახეა. თვით ინგლისური სიტყვა „სვიტჩი“ ნიშნავს „მიმართულების შეცვლას“. სამართლებრივ-კომერციული თვალსაზრისით, ასეთი გარიგება გულისხმობს ექსპორტიორის მიერ შემხვედრი შესყიდვის დროს წარმოშობილი თავისი ვალდებულების მესამე პირზე გადაცემას,

¹ სსკ-ის 521-ე და 522-ე მუხლები.

რომელთანაც მას (ექსპორტიორს) ამ საკითხზე მიღწეული აქვს შეთანხმება. სამართლებრივი გაფორმების თვალსაზრისით, ამგვარი ოპერაცია საკმაოდ რთულია.

გარიგება „სვიტჩი“ ეკონომიკურად ხელსაყრელია სამივე მონაწილესათვის: ექსპორტიორმა გაყიდა თავისი საქონელი, მიიღო ვალუტა და გათავისუფლდა იმ შემხვედრი შესყიდვებისაგან, რომელიც არ სჭირდებოდა; იმპორტიორმა შეისყიდა მისთვის სასურველი საქონელი, ექსპორტიორის მითითებით გაყიდა თავისი საქონელი და მიიღო ვალუტა; დასასრულ, მესამე პირმა შეიძინა მისთვის აუცილებელი საქონელი (იხ. ნახ. 13.8).



ნახ. 13.8. გარიგება „სვიტჩის“ შესრულების თანამიმდევრობა

აჰანსად შესყიდვა (ინგლ. advance purchases). ამ დროს საექსპორტო მიწოდება და შემხვედრი (საიმპორტო) შესყიდვა ადგილებს ცვლის: თავდაპირველად ხდება ექსპორტიორის მიერ იმპორტიორის საქონლის აჰანსად (წინასწარ) შესყიდვა, რომ შემდეგ იმპორტიორმა მიღებული ვალუტით ექსპორტიორის საქონელი შეისყიდოს. ამგვარი ოპერაციის აზრი ისაა, რომ ექსპორტიორი თითქოს წინასწარ აკრედიტებს იმპორტიორს – იძენს მისგან საქონელს და უხდის სათანადო ვალუტას, რომ შემდეგ თავისი საქონელი გაყიდოს. ჩვეულებრივ, ასეთი გარიგებები მანქანათმშენებლობის სფეროში დასაქმებულ მსხვილ ფირმებს შორის ფორმდება, რომლებიც ერთმანეთის საიმედო პარტნიორებია.

კომპენსაციური ვაჭრობა. ასეთი ქმედება მსოფლიო პრაქტიკაში მრავალია. მათ ერთი აქვთ საერთო – საქონლის (მაგ., მონეტობილობის) ღირებულებას მყიდველი თავისი ან სხვა საქონლის მიწოდებით იხდის. ამგვარი ოპერაცია, ძირითადად, საგარეო ვაჭრობაში ხდება.

საერთაშორისო პრაქტიკაში კომპენსაციური ვაჭრობის არეალი ძალიან ფართოა, ხოლო მხარეთა ეკონომიკურ-სამართლებრივი ურთიერთობა – საკმაოდ მრავალფეროვანი. ერთ-ერთი მათგანია უკუშესყიდვითი გარიგება (ინგლ. buy-back transactions), რომლის საკომპენსაციო ფორმებია:

- მონეტობილობის მიმწოდებლის მიერ ამ მონეტობილობით დამზადებული პროდუქციის შესყიდვა;
- ლიცენზიის ფასის ნაცვლად მზა პროდუქციის მიწოდება;
- ინვესტორისათვის სათანადო ფართობის უფასოდ გამოყენების უფლების მიცემა;
- იმპორტული ნედლეულის სანაცვლოდ ამ ნედლეულიდან დამზადებული მზა პროდუქციის მიწოდება – **ტოლინგი**.

საერთაშორისო კომერციულ პრაქტიკაში, ხშირად, შემხვედრ სავაჭრო ოპერაციებთან დაკავშირებით სადავო საკითხები წარმოიშობა. ჯერჯერობით, საერთაშორისო შეთანხმება გაცვლის შესახებ არ არსებობს, ხოლო ვენის კონვენცია მოცემულ საკითხს არ იხილავს. სახელდობრ, კონვენციის პირველივე მუხლში მითითებულია, რომ იგი „გამოიყენება ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულების“ შემთხვევაში. ასევე, კონვენციის 53-ე მუხლის თანახმად, მყიდველი ვალდებულია საქონლის ფასი გადაიხადოს. შემხვედრი ვაჭრობა კი, უმეტეს შემთხვევაში, ყიდვა-გაყიდვა არ არის, რადგან მხარეების მიერ ფულადი ანგარიშსწორება არ ხდება.

XIV ტაჭი

ფასწარმოქმნა მსოფლიო ბაზარზე

1. ფასწარმოქმნის თავისებურებები

საბაზრო ურთიერთობის პირობებში გამოყენებულ ეკონომიკურ კატეგორიათა შორის უაღრესად მნიშვნელოვანია საქონლის (მომსახურების) ფასი, რადგან სწორედ საქონლის ფასით განისაზღვრება ფირმის მუშაობის ეფექტურობა, მისი სიცოცხლისუნარიანობა და ფინანსური სტაბილურობა.

ფასი (Price)

არის ფულის ის რაოდენობა, რომლის მიხედვით გამყიდველი ყიდის, ხოლო მყიდველი ყიდულობს ერთეულ საქონელს

ფასთან დაკავშირებით საქონლის გამყიდველისა და მყიდველის სურვილები ურთიერთსაპირისპიროა: გამყიდველს სურს მაღალი, მყიდველს – დაბალი ფასი. აღნიშნულიდან გამომდინარე, მათი ქცევა ც განსხვავებულია.

ფასწარმოქმნის მთავარი მიზანია მოგების მიღება. ამისათვის საქონლის სარეალიზაციო ფასი უნდა იყოს მისი წარმოებისა და რეალიზაციის დახარჯებზე მაღალი.

იმავედროულად, მეწარმე (ბიზნესმენი, კომერსანტი) არ დაინყებს საქმეს, სანამ არ დარწმუნდება, რომ პოტენციური მომხმარებლები საქონლის ფასს ნორმალურად (მისაღებად) აღიქვამენ, რაც დაფარავს გაწეულ დახარჯებს და მიიღებს მოგებას.

მართებული საფასო გადაწყვეტილების მისაღებად, სამი მთავარი ფაქტორი გაითვალისწინება: მოთხოვნა, დახარჯები და კონკურენცია.

აქედან განმსაზღვრელია მოთხოვნის ფაქტორი: როცა მოცემულ საქონელზე მოთხოვნა არ არსებობს, აზრი არა აქვს მის მიწოდებას; როცა მოთხოვნა იზრდება, ფასი მატულობს, და პირიქით, მოთხოვნის შემცირების შემთხვევაში, ფასი კლებულობს.

საქონლის ფასი დიდადაა დამოკიდებული მისი წარმოებისათვის გაწეულ ხარჯებზე. სწორედ ეს პოზიცია განსაზღვრავს იმ მინიმალურ ფასს, რომელიც საქონელს შეიძლება დაუდგინდეს.

ფასის მაქსიმალურ სიდიდეს განაპირობებს კონკურენცია: რაც მეტი კონკურენცია ბაზარზე, მით დიდია ალბათობა იმისა, რომ სარეალიზაციო ფასის გაზრდით ფირმა დაკარგავს თავის მომხმარებლებს; იმავდროულად, თუ ფირმის კონკურენტებიც ასევე მოიქცევა, ფირმა იძულებული იქნება ფასი შეამციროს.

ფასწარმოქმნის დროს მხედველობაში მიიღება სახელმწიფო რეგულირების არსებული მექანიზმებიც.

პროდუქციაზე ფასის დადგენას რამდენიმე ეტაპი აქვს:

1. საფასო პოლიტიკის შემუშავება;
2. მოთხოვნის განსაზღვრა;
3. წარმოების დახარჯების შეფასება;
4. კონკურენტების ფასის ანალიზი;
5. ფასწარმოქმნის მეთოდის არჩევა;
6. საბოლოო ფასის დადგენა.

მსოფლიო ბაზარზე ფასწარმოქმნა რიგი თავისებურებებით ხასიათდება. კერძოდ, ამ საბაზრო სივრცეში მოთხოვნისა და მიწოდების ურთიერთობა გაცილებით ცვალებადია (მერყევია), კონკურენტული გარემო რთულია და მწვავე.

უცხო არენაზე ფასწარმოქმნის სირთულესა და სიმწვავეს მრავალი გარემოება განაპირობებს, კერძოდ:

- ეკონომიკის სფეროში საერთოდ, და ფასწარმოქმნაში კერძოდ, სახელმწიფოთა ჩარევის მექანიზმები განსხვავებულია;
- უცხოეთის ბაზრები ნაირსახოვანია;
- საქონლის ექსპორტირებისას გასაღების ფასები ზრდადია;
- სავალუტო კურსები ცვალებადია.

მოკლედ განვიხილოთ თითოეული მათგანი:

სახელმწიფო რეგულირება. თითქმის ყოველ ქვეყანაში მოქმედებს პროდუქციის სამომხმარებლო ფასების დონეთა მარეგულირებელი კანონები, რომლებიც მაქსიმალურ და მინიმალურ საზღვრებს ითვალისწინებს. გამსაღებელი ფირმის მიერ პროდუქციის ფასის ხელოვნურად შემცირება ანუ დემპინგური ფასის დაწესება, ჩვეულებრივ, კონკურენტების ჩამოცილებასა და ბაზარზე მონოპოლიური მდგომარეობის დაკავებას ემსახურება. ამიტომ სახელმწიფო ზემოქმედებს ამ პროცესზე და ფირმებს მინიმალურ ფასს უმტკიცებს. უმეტეს შემთხვევაში კი, ფასის მაქსიმალურ საზღვარსაც ადგენს. ამით მოგება მცირდება, რაც მწარმოებელთა უკმაყოფილებას იწვევს.

ვერ, ანტიდემპინგური ნორმის თვალსაზრისით, ექსპორტიორ ქვეყანაში არსებულ ფასზე უფრო დაბალი ფასით იმპორტული საქონლის გაყიდვას ზღუდავს. ზოგჯერ, ექსპორტიორი ფირმა თავის პროდუქციას უცხოეთში უფრო დაბალ ფასში ყიდის. ამის მიზეზი მრავალია. ერთ-ერთია უცხოური ბაზრის გამოცდა.

დეშპინგი (Dumping)

არის საქონლის გაყიდვა ხელოვნურად შემცირებული ფასით (საშუალო საბაზრო დონეზე ბევრად იაფად), პოტენციური კონკურენტების შევიწროებისა და ბაზრის დასაპყრობად

ვთქვათ, ფირმამ იცის, რომ კონკრეტულ ქვეყანაში პროდუქციას ვერ გაყიდის, რადგან მოქმედი საბაჟო ტარიფები და სატრანსპორტო დახარჯები გასაღების ფასს მნიშვნელოვნად ადიდებს და უცხოელ მომხმარებლებს მისი ყიდვა გაუძნელდებათ. ამასთან, პროდუქციის საზღვარგარეთ წარმოება გასაღების ფასს არსებითად ამცირებს. ამიტომ, სანამ უცხოეთში საწარმოო რესურსების გადაადგილებას დაიწყებდეს, ფირმამ შესაძლოა ხელოვნურად შემცირებული ფასით საექსპორტო პროდუქცია საცდელად გაყიდოს. წარუმატებლობის შემთხვევაში, ე.ი. არასაფასო ფაქტორებმა იქონია გავლენა. საპირისპირო სიტუაციაში ფირმა წარმოებას უცხოეთში გადაიტანს.

ბაზართა ნაირსახეობა. მიუხედავად იმისა, რომ ფირმას წარმოებული პროდუქციის სამამულო ბაზარზე გასაღებისათვის საკმაოდ შესაძლებლობები გააჩნია, საგარეო ბიზნესი დამატებით სეგმენტებს ქმნის. მაგ., შესაძლოა სამამულო ქვეყანაში კონკრეტული საქონელი (ვთქვათ, საკვები) დიდი მოთხოვნით არ სარგებლობდეს, ხოლო უცხოეთში ძლიერ მოწონებას იმსახურებდეს (ვთქვათ, დელიკატესი იყოს). შეიძლება უცხო ქვეყანაში ფირმა მძლავრ კონკურენტებს დაუპირისპირდეს, რის გამოც, მას ფასების თავისუფლად ფორმირების შესაძლებლობა არ ექნება, ხოლო სხვა ქვეყანაში, იმავე ფირმამ, სასიცოცხლო ციკლის განსხვავებულ სტადიაზე ყოფნის გამო, პრაქტიკულად, მონოპოლიური მდგომარეობა დაიკავოს. ასეთ სიტუაციაში, ფირმამ შეიძლება „ნაღების მოხსნის“, „ბაზარზე გარღვევის“ ან სხვა ეფექტური მარკეტინგული სტრატეგია აირჩიოს.

არსებობს კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორი – საქონლის მწარმოებელი და მომხმარებელი ქვეყნების განსხვავებული სტერეო-

ტიპები (შაბლონი). მაგ., ამერიკელები უკეთესად აღიქვამენ გერმანულ ავტომობილებს, ხოლო იაპონელები, პირიქით, სამამულოს მეტად აფასებენ. ამით დასტურდება, რომ გერმანულ ავტომწარმოებლებს უფრო თავისუფლად შეუძლიათ ამერიკულ ბაზარზე კონკურენცია.

ამავე დროს, პროდუქციის სარეალიზაციო ფასის შემცირებამ შესაძლოა ნაწარმის იმიჯი გააუარესოს. ამგვარი რამ მაშინ მოხდება, თუ გერმანელები შედარებით დაბალ ფასში გაყიდვიან პროდუქციას და არ გაითვალისწინებენ, რომ იაპონელები ხშირად საქონლის ფასს მის ხარისხთან აიგივებენ.

პროდუქციის ექსპორტირებით ფასების გადიდება. ექსპორტირებული პროდუქციის ფასზე ორი ფაქტორი მოქმედებს – ტრანსპორტირების დახარჯები და საბაჟო გადასახადები. პირველი, გადაზიდვის მანძილის, ხოლო მეორე, კონკრეტული ქვეყნის კანონმდებლობის მიხედვით იცვლება. ამის შედეგად, მრავალი საქონელი უცხო ქვეყანაში ნაკლებკონკურენტიანი ხდება.

სავალუტო კურსის მერყეობა. მწარმოებელი ფირმის გეგმურ მოგებაზე მნიშვნელოვანად ზემოქმედებს უცხო ქვეყნის ვალუტის კურსის მერყეობა, რის გამოც ფირმა იძულებულია პროდუქციის სარეალიზაციო ფასი შეცვალოს, რაც, თავის მხრივ, კონკურენტუნარიანობას ამცირებს. ამ პრობლემის მოსაწესრიგებლად ფირმები საქონლის ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტში მყარ ვალუტას მიუთითებენ. თუმცა, ზოგჯერ, ინფლაციის პირობებში ფასების ხშირი ცვლილება შეუძლებელია, მაგ., კომერციულ წერილებში, სარეკლამო კატალოგებში.

2. საფასო პოლიტიკა და ფასწარმომქმნელი ფაქტორები

ნებისმიერი ფირმის (სახელმწიფო, კომერციული) სწორი საფასო პოლიტიკა, რომელიც ბაზრის კონიუნქტურის (მოთხოვნისა და მიწოდების თანაფარდობა) საფუძველზე საქონელსა და მომსახურებაზე ფასის დადგენით განისაზღვრება, ფირმის სტრატეგიული ამოცანების გადაწყვეტის აუცილებელი პირობაა.

ფასი და საფასო პოლიტიკა ფირმის საქმიანობის ერთ-ერთი შემადგენელი ნაწილია, რადგან მრავალ პარამეტრს შორის, რაც მსოფლიო ბაზრის კონიუნქტურას ახასიათებს, ფასი ყველაზე მნიშვნელოვანი და აკუმულირებული ეკონომიკური მაჩვენებელია.

საგარეო ბაზარზე მოცემული საკითხის სიმწვავისა და მოსალოდნელი გარემოებების ხშირად გაუთვალისწინებლობის გამო, კომპანიამ ისეთი საფასო პოლიტიკა უნდა შეიმუშაოს, რომ საგარეო ბაზარზე გარკვეული სეგმენტი დაიკავოს, საქონლის კონკურენტუნარიანობა შეინარჩუნოს და დაგეგმილი მოგებაც მიიღოს.

საფასო პოლიტიკა

არის ფირმის მიერ შემუშავებული ღონისძიებათა კომპლექსი, რომელიც საქონლის ფასის დასადგენად ხორციელდება

საფასო პოლიტიკის შემუშავებისას გასათვალისწინებელია:

- მოცემულ ბაზარზე კონკურენტული ბრძოლის საშუალებებში რა ადგილი უკავია ფასს?
- შეუძლია თუ არა კომპანიას „საფასო ლიდერის“ როლის შესრულება, თუ სხვას უნდა „მისდიოს“?
- როგორი უნდა იყოს საფასო პოლიტიკა ახალი საქონლის მიმართ?
- როგორ შეიცვლება ფასი საქონლის სასიცოცხლო ციკლის ცვლილებისას?

საქონლის ფასის სიდიდეზე სამი ჯგუფის ფაქტორი მოქმედებს:

1. საქონლის მიწოდების მოცულობაზე მოქმედი ფაქტორები:

- ❑ წარმოებისა და ექსპორტირების ხარჯები;
- ❑ მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესი;
- ❑ მიწოდების მონოპოლიზაციის ხარისხი;
- ❑ მწარმოებლებისა და ექსპორტიორების საფასო პოლიტიკა.

2. საქონლის მოთხოვნის მოცულობაზე მოქმედი ფაქტორები:

- ❖ საქონლის სარგებლიანობა;
- ❖ მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესი;
- ❖ მყიდველთა ფინანსური შესაძლებლობები;
- ❖ სხვა საქონელზე ფასის ცვლილება;
- ❖ მოთხოვნის მონოპოლიზაციის ხარისხი;
- ❖ ბაზრის მოცემულ სეგმენტზე კონკურენტის დონე.

3. საერთო-ეკონომიკური ფაქტორები:

- ეკონომიკური ციკლის ფაზა;
- ინფლაცია;

- სახელმწიფო რეგულირება;
- საგარეო ვაჭრობის განხორციელების არხები.

მოკლედ განვიხილოთ თითოეული მათგანი.

საქონლის წარმოებისა და ექსპორტირების დახარჯები საბაზრო ფასის ქვედა დონეს განსაზღვრავს.

მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის გავლენა წარმოების ტექნოლოგიის სრულყოფაში გამოიხატება და შედეგად სანარმოო დახარჯები მცირდება. ამიტომ, იგი ფასის შემამცირებელ ფაქტორად მიიჩნევა.

მიწოდების მონოპოლიზაციის ხარისხი გამყიდველის მიერ ფასის დონის კონტროლში ვლინდება. გამყიდველს შეუძლია აირჩიოს დაბალი ან მაღალი ფასი. რაც უფრო მაღალია მიწოდების მონოპოლიზაცია, ანუ რაც უფრო მცირეა გამყიდველთა რაოდენობა, მით მეტია მათი გავლენა ფასის სიდიდეზე და, შესაბამისად, მონოპოლიური მოგებაც. ამ შემთხვევაში ბაზარზე სიტუაციას გამყიდველი აკონტროლებს (შესაბამისად არსებობს გამყიდველის ფასი და გამყიდველის ბაზარი).

საქონლის მიწოდების მოცულობა დიდადაა დამოკიდებული პროდუქციის მწარმოებლებისა და ექსპორტიორების საფასო პოლიტიკაზე. მათი მიზანი შეიძლება სხვადასხვა იყოს. კერძოდ, ახალი პროდუქციით ბაზარზე გასვლა და ერთჯერადი (საცდელი) ფასის დაწესება, მოთხოვნის ცვლილების პასუხად ფასის ცვლილება.

საქონლის სარგებლიანობა მომხმარებლისათვის განმსაზღვრელი ფაქტორია. იგი გულისხმობს საქონლის სამომხმარებლო თვისებებს – ხარისხს, საიმედოობას, გარეგნულ სახეს, პრესტიჟულობას და ა.შ.

მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესით შესაძლებელია საქონლის სამომხმარებლო თვისებების გაუმჯობესება.

მომხმარებელთა ფინანსური შესაძლებლობების გავლენა საქონლის სახეობაზეა დამოკიდებული. კერძოდ, მყიდველთა ფინანსური შესაძლებლობების შემცირებით იაფფასიან, დაბალი ხარისხის საქონელზე მოთხოვნა იზრდება, ხოლო ძვირადღირებულ, მაღალი ხარისხის საქონელზე – მცირდება, და პირიქით, – ფინანსური შესაძლებლობების გადიდებით იაფფასიან, დაბალი ხარისხის საქონელზე მოთხოვნა მცირდება, ხოლო ძვირადღირებულ, მაღალი ხარისხის საქონელზე – იზრდება.

აღნიშნულის გამო, ფასის დადგენამდე აუცილებელია წინასწარ განისაზღვროს სარეალიზაციო საქონლის კატეგორია, ანუ დადგინდეს მოცემულ ბაზარზე იგი ძვირადღირებულია და მაღალი ხარისხის, თუ პირიქით. თუმცა, შესაძლებელია ისეთი სიტუაცია, როცა კონკრეტული

საქონელი მომხმარებელთა გარკვეული კატეგორიისათვის ძვირადღირებულია, ხოლო სხვებისათვის, პირიქით, იაფფასიანია.

ისეთი ფაქტორის გავლენა, როგორიცაა სხვა საქონელზე ფასის ცვლილება, სარეალიზაციო საქონლის სახეობაზეა დამოკიდებული. შენაცვლებად საქონელზე ფასის გადიდება საექსპორტო საქონელზე მოთხოვნას ადიდებს, და პირიქით, ხოლო საქონლის დანამატებზე (მაგ., საღებავების შემთხვევაში მათი გამსხნელები, რთული ტექნიკის შემთხვევაში – სათადარიგო ნაწილები) ფასის მომატება, საექსპორტო საქონელზე მოთხოვნას ამცირებს. ამიტომ, სარეალიზაციო საქონლის ფასის დადგენამდე აუცილებელია განისაზღვროს მისი შენაცვლებადი საქონელი, საქონლის დანამატები და მათი ფასები.

მეტად მნიშვნელოვანია მოთხოვნის მონოპოლიზაციის ხარისხი. ხშირად, საქონლის მომხმარებელთა რაოდენობა შეზღუდულია. ასეთ შემთხვევაში ისეთი საბაზრო სიტუაცია იქმნება, როცა საქონლის სარეალიზაციო ფასს მყიდველი კარნახობს (შესაბამისად, არსებობს მყიდველის ფასი და მყიდველის ბაზარი). თუმცა, მოცემული სიტუაცია ბაზარზე სწრაფად იცვლება და მის კვალობაზე ფასიც მერყეობს.

ბაზრის მოცემულ სეგმენტზე კონკურენციის დონე სარეალიზაციო ფასის სიდიდეზე გარკვეულ გავლენას ახდენს. მსოფლიო ბაზრის სხვადასხვა სეგმენტზე კონკურენციის სხვადასხვა ხარისხი ყალიბდება. მოცემული საკითხი უფრო ვრცლად ქვემოთ განიხილება, თუმცა, ერთი რამ ცხადია: მძაფრი კონკურენციის პირობებში საქონლის ფასი დაბალია, და პირიქით, – კონკურენციის სიხალავათის შემთხვევაში, – მაღალი.

ეკონომიკური ციკლის ფაზა მაკროეკონომიკური ფაქტორია. ამ შემთხვევაში ასეთი ზოგადი კანონზომიერება არსებობს:

- ეკონომიკური კრიზისის ფაზაში ფასების დონე მინიმალურია;
- დეპრესიის (მოღუწების) ფაზაში, როგორც წესი, ფასები არ მატულობს;
- აღმავლობის ფაზაში ფასები მაქსიმუმს აღწევს, ხოლო შემდეგ მცირდება.

საერთო ეკონომიკური განვითარების ჩარჩოებში ფასების ცვლილება სხვადასხვა სახეობის სასაქონლო ჯგუფზე თანაბრად არ ხდება. საბაზრო კონიუნქტურის მერყეობის დროს ფასები უფრო მკვეთრად და სწრაფად იცვლება ნედლეულზე, ხანგრძლივი მოხმარებისა და სამომხმარებლო დანიშნულების საქონელზე, შედარებით ნელა – ნახევარფაბრიკატებზე და კიდევ უფრო მცირედ – სანარმოო დანიშნულების მანქანათმშენებლობის საქონელზე.

მიმდინარე ინფლაციური პროცესები ფასების ზრდის ტენდენციას განაპირობებს. ამ პროცესს ციკლური ხასიათი აქვს. მსოფლიო ბაზარზე ფასების აბსოლუტური შემცირება იშვიათად ხდება.

ფასების სიდიდეზე ზემოქმედებს სახელმწიფო რეგულირებისა და კონტროლის სისტემა. უპირველესად, ესაა შიდა ბაზარზე სახელმწიფოს მიერ დაწესებული სატარიფო და არასატარიფო მექანიზმები, საბაჟო პოლიტიკა, ბიუჯეტიდან ექსპორტის სუბსიდირება.

ანალოგიურ საქონელზე ფასების დონე განსხვავებულია იმის მიხედვით, თუ საგარეო ვაჭრობა რომელი არხით ხორციელდება. ამ შემთხვევაში მხედველობაშია: ერთი კომპანიის შემადგენლობაში მყოფ სტრუქტურებს შორის ვაჭრობა (ტრანსფერული ფასები); „თავისუფალი“ სავაჭრო ფასები, რომლებიც დამოუკიდებელ ფირმებს შორის კონტრაქტის საფუძველზე განისაზღვრება; მიზნობრივ-სასაქონლო კრედიტით საქონლის შესყიდვა-რეალიზაცია, რომელიც კრედიტორის დამატებითი ვალდებულებების შესრულებასაც მოითხოვს.

აღნიშნული ფაქტორების გათვალისწინებით, კომპანიამ შეიძლება ფასწარმოქმნის სხვადასხვა სტრატეგია გამოიყენოს, კერძოდ:

ბაზარზე გარღვევის სტრატეგია ახალ ბაზარზე კომპანიის სწრაფი შეღწევისათვის მისაღებია. ამ შემთხვევაში კომპანიამ ბაზარზე დიდი რაოდენობით დაბალი თვითღირებულების მქონე საქონელი უნდა შეიტანოს. მოგვიანებით სარეალიზაციო ფასი თანდათან გაიზრდება. მოცემული სტრატეგია ეფექტურია მოთხოვნის მაღალი ელასტიურობის სიტუაციაში;

„ნაღების მოხსნის“ სტრატეგია, პირიქით, მოითხოვს ახალი საქონლის ბაზარზე დანერგვის სტადიაზე მაღალი ფასის დაწესებას (სარეალიზაციო საქონლის სიმცირისა და მაღალი თვითღირებულების პირობებში), რომელიც ბაზრის გაფართოების და/ან კონკურენციის გაძლიერების კვალობაზე თანდათან შემცირდება. ორივე შემთხვევაში ანუ ბაზარზე გარღვევისა და „ნაღების მოხსნის“ სტრატეგიები საქონლის მაღალ ხარისხსა და უნიკალურობას ეფუძნება.

საფასო დიფერენციაციის სტრატეგია მდგომარეობს იმაში, რომ ერთი და იგივე საქონელზე სხვადასხვა ჯგუფის მომხმარებლებისათვის განსხვავებული ფასები განისაზღვრება.

ფასების გათანაბრების სტრატეგია საფასო და ასორტიმენტული პოლიტიკის მჭიდრო ინტეგრაციის საფუძველზე ხორციელდება. ეს ნიშნავს, რომ ერთი სახეობის საქონლის რეალიზაციიდან მიღებულმა მოგება, ასორტიმენტში შემავალი სხვა საქონლის ზარალი (თუ ასეთი სიტუაცია არსებობს) აუცილებლად გადაფაროს.

3. მსოფლიოს ბაზრების ტიპოლოგია

სხვადასხვა ქვეყნის სუბიექტებს შორის ვაჭრობა ბაზარზე თავისუფალი კონკურენციის პირობებში ხორციელდება, რაც შესაბამის კონკურენტულ გარემოს აყალიბებს და ოთხი ტიპის ბაზრის არსებობას განაპირობებს. ეს ბაზრებია:

1. სრულყოფილი კონკურენციის ბაზარი;
2. წმინდა მონოპოლიური ბაზარი;
3. მონოპოლისტური კონკურენციის ბაზარი;
4. ოლიგოპოლიური ბაზარი.

სრულყოფილი კონკურენციის დროს ბაზარზე ვაჭრობის მონაწილეთა რაოდენობა დიდია და შედარებით მსგავსი საქონლის სარეალიზაციოდ ერთნაირი პირობებია შექმნილი. მოთხოვნა და მიწოდება თითქმის თანაბარია და ფასებიც პრაქტიკულად ერთნაირი. მოცემულ საბაზრო მოდელში ექსპორტიორი ფირმები ფასებს ამცირებენ, ხოლო მწარმოებელი ფირმები პროდუქციის წარმოების ტექნოლოგიას სრულყოფენ, წარმოების დახარჯებს ზოგავენ და ყველანი ამ გზით საქონლის გაყიდვის მოცულობას ადიდებენ;

წმინდა მონოპოლიურ ბაზარზე საქონლის მიმწოდებელი ფირმა ერთადერთია. ამ სიტუაციაში ფასწარმოქმნას ის აკონტროლებს. ამისათვის სხვადასხვა გზით მანიპულირებს: ზრდის ფასებს, მიწოდების მოცულობას ხელოვნურად ამცირებს და სხვა. მსოფლიო პრაქტიკაში წმინდა მონოპოლიური ბაზარი შედარებით იშვიათია.

მონოპოლისტური კონკურენციის ბაზარი ბაზრის შერეული ვარიანტია. ამ სიტუაციაში ბაზრის მონაწილე მრავალია – როგორც მსხვილი, ისე შედარებით მცირე, მაგრამ ძლიერი ფირმები. ფასწარმოქმნა ძლიერ კონკურენტულია, ამიტომ ყოველი მათგანი მონოპოლისტური მისწრაფებით ხელმძღვანელობს – საფირმო პროდუქტის რეალიზაციის გადიდებას ხარისხის ამაღლებით ანუ სამომხმარებლო თვისებების გაუმჯობესებით ცდილობს.

ოლიგოპოლიურ ბაზარზე მსხვილი მწარმოებელი ფირმების მონაწილეობა აშკარად სჭარბობს. სწორედ მათ უკავიათ ბაზრის მნიშვნელოვანი სეგმენტები. მცირე ფირმები მხოლოდ უმნიშვნელო როლს ასრულებენ. საქონლის მწარმოებელი და იმპორტიორი ფირმები თანამშრომლობის შეთანხმებას აფორმებენ (გავლენის სფეროების ინანილებენ). ხშირად, მსხვილი მწარმოებელი ფირმები სტრატეგიული მნიშვნელობის ნედლეულის შესყიდვაზე ექსკლუზიურ უფლებებსაც ფლობენ.

4. ფასწარმოქმნის მეთოდები

ფასწარმოქმნის მრავალი მეთოდი არსებობს, კერძოდ:

- ფასწარმოქმნა ორიენტირებული წარმოების დახარჯებზე;
- ფასწარმოქმნა ორიენტირებული მსოფლიო მოთხოვნაზე;
- ფასწარმოქმნა ორიენტირებული კონკურენციაზე.

ფასწარმოქმნა ორიენტირებული წარმოების დახარჯებზე ანუ „ხარჯებს პლუს მოგება“ ყველაზე მეტად გავრცელებულია. იგი ორ ფაქტორს ითვალისწინებს:

1. დახარჯების (თვითღირებულების) დონეს;
2. ფასის სტუტურაში მოგების პროცენტულ წილს.

ფასის გაანგარიშების ამ მეთოდის არსი შემდეგია: საქონლის მწარმოებელი განსაზღვრავს წარმოების დახარჯებს და მას სასურველ მოგებას უმატებს, რომელსაც დაბანდებული კაპიტალის გასამრჯელოდ მიიჩნევს.

მოცემული მეთოდით ფასის გაანგარიშება შედარებით მარტივია და საბაზრო სიტუაციის რთულ და ძვირადღირებულ კვლევას არ საჭიროებს. მაგრამ მისი გამოყენება მხოლოდ იმ შემთხვევაშია წარმატებული, თუ ფირმას არ ჰყავს კონკურენტები და უახლოეს მომავალში მათი გამოჩენაც ნაკლებად მოსალოდნელია. წინააღმდეგ შემთხვევაში, კონკურენტები, რომლებსაც პროდუქციის წარმოებაზე უფრო დაბალი დახარჯები ექნებათ, საქონელზე შედარებით დაბალ ფასს დააწესებენ და მოცემულ ფირმას ბაზრიდან გამოაძევენ.

ამ მეთოდის ნაირსახეობაა ფასების გაანგარიშება უზარალო მოდელის გამოყენებით. მოცემულ შემთხვევაში ფირმა მხედველობაში იღებს ისეთ ფაქტორებს, როგორიცაა ფასები ანალოგიურ პროდუქტაზე, სხვადასხვა ფასის პირობებში წარმოებისა და რეალიზაციის შესაძლო მოცულობა და ა.შ. ამით ფირმა ფასისა და წარმოების მოცულობის იმ დონეს ირჩევს, რომელიც მას სასურველ მოგებას მისცემს.

ამ მეთოდის გამოყენება სასურველია არაელასტიური მოთხოვნის საქონლის ფასის დადგენისას, როცა წინასწარ ცნობილია, რომ ფასის გადიდება ამ საქონელზე მოთხოვნას დიდად არ შეამცირებს.

წარმოების დახარჯებზე ორიენტირებული მეთოდი პრაქტიკაში ფართოდ გამოიყენება. მისი პოპულარობის მთავარი მიზეზი სიმარტივეა. ამასთან, მოთხოვნასთან შედარებით, წარმოების დახარჯების შესახებ ინფორმაცია უფრო ხელმისაწვდომია. მიჩნეულია, რომ კონკურენტების მიერ ამ მეთოდით გათვლილი საქონლის ფასი დაახლოებით თანაბარია, ხოლო საფასო კონკურენციის სიმწვავე – მინიმალური.

გარდა ამისა, ითვლება, რომ მოცემული მეთოდი უფრო სამართლიანია როგორც მყიდველების, ისე გამყიდველების მიმართ, რადგან მაღალი მოთხოვნის შემთხვევაში საქონლის ფასი მისაღები (წარმოების დახარჯებს პლუს ნორმალური მოგება).

ფასწარმოქმნა ორიენტირებული მსოფლიო მოთხოვნაზე. თეორიულად მიჩნეულია, რომ ფასის გაანგარიშებას საფუძვლად უდევს ამ საქონელზე მოთხოვნა და არა მარტო წარმოების დახარჯები. პრობლემა იმაშია, რომ რაოდენობრივი პარამეტრებით მოთხოვნის შეფასება გაცილებით რთულია და მიახლოებითი. თანაც, მოცემულ საქონელზე მოთხოვნის დონე მრავალ გარე ფაქტორზეა დამოკიდებული (კერძოდ, კონკურენცია, რეკლამა და ა.შ.).

მოცემული მეთოდის გამოყენებისას გაითვალისწინება მსოფლიო მოთხოვნის დინამიკა და შესაბამისად მსოფლიო ფასების დონე, ასევე მათი ცვლილების შემდეგი მიზეზები:

- ეროვნული ვალუტების ცვლილება;
- ინფლაციური პროცესები;
- ნედლეულსა და მასალებზე ფასების მერყეობა;
- საქონლის სამომხმარებლო პირობების ცვლილება;
- ვაჭრობის მეთოდების ცვლილება.

ფასწარმოქმნა ორიენტირებული კონკურენციაზე. ამ მეთოდის გამოყენებისას კომპანია ორიენტაციას მისი კონკურენტების ფასებზე აკეთებს და საკუთარი წარმოების დახარჯებისა და მოთხოვნის დონეს ყურადღებას ნაკლებად აქცევს.

ამასთან, სამი საფასო სტრატეგიიდან ერთ-ერთს ირჩევს, კერძოდ:

1. კონკურენტი ფირმების ფასებთან **უფრო მაღალი ფასი**, ან
2. კონკურენტი ფირმების ფასების **ანალოგიური ფასი**, ან
3. კონკურენტი ფირმების ფასებთან **უფრო დაბალი ფასი**.

პირველი სტრატეგია (იგივე, პრემიალური ფასწარმოქმნის სტრატეგია) იმ შემთხვევაშია ეფექტური, როცა მოცემული ფირმის საქონელი პოტენციური კონკურენტების საქონელთან შედარებით განსაკუთრებული სამომხმარებლო თვისებებით სარგებლობს.

მეორე სტრატეგია (იგივე, ფასწარმოქმნის ნეიტრალური სტრატეგია) იმ შემთხვევაშია წარმატებული, როცა: მომხმარებლები ფასის მიმართ ძალიან მგრძნობიარენი არიან ან/და განსხვავებული ფასის შემთხვევაში, კონკურენტები საკმაოდ მკაცრად პასუხობენ.

მესამე სტრატეგია იმ შემთხვევაშია რეკომენდებული, როცა მყარი საფუძველია იმისა, რომ კონკურენტები, სხვადასხვა მიზეზის გამო, ანალოგიურად ფასის შემცირებას ვერ შეძლებენ.

მაშასადამე, კომპანიის საფასო პოლიტიკას, უმეტესად, კონკურენტების მოქმედება განსაზღვრავს.

მოცემულ საკითხთან დაკავშირებით, ფასწარმოქმნის აღნიშნული მოდელების გარდა, არსებობს მრავალი საინტერესო სიტუაცია. კერძოდ, ზოგჯერ, ფინანსურად ძლიერი კომპანია ერთი და იგივე საქონელზე სხვადასხვა მომხმარებლებისათვის განსხვავებულ ფასს აწესებს. ასეთ ქმედებას, თუ იგი განსხვავებული დახარჯებით არ არის დასაბუთებული, **საფასო დისკრიმინაცია** ეწოდება.

ტნპ-ები და მათი საზღვარგარეთული ფილიალები საკუთარ პროდუქციას უცხოეთში, უმეტესად, მსოფლიო ფასით ყიდიან. თუმცა, მათ ამ ფასებიდან გადახრის მრავალი მიზეზი აქვთ, რითაც სარგებლობენ კიდევ. ტნპ-ის სტრუქტურებს შორის ვაჭრობა განსაკუთრებული პირობით – **ტრანსფერული ფასით** ხდება.

ხშირად, ტრანსფერული ფასით კომპანიები ხელოვნურად ადიდებენ ან ამცირებენ სასურველი სტრუქტურული ერთეულის დახარჯებს და, შესაბამისად, მოგებას. ამ მაჩვენებლების მანიპულირებით ისინი მათთვის სასურველ ქვეყანაში ოპტიმალურ საგადასახადო პირობებს იქმნიან და წმინდა მოგებას ხელოვნურად ზრდიან.

5. საგარეო სავაჭრო ფასები

სავაჭრო ფასები. საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობის პრაქტიკაში მრავალი ფასია გავრცელებული, სახელდობრ:

- ❖ **კონტრაქტული (სახელშეკრულებო) ფასი** (contract price) მყიდველსა და გამყიდველს შორის ურთიერთშეთანხმებული ფასია და კონტრაქტის ვადაში მოქმედებს. იგი კომერციული საიდუმლოებაა, ამიტომ ღიად არ ქვეყნდება;
- ❖ **ბაზარზე შეღწევის ფასი** (market entering price) საქონლის დაბალი ფასია, რომელიც ბაზრის დასაპყრობად გამოიყენება;
- ❖ **მსოფლიო ფასი** (world price) მსოფლიო ბაზარზე რეალიზებული საქონლის ერთეულის ინტერნაციონალური ღირებულების ფულადი გამოხატულებაა. მაგ., ბარელი ნავთობის ფასი, ტონა ხორბლის ფასი და ა.შ.;
- ❖ **სასარტყელო ფასი** (zone price) დიფერენციულია გაყიდვის ან ყიდვის ადგილის გეოგრაფიული მდებარეობის მიხედვით;

- ❖ **ფიუჩერსული ფასი** (futures price) ისეთი ფასია, რომელიც ჩამოყალიბებულია საბირჟო ფიუჩერსული გარიგებების (საბირჟო კონტრაქტი) მიხედვით;
- ❖ **საცნობარო ფასი** (catalogue price) არის ოფიციალური ფასი, რომელიც ქვეყნდება პერიოდულ გამოცემებში, ფირმების, საბითუმო და საცალო ვაჭრობის სანარმოების კატალოგებში, პროსპექტებში, ასევე კომპიუტერული არხებით;
- ❖ **ფასი „სპოტი“** (spot price) ისეთი ფასია, რომლის მიხედვით საქონელი დაუყოვნებელი განაღდება იყიდება;
- ❖ **საბირჟო ფასი** (exchange price) საქონლის ბირჟაზე ფიქსირებული ფასია. უმეტესად, საბირჟო საქონელია ნედლეული და ნახევარფაბრიკატები. საბირჟო ფასი ოპერატიულად ასახავს ბაზრის კონიუნქტურას, ამიტომ სწრაფად ცვალებადია;
- ❖ **აუქციონური ფასი** (tender price) საჯარო ვაჭრობის დროს დადგენილი ფასია.

ფასდაკლება. ცნობილია 40-მდე სახეობის ფასდაკლება (sale). მათ შორის, ყველაზე უფრო გავრცელებულია:

ფასდაკლება (Sale)

არის ისეთი სიტუაცია ბაზარზე, როცა გამყიდველი საქონელს საბაზრო ფასზე ნაკლები ფასით უთმობს მყიდველს ბაზრის კონიუნქტურის გათვალისწინებით

- **სიტუაციური ფასდაკლება** (situational sale) – როცა ექსპორტიორი კონკრეტულ ბაზარზე შექმნილი ვითარების გათვალისწინებით ერთდროულად საქონლის დიდ პარტიას ყიდის. ფასდაკლება შეიძლება 20–30% იყოს;
- **ექსკლუზიური ფასდაკლება** (exclusive sale) მაშინ ხდება, როცა იმპორტიორი ფირმა ექსპორტიორისათვის მოცემულ რეგიონში ერთადერთი პარტნიორია. ფასდაკლება 10–15%-ია და უფრო მეტად მონოპოლიური კონკურენციის ბაზარზე ხდება;
- **სეზონური ფასდაკლება** (seasonal sale), როგორც წესი, სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის, ტანსაცმლისა და ფეხსაცმლის მიმართ ხორციელდება;
- **დილერული ფასდაკლება** (dealer sale) საბითუმო და საცალო მოვაჭრეებს, აგენტებსა და შუამავლებს ეძლევათ. მისი

მეშვეობით დილერი დამატებით მოგებას იღებს. ფასდაკლების ოდენობა ყოველი კონკრეტული შემთხვევისათვის განისაზღვრება. როგორც წესი, ფასდაკლების მასშტაბი თავდაპირველი ფასის 10%-ის ფარგლებშია. თუმცა, არსებობს უფრო მაღალი დონის ფასდაკლებაც;

- **ტრადიციული ფასდაკლება** (traditional sale) ისეთ ფირმასთან ხდება, რომელთანაც ექსპორტიორს ხანგრძლივი და საიმედო კომერციული ურთიერთობა აკავშირებს.

6. სანედლეულო რესურსებზე ფასების საერთაშორისო რეგულირება

სანედლეულო რესურსებზე და, უპირველესად, ენერგომატარებლებზე, მსოფლიო ფასების ცვლილება საყოველთაო ყურადღების ცენტრშია. აღნიშნულს ამ რესურსების რაოდენობრივი შეზღუდულობა, ყველა ქვეყნის ეკონომიკათა დიდად დამოკიდებულება და მათი ხელმისაწვდომობის განსხვავებული შესაძლებლობა განაპირობებს.

სანედლეულო რესურსებზე მსოფლიო ფასების დინამიკას ტნკ-ის გაძლიერებული ექსპანსია განსაზღვრავს. ამიტომ სანედლეულო რესურსების ფასებზე საერთაშორისო რეგულირებას უაღრესად დიდი მნიშვნელობა აქვს.

სანედლეულო ბაზარზე ფასების რეგულირება სხვადასხვა ფაქტორის ზემოქმედებით ხდება. პრობლემა მდგომარეობს იმაში, რომ ეს ფაქტორები ყოველი კონკრეტული ბაზრისათვის განსხვავებულია.

ნედლეულზე მსოფლიო ფასების რეგულირების ქმედით მექანიზმს ფლობს ნედლეულის ექსპორტიორი ქვეყნების სახელმწიფოთაშორისი სასაქონლო ასოციაციები. მათი მიზანია სანედლეულო რესურსების ფასებზე კონტროლი და კოორდინირებული ღონისძიებების გატარება.

ამ ორგანიზაციათა შორის განსაკუთრებული ადგილი უკავია ნავთობის ექსპორტიორი ქვეყნების ორგანიზაციას ანუ ოპეკს. იგი აკონტროლებს გადაუშუშავებელი ნავთობის მსოფლიო მარაგების, დაახლოებით, 75%-ს, მოპოვების 70%-ს და ექსპორტის 80%-ს.

მსოფლიოს ძირითად რესურსებზე ფასების დინამიკის ანალიზი მოწმობს, რომ ნავთობის ფასი სხვა რესურსის (გაზი, ლითონის მადანი, ხორბალი) ფასის დონეს დიდად განსაზღვრავს. პერსპექტივაში ნავთობის ფასის ცვლილება მის მარაგებზე იქნება დამოკიდებული.

XV თაჰი

ინფორმაცია და საგარეო გარემო

1. ეკონომიკური ინფორმაციის სახეობები

საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობის სფეროში როგორც თეორიული, ისე გამოყენებითი ხასიათის კვლევების ჩასატარებლად, მსოფლიო ეკონომიკაში მიმდინარე ძირითადი პროცესებისა და ტენდენციების გამოსავლენად, ასევე ცალკეული ქვეყნის, დარგისა თუ დიდი კომპანიის ეკონომიკური განვითარების შესაფასებლად, აუცილებელია შესაბამისი სტატისტიკური ინფორმაცია.

აღნიშნულიდან გამომდინარე, ინფორმაციის სათანადო კლასიფიკაციას, მის შერჩევას, შეგროვებასა და დამუშავებას უაღრესად დიდი მნიშვნელობა აქვს.

საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობის პრობლემათა გამომწვევი მიზეზების ანალიზისა და მოსალოდნელი სიტუაციების პროგნოზისათვის საჭიროა მასზე მოქმედი როგორც ეკონომიკური, ისე მრავალი ფაქტორის (გეოგრაფიული პირობები, პოლიტიკურ-სამართლებრივი გარემო, სოციალურ-კულტურული განვითარების თავისებურებები) გათვალისწინება.

კონკრეტული სიტუაციის შესაფასებლად საჭიროა ეკონომიკური ინფორმაცია, რომელიც სამი სახეობისაა: **სტატისტიკური, ბუხჰალტრული და ოპერატიული**. ასევე არსებობს **ანალიტიკური ინფორმაცია, ექსპერტული შეფასებები და პროგნოზი**.

სტატისტიკური ინფორმაცია ეროვნული მეურნეობის მდგომარეობისა და განვითარების საერთო სურათს ქმნის და სოციალურ-ეკონომიკურ პროცესებს აშუქებს, რისთვისაც დაკვირვებისა და კვლევის სპეციალურ მეთოდებს იყენებს.

ბუხჰალტრული აღრიცხვა ასახავს საშუალებათა წარმოშობასა და გამოყენებას და ფირმის სამეურნეო-საფინანსო საქმიანობის ანალიზის საფუძველია.

ოპერატიული ინფორმაცია აუცილებელია მიმდინარე წინააღმდეგობების დასაძლევად.

ანალიტიკურ ინფორმაციას აქვეყნებს საერთაშორისო ორგანიზაციები, სამეცნიერო-კვლევითი ინსტიტუტები და ცალკეული მეცნიერები.

ექსპერტული შეფასებები ინფორმაციის პირველადი წყაროა. უმეტესად ისინი სუბიექტურია, რადგან ექსპერტების დასკვნები კონკრეტული ეკონომიკური სკოლისა თუ ქვეყნის შეხედულებებია.

პროგნოზი ინფორმაციას გვანვდის მოსალოდნელი მოვლენის შესახებ, რისთვისაც მათემატიკურ მეთოდებს იყენებს.

2. სტატისტიკის საერთაშორისო ორგანიზაციები

1885 წლიდან არსებობს **სტატისტიკის საერთაშორისო ინსტიტუტი** (შტაბ-ბინა მდებარეობს ნიდერლანდში, ქ. ვოორბურგში), რომლის უმაღლესი ამოცანაა სტატისტიკური მეთოდების სრულყოფა და განვითარება. იგი არის ავტონომიური საერთაშორისო ორგანიზაცია და არ შედის **ბაპროს** სპეციალიზებულ დაწესებულებათა სისტემაში. თუმცა, აქვს კონსულტაციური ორგანოს სტატუსი **ბაპროს** ეკონომიკურ და სოციალურ საბჭოსთან და **იუნესკოს**-თან.

სტატისტიკის სფეროში პრაქტიკულ საქმიანობას, ძირითადად, **ბაპროს** სპეციალიზებული სამსახურები, კერძოდ, სტატისტიკური კომისია და სამდივნოს სტატისტიკური ბიურო ასრულებს.

ბაპროს სტატისტიკური კომისია (შეიქმნა 1946 წელს) ეკონომიკური და სოციალური საბჭოს ფუნქციური სტრუქტურაა. იგი სტატისტიკის სფეროში **ბაპროს** ყველა განყოფილებას მეურვეობს და აკონტროლებს კიდევ. გარდა ამისა, ამუშავებს სტატისტიკურ მეთოდოლოგიას, საერთაშორისო სტანდარტებსა და ინფორმაციული ტექნოლოგიების გამოყენების შესაძლებლობებს.

ბაპროს სამდივნოს სტატისტიკური ბიუროს ფუნქციებია: **ბაპროს** სტატისტიკური კომისიისათვის ინფორმაციის მომზადება, მეთოდოლოგიური დამუშავება და ანალიზი.

3. საერთაშორისო ეკონომიკური კლასიფიკაციები

მსოფლიო მეურნეობის განვითარებამ ერთიანი სტატისტიკური აღრიცხვის აუცილებლობა და უნიფიცირებული მაჩვენებლების სისტემური დამუშავება მოითხოვა. ამ პროცესში განსაკუთრებულ როლს ასრულებს საერთაშორისო ეკონომიკური კლასიფიკაციები, რისთვისაც შემდეგი სისტემები გამოიყენება:

ყველა სახეობის ეკონომიკური საქმიანობის საერთაშორისო სტანდარტული დარგობრივი კლასიფიკაცია,¹ რომლის ბოლო გადამუშავებული ვარიანტი 159 სასაქონლო კატეგორიის დეტალურ ინფორმაციას მოიცავს;

გაეროს საერთაშორისო სავაჭრო სტანდარტული კლასიფიკაცია² შეიცავს 261 ჯგუფს, 1033 ქვეჯგუფსა და 2805 სასაქონლო პოზიციას;

საქონლის აღწერისა და კოდირების ჰარმონიზებული სისტემა³ არის სასაქონლო ნომენკლატურა, რომელიც სახელმწიფო ორგანოებისა და კერძო სტრუქტურების მოთხოვნებს აკმაყოფილებს;

ძირითადი პროდუქტების კლასიფიკატორი⁴ იმ კატეგორიის პროდუქტების ჩამონათვალია, რომელიც შესაძლოა საგარეო ბაზარზე ვაჭრობის საგანი გახდეს და კომერციული მიზნით გამოიყენება.

4. სტატისტიკური ინფორმაციის წყაროები

ეკონომიკური საქმიანობის ამსახველი ინფორმაცია სხვადასხვა საერთაშორისო და ეროვნული ორგანიზაციის გამოცემებში (ჟურნალები, ბიულეტენები, ბუკლეტები, მოხსენებები) ქვეყნდება.

სტატისტიკის საერთაშორისო ინსტიტუტის ბიულეტენი ყოველკვარტალურად, ხოლო მიმოხილვა ყოველწლიური გამოდის.

სტატისტიკური ინფორმაციის სხვა წყაროებია:

გაეროს სტატისტიკური გამოცემები:

1. ზოგადეკონომიკური ხასიათის:

➤ „წლიური ცნობარი“ ასახავს მსოფლიო მეურნეობის დარგების განვითარების ინფორმაციას;

➤ „ყოველთვიური სტატისტიკური ბიულეტენი“ შეიცავს ქვეყნების სოციალურ-ეკონომიკურ განვითარებას.

2. სპეციალიზებული ხასიათის:

❖ „წლიური დემოგრაფიული კრებული“ ასახავს ქვეყნების დემოგრაფიული ცვლილების მონაცემებს;

¹ International Standard Industrial Classification of all Economic Activities – ISIC.

² Standard International Trade Classification – SITC.

³ Harmonized Commodity Description and Coding System.

⁴ Core Product Classification – CPC.

❖ „საგარეო ვაჭრობის წლიური კრებული“ ქვეყნებისა და რეგიონების მიხედვით ვაჭრობის მონაცემებს გვამცნობს.

საკუთარ სტატისტიკურ ინფორმაციას აქვეყნებს საერთაშორისო ორგანიზაციები – იუზნატი, ფაო, იფადი, იუნესკო, სსფ-ი, ასევე ევროკავშირი, ეროვნული სტატისტიკური სამსახურები და სხვები.

5. სტატისტიკური ინფორმაცია ინტერნეტში

ინფორმაციული ტექნოლოგიების განვითარებამ ოპერატიული ეკონომიკური ინფორმაციის ხელმისაწვდომობის არნახული და უნიკალური შესაძლებლობები შექმნა.

ყველა საერთაშორისო ორგანიზაციას აქვს საკუთარი Web-კვანძი, სადაც ელექტრონულ გვერდებზე განთავსებულია უახლესი ცნობები მიმდინარე მოვლენებისა და აქტუალური პრობლემების შესახებ, წლიური ანგარიშები, ოფიციალური დოკუმენტები, პრეს-რელიზები.

საერთაშორისო ორგანიზაციის Web-საიტის ელექტრონული მისამართი მისი დაბოლოების მიხედვით (“org”) განისაზღვრება. მაგ., www.wto.org არის ვმმ-ის საიტი, www.wipo.org – ინტელექტუალური საკუთრების მსოფლიო ორგანიზაციის საიტი და ა.შ.

ვმმ ინტერნეტში (www.wto.org). ამ საიტით ყოველთვიურად მსოფლიოს 160-მდე ქვეყნის 450 ათასზე მეტი მომხმარებელი სარგებლობს, რაც 120 მლნ ბეჭდვითი გვერდის ტოლფასია ინგლისურ, ფრანგულ და ესპანურ ენებზე. შეკითხვები 30 მილიონს აჭარბებს. ინფორმაცია ყველაზე მეტად აინტერესებთ ამერიელებს, იაპონელებს, ჩინელებს, ფრანგებსა და კანადელებს. შეკითხვების უმრავლესობას კერძო კომპანიებიდან და უნივერსიტეტებიდან აძლევენ.

ვმმ-ის Web-საიტის განყოფილებებია:

- ❑ **ინფორმაცია ორგანიზაციის შესახებ (The WTO)**, რომელიც შეიცავს ცნობებს ორგანიზაციის საქმიანობის, მისი მმართველობითი სტრუქტურის, გადაწყვეტილებათა მიღების მექანიზმის, ორგანიზაციის წევრი-ქვეყნების შესახებ;
- ❑ **ვმმ-ის ცნობები (WTO News)**. ამ განყოფილებაში მოცემულია ინფორმაცია ვაჭრობის მინისტრების ბოლო კონფერენციის და საერთაშორისო ვაჭრობაში მიმდინარე მოვლენების შესახებ;
- ❑ **ვაჭრობის პრობლემები (Trade Topics)**. ამ საიტზე მოცემულია ინფორმაცია საერთაშორისო ვაჭრობაში არსებული პრობლე-

მების შესახებ, სავაჭრო დავების, კონკურენტული ბრძოლის, ელექტრონული კომერციისა და ეკოლოგიის შესახებ;

- ❑ **საინფორმაციო რესურსები (Resources).** ეს განყოფილება მოიცავს საერთაშორისო ვაჭრობის სტატისტიკას;
- ❑ **ოფიციალური დოკუმენტები (Documents)** ორიგინალში გვამცნობს ორგანიზაციის სახელმძღვანელო დოკუმენტებს.

ეკონომიკური განვითარებისა და თანამშრომლობის ორგანიზაციის Web-საიტზე (www.oecd.org) მოცემულია მრავალი ცნობა ამ ორგანიზაციის წევრი ქვეყნების შესახებ. კერძოდ, მოსახლეობის დაბერებისა და დასაქმების, სოფლის მეურნეობის, კონკურენციის, მეცნიერებისა და განათლების, ელექტრონული კომერციის, ენერგეტიკის, მრეწველობის, ფინანსებისა და ინვესტიციების, ინფორმაციული ტექნოლოგიების, დაზღვევის, მაკროეკონომიკის, სოციალური პრობლემებისა და სხვათა შესახებ.

6. სამართლებრივი ბიზნესგარემო

ყოველ ქვეყანაში ეკონომიკური ოპერაცია ეროვნული კანონების მოთხოვნებითა და წეს-ჩვეულებების დაცვით ხორციელდება. საგარეო ასპარეზზე სიტუაცია უფრო რთულია, რადგან კომპანიამ უნდა დაიცვას არა მარტო საკუთარი ქვეყნის, არამედ სხვა სახელმწიფოს კანონებიც, რომლითაც რეგულირდება პროდუქციის ფასი, საგადასახადო პირობები, რეკლამა, აუცილებელი რესურსების (სამუშაო ძალა, ნედლეული, ტექნოლოგია და ა.შ.) ღირებულება და ბიზნესთან დაკავშირებული სხვა მრავალი საკითხი.

სახელმწიფოთა სამართლებრივი ნორმები, ისტორიული, კულტურული, პოლიტიკური და რელიგიური თავისებურებების გამო, ერთმანეთისაგან არსებითად განსხვავდება. სამართლებრივ ნორმებს, იურისტების როლს, დამამტკიცებელ გარემოებებსა და სხვა იურიდიულ საკითხებს, ყოველ ქვეყანაში თავისი სპეციფიკა აქვს. მაგ., აშშ-ში, იურისტების დიდი რაოდენობის გამო, სამართლებრივი სისტემის გაცნობის მეტი შესაძლებლობა არსებობს, რაც კომპანიების საქმიანობას ამსუბუქებს. სამხრეთ კორეაში კი, ადვოკატების ნაკლებობის გამო, კომპანია კონფლიქტურ სიტუაციას არა სასამართლოს მეშვეობით, არამედ კერძო წესით აგვარებს.

ვითარება უფრო რთულია პორტუგალიაში, სადაც საჩივრის წარმოებაში მიღებას შეიძლება რამდენიმე წელიც კი დასჭირდეს⁵ და ა.შ.

მაშასადამე, უცხო ქვეყნის სამართლებრივი გარემოს წინასწარი შესწავლა აუცილებელია, რითაც კომპანია საერთაშორისო სარბიელზე მოსალოდნელი მრავალი მარცხისაგან იქნება დაცული.

სამართლებრივი სისტემები. სამართლებრივი გარემო სამი ტიპისაა: ჩვეულებითი (ადათობრივი), სამოქალაქო და თეოკრატიული (რელიგიური) სამართალი.

ჩვეულებითი სამართალი (Custom Law) გვაროვნული წყობილებიდან მომდინარეობს. იგი არის სახელმწიფო ხელისუფლების მიერ დადასტურებული ჩვეულებების (პრეცედენტების ანუ შემთხვევების) ერთობლიობა და გაბატონებული კლასის პოლიტიკურ და ეკონომიკურ პირობებთან შეხამებული დაუნერგელი ადათობრივი ნორმებია.

ჩვეულებითი სამართალი კლასობრივი საზოგადოებისა და სახელმწიფოს წარმოშობისას ჩაისახა და დიდ როლს თამაშობდა ძველ სამყაროსა და შუა საუკუნეებში. მან სავალდებულო ხასიათი ხანგრძლივი და მრავალგზისი გამოყენების შედეგად მოიპოვა. ადათი იცვლებოდა საზოგადოების განვითარების კვალდაკვალ, ძირითადად, ადათური სასამართლოების გადანაცვლებათა საფუძველზე.

ჩვეულებათა ჩანაწერებს მნიშვნელოვანი ადგილი ეკავა ხამურაბისა (ბაბილონის მეფე, ძვ.წ. XVIII ს.) და ტაბუს (ალკვეათა სისტემა ჩამორჩენილ ხალხში) კანონებში.

ჩვეულებითი სამართალი საქართველოშიც ფართოდ მოქმედებდა. იგი იყო კანონმდებლობის ძირითადი წყარო, რასაც ადასტურებს ქართველი მეფეების, სახელდობრ, გიორგი ბრწყინვალისა და ვახტანგ VI-ის სამართლის წიგნები, აგრეთვე „განჩინება ბარისა და მთიურთა ადგილთა.“

თანამედროვე სახელმწიფოებში ჩვეულებით სამართალს არსებითი მნიშვნელობა არა აქვს. შედარებით დიდია მისი როლი საერთაშორისო ურთიერთობებში.

აშშ და დიდი ბრიტანეთი ჩვეულებითი სამართლებრივი სისტემის ნიმუშია. თუმცა, აშშ-ში მოქმედებს ერთიანი კომერციული კოდექსიც, რომელიც სამოქალაქო სამართლის ელემენტებს შეიცავს და მენარმეობით საქმიანობასაც არეგულირებს.

⁵ Гриффин Р, Пастей М. Международный бизнес. «ПИТЕР», М., 2006. გვ. 123.

სამოქალაქო სამართლის (Civil Law) სისტემა, რომელსაც კოდიფიციური სამართლებრივი სისტემაც ეწოდება, კოდექსის სახით კანონთა კომპლექსია. იგი ბიზნესის საფუძველია მსოფლიოს 70-ზე მეტ სახელმწიფოში, კერძოდ, გერმანიაში, საფრანგეთში, იაპონიაში.

სამოქალაქო სამართალი ბიბლიური დროიდან მოდის. იგი რომაელებმა შექმნეს და მთელ დასავლეთ სამყაროზე გაავრცელეს. ეს სამართლებრივი სისტემა განსაკუთრებით გაძლიერდა საფრანგეთის იმპერატორის, ნაპოლეონ ბონაპარტეს სამოქალაქო კოდექსის მიღების შემდეგ და საფრანგეთსა და მის კოლონიებში XIX ს-დან გავრცელდა.

ჩვეულებითი და სამოქალაქო სამართლის სისტემებს შორის ძირითადი განსხვავება მდგომარეობს იმაში, რომ ჩვეულებითი სამართალი მოვლენების შესახებ სასამართლო გადაწყვეტილებას (პრეცედენტს) ემყარება, ხოლო სამოქალაქო სამართალი – ფაქტებსა და კანონთა შესაბამისობას. ამ სისტემათა განსხვავების ნიმუშია სახელშეკრულებო სამართალი. იმ ქვეყნებში, სადაც ჩვეულებითი სამართალი მოქმედებს, ხელშეკრულებები (კონტრაქტები) უფრო ვრცელი და დეტალურია, ხოლო სამოქალაქო სამართლის ქვეყნებში ყველა შესაძლებელი სიტუაცია სამართლის კოდექსშია მოცემული. ამიტომ ხელშეკრულების ტექსტი უფრო მოკლეა და ზოგადი.

თეოკრატიული (რელიგიური) სამართლის (Theocratical Law) სისტემა ამა თუ იმ რელიგიური მოძღვრების მცნებებსა და ოფიციალურად დადგენილ წეს-ჩვეულებებს ეფუძნება.

თეოკრატიული სამართლის საუკეთესო ნიმუშია მუსლიმური სამართალი, რომელიც რელიგიურ მცნებებზეა დაფუძნებული. იგი მსოფლიოს 30-მდე ქვეყანაშია გამოყენებული. ისლამის ქვეყნებში, როგორც წესი, მოქმედებს სამართლებრივი სისტემები, რომლებიც თეოკრატიულ სამართალსა და ჩვეულებით-სამოქალაქო სამართალს აერთიანებს.

რელიგიურმა სამართალმა კომპანიების საქმიანობას შეიძლება პრობლემები შეუქმნას. მაგ., ყურანის (ისლამის საღვთო წიგნი) თანახმად, კრედიტზე პროცენტის გადახდა არასამართლიანად ითვლება. ამიტომ მუსლიმურ ქვეყნებში მოქმედმა კომპანიებმა და საფინანსო დაწესებულებებმა საფინანსო გარიგებების ალტერნატიული ვარიანტები შეიმუშავეს, რაც კაპიტალის დაგროვებისა და დაბანდების საშუალებას აძლევთ. კერძოდ, უმეტეს შემთხვევაში, კომპანიები ფინანსური აქტივების მისაღებად, გრძელვადიან საიჯარო შეთანხმებას აძლევენ უპირატესობას. მაგ., ირანში ბანკები, ხშირად,

კრედიტის გაცემის დროს, საიჯარო თანხას იღებენ, რაც ფაქტობრივად სესხის პროცენტის გადახდას ცვლის.

მრავალ შემთხვევაში, რელიგიურ სამართალს სხვა თავისებურებებიც აქვს, მაგ., საუდის არაბეთში უცხოურმა კომპანიებმა ადგილობრივი ხელისუფლების წარმომადგენლების მეშვეობით ან მათი რწმუნებით უნდა იმოქმედოს. ამ ფუნქციას ძირითადად სამთავრობო დანესებულება ან სამეფო ოჯახთან უშუალოდ დაკავშირებული პირი ასრულებს. უცხოურ კომპანიასა და ადგილობრივი ხელისუფლების წარმომადგენლებს შორის შეუთანხმებლობის შემთხვევაში, პოლიციამ შეიძლება კომპანიის წარმომადგენელი დააპატიმროს. ვინაიდან ასეთ ქვეყნებში დამოუკიდებელი სასამართლო არ არსებობს, შექმნილი რთული მდგომარეობიდან გამოსვლა საკმაოდ ძნელია. ამიტომ რელიგიური სამართლის ქვეყნებში მეტი სიფრთხილეა საჭირო.

თანამედროვე კლასიფიკაციით სამართლებრივი სისტემები ასე იყოფა: რომანულ-გერმანული (კონტინენტური); ანგლო-საქსონური (საერთო); ბიუროკრატიული და რელიგიურ-ტრადიციული.

რომანულ-გერმანული სამართლებრივი სისტემა (Roman-German Legal System) ევროპაში XII საუკუნეში წარმოიშვა. მის საფუძვლად მიჩნეულია რომის იმპერატორების – ავგუსტუსისა (ძვ.წ. I – ახ.წ. I სს.) და იუსტინიანეს (VII ს.) – კოდიფიკაციები (კოდექსები). იგი საკმაოდ დიდ ტერიტორიაზე გავრცელდა და ევროპის კონტინენტსაც კი გასცდა ანუ მისი რეცეფცია (სესხება და შეგუება კონკრეტული ქვეყნის პირობებთან) მოხდა.

ამჟამად, რომანულ-გერმანული სამართალი თითქმის მთელ მსოფლიოშია გავრცელებული. კერძოდ, ევროპის ქვეყნების გარდა, იგი გამოიყენება ლათინური ამერიკის, აფრიკის, ახლო აღმოსავლეთისა (თურქეთი, ეგვიპტე, ირანი) და შორეული აღმოსავლეთის (იაპონია, სამხრეთ კორეა, ვიეტნამი, ლაოსი, მიანმარი, ინდონეზია) ქვეყნებში.

ანგლო-საქსონური, იგივე საერთო სამართალი (Common law) ინგლისში ნორმანდიელების მიერ ქვეყნის დაპყრობის შემდეგ 1066 წელს შეიქმნა. იგი ადგილობრივმა მოსამართლეებმა შეიმუშავეს. ამიტომ სამართლებრივი ნორმა გაგებულია პრაქტიკულ ასპექტში, განსხვავებით რომანულ-გერმანული მიდგომისა, სადაც საკანონმდებლო და დოქტრინალური (მეცნიერულ-თეორიული) ასპექტები მძლავრობს.

საერთო სამართალი მოქმედებს დიდ ბრიტანეთში და მის ყოფილ კოლონიებში, კერძოდ აშშ-ში, კანადაში, ავსტრალიაში, ინდოეთში, ახალ ზელანდიაში, ბარბადოსში, მალაიზიაში.

საერთო სამართალი ეფუძნება სამართლებრივ პრაქტიკას ანუ სასამართლო პრეცედენტს (ადრინდელი გადაწყვეტილება, რომელიც მიღებულია ნიმუშად მსგავსი საკითხების გადაწყვეტის დროს) და მას მოსამართლე ანალოგიური საქმის განხილვისა და გადაწყვეტისას საფუძვლად იყენებს.

პრეცედენტის შესახებ

ვახტანგ VI თავისი სამართლის წიგნის შესავალში იუწყება, რომ "მე ეს წიგნი ასრე არ დამიწერია და არცა ვიჩემებ, რომე არა აკლდეს რა... ვინც მიხუდეს რასმე და მოიგონოს, ჩაურთოს და ჩასწეროს, კარგსა და მართებულს იქს".

წყარო: ქართული სამართლის ძეგლები. ტ. 1. პროფ. ი. დოლიძის გამოცემა. თბ., 1963. გვ. 479.

პრეცედენტი წერილობით უნდა ჩამოყალიბებულიყო და სამართლის წიგნს დართოდა. სხვანაირად, მას ძალა არ ექნებოდა. ასეთ პრეცედენტად კი მიიჩნეოდა არა ყველა გადაწყვეტილება, არამედ ის, რომელიც ატარებდა ნორმაშემოქმედებით, სამართლის შემავსებელ და გამაუმჯობესებელ ხასიათს.

წყარო: ფურცელაძე დ. ვახტანგ VI-ის კრებულის მოქმედებისა და მერმინდელი კანონმდებლობის საკითხისათვის. კრებულში: ქართული სამართლის ისტორიის საკითხები. ტ. 1. თბ., 1973. გვ. 234-235.

საერთო სამართალში თავისუფლების ხარისხი უფრო მაღალია, სამართლის ნორმა ნაკლებასტრაქტულია (განზოგადებული) და კონკრეტული პრობლემის გადასაჭრელადაა მიმართული.

მაშასადამე, საერთო სამართალი სასამართლო პრაქტიკის სამართალია, რომლის ნორმები სასამართლოების მიერ დგინდება, პრინციპები კი, ამ ნორმების საფუძვლზეა აღმოცენებული.

ბიუროკრატიული სამართლებრივი სისტემა (Bureaucratic Legal System). კომუნისტურ-დიქტატორულ ქვეყნებში მოქმედ სამართლებრივ სისტემას ბიუროკრატიულ სამართალს უწოდებენ. მისი არსი იმაშია, რომ ბიუროკრატების ქმედება-მითითება, ხშირად, კანონის ძალას იღებს, მიუხედავად იმისა, თუ როგორი სამართალია დადგენილი. ამ ქვეყნებში კომერციული კონტრაქტი შეიძლება გაფორმდეს ან გაუქმდეს იმის მიხედვით, თუ ვინ იმყოფება ხელისუფლებაში.

ასეთ ქვეყნებში კომპანიის წარმატებული ბიზნესი რისკის ქვეშაა. ხშირად, კომპანია ხელისუფლების მხრიდან თვითნებობას აწყდება. სახელმწიფო ორგანოებმა საკუთარი უფლებამოსილება შეიძლება იმისათვის გამოიყენონ, რომ არასასურველი უცხოელი ინვესტორი

„მკაცრად დასაჯოს“ – განსაკუთრებული მოთხოვნები წაუყენონ და განუსაზღვრელი ძალაუფლებით დააშინონ კიდეც.

რელიგიური სამართლებრივი სისტემებიდან აღსანიშნავია:

□ **მუსლიმური (ისლამური) სამართალი**, რომელიც ისლამის რელიგიის მომხრე მეცნიერების დამოუკიდებელი დარგია.

ისლამი (არაბ., სიტყვასიტყვით – მორჩილება) ერთ-ერთი ყველაზე ახალგაზრდა და გავრცელებული რელიგიაა მსოფლიოში. მუსლიმები ძირითადად ცხოვრობენ ჩრდილოეთ აფრიკაში, მცირე და ცენტრალურ აზიაში. მათი რაოდენობა პლანეტაზე ერთ მილიარდზე მეტია და ზრდის მაღალი ტემპებით ხასიათდება.

ისლამის პრინციპები თავმოყრილია ყურანში (არაბ. „კურან“ – წაკითხვა, ისლამის დოგმებისა და დებულებების კრებული). იგი სუნასთან (არაბ. ჩვეულება, კანონი) ერთად მუსლიმური სამართლის წყაროა. ისლამის ორგანული ნაწილია შარიათი (არაბ. „შარიათ“ – ქვემარბი გზა, ქცევის წესი, რელიგიურ-ეთიკური და სამართლებრივი ნორმების კრებული, დაფუძნებული ყურანსა და სუნაზე).

ბოლო წლებში, ზოგიერთ მუსლიმურ ქვეყანაში (ირანი, პაკისტანი, ლიბია, ალჟირი, ავღანეთი) შარიათის მოქმედების სფერო გაფართოვდა და სისხლის სამართლის გარდა, ეკონომიკური ურთიერთობის ზოგიერთ სფეროზეც გავრცელდა.

შარიათის კანონებით იკრძალება ალკოჰოლის მიღება, თამბაქოს მოწევა და სხვა. კანონის დამრღვევი საჯაროდ ისჯება. ქალებს ეკრძალებათ სამსახური (მათი საქმეა საოჯახო საქმიანობა და ბავშვების აღზრდა), მოკლესახელოებიანი სამოსით ქუჩაში გასვლა, მამაკაცებს ევალებათ წვერის მოშვება და ა.შ.

ისლამური დოქტრინით, მორწმუნის რელიგიური ვალდებულება ალაჰის წინაშე ძირითადია, სამოქალაქო ვალდებულება კი, მეორეხარისხოვანი. ამიტომ რომის სამართლისაგან განსხვავებით, ისლამურ სამართლებრივ დოქტრინას არა აქვს შემუშავებული ზოგადი მოძღვრება ვალდებულების შესახებ და ფორმულირებული ვალდებულების ზოგადი კონცეფცია.⁶

ისლამურ სამართალში ხელშეკრულება ვალდებულების წარმოშობის ძირითადი საფუძველია. ამიტომ მასზე უფრო დაწვრილებით

⁶ სურგულაძე ნ. ისლამური სამართლის საკითხები. თბ., 2005. წიგნიდან: Hossein Modarressi Tabatabai, The shii principles of jurisprudence, Expectation of the Millenium, New York, 1989, გვ. 27.

შევჩერდებით. ამასთან, მხედველობაში უნდა მივიღოთ ისიც, რომ ისლამური სამართლის სხვადასხვა სკოლა (მაგ., ჰანაფიტური, შიიტური და მალაქიტური) სახელშეკრულებო სამართლის ცალკეულ დებულებებს მეტ-ნაკლებად განსხვავებულად განიხილავს.

ისლამური სამართალი ცნობს როგორც ცალმხრივ, ისე ორმხრივ გარიგებას.

ცალმხრივი გარიგება წარმოადგენს ერთი მხარის ნების გამოვლენას და ასეთი გარიგების დადებისათვის არაა საჭირო მეორე მხარის თანხმობა.

ორმხრივი გარიგება-ხელშეკრულება იდება როგორც ზეპირი შეთანხმებით, ისე წერილობითი ფორმით. ამ უკანასკნელ შემთხვევაში არაა აუცილებელი მხარეთა დასწრება, თანხმობის გამოცხადება შეიძლება დაუსწრებლად, წერილობითი ფორმით.

ხელშეკრულების საგანი ისლამურ სამართალში შეიძლება იყოს არა მხოლოდ მოქმედება, არამედ უმოქმედობა და რაიმე მოქმედებისაგან თავის შეკავებაც. ასევე ხელშეკრულების საგანი და მიზანი არ უნდა იყოს შარიათის კანონებით აკრძალული და მისი საწინააღმდეგო. მაგ., ცნობილია, რომ ყურანი კრძალავს მევახშეობას. ისლამური სამართალი ზოგადად შემოსავლის მიღების მიზნით დადებულ ხელშეკრულებას ნებადართულად (არაბ. „ჰალალ“) მიიჩნევს, თუ ასეთი შემოსავალი „პატიოსან“ შრომას ეფუძნება. ამგვარ შემოსავლად არ ითვლება მევახშეობის შედეგად მიღებული შემოსავალი.

თუმცა, იმავე ყურანით, ვაჭრობა აკრძალული არ არის („ღმერთმა გაყიდვა ინება, ვახში კი აკრძალა“, ყურანი, II, 276). აკრძალულია აგრეთვე სპეკულაციასთან, რისკსა და მოტყუებასთან დაკავშირებული ხელშეკრულება. მაგრამ პრაქტიკაში მუსლიმი იურისტები სხვადასხვა გზით, ე.წ. „ხრიკების“ გამოყენებით, ახერხებენ ამ მოთხოვნის გვერდის ავლას.

ისლამური სამართალი მრავალ ხელშეკრულებას ცნობს, კერძოდ:

- აუცილებელ (არაბ. „ლაზიმ“) ხელშეკრულებას, რომლის მოშლის უფლება მხარეებს არა აქვთ, გარდა თავად ხელშეკრულებით განსაზღვრული შემთხვევებისა. ასეთია, მაგ., ნასყიდობისა (ყიდვა-გაყიდვის) და ქირავნობის ხელშეკრულებები;
- ნებადართულ (არაბ. „ჯაიზ“) ხელშეკრულებას, რომლის მოშლა მხარეებს ნებისმიერ დროს შეუძლიათ მიზეზების გარკვევის გარეშე. ასეთია, მაგ., თავდებობის ხელშეკრულება;

- შესასრულებელ (არაბ. „მუნჯაზ“) ხელშეკრულებას, რომლის შესრულება არაა დამოკიდებული სხვა ვალდებულების შესრულებაზე;

- დაკიდებულ (არაბ. „მუ'ალლაკ“) ხელშეკრულებას, რომლის შესრულება სხვა ვალდებულების შესრულებაზეა დამოკიდებული (მაგ., ხელშეკრულება ნივთის გაყიდვის შესახებ იმ პირობით, რომ მყიდველი მას ამ ნივთის გამყიდველს მიაქირავებს).

ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულების დასადებად ისლამური სამართლით განსაზღვრულია მხოლოდ ამ ხელშეკრულებისათვის დამახასიათებელი სპეციფიკური პირობები, კერძოდ:

- ❖ მყიდველს (არაბ. „მუშთარი“) უნდა ჰქონდეს ზუსტი ინფორმაცია გასაყიდი ნივთის რაოდენობისა და ხარისხის შესახებ;
- ❖ ნივთის გასაყიდი ფასი ზუსტად უნდა იყოს დადგენილი;
- ❖ ხელშეკრულების დადების შემდეგ გაყიდული ნივთი შეუფერხებლად უნდა გადავიდეს მყიდველის მფლობელობაში;
- ❖ აუცილებელია, რომ არ არსებობდეს რაიმე პრეტენზია გასაყიდ ნივთზე მესამე მხარის მხრიდან;
- ❖ გამყიდველს (არაბ. „ბაი“) მყიდველისათვის გასაყიდი ნივთის გადაცემის შესაძლებლობა უნდა ჰქონდეს, რადგან ისლამური სამართალი კრძალავს სხვისი ნივთის გაყიდვას.

ისლამური სამართლით, ნასყიდობის ხელშეკრულების დადების შემდეგ, ზოგ შემთხვევაში, მხარეებს ამ ხელშეკრულების მოშლის უფლება გააჩნიათ, კერძოდ, რწცა:

- ისინი ხელშეკრულების დადების ადგილას იმყოფებიან;
- მყიდველი საქონლის ყიდვიდან სამი დღის განმავლობაში ნაყიდ საქონელს ნაკლს აღმოუჩენს;
- მხარეებს წინასწარ განსაზღვრული ვადა აქვთ დადგენილი;
- მყიდველი აღმოაჩენს, რომ მან არ იცოდა ნივთის ნამდვილი ღირებულება და მეტი გადაიხდა;
- მყიდველი ნივთის ისეთ ნაკლს აღმოაჩენს, რომლის შემჩნევა ხელშეკრულების დადების დროს შეუძლებელი იყო.⁷

ინდუსური სამართალი იმ საზოგადოების სამართალია, რომელიც აღიარებს ინდუიზმს ანუ ბრაჰმანიზმს⁸ ინდოეთსა და სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის ქვეყნებში. ინდუიზმი არის ერთ-ერთი

⁷ სურგულაძე ნ. ისლამური სამართლის საკითხები. თბ., 2005. გვ. 28-32.

⁸ ბრაჰმა – ინდუიზმის სამების უმაღლესი ღვთაება, რომელიც მიაჩნიათ სამყაროსა და ყველა არსების შემქმნელად.

უძველესი რელიგია (ძვ.წ. XV–VI სს.) და შეიცავს ძველთაძველ საღმრთო ტექსტებს – შრუტებს.

ერთმანეთისაგან განსხვავდება ინდუსური სამართალი და ინდოეთის სახელმწიფო სამართალი. ეს უკანასკნელი თავისი არსით რომანულ-გერმანულ სამართლებრივ სისტემას მიეკუთვნება.

ტრადიციული სამართლებრივი სისტემები გავრცელებულია აზიის კონტინენტზე, შორეული აღმოსავლეთისა და ინდოეთის აღმოსავლეთით მდებარე სახელმწიფოებში (მათ რიცხვში არ შედის მალაიზია, რადგან მოსახლეობის უმრავლესობა ისლამს აღიარებს. ფილიპინების სამართალი ესპანურ-ამერიკული სამართლის შერეული ვარიანტია).

ეს სამართლებრივი სისტემები ერთობ მრავალფეროვანია. მაგ., ჩინეთი, მონღოლეთი და ვიეტნამი, რომლებიც სოციალიზმს აშენებდნენ, დღეს ეკონომიკის ტრანსფორმაციისა და სამართლებრივი კანონმდებლობის ფორმირებას პერიოდშია.

□ **ჩინეთის სამართლებრივი სისტემა** ბრძენი კონფუციის⁹ მოძღვრებაზე აგებული ტრადიციული ჩინური აზროვნების პოსტულატებია (მტკიცებულებები, ამოსავალი დებულებები).

ჩინური შეხედულება სამართალზე ძლიერ განსხვავდება სამართლის დასავლური გაგებისაგან. მათი აზროვნების წესი, ამ თვალთახედვით, სრულიად სხვაგვარია. სამართალი ჩინელების გაგებით მეორეხარისხოვან როლს ასრულებს. იგი მხოლოდ საშუალებაა, ცხადია საჭირო, მაგრამ უკიდურესად არასასურველი. მისი გამოყენება, არღვევს რა საგანთა ბუნებრივ წესრიგს, ჰარმონიას, მხოლოდ უკიდურესი აუცილებლობის დროს შეიძლება, თანაც, უაღრესად თავშეკავებულად. ჩინელი მოაზროვნეების მთელი ძალისხმევა ზნეობრივი წესების დადგენასა და ქცევის ნორმების დასაზუსტებლად იყო მიმართული. ჩინური სამართალი ცხადია დღესაც არსებობს, მაგრამ საზოგადოების ფუნქციონირებასა და სახელმწიფო მმართველობას ეს სამართლებრივი ნორმები აღარ არეგულირებს.

ჩინეთში გავრცელებულია **გუანხის კონცეფცია**, რომელიც პირად კავშირს გულისხმობს და ოჯახურ სფეროს ბიზნესის სფეროს უკავშირებს. ნაცნობების ქსელის არსებობა წარმატებისათვის აუცილებელია. ურთიერთობა ამოცანაზე მაღლა დგას. გუანხის კაპიტალი

⁹ ძველი ჩინელი მოაზროვნე, დაახლ. ძვ.წ. 551–479 წწ.

ადამიანს მთელი ცხოვრება თან დასდევს და ადამიანი მას მოკლევადიანი მომენტალური მიზეზების გამო არ დააზიანებს.¹⁰

□ **იაპონიის სამართლებრივი სისტემა.** იაპონიაში, როგორც ჩინეთში, სასამართლოს გადანყვეტილებათა კატეგორიულობა და სამართლებრივი ნორმების რიგორისტულობა (სიმკაცრე) უარყოფით დამოკიდებულებას იწვევს. ტრადიციულად წარმოიქმნა ნორმათა მორალურ-ზნეობრივი სისტემა, რომელიც ზრდილობის გაგებიდან მომდინარეობდა და ადამიანებს შორის ურთიერთობას არეგულირებდა. ქცევის იმ ნორმებს, რომლებიც ახლოს იდგა ჩინურ წესებთან, **გირის** უწოდებდნენ.

არსებობდა მესაკუთრისა და ფერმერის, მოვალისა და მევალის, ვაჭრისა და კლიენტის, უფროსისა და მისი ქვეშევრდომის, ქმრისა და ცოლის, მამისა და შვილის გირი და ა.შ. იგი ცვლიდა სამართალს და ავტონომიურად სრულდებოდა. ქცევას განსაზღვრავდა ღირსების კოდექსი, რომელსაც ჩვეულების ხასიათი ჰქონდა. ამის გამო, სამართალი მიიჩნეოდა, როგორც უსაფუძვლო და თითქმის ოდიოზური მოვლენა.

იაპონია: ბევრი კანონი, ცოტა იურისტი¹¹

იაპონელებს სასამართლო გარჩევისადმი უარყოფითი დამოკიდებულება აქვთ. ისინი, სასამართლო პროცესის ნაცვლად, უპირატესობას აძლევენ დავების საარბიტრაჟო წესით მოგვარებას და კომპრომისული გადანყვეტილებების მიღებას. გარდა ამისა, მოსარჩელემ სასამართლოში საჩივრის შეტანის დროს საკმაოდ დიდი თანხა უნდა გადაიხადოს და სასამართლოს ყველა ხარჯი დაფაროს.

იაპონიაში კონტრაქტების დაცვის სავალდებულო მოთხოვნების პრაქტიკა მიღებული არ არის. კონტრაქტები ძირითადად ნდობაზეა დაფუძნებული და, უმეტეს შემთხვევაში, მოკლე განაცხადია ურთიერთ-განზრახულობათა შესახებ. შეთანხმების პრაქტიკა მინოდებაზეა ორიენტირებული, რაც საშუალებას იძლევა, ამა თუ იმ გარემოებათა ცვლილების შემთხვევაში, კონტრაქტის პირობები არსებითად შეიცვალოს.

XIX ს-ის მეორე ნახევრიდან დაწყებულმა იაპონური საზოგადოების განახლების პროცესმა დაანგრია ადრე ჩამოყალიბებული სტრუქტურა. ფეოდალური ურთიერთობა კაპიტალისტურმა შეცვალა. სწრაფმა აღზევებამ იაპონია მსოფლიო ვაჭრობის სფეროში ჩვენი

¹⁰ ჰოფსტიდე გ., ჰოფსტიდე გ. ი. კულტურები და ორგანიზაციები. გონების პროგრამული უზრუნველყოფა. თბ., 2011, გვ. 200.

¹¹ Гриффин Р, Пастей М. Международный бизнес. М., 2006. გვ. 158-160.

ეპოქის ერთ-ერთ მძლავრ ქვეყნად აქცია. ამჟამად იქ თანამედროვე კანონმდებლობაა, რომელიც იაპონიას ანათესავებს დასავლეთის სამართლებრივ სისტემებთან, კერძოდ, კონტინენტური ევროპის რომანულ-გერმანულ და საერთო სამართალთან. ამავე დროს, საზოგადოებრივი ცხოვრების მნიშვნელოვან ნაწილს კვლავ ძველი იაპონური ზნე-ჩვეულებები და აზროვნების წესი არეგულირებს, რის გამოც, იაპონური საზოგადოება, სამართლებრივი თვალსაზრისით, ჯერ კიდევ შორსაა ევროპულისაგან.¹²

საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობის სამართლებრივი გარემო სხვა ნიშნითაც შეიძლება შეფადეს.

ამ შემთხვევაში მხედველობაში გვაქვს საკანონმდებლო ნორმების მოქმედების არეალი. მოცემული ნიშნით სამართლებრივი აქტები, ძირითადად, სამი ასპექტით განიხილება:

1. შიდა ბაზარზე ორიენტირებული კანონები;
2. საქმიანი ოპერაციების მარეგულირებელი კანონები;
3. უცხოური კომპანიების სანაღმდეგოდ მიმართული კანონები.

შიდა ბაზარზე ორიენტირებული კანონები. ქვეყანაში მოქმედ კანონებს ამ ქვეყანაში საერთაშორისო კომპანიის საქმიანობისათვის უდიდესი მნიშვნელობა აქვს. ამ კანონებიდან ზოგიერთი მათგანი გათვალისწინებულია შიდა ეკონომიკური გარემოს რეგულირებისთვის. ეს კანონები ქვეყანაში კომპანიების საქმიანობის სხვადასხვა ასპექტს ეხება, კერძოდ, პერსონალის მართვას (სამუშაო ძალის დაქირავება, შრომის ანაზღაურება, შრომითი ურთიერთობები); ოპერაციების დაფინანსებას (კანონები: ფასიანი ქაღალდების შესახებ, საბანკო საქმიანობის შესახებ, დაკრედიტების სისტემის შესახებ), პროდუქციის მარკეტინგს (კანონები: რეკლამის შესახებ, პროდუქციის განაწილების სისტემის შესახებ, მომხმარებელთა უფლებების დაცვის შესახებ), ტექნოლოგიების დამუშავებასა და გამოყენებას (კანონები: პატენტის შესახებ, სავტორო უფლებების შესახებ, სავაჭრო მარკის შესახებ). ყველა ეს კანონი, უმთავრესად, შიდა ბაზარზეა ორიენტირებული.

მოცემული კანონები ეროვნულ კომპანიებზეც ახდენს გარკვეულ გავლენას, რომ საგარეო ბაზარზე სხვა კომპანიებს კონკურენცია გაუწიონ. მაგ., სამუშაო ძალაზე დანახარჯები, რომელსაც გერმანიის, საფრანგეთისა და ბელგიის სამრეწველო კომპანიები ახორციელებენ, მსოფლიოში ყველაზე მაღალია. ასეთი სიტუაცია იმიტომ შეიქმნა, რომ

¹² რენე დავიდი. თანამედროვეობის ძირითადი სამართლებრივი სისტემები. ქართული თარგმანი თ. ნინიძისა. თბ., 1993. გვ. 67.

ამ ქვეყნების მთავრობებმა სამრეწველო კომპანიები მათი მუშაკებისთვის ფინანსური დახმარება დაავალდებულებს, რამაც მათი პროდუქციის თვითღირებულება გაზარდა. კომპანიების ხელმძღვანელები თვლიან, რომ მათი პროდუქცია საფასო კონკურენციას ვერ უძლებს. ამიტომ საგარეო ბაზარზე წარმატების მისაღწევად, განსაკუთრებულ ყურადღებას პროდუქციის ხარისხს აქცევენ.

ქვეყნის შიდა ბაზარზე ორიენტირებულმა კანონებმა, ზოგჯერ, კომპანიაში მიღებულ ბიზნესის წარმართვის პრაქტიკაზეც შეიძლება იმოქმედონ, თუ ისინი საგარეო ბაზარზე გასვლას ცდილობენ.

მხედველობაშია პროდუქციის წარმოების ტექნოლოგიაში (სტანდარტებში) სათანადო ცვლილებების შეტანა, რაც საგარეო ბაზრის სპეციფიკური მოთხოვნებითაა განპირობებული.

საქმიანი ოპერაციების მარეგულირებელი კანონები. ზოგიერთი ეროვნული კანონი საქმიანი აქტიურობის რეგულირებისათვის გამოიყენება. უმრავლეს შემთხვევაში, ასეთი კანონები პოლიტიკური შეხედულებებითაა მოტივირებული, კერძოდ, ქვეყნის საგარეო პოლიტიკის აუცილებელი მხარდაჭერისა ან სამხედრო მიზნებისათვის.

ერთმა ქვეყანამ შეიძლება სანქციების შემოღებით ან ვაჭრობის შეზღუდვით მეორე ქვეყანა აიძულოს შეცვალოს საგარეო პოლიტიკა. სანქცია შესაძლოა სხვა ფორმითაც განხორციელდეს, კერძოდ, მაღალტექნოლოგიურ საქონელზე დაშვების შეზღუდვით, შეღავათიანი სატარიფო ხელშეკრულების ანუღირებით, ახალი კრედიტების გაცემაზე უარით და სხვა.

უცხოური კომპანიების სანინალმდეგოდ მიმართული კანონები. ზოგჯერ, ქვეყანაში ისეთ კანონებს იღებენ, რომლებიც უცხოური კომპანიების საქმიანობის სანინალმდეგოდაა მიმართული. ამ მხრივ, საკუთრების სფერო განსაკუთრებული მზრუნველობის სფეროა. მსოფლიოს მრავალ ქვეყანაში მემარცხენე და მემარჯვენე პოლიტიკური პარტიები დაობენ იმასთან დაკავშირებით, თუ როგორი უნდა იყოს თანასწორობა ეკონომიკის სახელმწიფო რეგულირებასა და რესურსების განაწილებას შორის.

უმეტეს შემთხვევაში, როცა ქვეყნის ხელისუფლებაში მემარცხენე ძალა მოდის, ნაციონალიზაციის პროცესი ჩქარდება. ამ დროს ბუნებრივ რესურსებზე საკუთრების უფლება კერძო სექტორიდან სახელმწიფო სექტორში გადადის. ამ მხრივ ეკონომიკის ის დარგებია უფრო მოწყვლადი (სუსტი), რომლებიც ნაკლებმობილურია, კერძოდ, ნავთობისა და გაზის მოპოვება, ქიმიური მრეწველობა.

7. ტექნოლოგიური ბიზნესგარემო

ტექნოლოგიური გარემო სხვა ქვეყანაში საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობის წარმართვის კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი ასპექტია. მისი საფუძველი ის რესურსებია, რომელსაც მოცემული ქვეყანა განკარგავს.

ზოგიერთ ქვეყანას, მაგ., ავსტრალიას, არგენტინასა და ტაილანდს, გაუმართლათ – მათ ნაყოფიერი სასოფლო-სამეურნეო სავარგულები აქვთ. სხვა ქვეყნებს, მაგ., საუდის არაბეთს, სამხრეთ აფრიკასა და რუსეთს – მდიდარი ბუნებრივი რესურსები, უმთავრესად ნავთობი, ოქრო და ალმასი; ჩინეთსა და ინდონეზიას – ჭარბი სამუშაო ძალა, მაშინ, როდესაც ისლანდია და ახალი ზელანდია მათ ნაკლებობას განიცდიდნენ.

რესურსების ხელმისაწვდომობა გავლენას ახდენს იმაზე, თუ რომელ პროდუქციას დაამზადებს ქვეყანა. ჭარბი ნაყოფიერი მიწის გამო, ავსტრალია და არგენტინა სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის ექსპორტიორებია, მოსახლეობის სიმრავლის გამო, ჩინეთი და ინდონეზია – შრომატევადი პროდუქციის ექსპორტიორი, ხოლო ისლანდია და ახალი ზელანდია – ამავე პროდუქციის იმპორტიორი.

უნგრეთმა და პოლონეთმა საბაზრო ეკონომიკაზე უმტკივნეულოდ გადასასვლელად საგადასახადო შეღავათები დაანესა, რამაც “ჯენერალ ელექტრიკისა” და “ჯენერალ მოტორზის” ინტერესი გამოიწვია და მათაც ამ ქვეყნებში ახალი საწარმოები ააშენეს.

საუდის არაბეთმა ნავთობის მომპოვებელ უცხოურ კომპანიებს კონტრაქტის გაფორმებისას ადგილობრივი ინჟინერ-მენეჯერების დასაქმების პირობები წაუყენა.

ჩინეთის მთავრობამ კომპანია “ჯენერალ ელექტრიკს” შანხაიში ახალი ქარხნის აშენების ნებართვა იმის შემდეგ მისცა, როცა კომპანია ჩინეთში საინჟინრო პროფილის 5 სამეცნიერო-კვლევითი ინსტიტუტის გახსნას დათანხმდა.¹³

ტექნოლოგიური გარემოს სრულყოფისა და ფორმირების კიდევ ერთი ხერხია ინვესტიციები. პროდუქციის წარმოებისა და განაწილების პროცესის გასაადვილებლად, მრავალი ქვეყანა, მაგ., კანადა, გერმანია და იაპონია, საკუთარ კაპიტალს ინფრასტრუქტურის (ავტომაგისტრალები, კავშირგაბმულობა და წყალმომარაგება) განვითარებაში ხარჯავს. ზოგიერთი ქვეყანა დიდ ინვესტიციებს ადამიანისეულ კაპიტალში აბანდებს. ერთ-ერთი ხერხია

¹³ Гриффин Р, Пастей М. Международный бизнес. «ПИТЕР», М., 2006, гл. 141.

ერთი ქვეყნიდან მეორეში ტექნოლოგიების გადაცემა, რასაც სხვადასხვა გზით აკეთებენ კიდევ, მაგ., პირდაპირი ინვესტიციების სტიმულირებით ან ადგილობრივ რესურსებთან დაშვების ნებართვის გაცემით.

ქვეყანაში ტექნოლოგიური გარემოს განმსაზღვრელი ფაქტორია ამ ქვეყანაში ინტელექტუალური საკუთრების დამცველი კანონები. ინტელექტუალური საკუთრების (პატენტები, საავტორო უფლებები, სავაჭრო მარკები) მნიშვნელოვან აქტივებს მრავალეროვნული კომპანიები ფლობს. იმ ქვეყნებში, სადაც რეალურად იცავენ ასეთ საკუთრებას, უცხოური კომპანიების მხრიდანაც მეტ ინტერესს იჩენენ და ასეთ ქვეყნებში მაღალი ტექნოლოგიების გამოყენების სფეროში დიდ ინვესტიციებსაც უფრო გაბედულად აბანდებენ.

მრავალ ქვეყანაში მიღებულია ინტელექტუალური საკუთრების დამცველი კანონები. გარდა ამისა, ასეთი საკუთრება დაცულია რიგი საერთაშორისო ხელშეკრულებითაც, მაგ., სამრეწველო საკუთრების დაცვის კონვენციით, რომელიც ცნობილია „პარიზის კონვენციის“ სახელწოდებით, ლიტერატურული და მხატვრული ნაწარმოების დაცვის ბერნის კონვენციით, საავტორო უფლებების დაცვის საერთაშორისო კონვენციით.

საპატენტო პრაქტიკაში არსებული განსხვავებები შეიძლება კონფლიქტური სიტუაციის წარმოშობის მიზეზი გახდეს. მაგ., იაპონურ კომპანიებში მიღებულია დიდი ოდენობით პატენტების გაფორმება, რომელთა შორის თითოეული მათგანი არსებული პატენტის უმნიშვნელო მოდიფიციური მოდელია. აშშ-ის კანონმდებლობა კი, პირიქით მოითხოვს, პატენტუნარიანი გამოგონება უნდა იყოს პრინციპულად ახალი, სასარგებლო და ცხადი. ამიტომ, აშშ-ში გაცილებით ნაკლებ პატენტს არეგისტრირებენ, ვიდრე იაპონიაში.

8. ეკონომიკურ-პოლიტიკური ბიზნესგარემო

ეკონომიკური სისტემები (Economic Systems) სამ ჯგუფად იყოფა: **კაპიტალისტური** (capitalistic), **სოციალისტური** (socialistic) და **შერეული** (mixed). მათი კლასიფიკაცია შეიძლება რესურსების განაწილებისა და კონტროლის მიხედვით: **საბაზრო** (რესურსები ნაწილდება და კონტროლდება მომხმარებლების მიერ საქონლის შესყიდვის მეშვეობით) და **კომანდითური** ეკონომიკა (რესურსები ნაწილდება და კონტროლდება მთავრობის მიერ).

კლასიფიკაცია შესაძლებელია საკუთრების ტიპის მიხედვითაც: **კერძო საკუთრება** (private property) და **საზოგადოებრივი (კოლექტიური) საკუთრება** (public property).

წარმოების საშუალებებზე საკუთრების ფორმას ფართო დიაპაზონი აქვს: სრული კერძო საკუთრებიდან სრულ საზოგადოებრივ საკუთრებამდე. სინამდვილეში კი, ერთი უკიდურესი ფორმით, იგი არც ერთ სახელმწიფოში არ არსებობს. მაგ., აშშ აღიარებულია კერძო მეწარმეობითი საკუთრების ნიმუშად, თუმცა, სახელმწიფოს შენარჩუნებული აქვს საკუთრება განათლებაზე, სამხედრო დარგებზე, საფოსტო და კომუნალურ მომსახურებაზე. იმ სახელმწიფოში კი, სადაც წარმოების საშუალებებზე ძირითადად არსებობს საზოგადოებრივი საკუთრება, ფუნქციონირებს კერძო საკუთრებაც.

❖ **საბაზრო ეკონომიკის** (market economy) პირობებში მთავარ როლს ორი სოციალური ელემენტი – ინდივიდი და ფირმა ასრულებს. ინდივიდი ფლობს რესურსებს და მოიხმარს პროდუქციას, ხოლო ფირმა იყენებს რესურსებს და აწარმოებს პროდუქციას.

საბაზრო ეკონომიკის ძირითადი ნიშნებია მომხმარებლის სუვერენიტეტი და ბაზარზე ფირმის საქმიანობის თავისუფლება, რაც რესურსების საიმედო განაწილებას უზრუნველყოფს. თუმცა, წმინდა სახით, იგი არც ერთ ქვეყანაში არ ფუნქციონირებს. მაგ., აშშ-ში, სადაც ყველაზე მეტად განვითარებულია საბაზრო ეკონომიკა, აღნიშნულთან ერთად, მოქმედებს ისეთი ფაქტორებიც, რომლებიც ბაზრის თავისუფლებას რამდენადმე ზღუდავს. ეს ფაქტორებია მსხვილი კორპორაციებისა და პროფკავშირების გავლენა. რესურსების შესყიდვისა და პროდუქციის გაყიდვათა რეგულირებით ამ კორპორაციებს შეუძლიათ მნიშვნელოვნად შეამცირონ ბაზრის რისკი. პროფკავშირები საგრძნობ გავლენას ახდენს მომუშავეთა ხელფასის მომატებაზე, სოციალური პირობების გაუმჯობესებაზე.

❖ **კომანდიტური ეკონომიკის** (command economy) პირობებში მეურნეობის ყველა სექტორს სახელმწიფო აკონტროლებს. იგი ადგენს, ესა თუ ის პროდუქცია ვინ, რამდენი და ვისთვის უნდა აწარმოოს. სახელმწიფო აწესებს პროდუქციის ფასებსაც (საცალო, საბითუმო). მაშასადამე, ირკვევა, რომ მთავრობამ უკეთ იცის, თუ როგორ განაწილდეს რესურსები, ვიდრე ეკონომიკამ მთლიანად ან მომხმარებელმა, კერძოდ.

❖ **შერეული ეკონომიკა** (mixed economy). წმინდა სახით არც ერთი სახეობის ეკონომიკა არ არსებობს (არც საბაზრო და არც კომან-

დიტური). შერეული ეკონომიკა სხვადასხვა ელემენტს მოიცავს. საბაზრო ეკონომიკის პირობებში სახელმწიფოსაც გააჩნია წარმოების საშუალებები საკუთრებაში და პოლიტიკური გადაწყვეტილებების გზით ეკონომიკაზე ზემოქმედების მძლავრი მექანიზმები.

პოლიტიკური რისკები. მრავალი კომპანია თავის ქვეყანაში არსებულ პოლიტიკურ ატმოსფეროს წარმატებით ეგუება. სხვა ქვეყანაში მისი შეფასება კი გაცილებით პრობლემურია.

უცილებელია **პოლიტიკური რისკების შეფასების** სისტემის გაცნობა (იხ. ცხრ. 15.1).

გარდა ამისა, პოლიტიკური რისკი შეიძლება ისეთმა მოვლენამაც განაპირობოს, რომელიც ხელისუფლების ქმედებასთან არაა დაკავშირებული, მაგ., გამომძალველობა, ტერორისტული აქტები.

გავლენის ხარისხის მიხედვით არსებობს **მაკრო-** (მაგ., სამოქალაქო ომი) და **მიკროპოლიტიკური რისკი**, რომელიც მხოლოდ მოცემული დარგის კომპანიებს ეხება. აღნიშნულის მაგალითია გასული საუკუნის 70-ან წლებში საუდის არაბეთში ნავთობის მრეწველობის ნაციონალიზაცია.

კომპანიას, რომლის მიზანია უცხოურ ბაზარზე შესვლა, ამ ქვეყნის შესახებ ძირითადი ინფორმაცია სჭირდება. პოლიტიკური რისკების გასაკონტროლებლად უნდა გაარკვიოს ქვეყნის მიზნობრივი ბაზრის პოლიტიკურ-ეკონომიკური სტრუქტურა. ამისათვის უნდა მოიპოვოს პასუხი შემდეგ კითხვებზე:

➤ როგორია ქვეყანაში პოლიტიკური მოწყობის სისტემა: დემოკრატიული თუ დიქტატორული? ძალაუფლება თავმოყრილია ერთი პირის, თუ ერთი პოლიტიკური პარტიის ხელში?

➤ როგორი პრინციპით ხდება ქვეყანაში რესურსების განაწილება: თავისუფალი ბაზრის თუ ეკონომიკის სახელმწიფო რეგულირების პრინციპით? ქვეყნის მთავრობა კერძო სექტორს განიხილავს როგორც საერთო ეკონომიკური მიზნების მიღწევის ერთ-ერთ საშუალებად, თუ მის ხელშემშლელ ფაქტორად?

➤ კომპანიის შემკვეთი მხარე ეკონომიკის რომელ სექტორს ეკუთვნის: სახელმწიფოს თუ კერძოს? თუ სახელმწიფოს, უწევს თუ არა მთავრობა ეროვნულ შეკვეთებს დახმარებას? შეუძლია თუ არა უცხოურ კომპანიას სახელმწიფო ფირმებთან თანაბარ პირობებში კონკურენცია?

➤ ქვეყნის პოლიტიკის ცვლილების შემთხვევაში, როგორ მოქმედებს სახელმწიფო? ეს ცვლილება მთავრობის მხრიდან ხორ-

ციელდება როგორც თავისუფალი აქტი, თუ მთავრობა ხელმძღვანელობს სამართლის ბატონობის პრინციპით?

ცხრილი 15.1. პოლიტიკურ-ეკონომიკური რისკები¹⁴

რისკის ტიპი	კომპანიის საქმიანობაზე გავლენა
ქონების რეკვიზიცია (ჩამორთმევა ანაზღაურებით)	მომავალი მოგების დაკარგვა
ქონების კონფისკაცია (ჩამორთმევა უსასყიდლოდ)	- საკუთრების დაკარგვა - მომავალი მოგების დაკარგვა
უცხოური საქონლის საწინააღმდეგო კამპანია	- გაყიდვის მოცულობის შემცირება - საზოგადოებასთან კავშირებისა და ფირმის პრესტიჟის აღსადგენად (რეკლამა და სხვა) ხარჯების გადიდება
ცვლილებები შრომის კანონმდებლობაში	მიმდინარე ხარჯების გადიდება
მოტაცება, ტერორისტული აქტები, სხვა ფორმის ძალადობა	- უსაფრთხოების უზრუნველსაყოფად ხარჯების გადიდება - ადმინისტრირების ხარჯების გადიდება - შრომის ნაყოფიერების შემცირება
სამოქალაქო ომები	- საკუთრების დაკარგვა - გაყიდვების დაკარგვა - წარმოების პროცესის დარღვევა - უსაფრთხოების უზრუნველსაყოფად ხარჯების გადიდება - შრომის ნაყოფიერების შემცირება
ინფლაცია (ვალუტის გაუფასურება)	მიმდინარე ხარჯების გადიდება
რეპატრიაცია (სამშობლოში დაბრუნება)	ფულადი საშუალებების სხვა ქვეყანაში გადაგზავნის შეუძლებლობა
ეროვნული ვალუტის დევალვაცია (მტკიცე ვალუტასთან შედარებით კურსის შემცირება)	რეპატრირებული მოგების შემცირება
გადასახადების გადიდება	წმინდა მოგების შემცირება

¹⁴ Гриффин Р, Пастей М. Международный бизнес. «ПИТЕР», М., 2006. გვ. 146.

➤ ქვეყნის მთავრობა უცხოურ კაპიტალს განიხილავს, როგორც კონკურენტს თუ პარტნიორს?

➤ როგორია მოცემულ სფეროში კერძო მენარმეობის ზეგავლენა ქვეყნის ეკონომიკაზე?

➤ რამდენად გამჭვირვალეა მოქმედი მთავრობის საქმიანობა? თუ იგი შეიცვლება, ახალი მთავრობის მხრიდან მოსალოდნელია თუ არა ეკონომიკური პოლიტიკის ცვლილება?

ამ საკითხების გარკვევით ფირმამ უნდა განსაზღვროს, თუ რით განსხვავდება ახალი გარემო ეროვნულისგან და, ახალ სივრცეში შეგუებისათვის, როგორ შეცვალოს მართვის სტრატეგია და ტაქტიკა.

კონკრეტულ ქვეყანაში პოლიტიკური სიტუაციის შესახებ ინფორმაცია მრავალი გზით მიიღება, კერძოდ:

- ადგილობრივი მოსახლეობიდან;
- საელჩოებიდან და საერთაშორისო სავაჭრო პალატიდან;
- იმ ბეჭდური გამოცემებიდან, რომლებიც შეიცავს ინფორმაციას სამენარმეო საქმიანობის შესახებ და სხვა.

პოლიტიკური რისკების შესაფასებლად აუცილებელი ინფორმაციის მოცულობა და სიღრმე დამოკიდებულია იმაზე, თუ რა სახეობის ბიზნესს ეწევა კომპანია, ასევე რამდენ ხანს გეგმავს იგი ამ ქვეყანაში დარჩენას. მაგ., თუ კომპანიას ადგილობრივ ფირმასთან კოოპერირებული კავშირები აქვს, მაშინ მისთვის საინტერესოა ის საკანონმდებლო ცვლილებები, რომლებიც საბაჟო საკითხებსა და სასამართლოში საჩივრის განხილვის პროცედურებს ეხება.

პრაქტიკულად, ყველა განვითარებულ ქვეყანაში ფუნქციონირებს სახელმწიფო ან სახელმწიფოსგან დაფინანსებული ორგანიზაცია, რომლის ამოცანაა პოლიტიკური რისკებისგან კომპანიების დაზღვევა. მაგ., აშშ-ში მოქმედებს **კერძო უცხოური ინვესტიციების კორპორაცია**,¹⁵ რომელიც ამ ქვეყანაში უცხოური კომპანიების დაზღვევას უზრუნველყოფს საკუთრების ნაციონალიზაციის ან სხვა შემთხვევაში.

პოლიტიკური რისკების დაზღვევის ანალოგიურ მომსახურებას ასრულებს მსოფლიო ბანკის დაქვემდებარებაში ფილიალის სტატუსით არსებული **ინვესტიციების გარანტირების მრავალმხრივი სააგენტო**.¹⁶

¹⁵ Overseas Private Investment Corporation – OPIC.

¹⁶ Multilateral Investment Guarantee Agency – MIGA.

XVI ტაჰი

ბიზნესის გლობალიზაცია და წარმოების ტრანსნაციონალიზაცია

1. ბიზნესის მიზნები, ფუნქციები და კლასიფიკაცია

ბიზნესის არსი და მიზნები. საზღვარგარეთ ეკონომიკური ოპერაციის განხორციელება, მეტწილად, მოგების მიღებას ითვალისწინებს, ე.ი. პრაქტიკულად, უცხო ეკონომიკურ სივრცეში ნებისმიერი ეკონომიკური სუბიექტის (ინდემწარმე, ფირმა, სახელმწიფო) ეკონომიკური საქმიანობა საერთაშორისო ბიზნესის შინაარსის მქონეა და მისი ნიშან-თვისებების იდენტურია.

ბიზნესი ინგლისური წარმოშობის სიტყვაა (business) და ნიშნავს მრავალმხრივ საქმიანობას (მაგ., სამეწარმეო, კომერციული, საფინანსო, მომსახურებითი და ა.შ.), რომელსაც ადამიანთა სოციალურ-ეკონომიკური მოთხოვნების დაკმაყოფილებით მოაქვს შემოსავალი, მეტწილად, მოგება.

ბიზნესის თეორიისა და პრაქტიკის შესწავლით ირკვევა, რომ მისი უმთავრესი მიზანია მოგების მიღება, რომელიც საზოგადოებაში არსებული მოთხოვნების დაკმაყოფილებით მიიღწევა.

ბიზნესის ფუნქციები და კლასიფიკაცია. ბიზნესის მიზნებიდან გამომდინარეობს მისი ფუნქციები, კერძოდ:

- **ინდივიდუალური მოთხოვნების დაკმაყოფილება;**
- **საზოგადოებრივი მოთხოვნების დაკმაყოფილება.**

ამ ფუნქციებს შორის მჭიდრო ურთიერთკავშირი და ლოგიკური ერთიანობა არსებობს. თუმცა, საზოგადოების განვითარების სხვადასხვა ეტაპზე, ერთ-ერთი მათგანი უპირატეს მნიშვნელობას იძენს.

ბიზნესის, როგორც მრავალსახოვანი და მოგების მომტანი ეკონომიკური საქმიანობის, რთული ფენომენის გასაგებად შეიძლება მისი სხვადასხვა კრიტერიუმით კლასიფიკაცია (დაჯგუფება). კერძოდ:

- **სუბიექტის მიხედვით** – ცალკეული ინდივიდის, ფირმის ან საერთაშორისო ორგანიზაციის ბიზნესი;

- ❑ **სოციალური სტრუქტურის მიხედვით** – კერძო, სახელმწიფო და შერეული ბიზნესი;
- ❑ **ლეგალურობის მიხედვით** – ღია (ოფიციალური) და ფარული (არაოფიციალური, “ჩრდილოვანი”) ბიზნესი;
- ❑ **მასშტაბის მიხედვით** – დიდი, საშუალო და მცირე ბიზნესი;
- ❑ **სექტორული დაყოფის მიხედვით** – მატერიალური და არამატერიალური წარმოების ბიზნესი;
- ❑ **დარგობრივი სტრუქტურის მიხედვით** – მრეწველობის, ტრანსპორტის, განათლებისა და სხვა დარგების ბიზნესი;
- ❑ **მოქმედების არეალის მიხედვით** – ადგილობრივი (ეროვნული) და საერთაშორისო ბიზნესი;
- ❑ **ფუნქციონალური დანიშნულების მიხედვით** – სამეწარმეო, კომერციული, ფინანსური, მენეჯმენტური და ა.შ. ბიზნესი.

ბიზნესი, მისი მრავალფეროვნების გამო, ცალკე, დამოუკიდებლად, ერთი რომელიმე ფორმით არ არსებობს. მაგ., კერძო ბიზნესი შეიძლება იყოს ლეგალური ან არალეგალური; დიდი, საშუალო ან მცირე; ადგილობრივი ან საერთაშორისო და ა.შ.

საერთაშორისო ბიზნესი, მოქმედების არეალის მიხედვით, საკუთარი ეროვნული ქვეყნის ფარგლებს სცილდება და მისთვის დამახასიათებელი თავისებურებით სხვა ქვეყანაში ხორციელდება.

საერთაშორისო ბიზნესი

არის სხვადასხვა ქვეყნის სახელმწიფო და კერძო სტრუქტურებს შორის ურთიერთშეთანხმების საფუძველზე ეკონომიკური ურთიერთობების ნებაყოფლობითი პროცესი

საერთაშორისო ბიზნესის კვლევის საგანია მსოფლიო მეურნეობის სისტემაში გლობალური, ტრანსეროვნული კომპანიების საგარეო-ეკონომიკური საქმიანობის პრაქტიკის შესწავლა და განზოგადება.

2. გლობალური ბიზნესის ეკონომიკური საფუძველი, თავისებურება და სპეციფიკური ნიშნები

ეკონომიკური საფუძველი. XXI ს-ის მსოფლიო მეურნეობა თავისი განვითარების მასშტაბებით გლობალური ეკონომიკური ორგანიზმია, ეროვნულ მეურნეობათა ერთობლიობაა, რომლებიც

ურთიერთქმედებასა და ურთიერთდამოკიდებულებაშია და საბაზრო ეკონომიკის კანონებს ემორჩილება.

ჩაკეტილი ეროვნული მეურნეობიდან საგარეო ბაზარზე ორიენტირებულ ანუ „ღია ეკონომიკაზე“ თანდათანობით გადასვლა მსოფლიო მეურნეობის განვითარების ძირითადი ტენდენცია და საერთაშორისო ბიზნესის განვითარების ობიექტური ეკონომიკური საფუძველია.

თუმცა, ქვეყნებს შორის ეკონომიკური ურთიერთობები უძველესი დროიდან, მსოფლიო მეურნეობის, როგორც ერთიანი ეკონომიკური სივრცის, ჩამოყალიბებამდეც არსებობდა, რომელსაც, მეტწილად, ვინრო რეგიონული ხასიათი ჰქონდა. მსოფლიო მეურნეობის განვითარებასთან ერთად, ასეთი ეკონომიკური კავშირები მნიშვნელოვნად გაფართოვდა და გლობალური (საყოველთაო) ხასიათი მიიღო.

თანამედროვე ღია ეკონომიკის ფორმირებაში მნიშვნელოვანი როლი სახელმწიფოებმა და ტნპ-ებმა შეასრულეს. მათი სტრუქტურებით საექსპორტო წარმოებისა და პროდუქციის უცხოეთში გატანის სტიმულირება გაძლიერდა და საზღვარგარეთის ფირმებთან ეკონომიკური კავშირები საგრძნობლად განმტკიცდა. ამ კომპანიებმა, თავიანთი გავლენის სფეროების გაფართოებისა და ახალი, უფრო მიმზიდველი ბაზრების ასათვისებლად, უცხო ქვეყნებში ათეულობით ფილიალი და ასეულობით შვილობილი კომპანია გახსნეს, ადგილობრივ ფირმებთან სტრატეგიული ეკონომიკური კავშირები განავითარეს, ეროვნულ ქვეყნებში პროტექციონისტულ ბარიერებს გვერდი შენილბულად აუარეს და ბიზნესი ინტერნაციონალური გახადეს. აღნიშნულ პროცესს მნიშვნელოვნად შეუწყო ხელი თანამედროვე საინფორმაციო საშუალებებისა და სატრანსპორტო-კომუნიკაციური კავშირების არნახული ტემპებით განვითარებამ.

ღია ეკონომიკა თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობის პირმშოა და საკუთარ ძალებსა და შესაძლებლობებზე დაფუძნებული ეკონომიკის ანუ ავტარკიის საპირისპიროა. მისი ჩამოყალიბება მსოფლიო მეურნეობის განვითარების ობიექტური პროცესია.

ღია ეკონომიკა მსოფლიო მეურნეობაში ინტეგრირებულ ეკონომიკურ მთლიანობას, ერთიან ეკონომიკურ კომპლექსს გულისხმობს. იგი არის სხვადასხვა ფირმის ერთობლივი მეწარმეობა, თავისუფალი სავაჭრო-საწარმოო ზონების ორგანიზაცია, საგარეო ვაჭრობაზე სახელმწიფო მონოპოლიის თანდათანობითი შემცირება.

ღია ეკონომიკის შექმნის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორია კეთილსასურველი საინვესტიციო კლიმატი, რომელიც ქვეყნის საერთაშორისო კონკურენტუნარიანობას განაპირობებს.

ღია ეკონომიკის უპირატესობებია:

- ❖ სპეციალიზაციისა და კოოპერაციის გაღრმავება;
- ❖ შრომითი და სანედლეულო რესურსების რაციონალური განა-
ნილება-გამოყენება;
- ❖ მსოფლიო გამოცდილების ოპერატიული გავრცელება;
- ❖ კონკურენტული ურთიერთობების გაძლიერება და სხვ.

უნდა აღინიშნოს, რომ ღია ეკონომიკის არსებობა სრულიად არ ნიშნავს სახელმწიფოს მიერ ქვეყნის ეკონომიკის მარეგულირებელი ფუნქციის გაუქმებას ან შესუსტებას.

პირიქით, ღია ეკონომიკის პირობებში უფრო მეტად აუცილებე-
ლია მოფიქრებული, კონკურენტუნარიანი ეროვნული ეკონომიკური
უსაფრთხოების პოლიტიკის (საბაჟო, სავალუტო, საგადასახადო,
საკრედიტო, საინვესტიციო და ა.შ.) ხელშემწყობი მექანიზმების
ფორმირება და მათი გამოყენება. სტიქიური გახსნილობა და ქაოსი
ხელს კი არ უწყობს ეკონომიკურ განვითარებას, არამედ ეკონო-
მიკური უსაფრთხოების დამანგრეველ ფაქტორად გვევლინება.

ქვეყნის ღია ეკონომიკის რაოდენობრივ ინდიკატორად ექსპორ-
ტული და იმპორტული კვოტები მიიჩნევა (იხილეთ II თავი).

საერთაშორისო ბიზნესის მიმართულებები და ფორმები.

საერთაშორისო ბიზნესის მიმართულებებია:

- საქონლისა და მომსახურების ექსპორტი;
- საქონლისა და მომსახურების იმპორტი.

საერთაშორისო ბიზნესის განხორციელების ფორმებია:

ძირითადი:

- ◆ საქონლის ყიდვა-გაყიდვა;
- ◆ საქონელგაცვლა;
- ◆ ინტელექტუალური საკუთრების ობიექტებზე უფლებების გა-
დაცემა;
- ◆ პირდაპირი და პორტფელური ინვესტიციები.

დამატებითი:

- სატრანსპორტო-საექსპედიციო მომსახურება;
- საბანკო მომსახურება;
- სადაზღვევო მომსახურება;

- კონსალტინგური მომსახურება;
- სხვა სახის მომსახურება.

საერთაშორისო ბიზნესის კვლევის ობიექტებია:

- საქონელი;
- სამუშაოები;
- მომსახურება;
- ინტელექტუალური საკუთრება;
- წარმოების ფაქტორები.

თავისებურება და სპეციფიკური ნიშნები. თანამედროვე გლობალური ბიზნესის უმთავრესი თავისებურებაა მისი კონტინენტაშორისი და საყოველთაო ხასიათი.

გარდა ამისა, საერთაშორისო ბიზნესს ახასიათებს:

❖ **უნივერსალურობისაკენ სწრაფვა.** მიუხედავად იმისა, რომ საერთაშორისო ბიზნესი საბაზისო ქვეყნების კანონდებლობით რეგულირდება, თითქმის ყველა ტნპ-ეს საქმიანობა მრავალი საერთო ნიშნით ხასიათდება;

❖ **ტექნოლოგიური გლობალიზაცია.** თანამედროვე კომპიუტერიზაციისა და ინფორმატიზაციის შესაძლებლობებმა საერთაშორისო ბიზნესის ხასიათი პრინციპულად შეცვალა. კერძოდ, მთლიანად მოიცვა საქმიანი გაცვლის მსოფლიო საინფორმაციო სისტემა და მსოფლიო საფინანსო ბაზარი.

❖ **ინტერნაციონალიზაცია და კონკურენციის დონეთა განსხვავებულობა.** მიუხედავად იმისა, რომ ტნპ-ის საქმიანობა განუწყვეტილად აქტიურდება, მათ შორის ინტერნაციონალიზაციისა და კონკურენციის სხვადასხვა დონე მაინც შეინიშნება.

აღნიშნულიდან გამომდინარე, **თანამედროვე გლობალურმა ბიზნესმა განვითარების სპეციფიკური ნიშნები შეიძინა და მისთვის დამახასიათებელი შემდეგი ტენდენციები გამოავლინა:**

- მყარი სამართლებრივ-პოლიტიკური და სოციალურ-ეკონომიკური გარანტიების მოთხოვნა;
- ბაზართან დაკავშირებული წარმოება-მოხმარების რთული პროცესის რეგულირება;
- სოციალურ პოლიტიკაზე ზემოქმედების გაძლიერება;
- სატრანსპორტო-საკომუნიკაციო ქსელების განვითარება;
- ფირმების მძაფრად ოპერატიული და ელასტიური ხასიათი;

- ეკოლოგიური წარმოების (ბუნებრივად სუფთა) ტენდენციებისა და მოთხოვნების მკაფიოდ გამოკვეთა;
- საზოგადოების ფემინიზაციის (ქალთა უფლებების გათანაბრება მამაკაცთა უფლებებთან) განვითარება და სხვ.

გარდა ამისა, თანამედროვე გლობალური ბიზნესისათვის დამახასიათებელია წარმოებისა და კაპიტალის დაჩქარებული მონოპოლიზაცია, რის გამოც უმთავრეს კონკურენტულ ძალად გიგანტური კაპიტალის მქონე კომპანიები გვევლინება. მაგ., თუ 1970 წლისათვის აშშ-ში სულ 102 სამრეწველო კომპანია იყო, თითოეული მილიარდი დოლარის აქტივებით, დღეისათვის მათმა რიცხვმა 3 500 გადააჭარბა, ხოლო ერთობლივი აქტივების ღირებულება მრეწველობის საერთო მოცულობაში 70%-ს მიუახლოვდა. ამასთან, ამ კომპანიებმა სამრეწველო კორპორაციების საერთო რაოდენობის მხოლოდ 0.1% შეადგინა. ეს მაჩვენებლები ცხადყოფენ, რომ მიმდინარეობს წარმოებისა და კაპიტალის მძაფრი კონცენტრაცია, რომელიც, ამავე დროს, ხელს უწყობს მოსახლეობის ძალზე მცირე ნაწილში დიდი სიმდიდრის თავმოყრას და ამით მკვეთრად ჩამოყალიბებულ სოციალურ დიფერენციაციას წარმოშობს.

გლობალური ბიზნესის მოტივები. გლობალურ ბიზნესში კერძო კომპანიების მონაწილეობა, უმეტესად, მოგების მისაღებად სრულდება. თუმცა, იმ ფირმების საქმიანობა, რომლებიც სამთავრობო ორგანიზაციების მიერ ფინანსდება, ყოველთვის მოგებაზე არ არის ორიენტირებული.

თავისი მიზნის მისაღწევად კომპანიამ უნდა დაადგინოს საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის განხორციელების ფორმები, რომლებიც შესაძლოა არსებითად განსხვავდებოდეს ქვეყანაში არსებულისაგან. მათ არჩევაზე გავლენას ახდენს არა მარტო წინასწარგანსაზღვრული მიზანი, არამედ ის გარემოც, რომელშიც კომპანია ფუნქციონირებს.

მაინც რა მოტივები განაპირობებს ასეთი ბიზნესის განვითარებას?

- ❖ გასაღების სფეროს გაფართოება;
- ❖ ხელსაყრელ პირობებში სანედლეულო რესურსების შეძენა;
- ❖ მომარაგებისა და გასაღების წყაროთა დივერსიფიკაცია.
- ❖ ქარბი სიმძლავრეების გამოყენება;
- ❖ ერთეულ პროდუქციაზე ხარჯების შემცირება;
- ❖ ფასნამატის გადიდება;
- ❖ პროდუქციის ასორტიმენტის გაფართოება და სხვ.

განსხვავება ქვეყნებს შორის. საქმიანი პარტნიორის არჩევას ქვეყნებს შორის ეკონომიკური განვითარებისა და კლიმატური პირობების განსხვავება განაპირობებს. ამ კონცეფციით მტკიცდება რომ, რაც მეტია ქვეყნებს შორის ამგვარი განსხვავების დონე, მით მეტია მათ შორის ეკონომიკური ურთიერთობების პოტენციური შესაძლებლობა. მაგ., კლიმატური პირობების განსხვავებულობა სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის ასორტიმენტს აფართოებს, შრომატევადობა და კაპიტალტევადობა (ფონდტევადობა) პროდუქციის ნაირსახეობას ქმნის; ქვეყნის მაღალი ეკონომიკური პოტენციალი ახალი პროდუქციის შექმნას უწყობს ხელს და სასიცოცხლო ციკლის კვალობაზე განვითარებად ქვეყნებში მის წარმოებასა და გასაღებას განაპირობებს.

თუმცა, თანამედროვე საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობის პრაქტიკა იმასაც ამტკიცებს, რომ მსოფლიო ვაჭრობის მნიშვნელოვანი ნაწილი მსგავს (როგორც ეკონომიკური განვითარების, ისე კლიმატური პირობების მხრივ) ქვეყნებს შორისაც ხორციელდება. აღნიშნულის გამო, მოსახლეობის მოთხოვნათა სახეობები და ოდენობა, უმეტესად, ერთგვაროვანია.

ბიზნესმეთოდები. საერთაშორისო ბიზნესის პრაქტიკაში, ორი მეთოდი გამოიყენება – პირდაპირი და ირიბი.

პირდაპირი მეთოდი გულისხმობს უშუალო კავშირს მწარმოებელსა და საბოლოო მომხმარებელს შორის. ამ შემთხვევაში საქონელი ხელშეკრულების საფუძველზე მწარმიდან მომხმარებელს მიეწოდება.

ირიბი მეთოდისას ამგვარ ოპერაციებს საშუამავლო რგოლი ასრულებს.

პირდაპირი მეთოდი ფართოდ გავრცელებულია:

- სამრეწველო ნედლეულის ყიდვა-გაყიდვისას;
- მსხვილგაბარიტიანი მოწყობილობების ექსპორტირებისას;
- საკუთარი საცალო ქსელით სტანდარტული, მრავალსერიული მოწყობილობების ექსპორტირებისას;
- განვითარებადი ქვეყნების ფერმერებისაგან სასოფლო-სამეურნეო საქონლის შესყიდვისას და სხვ.

ამ მეთოდის შემთხვევაში, მწარმოებლებსა და მომხმარებლებს შორის უფრო მჭიდრო კონტაქტი მყარდება და უცხო ქვეყნის ბაზრის პირობებიც უკეთ შეისწავლება.

პირდაპირ კავშირებს ახასიათებს რიგი თავისებურებები, კერძოდ: კონკრეტული მომხმარებლების მოთხოვნებზე ორიენტირებულ წინასწარშეთანხმებული პროდუქციის მიწოდებას; ფირმებს შორის გრძელვადიან, მტკიცე ეკონომიკური კავშირების არსებობას.

ირიბ მეთოდს უმეტესად იყენებენ: მეორეხარისხოვანი საქონლის რეალიზაციისას; შორსმდებარე, ძნელადმისაწვდომ, სუსტადგანვითარებულ და მცირეტივად ბაზარებზე; იმპორტიორ-ქვეყნებში გასაღების საკუთარი სავაჭრო ქსელის არარსებობისას; საგარეო-სავაჭრო ოპერაციების არასისტემური განხორციელებისას და სხვ.

3. ტრანსნაციონალური კომპანიების პოტენციალი და ბიზნესსტრატეგიები

ტნკ-ის გენეზისი და ევოლუცია. ტნკ-ების წარმოშობას XVII საუკუნეს უკავშირებენ, როცა ინდოეთში შეიქმნა პირველი კომპანია “East India Company”. პირველი თაობის კომპანიების საქმიანობა, უპირატესად, ყოფილი კოლონიების სანედლეულო რესურსების დამუშავებასთან იყო დაკავშირებული. ამიტომაც მათ კოლონიურ-სანედლეულო კომპანიებად მოიხსენიებენ.

დროთა განმავლობაში ტნკ-ებმა მნიშვნელოვანი ცვლილებები განიცადეს, რაც შრომის საერთაშორისო დანაწილების ევოლუციის, ასევე წარმოების ფაქტორების, მათი ინტენსიფიკაციისა და ინტეგრაციის შედეგად მოხდა.

ეროვნული კომპანიის ტრანსნაციონალურად სახეცვლილება, როგორც წესი, მრავალ ეტაპს მოიცავს:

პირველ ეტაპზე უცხოეთში სამეურნეო საქმიანობა (ძირითადად, ექსპორტი) კომპანიის მთლიან მდგომარეობაზე ნაკლებად მოქმედებს. ამ ეტაპზე კომპანია იურიდიულად ერთ სახელმწიფოზეა მიჯაჭვული;

მეორე ეტაპზე საზღვარგარეთული სამეურნეო საქმიანობა შედარებით დამოუკიდებლობას იძენს. უცხოეთში კომპანიის მოღვაწეობა ურთიერთდაკავშირებულ რთულ სისტემაში შედის. საერთაშორისო საქმიანობის ცენტრი საქონლის ექსპორტიდან, თანდათან, საზღვარგარეთ წარმოებაზე გადადის. შიდა ბაზარზე საქმიანობიდან უცხოეთში საქმიანობის გადართვა ხდება. კომპანიის ორგანიზაციული სტრუქტურა იცვლება და იგი საერთაშორისო თავისებურებათა ნიშნებს იძენს;

მესამე ეტაპზე კომპანიის საზღვარგარეთული საქმიანობის როლი იზრდება. შიდა ბაზარი უპირატესობას კარგავს და საგარეო ბაზრების ანალოგი ხდება. სწორედ ამ ეტაპზე კომპანია რეალურად საერთაშორისო ნიშან-თვისებებს აქტიურად ითვისებს.

კომპანიების კლასიფიკაცია, თავისებურება და ნიშნები.

ტნკ-ების შესახებ რადიკალურად განსხვავებული შეხედულებებია გავრცელებული. მეცნიერთა ერთი ჯგუფი მათ „იმპერიალიზმის ურჩხულებს“, „რვაფეხებს“ უწოდებს, რომლებსაც მსოფლიო თავიანთი საცეცებით აქვთ შემოხლართული. მეორე ჯგუფი კი ხალხთა მხსნელებად მიიჩნევს და ადამიანთა კეთილდღეობის საწინდრად სახავს. ასეთივეა გაეროს ექსპერტთა მოსაზრებაც. მათი აზრით, ტნკ-ები თანამედროვე „მსოფლიო ეკონომიკის ძრავებია“.

შედარებით გავრცელებულია საერთაშორისო კომპანიების ასეთი კლასიფიკაცია: **ტრანსნაციონალური, მრავალეროვნული და გლობალური კომპანიები.**

ტნკ-ების დამახასიათებელი ნიშნებია:

- თავისი სტრუქტურული ერთეულებით ეკონომიკური განვითარების სხვადასხვა დონის რამდენიმე ქვეყანაში ფუნქციონირება;
- საკუთარი სამრეწველო და სავაჭრო სანარმოების არსებობა;
- ფილიალების ხელმძღვანელების ძირითადად ადგილობრივი კადრებიდან დაკომპლექტება;
- უმაღლესი ხელმძღვანელობის მრავალეროვნულობა;
- კომპანიის ქონების ნაწილის სხვა ქვეყნის მოქალაქეების კუთვნილება.

ტრანსნაციონალური კომპანიები

ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმით ისეთი აქციონერული კომპანიებია, რომლებიც სხვადასხვა ქვეყნის კაპიტალს თავს უყრიან, მრავალ სახელმწიფოში თავის სტრუქტურებს ქმნიან და მეთაური ბირთვის მეშვეობით მათი საქმიანობის კონტროლსა და კოორდინაციას ახორციელებენ

მრავალეროვნული კომპანიები ისეთი საერთაშორისო ფირმებია, რომლებიც რამდენიმე ქვეყნის ეროვნულ კომპანიებს აერთიანებენ.

ამგვარი კომპანიების ნიმუშია ინგლისურ-ჰოლანდიური კონცერნები „როიალ-დაჩ შელი“, „იუნილევერი“ და სხვ.

XX ს-ის 80-ანი წლებიდან ფართოდ გავრცელდა **გლობალური კომპანიები**. ისინი თანამედროვე მსოფლიო ფინანსური კაპიტალის უმთავრეს ძალას წარმოადგენენ. მათ იზიდავთ ქიმიური, ელექტროტექნიკური და საავტომობილო მრეწველობა, საინფორმაციო და საფინანსო დარგები.

უკანასკნელ პერიოდში სხვადასხვა ქვეყნის სამეურნეო კავშირები შესამჩნევად გაძლიერდა (გეოგრაფიულმა ფაქტორმა რამდენადმე დაკარგა თავისი მნიშვნელობა). ამ პროცესის მაორგანიზებელ ძალად ისეთი ფირმები მოგვევლინა, რომლებიც თანამედროვე ბიზნესის თავისებურებებსა და მასშტაბებს განასახიერებენ.

თუმცა, საერთაშორისო ფირმების მნიშვნელობის ქვეშ ყოველთვის საწარმოთა გრანდიოზული მასშტაბები არ იგულისხმება. როგორც პრაქტიკა გვიჩვენებს, არსებობენ შედარებით მცირე სიმძლავრის ფირმები, რომლებიც საოცრად მოქნილნი არიან (განსაკუთრებით, მეცნიერებატევადი ტექნოლოგიების სფეროებში).

ტნპ-ები აკონტროლებენ მსოფლიო სამრეწველო წარმოების 50%-ს, საგარეო ვაჭრობის — 60%-ს, ახალი ტექნიკის, ტექნოლოგიისა და „ნოუ-ჰაუს“ პატენტებისა და ლიცენზიების მსოფლიო ბაზრის, თითქმის, — 80%-ს; ხორბლის, ყავის, სიმინდის, ხე-ტყის, თამბაქოსა და რკინის მადნის — 90%-ს; სპილენძისა და ბოქსიტების — 85%-ს; ჩაისა და კალის — 80%-ს; ბანანის, ნატურალური კაუჩუკისა და დაუმუშავებელი ნავთობის — 75%-ს.¹

მსოფლიო 500 უმსხვილესი კომპანიიდან 3/5 ამერიკული და იაპონურია. ამ 500 კომპანიის კაპიტალი 35 ტრილიონ აშშ დოლარად ფასდება, ხოლო ყოველწლიური მოგება 300 მლრდ დოლარს აღწევს.

საერთაშორისო კრედიტების სფეროში ლიდერობენ იაპონური ბანკები, რომლებსაც მსოფლიოს პირველ ათეულში რვა პოზიცია უკავიათ. ფასიანი ქაღალდების ბაზარზე 35% ამერიკული, ხოლო 28% იაპონური კომპანიებია.

მსოფლიოს მოწინავე კომპანიების ეკონომიკურ სიძლიერეზე წარმოდგენას გვაძლევს შემდეგი მონაცემები: 100 უმსხვილესი ეკონომიკური სტრუქტურიდან ნახევარზე მეტს ქვეყნები კი არა, კომპანიები წარმოადგენენ. მაგ., „ჯენერალ მოტორზის“ (აშშ) წლიური

¹ Михайлушкин А.И. Экономика транснациональной компании. М., 2005. С. 39.

შემოსავალი 168 მლრდ დოლარია, „ფორდ მოტორის“ (აშშ) — 147, „მიცუის“ (იაპონია) — 145, „მიცუბიშის“ (იაპონია) — 140 და ა.შ. ასეთი ფირმების წლიური ბრუნვა ზოგიერთი სახელმწიფოს მთლიანი შიდა პროდუქტის ტოლია (მაგ., „ფოლკსვაგენისა“ და ახალი ზელანდიის — 65 მლრდ დოლარი, „როიალ-დატჩ შელისა“ და ჰონკონგის — 172 მლრდ დოლარი და სხვ.

თუმცა, შემაშფოთებელია ესოდენ მაღალი კონცენტრაცია კომპანიათა მცირე ჯგუფის ხელში, რაც უარყოფითად მოქმედებს ფასების დონეზე წარმოების მრავალ სექტორში. კერძოდ, საავტომობილო მრეწველობაში 5 უმსხვილესი ფირმის წილი მსოფლიო ავტომანქანების გაყიდვათა 60%-ია. ელექტრონიკის სფეროში 5 გიგანტი ფირმა გლობალური ბაზრის ნახევარზე მეტს აკონტროლებს, ხოლო 5 მსხვილი ფირმა საავიაციო და კოსმოსური ტექნიკის, ფოლადისა და ნავთობის, პერსონალური კომპიუტერების გაყიდვათა 30%-ზე მეტს ახორციელებს. ამიტომ ამ დარგებში ფასწარმოქმნა პრაქტიკულად არ განიცდის კონკურენციას.

კომპანიების გლობალური სტრატეგიები. თანამედროვე საერთაშორისო კომპანიების გლობალური სტრატეგიები ინოვაციური აგრესიულობითა და დინამიზმით, შიდაკორპორაციული სტრუქტურის სრულყოფით, აგრეთვე მსოფლიო ბაზრის საკვანძო პოზიციების ათვისებით ხასიათდება.

მაგ., ასეთ სტრატეგიას ახორციელებს იაპონური ფირმა „მაცუ-შიტა“ („ჰანასონიკი“). საყოფაცხოვრებო ელექტრონიკისა და კონდიციონერების ამ უმსხვილესმა ფირმა-ლიდერმა, რომელსაც საზღვარგარეთის 93 ქვეყანაში 180 საწარმო აქვს, მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის უკანასკნელი მიღწევების საფუძველზე მთელი მსოფლიოსათვის ანუ „სხვადასხვა ბაზრისა და კულტურისათვის“ ახალი თაობის საქონელი შექმნა.

გარდა ამისა, შვედეთ-შვეიცარიის კონცერნი „ბრაუნ ბოვერი“ საკუთარი პროდუქციის 29%-ს საზღვარგარეთ ყიდის. აშშ-ში ავტომობილების წარმოების 15% იაპონური ან ამერიკულ-იაპონურია; იაპონური მაგნიტოფონების 62% და ტელევიზორების თითქმის 70% ქვეყნის გარეთ (უმთავრესად, სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიასა და ლათინურ ამერიკაში) საფირმო ნიშნით მზადდება. იაპონური საწარმოო სიმძლავრეების 5%, აშშ-ის 20% და დასავლეთ ევროპის ქვეყნების 35-40%, უცხოეთშია თავმოყრილი და სხვა მრავალი.

აღნიშნულიდან გამომდინარეობს საერთაშორისო კომპანიების უმთავრესი სტრატეგია. იგი კაპიტალის გატანის სპეციფიკასთან დაკავშირებულია. საწარმოო კაპიტალის საზღვარგარეთ გატანა თითქმის საუკუნეა რაც ცნობილია, მაგრამ ამჟამად საუბარია ამ პროცესის ხარისხობრივად დამახასიათებელ ახალ თავისებურებაზე. უპირველესად, განვითარებულ და განვითარებად ქვეყნებს შორის წარმოების ორგანიზაციასა და ტექნოლოგიაში არსებული გარღვევების თანდათანობით დაძლევაზე. პროდუქციის ხარისხმა, მისი წარმოების ადგილის მიუხედავად, მსოფლიო სტანდარტებს უნდა უკასუხოს. სწორედ ამიტომ, ეს კომპანიები მეურნეობის ცალკეულ სფეროებში, გასაღების ბაზრების თანდათანობითი ათვისებით, მსოფლიო ბაზრის დაუფლებას აქტიურად ლაშქრობენ.

ტნპ-ების ერთ-ერთი სტრატეგიაა ერთიან გლობალურ კომპლექსში ეროვნული და საზღვარგარეთული კომპანიების ორგანიზებული შეერთება და ერთიანი მიმართულებებით მუშაობა.

წინა ათწლეულის ახალი მოვლენა გახდა კაპიტალის მოძრაობის პროცესში „მესამე სამყაროს“ ქვეყნების აქტიური ჩართვა, რომელიც არა მარტო განვითარებული სახელმწიფოების მრეწველობაში, არამედ ახლად აღმოცენებული ბაზრების, სახელდობრ, ეკონომიკური განვითარების სწრაფად ზრდადი ზონების ქვეყნებში მიიღწევა, კერძოდ, სამხრეთ კორეაში, ინდოეთში, ბრაზილიაში, ტაილანდში და სხვ.

დამახასიათებელია მსოფლიო არენაზე მილიარდი დოლარის მომსახურების შემსრულებელი კომპანიების გამოჩენაც, რომლებიც გლობალური ინვესტირების სტრატეგიას ახორციელებენ. ფასიანი ქაღალდების საერთაშორისო ბაზარი ამ პროცესის ერთ-ერთი ძირითადი წყაროა. იგი მარტო აშშ-ით, იაპონიითა და ევროკავშირით არ შემოიფარგლება. კერძოდ, ამ ტიპის აზიური ბაზარი (იაპონიის გამოკლებით) 5 წლის მანძილზე ორჯერ გაფართოვდა და 500 მლრდ დოლარს მიაღწია.

ცნობილი ფაქტორების (იაფი ნედლეული და სამუშაო ძალა, დიდი ბაზარი და ა.შ.) გამო, კომპანიების საქმიანობა განვითარებადი ქვეყნებისაკენაა მიმართული. ამიტომ ამ სივრცეში მათი გლობალური სტრატეგია გარკვეული თავისებურებებით ხასიათდება და სამომავლოდ მეტ ყურადღებას იმსახურებს.

ახალ პირობებთან შეგუება. განვითარებად ქვეყნებში მიმდინარე მრავალმხრივი ცვლილებების პირობებში ტნპ-ები არაჩვეულებრივად მოქნილი და მანევრირებადი ხდებიან. მაგ., როცა გან-

ვითარებადმა ქვეყნებმა ინდუსტრიალიზაციის პოლიტიკაში იმპორტ-შემცველი იდეა მოიწონეს, კომპანიებმა სიტუაციას სწრაფად აუღეს ალლო და მათ სივრცეში დამმუშავებელი მრეწველობიდან ადგილობრივი მრეწველობა სწრაფად გამოდევნეს და სხვ.

თუ ინდუსტრიალიზაციის პირველ ეტაპზე, განვითარებადი ქვეყნების ეროვნული საწარმოები კომპანიების ალტერნატივებს წარმოადგენდნენ, მეორე ეტაპზე, რთული ტექნოლოგიის შექმნით, ისინი ამ კომპანიებზე დამოკიდებულები გახდნენ. მაშასადამე, საერთაშორისო ფირმებმა განვითარებად ქვეყნებში შრომის საერთაშორისო დანაწილების ახალი სქემები ჩამოაყალიბეს, რითაც ამ ქვეყნების საწარმოო კომპლექსები მსოფლიო ინდუსტრიულ ცენტრებს საკმაოდ მტკიცედ დაუკავშირეს.

ტრანსფერტული ფასებით მანევრირება. კომპანიების მოგების გადიდებაში მნიშვნელოვან როლს ასრულებს შიდასაფირმო ანუ ტრანსფერტული (გადასაგზავნი) ფასები, რომლებიც სხვადასხვა კომერციული ფასების ბაზაზე დგინდება. ფასებით ასეთ მანევრირებას წინასწარგანზრახული მიზნები აქვს, კერძოდ:

- არსებულ ბაზრებზე უპირატესობის შენარჩუნება, ხოლო ახალზე — გავლენის მოპოვება;
- გადასახადებისა და სხვა გადასახდელების შემცირება;
- სავალუტო კონტროლისაგან თავის დაღწევა, ცვალებადი სავალუტო კურსების გამოყენებით მოგების გადიდება.

საზღვარგარეთის ბაზრებზე ეფექტურ შეღწევასა და კონკურენტების ჩამოცილებას ტნპ-ები მრავალი მეთოდით აღწევენ, მაგ., ნედლეულსა და ნახევარფაბრიკატებზე ფასების შემცირებით ან კომპანიის ერთი ფილიალიდან მეორეში პროდუქციის გაყიდვისას მომსახურების ფასების დაკლებით. დაბალ ფასებში პროდუქციის გაყიდვით კომპანიებს ადგილობრივი ბაზრების ათვისება შეუძლიათ. ამგვარი ტაქტიკა გამოიყენება ვერტიკალურად ინტეგრირებული სტრუქტურების შემთხვევაში, რომლის დროსაც შესაძლებელია ნედლეულის მოპოვებისა და ნახევარფაბრიკატების წარმოებისას შემცირებული ფასები პროდუქციის საბოლოო დამუშავებისა და რეალიზაციის დროს აინაზღაურონ.

ცნობილია, რომ მოგება ძირითადად იმ ქვეყნებიდან მიიღება, სადაც დაბალი გადასახადებია დაწესებული. ამიტომ კომპანიები სწორედ ასეთ ქვეყნებში ესწრაფვიან თავიანთი ფილიალების განლაგებას. მაგ., ბაჰამის კუნძულებზე კომპანიები მოგების გადა-

სახადიდან იმ შემთხვევაში არიან გათავისუფლებული, თუ თანხები დონორ-ქვეყნებში გადაირიცხება. გარდა ამისა, ითვალისწინებენ საბაჟო და საექსპორტო გადასახადების დიფერენციაციას (განსხვავება). მაღალი საბაჟო გადასახადების არსებობისას კომპანიები ექსპორტ-იმპორტის ღირებულებას ხელოვნურად ამცირებენ, ხოლო სახელმწიფოდან საექსპორტო სუბსიდიების (დახმარებები) მიღებისას — ფასებს შეგნებულად ადიდებენ.

მთლიანობაში, ტრანსფერტული ფასწარმოქმნის მექანიზმი კომპანიების სავალუტო-საფინანსო სტრატეგიების მნიშვნელოვან ელემენტად გამოიყენება. მაგ., კონკრეტულ ქვეყანაში ვალუტის მოსალოდნელი დევალვაციის (გაუფასურებული ფულის ბრუნვიდან ამოღება) დროს აქტივები და მოგება სხვა ქვეყნებში გადააქვთ. კერძოდ, სუსტი ვალუტის მქონე ქვეყნებში, სადაც მუდმივი ინფლაცია ტიპური პროცესია, კომპანიები მოგების მინიმალურად დაბალ დონეს ესწრაფვიან, ხოლო მტკიცე ვალუტის მქონე ქვეყნებში მოგების მაღალ დონეს ლამობენ.

სერვის-კონტრაქტები. განვითარებადი ქვეყნებისა და კომპანიების კავშირურთიერთობის შედარებით ახალი ფორმაა ხელშეკრულების გაფორმებით სამუშაოთა შესრულება (განსაკუთრებით ნედლეულის მოპოვების, ნავთობისა და გაზის მრეწველობის სფეროებში), რომლებსაც სერვისკონტრაქტებს უწოდებენ. ამგვარი საერთაშორისო ეკონომიკური კავშირები გრძელვადიანია (ჩვეულებრივ, 25 წლამდე). მიუხედავად იმისა, რომ ბუნებრივი რესურსების მესაკუთრე ეროვნული სახელმწიფოა, საკონცესიო (დროებითი ნებართვა) შეთანხმებით მენეჯმენტი კომპანიების ხელში რჩება.

ახალი ეკონომიკური მეთოდები. განვითარებადი ქვეყნების ბაზარზე შეღწევა-დაფუძნების მიზნით, კომპანიები ფართოდ იყენებენ ისეთ ორგანიზაციულ ფორმებს, როგორიცაა ერთობლივი (ზიარი) და სააქციო საწარმოები, ასევე სხვა სახის კავშირები, რომლებიც მათ მინიმალური მატერიალური, ფინანსური და შრომითი დანახარჯებით არსებით მოგებას აძლევს.

თანამედროვე ეტაპზე ფართო გავრცელება ჰპოვა კომპანიებისა და ადგილობრივი სამრეწველო საწარმოების კონტრაქტული კავშირურთიერთობის ე.წ. „კაპიტალის გარეშე მენარმეობითმა“ ფორმამ. მათ მიეკუთვნება არამატერიალური აქტივები, კერძოდ, ტექნოლოგიებით

ვაჭრობა, „ნოუ-ჰაუ“, მმართველობითი კონტრაქტები, ტექნიკური დახმარებები, ლიცენზიები, ფრანჩაიზინგული ურთიერთობები და ა.შ.

ურთიერთობა სახელმწიფოებთან. დღევანდელ მსოფლიო ეკონომიკურ სისტემაში ტნპ-ებსა და სახელმწიფოებს შორის ურთიერთზემოქმედება მეტად აქტუალური, რთული და ზოგჯერ კონფლიქტური საკითხია, რომლის შესახებ ორ მიდგომა არსებობს:

პირველი — საერთაშორისო კომპანიის მეთაურ სტრუქტურასა და მის საბაზისო (ეროვნული) ქვეყნის მთავრობას შორის ურთიერთობა;

მეორე — ტნპ-ებსა და მიმღები ქვეყნის მთავრობას შორის ურთიერთობა.

ეჭვს არ იწვევს, რომ ტნპ-ის საქმიანობა მჭიდროდ უკავშირდება ეროვნული ქვეყნის ინტერესებს. უფრო მეტიც, შეიძლება მივიჩნიოთ, რომ აბსოლუტურ უმრავლესობაში სახელმწიფოსა და მის ტერიტორიაზე მოქმედი ეროვნული ტნპ-ის ფუნდამენტური ინტერესები ერთმანეთს ემთხვევა (რაც კარგია „ჯენერალ მოტორზისათვის“, კარგია ამერიკისათვის).

თანამედროვე ეპოქაში, როცა პოლიტიკური კონტროლი სხვა სახელმწიფოს ტერიტორიაზე თითქმის შეუძლებელი გახდა, ტნპ-ები „თავიანთ“ ქვეყნებს, რომელთაც ტექნოლოგიური და ეკონომიკური უპირატესობა აქვთ, უცხო სახელმწიფოს ადგილობრივ რესურსებთან შეუფერხებელი შეღწევის საშუალებას აძლევენ.

გარდა ამისა, იმ შემთხვევაში, როცა სხვა სახელმწიფოები განვითარებული სახელმწიფოების საქონლის მიმართ პროტექციონისტურ პოლიტიკას მიმართავენ, ტნპ-ები ამ ქვეყანაში წარმოების განლაგებით ეროვნულ ქვეყნებს პროტექციონისტური ბარიერებისაგან ათავისუფლებენ და ამით საბაზრო სივრცეს უფართოებენ. სხვა ქვეყნის ტერიტორიაზე სტრუქტურული ერთეულების შექმნით ტნპ-ები საკუთარ ანკლავებს ქმნიან და ეროვნული ქვეყნის პოზიციებს საზღვარგარეთ განამტკიცებენ.

თანამედროვე ტნპ-ები, ეს გლობალური სამეურნეო სუბიექტები, ერთიანი სანარმოო-საფინანსო და სამეცნიერო-ტექნიკური პოლიტიკით, პერსპექტიული დაგეგმვისა და მენეჯმენტის ახალი სისტემით, მარკეტინგის სამსახურის ფართოდ გაშლილი ქსელით, საქმიანობის სფეროში თავიანთი „ნესრიგის“ დამყარებას ცდილობენ. რა თქმა უნდა, კომპანიების საქმიანობაზე ეროვნული კანონმდებლობა და ადმინისტრაციული მითითებებიც ვრცელდება, მაგრამ ყოველივე ეს კომპანიების მხოლოდ საკუთარ ქვეყანაში მოღვაწეობას უკავშირდება

და მის საგარეო ეკონომიკურ ასპექტებს ნაკლებად ეხება. სხვათა შორის, კომპანიებისათვის სწორედ საგარეო-ეკონომიკურ ოპერაციებს მოაქვთ დიდი მოგება, რომელიც მსოფლიოს სხვადასხვა რეგიონში წარმოების, რესურსებისა და მზა პროდუქციის გადატანით მიიღწევა.

საყურადღებოა ის გარემოება, რომ სახელმწიფოები ყოველნაირად ცდილობენ „თავიანთ“ ეროვნულ კომპანიებს უცხოეთში მხარდაჭერა მოუპოვონ, კერძოდ, კონტრაქტის გასაფორმებლად ხელსაყრელი ეკონომიკური პირობები (მაგ., ორმაგი დაბეგვრიდან გათავისუფლება და სხვ.) და მტკიცე გარანტიები შეუქმნან და ა.შ.

თავის მხრივ, საერთაშორისო კომპანიებიც სახელმწიფოთა სოციალურ-ეკონომიკური პოლიტიკის არჩევაზე გარკვეულ გავლენას ახდენენ. აღნიშნულთან დაკავშირებით ტიპურია მონინავე ტნპ-ების მიერ თავიანთი მთავრობების, ასევე სახელმწიფოთა ინტეგრაციული მმართველობითი სტრუქტურებისათვის იმგვარი რეკომენდაციების მიცემა, რომლებშიც კონკურენტებთან შედარებით კომპანიების მიზნები და ინტერესებია გათვალისწინებული.

თუმცა, დასავლეთში შეშფოთებას გამოთქვამენ იმის გამო, რომ ტნპ-ების მძლავრი საფინანსო-საინვესტიციო ნაკადების სახელმწიფოებრივი კონტროლი დღითიდღე შეუძლებელი ხდება, რომ მათზე ზემოქმედების ეფექტური ბერკეტები ჯერ კიდევ არ გააჩნიათ. ამასთანავე, აღნიშნავენ 1992 წლის შემთხვევას, როცა საფინანსო-საინვესტიციო ფონდის, „კვანტუმის“, სპეკულაციური მოქმედების შედეგად გირვანქა სტერლინგი დევალვირებულ იქნა (სხვა ქვეყნის ვალუტებთან შედარებით კურსდაცემული), დიდი ბრიტანეთი ევროპის სავალუტო სისტემიდან გავიდა, ხოლო ფონდის მეპატრონემ (ამერიკელი მილიარდელი ჯ. სოროსი) ამ გზით 1 მლრდ დოლარი მიითვისა.

მიუხედავად ამისა, სახელმწიფოები საერთაშორისო კომპანიებზე გარკვეულ ზეგავლენას მაინც ახდენენ. პრაქტიკულად არსებობს ტნპ-ების სტრატეგიასა და ტაქტიკაზე სახელმწიფოთა ზემოქმედების კონცეფციები. სახელდობრ, საუბარია სახელმწიფოებრივი მენარმეობისა და თანამედროვე სამრეწველო პოლიტიკის მთელ სისტემაზე, მათ შორის, მის ორგანიზაციულ-სამეურნეო ასპექტებზე, კერძოდ, ეკონომიკის პრივატიზაციაზე.

ექსტერიტორიულობა. როცა დონორი (გამცემი) ქვეყნები თავიანთ ეროვნული კანონების მოთხოვნებს საერთაშორისო კომპანიების უცხოურ ფილიალებში იცავენ, გამოიყენება ტერმინი ექსტერიტორიულობა. რეციპიენტი (მიმღები) ქვეყნები ამ ქმედებაზე უკმაყოფი-

ლები არიან, რადგან მათ ქვეყნებში ბიზნესის კონტროლი სუსტდება. თავის მხრივ, კომპანიებისათვის არასასურველია ისეთი სიტუაცია, როცა სამამულო და უცხოური კანონები ურთიერთსაწინააღმდეგოა. ამ შემთხვევაში მთელ დარტყმას კომპანიები თავის თავზე იღებენ.

ექსტერიტორიულობა

არის განსაკუთრებული უპირატესობანი (პიროვნებისა და საცხოვრებლის ხელშეუხებლობა, გადასახადებისაგან გათავისუფლება), რომლებსაც სახელმწიფოები უცხოეთის დიპლომატიურ წარმომადგენლებს აძლევენ

კონკურენტული სტრატეგიები. საბაზრო ურთიერთობისას ყოველი ფირმის სტრატეგიული მიმართულების შემუშავება-განხორციელება გარკვეულად უნიკალურია.

სტანდარტული ბიზნესის შემთხვევაში ფირმა მოცემულ ეკონომიკურ სივრცეში აღიარებული საქონლის წარმოებით არის დაკავებული. ამ სიტუაციაში ფირმის სტრატეგიის მახასიათებელია მისი საქმიანობის მასშტაბები – ლოკალური და გლობალური. სპეციალიზებული ბიზნესისას ფირმა თავის ძალისხმევას ბაზარზე იშვიათი საქონლის წარმოებით ახდენს. ამასთან, ფირმამ შეიძლება ბაზრის განსაკუთრებული მოთხოვნები დააკმაყოფილოს, ან პირიქით, ბაზარზე უახლესი პროდუქციის გატანით ახალი მოთხოვნები შექმნას.

კონკურენტული ბრძოლის ოთხი ძირითადი სტრატეგიაა ცნობილი. ყოველი მათგანი სხვადასხვა ეკონომიკურ პირობებსა და რესურსებზეა ორიენტირებული და ეკონომიკის ნორმალური ფუნქციონირებისათვის აუცილებელია. ეს სტრატეგიებია: **ძალისმიერი** („ვიოლენტური“), **შეგუებითი** („კომუტანტური“), **სეგმენტური** („პატიენტური“) და **ნოვატორული** („ექსპლერენტული“).

ძალისმიერი („ვიოლენტური“) სტრატეგიას საქონლის დიდი რაოდენობით მწარმოებელი ფირმები ახორციელებენ. ამგვარი ფირმების სამი ნაირსახეობაა პრაქტიკაში გავრცელებული, რომლებმაც თავიანთი გიგანტური ზომებისა და ეკონომიკური ძლიერების გამო ხატოვანი სახელწოდება („ამაყი ლომები“, „მძლავრი სპილოები“, „მოუქნელი ბეჭემოტები“ და სხვ.) მიიღეს.

ფირმა-„ვიოლენტების“ ძლიერების უმთავრესი წყაროა გიგანტური წარმოება, რომელიც შეიძლება ეფექტურად (მეტწილად, მცირე

დანახარჯებით) იქნეს ორგანიზებული, ვიდრე სასაქონლო თვისებებით ძლიერ განსხვავებული. გარდა ამისა, „ვიოლენტები“ იყენებენ ისეთ უპირატესობებს, რომლებიც ფართომასშტაბიანი სამეცნიერო კვლევებით, გასაღების განვითარებული ქსელითა და სარეკლამო საქმიანობით იქმნება. მაშასადამე, ეს სტრატეგია შედარებით იაფი და მაღალხარისხოვანი საქონლის მასობრივი გამოშვებით მიიღწევა.

ძალისმიერი („ვიოლენტური“) სტრატეგია

არის კონკურენტული ბრძოლის ისეთი სტრატეგია, როცა ფირმა უმთავრეს ყურადღებას წარმოების ხარჯების შემცირებას უთმობს

„ვიოლენტური“ სტრატეგია პრაქტიკულად მარტივია. გიგანტური ეკონომიკური პოტენციალის წყალობით ეს ფირმები დიდ საბაზრო სეგმენტში მოქმედებენ და ამ სივრციდან კონკურენტების გამოდევნას ცდილობენ, მომხმარებლებს ნაწარმის შედარებითი სიიაფითა და ვარგისიანობით ხიბლავენ. ამგვარი ფირმებია მსოფლიოში ცნობილი კომპანიები: „ტოიოტა“, „სიმენსი“, „მაკდონალდსი“ და სხვ. მართალია, სახეზეა ასეთი ფირმების ოპერატიული მოუქნელობა, მაგრამ ისინი თავიანთ ადგილებზე თითქმის შეუცვლელნი არიან. მათი მთავარი კოზირია სრულად დატვირთული და ამოქმედებული მძლავრი ტექნიკურ-ეკონომიკური არსენალი.

სეგმენტური („პატიენტური“) სტრატეგია. ამ სტრატეგიით სპეციალიზებული ფირმები ხელმძღვანელობენ. ისინი მომხმარებელ-თავიწრო წრისათვის იშვიათ პროდუქციას ამზადებენ, დიდი ბაზრის მცირე სეგმენტს (ნაწილს) მაქსიმალური წილით აკონტროლებენ და ძვირადღირებულ, მაგრამ მაღალხარისხოვან საქონელს იმ მომხმარებლებს აწვდიან, რომლებსაც სტანდარტული პროდუქცია არ მოსწონთ.

ამგვარი სტრატეგიის მიზანია სპეციალიზაციის გაღრმავება და შეზღუდული მოთხოვნილების პროდუქციაზე ძალისხმევის თავმოყრა.

რა აიძულებთ ფირმა-„პატიენტებს“? უპირველესად, მძლავრი კომპანიების პირდაპირი კონკურენციისაგან თავის არიდება. სტანდარტული პროდუქციის მასობრივი წარმოებით გიგანტებთან ბრძოლა დასაღუპავად წინასწარ განწირულია. სამაგიეროდ, მომხმარებელთა სპეციფიკური მოთხოვნების დაკმაყოფილებით, მათ გარკვეული კონკურენტული უპირატესობა აქვთ.

სეგმენტური („პატიენტური“) სტრატეგია

არის კონკურენტული ბრძოლის ისეთი სტრატეგია, როცა ფირმა უმთავრეს ყურადღებას უმაღლესი ხარისხის ვინ-როსპეციალიზებული პროდუქციის გამოშვებას უთმობს

ამ შემთხვევაში როლები იცვლება. ფირმების გიგანტური ტექნიკურ-ეკონომიკური მასშტაბები უპირატესობის ნაცვლად, ნაკლად იქცევა. წარმატებას მცირე და საშუალო ფირმები უფრო აღწევენ. ფირმა-„პატიენტებს“ ძალუძთ მძლავრ კონკურენტებს გაუმკლავდნენ არა ძალით, არამედ სწორედ თავიანთი კონკურენტული სტრატეგიით. ამიტომ მათ „ცბიერი მელიების“ სახელწოდება მიიღეს.

შეგუებითი („კომუტანტური“) სტრატეგია ადგილობრივ მომხმარებელთან სჭარბობს. არასპეციალიზებული მცირე საწარმოების სიძლიერე იმაშია, რომ სხვა ფირმებთან შედარებით, მათ უკეთ შეუძლიათ კონკრეტული მომხმარებლების მცირე, მაგრამ ერთჯერადი და მრავალსახოვანი მოთხოვნების დაკმაყოფილება.

შეგუებითი („კომუტანტური“) სტრატეგია

არის კონკურენტული ბრძოლის ისეთი სტრატეგია, რომელიც ლოკალური სამომხმარებლო ბაზრის ოპერატიულად დაკმაყოფილებას ითვალისწინებს

თავისი ბუნებით, მოთხოვნის წარმოშობას ყოველთვის ადგილობრივი (ლოკალური) ხასიათი აქვს. კონკრეტულ მომხმარებელს, გარკვეული გარემოების გამო, რაღაც საქონელზე საჭიროება (შემდეგ მოთხოვნილება, მოთხოვნა) გაუჩნდება. ამგვარი მოთხოვნების დიდი რაოდენობით ურთიერთთანხვედრა მასობრივი („ვიოლენტური“) ან სპეციალიზებული („პატიენტური“) წარმოების აუცილებლობას იწვევს. თუმცა, ეს პირობები ყოველთვის ვერ სრულდება და ამ დროს არენაზე ფირმა-„კომუტანტი“ გამოდის. ფაქტობრივად ამგვარი ფირმები ფართო სპექტრის პროდუქციას ამზადებენ ან მომსახურებას ასრულებენ. მათი საქმიანობის საფუძველია მომხმარებლების ინდივიდუალური მოთხოვნების დაკმაყოფილება. სწორედ ამიტომ ფირმა-„კომუტანტებმა“ ეკონომიკურ გააზრებაში „რუხი თავგების“ ხატოვანი სახელწოდება დაიმკვიდრეს.

ნოვატორული („ექსპლერენტული“) სტრატეგია ბაზრის ახალი სეგმენტის შექმნაზეა ორიენტირებული. ამ შემთხვევაში ადგილი აქვს არა უბრალოდ არსებული საქონლის სრულყოფას, არამედ უკიდურესად სარისკო, რევოლუციური გადაწყვეტილების განხორციელებას.

ნოვატორული („ექსპლერენტული“) სტრატეგია

არის კონკურენტული ბრძოლის ისეთი სტრატეგია, როცა ფირმა რადიკალურ სიახლეზეა ორიენტირებული

ამგვარი ფირმების უმთავრესი ძალა პრინციპული სიახლის დანერგვაშია. ამიტომ ამ სტრატეგიის მიმდევარ ფირმებს ხშირად, ხატოვნად, „პირველ მერცხლებს“ უწოდებენ. მათი საქმიანობა ძალზე სარისკოა და რთული. მათ, ზოგჯერ, ფანატიკოს-ენთუზიასტებადაც მიიჩნევენ. ექსპლერენტული ფირმების კიდევ ერთი თავისებურება მდგომარეობს შემდეგში: აითვისებენ რა უახლესი პროდუქციის წარმოებას, ისინი კვლავ სიახლის ძიებაში არიან და ბაზრის ახალ სეგმენტებს იკვლევენ. ამით, ფაქტობრივად, ფირმა-„ექსპლერენტები“ ყოველთვის პირველმკვლევართა რიგში არიან. ამიტომ, საერთო შეფასებით, მათი როლი საზოგადოების ინოვაციურ განვითარებაში კოლოსალურია.

4. პარტნიორი ქვეყნის შერჩევა

ბიზნესის წარმართვის ადგილის ასარჩევად ორი ურთიერთდა-მოკიდებული კითხვა წარმოიშობა:

1. რომელ ბაზრებს უნდა მოემსახურონ და
2. სად უნდა განლაგდეს საწარმოო სიმძლავრეები.

უმეტეს შემთხვევაში, ამ კითხვებს ერთი პასუხი აქვს – არჩეულ ბაზარზე წარმოების ორგანიზაცია. თუმცა, პრაქტიკაში გვხვდება ისეთი სიტუაცია, როცა პროდუქციის წარმოება და გასაღება სხვადასხვა ქვეყანაში ხდება. მაგ., ამერიკული ფირმა „ფორდი“ საფრანგეთის ბაზარს გერმანიაში განლაგებული საწარმოებით ემსახურება.

ფირმის საგარეო-ეკონომიკური საქმიანობის მიზნები ეროვნულ ქვეყანაში მისი მიზნებისაგან მნიშვნელოვნად არ უნდა განსხვავდებოდეს. ნებისმიერი საზღვარგარეთული ოპერაცია ეროვნულის დამატება უნდა იყოს, და პირიქით. ამ შემთხვევაში მთავარია

კომპანიის საერთო მიზნების მიღწევის ხელშეწყობა. ყოველი ფირმა თავისთავად უნიკალურია, ამიტომ გადაწყვეტილებები იმის შესახებ, თუ სად აწარმოოს და სად გაყიდოს პროდუქცია, ერთმანეთისაგან მნიშვნელოვნად განსხვავდება.

მოქმედი ფაქტორები. ბაზრის ტევადობა. წარმოების განლაგების შესახებ გადაწყვეტილების მიღებისას ქვეყნებს შორის შედარებას ბაზრის არსებული და პოტენციური ტევადობების შეჯერებით ახდენენ. ამასთან, მხედველობაში მიიღება, რომ პროდუქციის სარეალიზაციო ფასი წარმოების ხარჯებს გადაამეტებს და ფირმა გათვალისწინებულ მოგებას მიიღებს.

მრავალი კომპანია საზღვარგარეთ პროდუქციის რეალიზაციას შეგნებულად პასიურად იწყებს. ისინი, ხშირად, შუამავალ ფირმებს ქირაობენ, რომლებიც კომპანიის სახელით მათ პროდუქციას ყიდნიან. თუ შუამავლებით დადებითი შედეგები იქნა მიღებული, კომპანიამ შესაძლოა ამ საქმეში საკუთარი ფინანსებიც ჩააღოს.

ბაზარი

არის საქონლისა და მომსახურების სავაჭრო
გარიგებების გაფორმების ადგილი

ბაზრის ტევადობაზე მოქმედი ისეთი მნიშვნელოვანი ცვლადები, როგორიცაა ერთობლივი ეროვნული პროდუქტის მოცულობა, შემოსავლები ერთ სულ მოსახლეზე გაანგარიშებით, ეკონომიკური ზრდის ტემპი, ინდუსტრიალიზაციის დონე და სხვ., ხშირად ბაზრის ტევადობის შეფასებისა და პერსპექტიული განვითარებისათვის არის გამოყენებული.

ბაზრის ტევადობა

არის მოცემული პერიოდის განმავლობაში ბაზარზე
განსაზღვრული საქონლის გაყიდვის პოტენციურად
შესაძლო მოცულობა

კრიტერიუმი. ბიზნესის ადგილის შერჩევის კრიტერიუმად, კომპანიების უმრავლესობა მისი წარმართვის სიმარტივესა და შეთავსებადობას მიიჩნევს. ბიზნესმენები თვლიან, რომ საწარმოო საქ-

მიანობა საბაზისო ქვეყნის მსგავს ქვეყანაში გაცილებით ადვილია. ამიტომ აშშ-ს ყველაზე მეტი ინვესტიცია კანადაში აქვს, შემდეგ ინგლისში, მექსიკაში, გერმანიაში, საფრანგეთში, ავსტრალიაში და ა.შ.

ენობრივი ერთგვაროვნება აშშ-ის, კანადისა და ავსტრალიის ბიზნესმენებს ურთიერთიზიდავს. ფირმების ხელმძღვანელები თავს თავისუფლად გრძნობენ, როცა იმ ბაზრებში შედიან, სადაც მათი სამეცყველო ენობრივი და კულტურული მსგავსება არსებობს. ბიზნესისათვის ადგილის შესარჩევად მხედველობაში მიიღება ბაზრების ერთგვაროვნებაც. მაგ., რიგ მაღალგანვითარებულ ქვეყნებს ერთ სულ მოსახლეზე გაანგარიშებით დიდი შემოსავლები აქვთ, რაც ამ საკითხის დადებითად გადაწყვეტის მნიშვნელოვანი ფაქტორია.

რესურსების ხელმისაწვდომობა და ხარჯები. უცხო ქვეყნის არჩევის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ასპექტია ადგილობრივი რესურსები (შრომა, მიწა, კაპიტალი). სანარმოს მუშაობისათვის რესურსებია აუცილებელი, რომელთა ოდენობა კონკრეტულ გეოგრაფიულ პუნქტში მკაცრად განსაზღვრავს პროექტის ეფექტიანობას.

რესურსების გამოყენების ხარჯებში საყურადღებოა შრომის ანაზღაურება. ამიტომ, როგორც წესი, მისი ოდენობა და ცვლილების ტენდენცია მეტად სასარგებლო ინდიკატორებია (მაჩვენებლები), რომლებიც ქვეყნებს შორის განსხვავებას განსაზღვრავს.

ქალისხმევის სტრატეგიები. ამა თუ იმ ქვეყანაში საქმიანობის ეფექტიანად სამართავად კომპანიამ შეიძლება სხვადასხვა სტრატეგია აირჩიოს:

პირველი – საქმიანობის დივერსიფიკაცია ანუ მრავალ ბაზარზე კომპანიის სწრაფად შეღწევა და პოზიციების განმტკიცება;

მეორე – ერთი ან რამდენიმე ქვეყნის ბაზარზე საქმიანობის კონცენტრაცია და მხოლოდ ამის შემდეგ სხვა ბაზრის დაპყრობა;

დივერსიფიკაცია

არის მრავალმხრივი განვითარება: საქმიანობის დივერსიფიკაცია — საქმიანობის მრავალი, ერთმანეთთან დაუკავშირებელი სახეობის ერთდროულად განვითარება

მესამე – შერეული ვარიანტი ანუ მრავალი ქვეყნის პირველ-დწყებითი ათვისება (დივერსიფიკაციის სუსტი ფორმა) და ქალის-ხმევის რამდენიმე მათგანში განმტკიცება-გაძლიერება (საქმიანობის კონცენტრაცია).

კონცეპტრაცია

არის წარმოებისა და კაპიტალის თავმოყრა ერთ ადგილას ან ერთი სუბიექტის ხელში, ბაზარზე ერთი ან რამდენიმე ფირმის სიჭარბე

საგარეო-ეკონომიკური საქმიანობისათვის თუ რომელი სტრატეგია აირჩიოს კომპანიამ რამდენადმე იმ ცვლადებზეა დამოკიდებული, რომლებიც მის ეფექტიან მუშაობას განაპირობებს.

5. პროდუქციის ბაზარზე გატანის სტრატეგიები

„ბიძგისა“ და „ქაჩვის“ სტრატეგიები. პროდუქციის ბაზარზე გატანა ღონისძიებათა კომპლექსია. ამგვარი ქმედების ხასიათი, სტრატეგიები და მიმართულებები ძალზე მრავალფეროვანია და პროდუქციის მწარმოებელ ფირმასა და სავაჭრო ოპერაციების განმახორციელებელ ქვეყანაზეა დამოკიდებული.

პროდუქციის „ბიძგის“ სტრატეგია იმ შემთხვევაში გამოიყენება, როცა წარმოებული პროდუქცია საბითუმო და საცალო მოვაჭრეებს გადაეცემათ, ხოლო „ქაჩვის“ სტრატეგიისას – უშუალოდ მომხმარებლებს მიეყიდებათ. პირველ სიტუაციაში სტიმულირების მეთოდებია პირადად გაყიდვა, შუამავლების ნახალისება, ხოლო მეორეში – რეკლამა, პირდაპირი საფოსტო გზავნილება, კონკურსები, კატალოგური სისტემა. ამ სტრატეგიებს ერთობლივადაც იყენებენ.

რეკლამა

არის ფირმის მიერ პოტენციური მყიდველების, საქონლისა და მომსახურების მომხმარებლების ღია შეტყობინება მათი ხარისხის, ღირსებებისა და უპირატესობების შესახებ

ვაჭრობის სრულყოფასა და მოთხოვნაზე ზემოქმედების მეთოდებს შორის განსხვავებას რამდენიმე ფაქტორი განაპირობებს, კერძოდ, განაწილების სისტემა, საშუალებები და სხვ.

როგორც წესი, რაც უფრო მკაცრად მოწმდება განაწილების სისტემა, მით მეტია ალბათობა იმისა, რომ ფირმა ვაჭრობის გაუმჯობესების სტრატეგიას მიმართავს, რადგან თვით გაყიდვის პროცესში შუამავლების მისაზიდად უფრო მეტი ძალისხმევაა საჭირო.

ეროვნული თავისებურებების გათვალისწინებით, სარეკლამო საქმიანობის პრობლემები ძალზე მრავალფეროვანია. მაგ., ინდოეთში რამდენიმე ენაზე საუბრობენ, მოსახლეობის უმეტესობა წერა-კითხვის უცოდინარია, რის გამოც, მასმედიით მათი ინფორმირება გართულებულია. მრავალ ქვეყანაში სახელმწიფოებრივი რეგულირების არსებული მექანიზმიც (მაგ., გადასახადები, აკრძალვები) დიდ სიძნელებს ქმნის.

განსხვავებულია მომხმარებელთა დამოკიდებულება ვაჭრობის მეთოდებისა და მოთხოვნაზე ზემოქმედების მიმართ. მაგ., რიგ ქვეყნებში (უმეტესად, აშშ) დიასახლისები მეტ თავისუფალ დროს ტელეგადაცემებსა და ჟურნალების კითხვას უთმობენ, რის გამოც, ამ გზით პროდუქციის გაყიდვისწინა რეკლამა უფრო ეფექტურია. ზოგიერთ ქვეყანაში (მაგ., საფრანგეთი), ისინი მაღაზიის ვიტრინებს ათვალიერებენ და საცალო მოვაჭრეებთან საუბრობენ. ამიტომ მათთვის გაყიდვის ადგილზე ნიმუშების დემონსტრაცია და ფასების შემცირება უფრო შედეგიანია.

საბოლოოდ, გაყიდვის პროცესში მომხმარებელთა ინტენსიური ჩართულობა ყოველ ქვეყანაში განსხვავებულია, თუმცა ყველგან განმსაზღვრელ ფაქტორებად პროდუქციის ფასი და მომხმარებელთა შემოსავლებია. ეს ფაქტორები სარეკლამო საქმიანობის ხასიათზეც ზემოქმედებს. რაც უფრო მეტია პროდუქციის ღირებულების წილი მომხმარებლების შემოსავლებში, მით მეტი დრო და ინფორმაცია სჭირდებათ საქონლის ყიდვის შესახებ გადანყვეტილების მისაღებად.

პროდუქციის რეკლამაში მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ ცნობილი სპორტსმენები და პოპულარული მსახიობები. ისინი სარფიან (მომგებიან) კონტრაქტებს აფორმებენ კომპანიებთან და პროდუქციის რეალიზაციას შესამჩნევად აჩქარებენ. მაგ., მაიკლ ჯორდანი სპორტულ ფეხსაცმელ „ნაიკს“ უწევს რეკლამას, თოფ-მოდელში სინდი კროუფორდი – საავტომობილო ფირმა „სიტროენს“, თოფ-მოდელი ლინდა ევანგელისტა – ინგლისურ სუნამო „ბაროკოს“, მსახიობები: კლაუდია შიფერი – ჩერნიგორიის კურორტებს, სილვესტერ სტალონე – იაპონურ სამზარეულოს, არნოლდ შვარცენეგერი – ხილის წვენებს, მადონა – ალკოჰოლურ სასმელებს, „ფეხბურთის მეფე“ – პელე – საკუთარ ყავას და ა.შ.

რეკლამის სტანდარტიზაცია. ერთგვაროვანი სამომხმარებლო თვისებების მქონე ქვეყნებისათვის შესაძლებელია სტანდარტული რეკლამების გამოყენება. საკითხისადმი ამგვარ მიდგომას რიგი გარემოებები განაპირობებს, კერძოდ:

- ❖ რეკლამის ხარჯები მცირდება და ხარისხი მაღლდება;
- ❖ ბაზარზე პროდუქციის გატანა ჩქარდება.

სტანდარტული რეკლამა ადვილად გამოსაცნობია, მაგრამ ყოველი ბაზრისათვის არაუნიფიცირებული. სრული სტანდარტიზაცია რიგ პრობლემებს წარმოშობს, რომელთა შორის მთავარია თარგმანი და კანონმდებლობასთან შესაბამისობა. თუ ფირმას იმ ქვეყანაში შეაქვს საქონელი, რომლის მოსახლეობის უმეტესი ნაწილი სხვა ენაზე საუბრობს და აზროვნებს, რეკლამაც შესაბამის ენაზე უნდა იყოს თარგმნილი.

საერთაშორისო რეკლამაში მრავალი შეცდომა არასრულყოფილი თარგმანის შედეგია. საუკეთესო თარგმანში ორიგინალის არსი და უმთავრესი თემა შენარჩუნებულია. მაგ., ფირმა „პეპსი“ მწარე გაკვეთილი მაშინ იწვნია, როცა აღმოაჩინა, რომ ლოზუნგი „შესვი პეპსი და გამოცოცხლდი“, სიტყვასიტყვით გერმანულად ასე უღერდა: „აღსდექ ცოცხლად საფლავიდან პეპსის საშუალებით“, ხოლო აზიურ ქვეყნებში თარგმანი ამგვარი იყო: „დაიბრუნე შენი წინაპრები იმ ქვეყნიდან“ და სხვ.

რიგ ქვეყნებში საზოგადოებრივი ნორმები ძლიერ განსხვავებულია, რაც უცხოელმა შეუძლებელია წინასწარ გათვალოს. მაგ., ტაილანდში ცხოველები უმდაბლეს არსებებად ითვლება, ამიტომ რეკლამაში მათი ჩვენება არახელსაყრელია.

სარეკლამო ინფორმაცია უნდა შეესაბამებოდეს კონკრეტული ქვეყნის საკანონმდებლო მოთხოვნებს. მაგ., თუ დიდ ბრიტანეთსა და აშშ-ში დასაშვებია კონკურენტული პროდუქტების (კერძოდ, „პეპსი“ და „კოკა-კოლა“) პირდაპირი შედარება, ანალოგიური ქმედება ბელგიასა და ფილიპინებზე აკრძალულია. რამდენიმე ქვეყნის კანონმდებლობა სარეკლამო ინფორმაციაში სექსუალური ელემენტების ან უცხოური სიტყვების გამოყენებას ზღუდავს, ზოგჯერ კი მთლიანად კრძალავს.

მსოფლიო პრაქტიკა მოწმობს, რომ ცივილიზებულ ქვეყნებში რეკლამა მკაცრ ზემოქმედებას განიცდის. მაგ., აშშ-ში მოწმდება ყოველი სარეკლამო დანაპირები. 13 ფედერალური ორგანო სწორედ რეკლამის რეგულირებითაა დაკავებული. თითოეულ შტატში მაკონტროლებადი ბიუროც არსებობს. თავად მასმედიის საშუალებ-

ბებიც ცდილობენ რეკლამის შემოწმებას. განსაკუთრებულ პრინციპულობას სოლიდური ჟურნალ-გაზეთები იჩენენ, მით უმეტეს, თუ საქმე ახალი პროდუქციის რეკლამას ეხება. მაგ., მრავალი გაზეთი არ აქვეყნებს საკამათო სამედიცინო პროდუქციის, პერსონალური მოხმარების საქონლის, ღირებულებამიუთითებელი ფასიანი ქაღალდებისა და ფინანსური მომსახურების რეკლამას.

ზოგიერთ გაზეთს რეკლამის კოდექსიც კი აქვს. მაგ., „ლოს-ანჯელეს ტაიმსი“ უარს ამბობს ისეთი განცხადების გამოქვეყნებაზე, რომელიც შეიცავს სიტყვებს: „ყოველგვარი აკრძალვების გარეშე“, „თავისუფალი სიყვარული“.

ამ სფეროში არც სკანდალებია იშვიათი. მაგ., წლების განმავლობაში ფირმა „უორნერ-ლამბერტი“ რეკლამას უწევდა პრეპარატ „ლასტერინს“, როგორც გაციების უეზარ საშუალებას. როცა ამერიკის ფედერალურმა სავაჭრო კომისიამ დაადგინა, რომ ეს განცხადება სინამდვილეს არ შეეფერებოდა, ფირმას სასამართლოში უჩივლა. ფირმას აეკრძალა მსგავსი რეკლამა და დაუდგინა 10.2 მლნ დოლარის დახარჯვა მასმედიაში შემდეგი განცხადების განსათავსებლად: „ლასტერინი“ ვერ დაგეხმარებათ თავიდან აიცილოთ გაციება“.

ამერიკის 46 შტატში მოქმედებს კანონი, რომლითაც ნებისმიერ პირს, რომელსაც მიაჩნია, რომ რეკლამით მიაყენეს ზარალი, შეუძლია სასამართლოში იჩივლოს. ამით კონტროლს უწევენ ტყუილის გაპარვას, რადგან მატყუარა დამნაშავედ ცხადდება.

მთელ მსოფლიოში რეკლამას აკრიტიკებენ საზოგადოებაზე არასასურველი ზეგავლენის გამო. მიიჩნევენ, რომ იგი მეტისმეტად მატერიალისტებად გვაქცევს, უარყოფითად მოქმედებს მარადიულ ფასეულობებზე, გვინერგავს აზრს, რომ ბედნიერებისაკენ მიმავალი გზა ამა თუ იმ ნივთის შეძენაზე გადის, ემოციებზე თამაშით გვაიძულებს უსარგებლო ნივთები შევიძინოთ.

თუმცა, რეკლამას დადებითი მხარებიც აქვს. იგი ასტიმულირებს ახალი, მოდერნიზებული პროდუქციის შექმნას, უზრუნველყოფს მომხმარებელის არჩევანის შესაძლებლობას.

XVII ტაპი

ეთნოკულტურული ღირებულებები¹

საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობებისას კომუნიკაცია გვიხდება სხვა, ჩვენგან განსხვავებულ კულტურასთან. ხშირად ეს განსხვავებულობა ძალიან დიდია, რაც ეკონომიკურ შედეგებზე მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს. აღნიშნულს ემატება ისიც, რომ სხვადასხვა კულტურა ამა თუ იმ ზნეობრივ-სამართლებრივ ცნებაში მისთვის მისაღებ ან ტრადიციულად მიღებულ აზრს ითვალისწინებს, რაც სიტუაციას კიდევ უფრო განსხვავებულს ხდის. ამიტომ, აუცილებელია ზოგადი წარმოდგენა მაინც შევიქმნათ დღეისათვის დამახასიათებელი ეთნოკულტურული ღირებულებების შესახებ.

1. საერთაშორისო კულტურული ჰორიზონტები და ეთნოფსიქოლოგიური ფენომენი

ხალხთა ყოფა-ცხოვრებას, მათ ნივთიერ და სულიერ კულტურას შეისწავლის კომპლექსური მეცნიერება ეთნოლოგიური ფსიქოლოგია², რომელიც მოიცავს სოციოლოგიის, ფილოსოფიის, ფსიქოლოგიის, კულტუროლოგიის, ანთროპოლოგიის, ლინგვისტიკისა და სხვათა ფუძემდებლურ საკითხებს.

ეთნოსი

არის ადამიანთა ისტორიულად ჩამოყალიბებული ჯგუფი, შეკავშირებული ტერიტორიის, ენისა და კულტურის ერთობის, ასევე საერთო თვითშეგნების საფუძველზე

კაცობრიობას აქვს საერთო წარმომავლობა. დედამიწის ყოველი ადამიანი ერთი და იგივე ბიოლოგიური სახეობის, *Homo sapiens*³-ის სხვადასხვა ვარიაციის შედეგია.

¹ ჯოლია გ. ბიზნესეტიკეტი და მოლაპარაკების ხელოვნება. თბ., “ინოვაცია”, 2006, გვ.471-533; ასევე, ჯოლია გ., სართანია ვ. მოლაპარაკების თეორია და პრაქტიკა, თბ., 2014. გვ.198-271.

² ბერძ. *ethnos* – ხალხი + *psyche* – სული + *logos* – მოძღვრება.

³ გონიერი, მოაზროვნე ადამიანი.

პრი, ნაცია

არის ეთნოსის განვითარების უმაღლესი ეტაპი,
რომელიც ყალიბდება ტერიტორიის, ეკონომიკური
კავშირების, ენის, კულტურისა და ეროვნული
ფსიქიკის ერთობის საფუძველზე

კაცობრიობის განვითარება ერთიანი პროცესია. პლანეტის მთელი მოსახლეობა, ასე თუ ისე, საერთო პრობლემებით ურთიერთდაკავშირებულია. თუ ადრეულ პერიოდებში ცალკეული ერები და რასები უფრო განცალკევებულად ცხოვრობდნენ, რასაც ბუნებრივ-კლიმატური პირობები ან გარესამყაროსაგან მათი შეგნებულად იზოლირება (მაგ., ჩინეთი, იაპონია) განაპირობებდა, დღეს ვითარება საპირისპიროდ შეცვლილია, საზოგადოების განვითარება ერთიანია, გლობალურია. ამასთან, მსოფლიოს მოსახლეობას მრავალი საერთო პრობლემა ერთობლივი ძალისხმევით აქვს გადასაწყვეტი. კარჩაკეტილად ცხოვრება წარმოუდგენელია. იგი ჩამორჩენილობის ტოლფასია.

მიუხედავად ამისა, თანამედროვე ადამიანები თანაცხოვრებასთან ერთად, რომელიც, ძირითადად, ეკონომიკურ-კულტურულ ურთიერთობას გულისხმობს, მრავალ პრობლემას, უპირველესად, მწვავე ეთნიკურ-რელიგიურ კონფლიქტებს აწყდებიან. ისმის კითხვა, თანამედროვე ცივილიზებული კაცობრიობა რატომ ვერ გრძნობს თავის ერთიანობას, საერთო ბედისადმი დამოკიდებულებას?

ხშირად, ადამიანებისათვის უფრო მთავარია არა ის, თუ რა აერთიანებთ ერთმანეთთან, არამედ პირიქით, რა განასხვავებთ, რაც აიძულებთ განცალკევებით იცხოვრონ. ამ განსხვავებულობას ბევრი ნიშანი აქვს: ბიოლოგიური, ბუნებრივ-კლიმატური, სოციალური, ეკონომიკური, რელიგიური... თითოეული ჩვენგანი სხვას მრავალი ნიშნით ვაფასებთ. ამასთან, ყოველივეს, უმეტესად, ინტუიციით (მიხვედრა, ალლო) ვაკეთებთ.

გარკვეული აზრით, კაცობრიობა არაერთგვაროვანია, რადგან მრავალფეროვანი სოციალური ჯგუფებისაგან შედგება. ზოგიერთი ჯგუფი ასეულობით მილიონ ადამიანს მოიცავს (მაგ., რასები). სხვები ასობით და ათასობით ადამიანს აერთიანებს (მაგ., სწარმოო კოლექტივი). თანაც, ეს ჯგუფები ერთმანეთთან მუდმივ ურთიერთკავშირსა და ზემოქმედებაშია, რის შედეგადაც კაცობრიობის მეტად რთული სოციალური სტრუქტურა ყალიბდება.

პლანეტის მოსახლეობის განსხვავებულობას მრავალი ფაქტორი განაპირობებს. უპირველესად, სხვადასხვა ეთნიკური ჯგუფის ხალხთა მრავალფეროვანი მსოფლმხედველობა, თვალსაწიერი, კულტურა, ტრადიციები, წეს-ჩვეულებები... მოცემული საკითხი არახალია. იგი ოდითგანვე იპყრობდა მოაზროვნე ადამიანთა ყურადღებას.

აღნიშნულს ადასტურებს უძველესი ლიტერატურული ნაწარმოებები,⁴ სადაც აღწერილია სხვადასხვა ხალხის ზნე-ჩვეულებები და ტრადიციები. ჯერ კიდევ ძველ დროში მიაჩნდათ, რომ ყოველივეს გათვალისწინება მნიშვნელოვნად გააუმჯობესებდა სხვებთან ურთიერთობას, კერძოდ, ვაჭრობას, დიპლომატიას.

ამ საკითხისადმი ყურადღება შუა საუკუნეებშიც გამახვილდა, რაშიც გარკვეული სიცხადე შეიტანა ფრანგმა ფილოსოფოს-განმანათლებელმა **კლოდ ადრიან შელვეციუსმა** (XVIII ს.). მან თავის ნაშრომში „ადამიანის შესახებ“ პიროვნების მსოფლმხედველობითი პრობლემებიც გააშუქა და ხაზი გაუსვა მის გავლენას ეროვნული ხასიათის ჩამოყალიბებაზე.

ეროვნული ფსიქოლოგიის თემას უფრო ღრმად შეეხო დიდი ფრანგი განმანათლებელი **შარლ ლუი მონტესკიე** (XVII–XVIII სს.). იგი ადამიანთა საზოგადოებას განიხილავდა თავისი კანონზომიერებებით დამახასიათებელ სოციალურ ორგანიზმს.

⁴ ეროვნული ფსიქოლოგიის სფეროში პირველ გზამკვლევად მიჩნეულია ძველი ბერძენი მოაზროვნე, „ისტორიის მამად“ წოდებული **ჰეროდოტე** (ძვ.წ. V ს.). ისტორიული ცნობებით, მას ბევრი უმოგზაურია, შემოუვლია ბაბილონი, ეგვიპტე, სკვითეთი, კოლხეთი, თრაკია, კირენა, მცირე აზია, სამხრეთ იტალია და თავის ნოველა-ჩანაწერებში ამ ხალხთა რწმენა და ზნე-ჩვეულებები აღუწერავს, რასაც გარე სამყაროსთან ელადის ხალხთა (ძველი ბერძენები) საქმიანი კონტაქტების განვითარებისთვის მნიშვნელოვნად შეუწყვია ხელი.

ძველი ბერძენი ექიმი **ჰიპოკრატე** (ძვ.წ. V–IV სს.) და ფილოსოფოსი **დე-მოკრიტე** (ძვ.წ. V–IV სს.) ცდილობდნენ აეხსნათ ადამიანთა განსხვავებული კულტურისა და ტრადიციების მიზეზები. ყოველივეს ისინი ხსნიდნენ სპეციფიკური გეოგრაფიული და ბუნებრივ-კლიმატური პირობებით.

ხალხთა ეთნოფსიქოლოგიის საკითხებს იკვლევდნენ ძველი ბერძენი დიდი მოაზროვნეები: ისტორიკოსი **დიოდორე სიცილიელი** (ძვ.წ. I ს., ძირითადი ნაშრომი „ისტორიული ბიბლიოთეკა“ 40 წიგნად), ისტორიკოსი და გეოგრაფი **სტრაბონი** (ძვ.წ. I–ახ.წ. I სს., ნაშრომები: „ისტორიის მატთანე“, „გეოგრაფია“) და მწერალი, ისტორიკოსი და ფილოსოფოსი, პარალელური ბიოგრაფიების ავტორი **პლუტარქე** (ძვ.წ. I–ახ.წ. I სს.).

მონტესკიე დიდ მნიშვნელობას ანიჭებდა გეოგრაფიას, განსაკუთრებით კლიმატურ ფაქტორს და მიუთითებდა, რომ ცხელი კლიმატი იწვევს სიზარმაცეს, ახშობს მოქალაქეობრივ სიმამაცეს და არის დესპოტიზმის მიზეზი. იგი აღნიშნავდა მორალურ-პოლიტიკური ფაქტორების (კანონმდებლობა, რელიგია, კულტურა) არსებობას და მიაჩნდა მათი განსაკუთრებული მნიშვნელობა ცივილიზებულ საზოგადოებაში.

რა თქმა უნდა, გეოგრაფიულ-კლიმატური ფაქტორები ერის ფსიქიკაზე გარკვეულ გავლენას ახდენს, მაგრამ მათი გაფეტიშება შეცდომა იქნება. აღნიშნულს ადასტურებს ის გარემოება, რომ ერთი და იგივე გეოგრაფიულ-კლიმატურ პირობებში მცხოვრებ ხალხს ერთმანეთისგან განსხვავებული თავისებურებები ახასიათებთ.

საუკუნეთა განმავლობაში კაცობრიობამ მრავალი ცვლილება განიცადა: გაჩნდა ახალი საზოგადოებრივ-ეკონომიკური სისტემები, ეთნიკური ჯგუფები და სხვ. შედეგად, ძირეულად შეიცვალა ხალხთა სულიერი სამყარო, ფსიქოლოგია, ჩვეულებები და ტრადიციები, გემოვნებები და ფასეულობები.

ეროვნული ფსიქოლოგიის შესწავლის საქმეში დიდი წვლილი შეიტანა ინგლისელმა ფილოსოფოსმა, ისტორიკოსმა და ეკონომისტმა **დევიდ ჰიუმმა** (XVIII ს.), რომელმაც თავის ნაშრომში „ეროვნული ხასიათის შესახებ“ განმსაზღვრელ წყაროდ სოციალური (მორალური) ფაქტორი ანუ საზოგადოების სოციალურ-პოლიტიკური განვითარება (მმართველობის ფორმები, სოციალური ძვრები) მიიჩნია.

ეთნოფსიქოლოგიური წარმოდგენები მეცნიერულად განამტკიცა დიდმა გერმანელმა მოაზროვნემ, ფილოსოფოსმა, იდეალისტური დიალექტიკის ფუძემდებელმა **გეორგ ვილჰელმ ფრიდრიხ ჰეგელმა** (XVIII–XIX სს.). მან ეროვნული ხასიათი სოციალურ მოვლენად, აბსოლუტური სულის გამოვლინებად ჩათვალა, რომელიც ყოველი ეთნოსისთვის თავის სამყაროს, კულტურას, რელიგიას, ჩვეულებებს, სახელმწიფოებრივ მონყობას, კანონმდებლობასა და ისტორიას ქმნის.

დიდმა ფილოსოფოსმა გამოიკვლია ევროპელ ხალხთა თვისებები და აღნიშნა, რომ მათ ახასიათებთ როგორც მსგავსება, ისე განსხვავებაც. მაგ., ინგლისელების ეროვნულ თავისებურებად კონსერვატულობა, ტრადიციების ერთგულება მიიჩნია. აღნიშნა იტალიელებისა და ესპანელების ინდივიდუალიზმი, გერმანელების ღრმა აზროვნება, გამძლეობა, წინდახედულება.

ეროვნული ფსიქოლოგიისადმი ინტერესი კაპიტალიზმის ეპოქაში კიდევ უფრო გაძლიერდა, რადგან სწორედ ამ პერიოდის მსოფლიოში მრავალი საყურადღებო ცვლილება მოხდა: უცნობი ქვეყნების აღმოჩე-

ნა, ახალი საზღვაო გზების გაკვალვა, კოლონიური ომები, კონტინენტების მოსახლეობის ძარცვა-გაღატაკება, მოსახლეობის გამძაფრებული მიგრაცია, მსოფლიო ბაზრის ჩამოყალიბება...

ამ ეპოქის მოაზროვნეთა შორის გამორჩეული ადგილი უკავია გერმანელ ფილოსოფოს, “ეროვნული ფსიქოლოგიის” თეორიის ერთ-ერთ ფუძემდებელს **მორის ლაცარუსს** (XIX–XX სს.), რომელმაც მეორე გერმანელ ფილოსოფოს და ენათმეცნიერ **ჰაიმან შტაინთალთან** (XIX ს.) ერთად, „ხალხის სული“ ისტორიის მთავარ ძალად განსაზღვრა.

„ხალხთა ფსიქოლოგიის“ განსაკუთრებულ მეცნიერულ დარგად ჩამოყალიბების იდეა კიდევ უფრო განავითარა გამოჩენილმა გერმანელმა ფსიქოლოგმა, ფიზიოლოგმა და ფილოსოფოსმა, **ვილჰელმ ვუნდტმა** (XIX–XX სს.). მან პირველმა შექმნა ფსიქოლოგიური ლაბორატორია, დააარსა სპეციალური ჟურნალი „ფსიქოლოგიური გამოკვლევები“ და თავის ათტომეულ ფუნდამენტურ ნაშრომში „ხალხთა ფსიქოლოგია“, მეცნიერულად დაასაბუთა ურთულესი ფსიქიკური პროცესების (მეტყველება, აზროვნება, ნებელობა) კულტურულ-ისტორიული მეთოდებით შესწავლის აუცილებლობა. იგი ხალხთა ფსიქოლოგიას „ხალხთა სულის“ მეცნიერებას უწოდებდა და მას ძნელად შესაცნობ იდუმალ სუბსტანციად⁵ მიიჩნევდა.

სოციალური ფსიქოლოგიის ფუძემდებელი, ფრანგი **გუსტავ ლე-ბონის** (XIX–XX სს.) აზრით ყოველ რასას აქვს საკუთარი ფსიქოლოგიური მენტალიტეტი,⁶ რომელიც საუკუნეთა განმავლობაში ყალიბდება.

XX ს-ის ახალმა თეორიებმა (ფსიქოანალიზი და ბიჰევიორიზმი) ეთნიკური ფსიქოლოგიის საკითხების კვლევა სხვა ფორმებითა და მეთოდებით დაიწყო. სახელდობრ, ფსიქოანალიზის ფუძემდებელმა, ავსტრიელი ექიმმა და ფსიქოლოგმა, **ზიგმუნდ ფროიდმა** ადამიანის ქცევის მამოძრავებელ ძალად ბიოლოგიური ინსტინქტები, არაცნობიერი (უმთავრესად, სექსუალური) სწრაფვა ჩათვალა, ბიჰევიორიზმმა⁷ (ფუძემდებელი ამერიკელი ფსიქოლოგი **ჯონ უოტსონი**) უარყო ცნობიერება, როგორც მეცნიერების საგანი და ფსიქოლოგიის ობიექტად გარეგნულად გამოჩენილი ქცევა მიიჩნია.

ამ პერიოდის ეთნოფსიქოლოგიური შეხედულებების განვითარებაზე დიდი გავლენა მოახდინა ფრანგი მეცნიერ-ეთნოგრაფების—**ლუსიენ ლევი-ბრიულისა** და **კლოდ ლევი-სტროსის** ნაშრომებმა. სახელდობრ,

⁵ არსი, საფუძველი.

⁶ პირის, სოციალური ჯგუფის აღქმის, აზროვნების წესი, გამოხატულება.

⁷ ინგლ. behaviour – ქცევა.

პირველი თელიდა, რომ სხვადასხვა ეთნიკურ ჯგუფს სპეციფიკური აზროვნება აქვს, რომელიც მათ წეს-ჩვეულებებში, ენაში, ლიტერატურასა და სხვა სოციალურ ინსტიტუტებში ვლინდება. მისი აზრით, ის ფაქტი, რომ პირველყოფილი ადამიანის ლიგია თანამედროვე ადამიანის აზროვნებისგან განსხვავდება, ეროვნული ფსიქიკის ევოლუციის შედეგია. მას მიაჩნდა, რომ სოციალურ-ფსიქოლოგიური (ეთნიკური) არქეტიპი⁸ ადამიანს წინა თაობებიდან მემკვიდრეობით გადმოეცემა.

ამერიკელმა ეთნოგრაფმა **ფრანც ბოიასმა (XIX–XX სს.)** მნიშვნელოვნად გაამდიდრა ეთნოგრაფიული მეთოდოლოგია. მან პირველმა შემოიტანა ცნება „ფსიქოლოგიური ცვლილება“, „ფსიქოლოგიური დინამიკა“, რომელსაც აკულტურაციის⁹ შედეგად მიიჩნევდა.

კულტურულ განსხვავებათა აღწერაში შედარებით ეფექტური მეთოდია ამერიკელი მეცნიერის **ედუარდ ჰოლის** კონცეპტუალური მიდგომა.¹⁰ მისი აზრით, ქვეყნის კულტურული თავისებურებების იდენტიფიკაციისათვის დიდი მნიშვნელობა აქვს იმ კონტექსტს, რომელშიც ესა თუ ის მოვლენა ხდება.

ჰოლანდიელი მეცნიერების **გირტ ჰოფსტედეს და გერტ იან ჰოფსტედეს**¹¹ მიერ ნოვატორულმა კვლევებმა ადამიანთა შორის კულტურული განსხვავების ხუთი განზომილება დაადგინა და მიიჩნია, რომ ქვეყნებს შორის კულტურული განსხვავება საქმიან ქცევაზე დიდ გავლენას ახდენს და ბიზნესის წარმართვისას მათი გაუთვალისწინებლობა, ხშირად, უარყოფით შედეგებს იწვევს.

ეთნოფსიქოლოგიის კვლევა დღესად აქტიურად გრძელდება და განვითარებული საზოგადოების ყურადღების ცენტრშია: არსებობს სპეციალური გამოცემები, ჩამოყალიბებულია პროფესიონალთა ასოციაციები, წამყვან უმაღლეს სასწავლებლებში (ჰარვარდის, ჩიკაგოს, კალიფორნიის, კემბრიჯისა და ბერლინის უნივერსიტეტები) ეთნიკური ფსიქოლოგია ცალკე სასწავლო დისციპლინად ისწავლება, ტარდება საერთაშორისო სიმპოზიუმები და სხვ.

⁸ რისამე პირველსახე, საწყისი.

⁹ სხვადასხვა კულტურის ურთიერთზემოქმედებით ახალი კულტურული ფენომენის წარმოქმნა.

¹⁰ კულტურათა ურთიერთგავლენის პროცესი, რის შედეგადაც ერთი ხალხის კულტურა მთლიანად ან ნაწილობრივ ითვისებს სხვა ხალხის (როგორც წესი, უფრო განვითარებულ) კულტურას. განიხილება, როგორც ასიმილაციის გამოვლინება.

¹¹ ჰოფსტედე გირტ, ჰოფსტედე გერტ იან. კულტურები და ორგანიზაციები. გონების პროგრამული უზრუნველყოფა. თბ., 2011.

ყოველი ადამიანი სამყაროში არსებული საგანს, მიმდინარე მოვლენასა თუ სიტუაციას მისი თვალსაწიერის შესაძლებლობის ფარგლებში აღიქვამს და აფასებს. ინდივიდის თვალსაწიერი განსხვავებულია მისი განათლების, პრაქტიკული გამოცდილების, პროფესიის, სოციალური მდგომარეობის, ეროვნების, სქესისა და სხვათა მიხედვით.

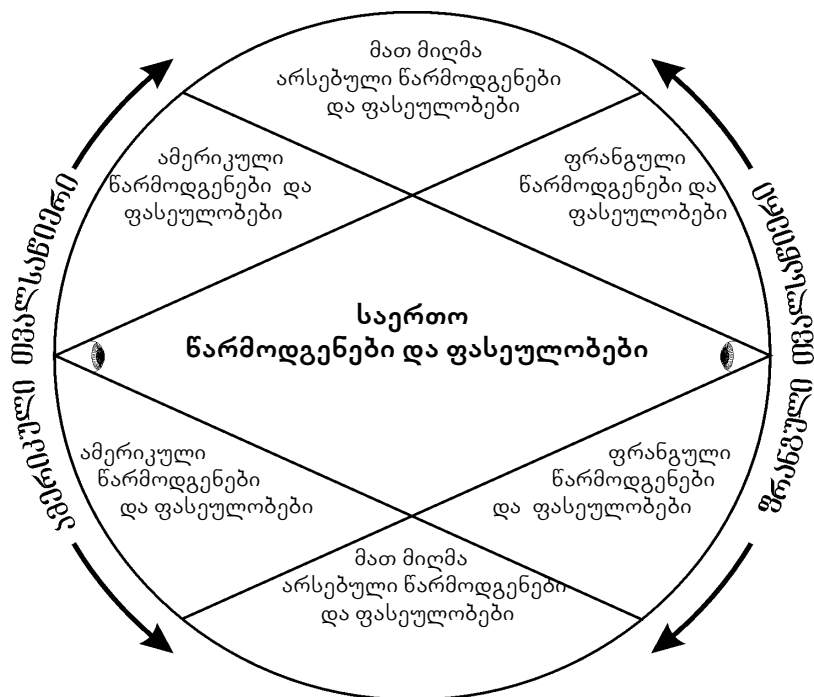
საყურადღებოა ისიც, რომ ადამიანის თვალსაწიერი, თვალთახედვა, მსოფლმხედველობა ცვალებადია. იგი შეიძლება გავზარდოთ, გავაფართოოთ თუ შევიცნობთ კაცობრიობის მდიდარ ნააზრევ-ნამოღვაწარს ფილოსოფიის, ფსიქოლოგიის, ხელოვნების, კულტურის, სამართლის, რელიგიის, ეკონომიკის, მენეჯმენტის, ინფორმატიკის, ტექნიკისა და სხვა სფეროებში. და თუ ასეთ ძალისხმევას არ გამოვიჩენთ, ჩვენი თვალთახედვა იქნება ვიწრო, შეზღუდული.

რისთვისაა საჭირო საკუთარი თვალთახედვა? იმისთვის, რომ შევძლოთ სხვა ადამიანთან ურთიერთობა, კონტაქტი, ჩვენი მოსაზრების მიწოდება, ჩვენი არგუმენტების, ინტერესების, პოზიციების, წარმოდგენებისა და ფასეულობების ფორმულირება. სიტუაცია კიდევ უფრო რთულია, თუ სხვა კულტურასთან გვაქვს საქმე, რადგან ყოველი მათგანი განსხვავებულ ნიშან-თვისებას ფლობს და გარე სამყაროში მიმდინარე მოვლენასა და პროცესს თავისებურად აღიქვამს.

თუ გვსურს სხვა კულტურასთან კარგი ურთიერთობა, უნდა ვიცნობდეთ მათ მსოფლმხედველობას, ღირებულებებს, აზროვნებისა და მოვლენების შეფასების სისტემას.

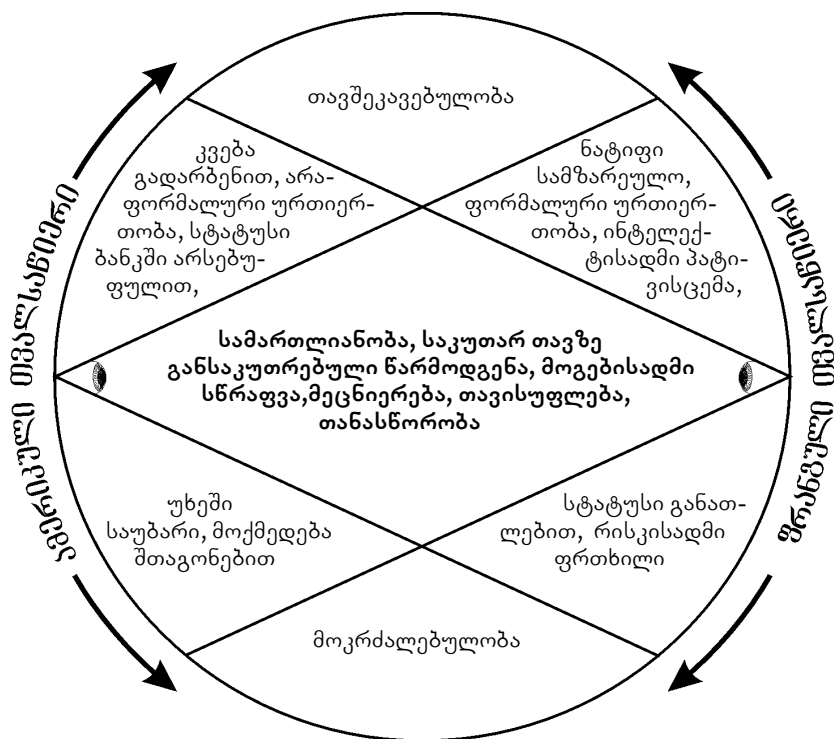
ამ თვალსაზრისით, საკმარისია დავასახელოთ უცხოური ენის ცოდნა. უცხოური ენის შესწავლით ჩვენ ვუახლოვდებით ამ ენაზე მოსაუბრე ხალხთა ცნობიერებას, აზროვნებისა და ცხოვრების წესს და, გარკვეულწილად, მათი თვალსაწიერით ვუყურებთ და აღვიქვამთ მიმდინარე პროცესებს, მოვლენებს, თვით სამყაროს.

ნახაზებზე 17.1.1 და 17.1.2 სამაგალითოდ მოცემულია, თუ როგორ ხედავს და აღიქვამს მსოფლიოს ორი კულტურის ხალხი: ამერიკელები და ფრანგები, რა არის და რა არ არის მათი ინტერესების სფერო, რაში ემთხვევა და რაში არ ემთხვევა ეს ინტერესები, წარმოდგენები და ფასეულობები ერთმანეთს ანუ რომელ სფეროში აქვთ ან არა აქვთ საერთო ფასეულობები, ასევე მათ თვალსაწიერს მიღმა არსებული ის სფეროები, რაც არც ერთ მათგანს არ აინტერესებს.



**ნახ. 17.1.1. ამერიკული და ფრანგული თვალსაწიერის
ზოგადი შედარება**

როცა ეს ორი კულტურა ერთმანეთს ხვდება, მათი ურთიერთობის (საუბარი, მოქმედება) ძალისხმევაა, ძირითადად, თანხვედნილი ინტერესების (მოცემულ შემთხვევაში, სამართლიანობა, საკუთარ თავზე განსაკუთრებული წარმოდგენა, მოგებისადმი სწრაფვა, მეცნიერება, თავისუფლება, თანასწორობა) სფეროში ნაყოფიერად ვლინდება.



ნახ. 17.1.2. ამერიკული და ფრანგული თვალსაზრისის დეტალური შედარება

2. კულტურის მახასიათებლები და ელემენტები

საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობა განსხვავებული კულტურის ანუ ფასეულობების, სარწმუნოების, წეს-ჩვეულებებისა და წარმოდგენების მქონე ადამიანთა მონაწილეობით ხორციელდება. კულტურას, რომელიც მოცემულ საზოგადოებაში არსებულ წესებს ადგენს, რიგი მახასიათებლები აქვს:

1. ქცევის განსაზღვრული სტილი, რომელიც სწავლებით ყალიბდება და საზოგადოების ერთი წევრიდან მეორეს გადაეცემა. მაგ., საზოგადოებაში ქცევის წესი, ოჯახში ქცევის წესი.

2. კულტურის ელემენტების ურთიერთკავშირი. მაგ., იაპონიაში საზოგადოება დაყოფილია სოციალურ ჯგუფებად და მას მკაცრი იერარქიული სტრუქტურა აქვს. ამ საზოგადოებაში ყურადღება მახვილდება თანხმობასა და ლოიალურობაზე, რაც გამოიხატება ისტორიულად ჩამოყალიბებული სისტემის დანერგვით – სიცოცხლის განმავლობაში დაქირავება და მომუშავეთა მინიმალური მობილობა.

3. კულტურის ადაპტიურობა ანუ საგარეო ფაქტორების ზემოქმედების შედეგად მისი ცვლილება, რომელიც მთელ საზოგადოებას მოიცავს. მაგ., II მსოფლიო ომის შემდეგ, გერმანია ორ ნაწილად გაიყო: დასავლეთი გერმანია ორიენტირებული იყო თავისუფალ ბაზარზე, ხოლო აღმოსავლეთი გერმანია – სოციალისტურ სისტემაზე. მიუხედავად იმისა, რომ ახლადწარმოქმნილი ქვეყნები ასწლევულობით შექმნილ საერთო კულტურულ მემკვიდრეობას ფლობდნენ, ამ გაყოფამ მათ შორის მნიშვნელოვანი კულტურული განსხვავება წარმოშვა, რაც განაპირობა აღმოსავლეთ გერმანელების იმ პირობებთან ადაპტაციამ, რომელიც კომუნისტურმა იდეოლოგიამ იძულებით თავს მოახზია.

ინტერნეტი, ქვეყნების კონკურენტუნარიანობა და კულტურა¹²

რა მოეთხოვება ქვეყანას ინტერნეტის ეპოქაში? დიდი კაპიტალის ლიკვიდური ბაზრები, მსოფლიო დონის უნივერსიტეტები და მაღალი ტექნოლოგიების კვალიფიციური სპეციალისტები. იმავდროულად, ინტერნეტი ბიზნესის გაძღოლის მრავალ პრინციპს არღვევს, კერძოდ:

⊕ ზოგიერთ კულტურაში შრომის ანაზღაურება მუშაკის სტაჟზეა დამოკიდებული. თუმცა, იმ კომპანიებში, რომელთა ბიზნეს-მოდელები მთლიანად ინტერნეტის ქსელში მუშაობს, მომუშავეთა წახალისება მათ მიერ გაყიდული აქციებით ხდება. ამასთან, ხშირად, უმცროსი ასაკის მუშაკები, რომლებიც უფრო გამოცდილებთან შედარებით ტექნიკას კარგად ფლობენ, შრომაში ნაკლებად წახალისდებიან. ასეთ კულტურებში როგორ შევათანხმოთ ეს წინააღმდეგობები ერთმანეთთან?

⊕ შეუძლიათ თუ არა იმ კულტურებს, რომლებიც ბიზნესის წარმართვაში უპირატესობას აძლევენ კოლექტიურ მიდგომას და კონსენსუსის საფუძველზე გადაწყვეტილების მიღებას, იმოქმედონ საკმაოდ სწრაფად, რომ შეძლონ ელექტრონული ვაჭრობის განვითარებულ გარემოში წარმატებული კონკურენცია?

⊕ ზოგიერთ კულტურაში გაურკვევლობა და რისკი მიუღებელია. როგორ შეუძლიათ მათ ბიზნესში წარმატების მიღწევა ინტერნეტის ეპოქაში, რასაც ახასიათებს გაურკვევლობისა და რისკის მაღალი დონე?

¹² Гриффин Р., Пастей М. Международный бизнес. «ПИТЕР», М., 2006, გვ. 165.

4. საზოგადოების ყველა წევრის მიერ ამ საზოგადოების კულტურული ფასეულობების შეცნობა-გათავისება. კულტურის წევრობა საზოგადოების კუთვნილებას განსაზღვრავს. ის ინდივიდი, რომელიც მოცემული კულტურის ფასეულობებს ფლობს, ამავე საზოგადოების წევრია და, პირიქით.

საზოგადოების კულტურა მის წევრებს შორის ურთიერთობას აწესრიგებს. კულტურის ელემენტებია: სოციალური სტრუქტურა, ენა, კომუნიკაციის საშუალებები, რელიგია, ფასეულობები და წარმოდგენები. ამ ელემენტები ერთობლიობა იმ კულტურულ გარემოს ქმნის, რომელშიც საერთაშორისო კომპანიები მუშაობენ.

ინდივიდები, ოჯახი, ჯგუფი. ყოველი საზოგადოება ინდივიდებისაგან შედგება, რომლებიც ოჯახურ უჯრედში ცხოვრობენ და ერთ სოციალურ ჯგუფში ერთმანეთთან თანამშრომლობენ. იმავდროულად, სხვადასხვა საზოგადოება ერთმანეთისაგან იმით განსხვავდება, თუ როგორ განსაზღვრავს ოჯახის არსს და რა როლს აკუთვნებს ჯგუფში ცალკეულ ინდივიდს. მაგ., აშშ-ში ოჯახური კავშირები და ვალდებულებები ოჯახის ნუკლიანურ ცნებას¹³ ეფუძნება.

სხვა კულტურებში, მაგ., არაბულ სამყაროში მიღებულია გაფართოებული ოჯახის ცნება.¹⁴ ასეთ ვითარებაში არაბები ვალდებული არიან დაეხმარონ და მხარი დაუჭირონ მათ.

ოჯახთან დაკავშირებით ეს ფასეულობები რეალურად იმაში აისახება, თუ რა როლს ასრულებს ოჯახი მენარმეობით საქმიანობაში. მაგ., ამერიკულ კომპანიებში ოჯახური ნათესაობა ნაკლებად ნახალისდება. მრავალ შემთხვევაში კი, ისეთი სიტუაცია იქმნება, რომ იმ თანამშრომლის კომპეტენტურობა, რომელიც მაგ., კომპანიის ხელმძღვანელის ქალიშვილზე დაქორწინდა, ეჭვის ქვეშ დგება. არაბების საკუთრებაში არსებულ კომპანიებში კი ოჯახურ კავშირებს გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს, ხოლო სამუშაოზე ნათესავების მიღება მიღებულ ნორმად ითვლება. კომპანიები, რომლებსაც ჩინელები ფლობენ, ოჯახის წევრებს საკვანძო თანამდებობებს აძლევენ და სხვ.

კულტურები ერთმანეთისგან იმითაც განსხვავდება, თუ რა როლს ასრულებს ცალკეული ინდივიდი ამა თუ იმ სოციალურ ჯგუფში. მაგ., ამერიკული კულტურა ინდივიდუალიზმს უჭერს მხარს, ადამიანის თვითშეფასების ამაღლებაზე და მასში ინდივიდუალურ-პოტენციურ

¹³ ოჯახი, რომელიც შედგება მშობლებისა და მათი შვილებისაგან.

¹⁴ ოჯახი, რომელიც შედგება მშობლების, მათი შვილების, მათთან მცხოვრები ნათესავებისაგან.

შესაძლებლობებზეა ორიენტირებული. ამიტომ, ამერიკელის ცნობიერებაში ჩანერგილია ის აზრი, რომ მისი ბედი მხოლოდ მის ხელშია.

ზოგიერთ საზოგადოებაში (მაგ., იაპონიაში) კი, პირიქით, ადამიანს ჯგუფის ინტერესების გათვალისწინებით ზრდიან. მათ საზოგადოებაში დიდი ყურადღება ექცევა ისეთ ღირებულებებს, როგორიცაა ერთიანობა, ლოიალურობა და თანხმობა. ამ თვისებებს გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს კომპანიის პერსონალით დაკომპლექტებისას.

იაპონური კულტურა და ბიზნესი¹⁵

იაპონიაში ბიზნესის წარმართვაზე კულტურის რამდენიმე ელემენტი განსაკუთრებულ როლს ასრულებს:

1. საზოგადოების იერარქიული სტრუქტურა. სოციალური იერარქიის არსებული სისტემა საზოგადოების წევრებს შორის ურთიერთობის მოდელს განსაზღვრავს. ფაქტობრივად, იაპონურ ენაზე საუბარიც კი მოითხოვს, რომ ადამიანმა, სოციალური იერარქიის სისტემაში მისი მდგომარეობა ზუსტად იცოდეს. იმის დამოკიდებულებით, თუ ვინ არის თანამოსაუბრე, – ხელმძღვანელი თუ ხელქვეითი, ენობრივი ფორმების სხვადასხვა ვარიანტი გამოიყენება. ამიტომ, როცა ერთმანეთს იაპონელი ბიზნესმენები ხვდებიან, სავიზიტო ბარათებს დაუყოვნებლივ ცვლიან, ამით ერთმანეთის სტატუსს ადგენენ და ურთიერთობის გამოყენების ფორმებსაც განსაზღვრავენ.

2. სოციალური თანხმობა. ჯგუფის წევრი ვალდებულია ხელი შეუწყოს კონსენსუსის (თანხმობა) მიღწევას. მათ კომპანიაში მართვის მაღალ დონეზე გადწყვეტილება არ მიიღება, რადგან თანხმობის პრინციპს ეწინააღმდეგება. პრობლემას ჯგუფში იხილავენ და მისი გადაჭრის ოპტიმალური გზებსაც მანამდე ეძებენ, სანამ კონსენსუსს არ მიაღწევენ.

3. ვალდებულება. ტრადიციულად, სამუშაოზე მიღებისთანავე კომპანია და ახალბედა მუშაკი ერთმანეთის მიმართ ურთიერთვალდებულნი ხდება. პირველი მოვალეა მუშაკის სოციალური მდგომარეობის გაუმჯობესებაზე იზრუნოს, ხოლო მეორე – სამუშაო უალრესად კეთილსინდისიერად შეასრულოს. ამ ურთიერთვალდებულების საფუძველზე აღმოცენდა სამუდამო დაქირავების სისტემა (55 წლამდე), რომელიც კომპანიების მენეჯერებს კადრების შერჩევაში განსაკუთრებულ პასუხისმგებლობას აკისრებს.

365 საზოგადოების წევრებს შორის კომუნიკაციის მნიშვნელოვანი საშუალებაა. მსოფლიოში 3 ათასამდე ენა და 10 ათასამდე დიალექტია.

ადამიანი თავის აზრს მეტყველებით გადმოცემს. ამა თუ იმ ენაზე აზრის ჩამოყალიბებისას, გარკვეულწილად, მიღებული ინფორმაცია იფილტრება, რაც, თავის მხრივ, გაუთვალისწინებელ გავლენას ახდენს იმ შეტყობინებაზე, რითაც ადამიანები ერთმანეთთან ურთიერთობენ.

¹⁵ Гриффин Р., Пастей М. Международный бизнес. «ПИТЕР», М., 2006, გვ. 169.

ამ ვითარებას ნათელს ჰფენს ჰონკონგში ჩატარებული ექსპერი-
მენტი. კერძოდ, 150 სტუდენტი ორ ჯგუფად განაწილდა. ისინი კარგად
ფლობდნენ ინგლისურ და ჩინურ ენებს. ერთი და იგივე წერილობითი
დავალება სათარგმნად ერთ ჯგუფს მიეცა ინგლისურად, მეორეს –
ჩინურად. შედეგი: დაწერილი პასუხების შინაარსი არსებითად განსხ-
ვავდებოდა ერთმანეთისგან. მაშასადამე, გადაცემული ინფორმაციის
აზრობრივი დატვირთვა შეიცვალა.

საზოგადოდ, მშობლიური ენა ეროვნული აზროვნების წესს გან-
საზღვრავს და თავისი ძლიერი და სუსტი მხარეებით ეროვნულ
ხასიათს ასახავს. თუმცა, ყოველი ქვეყნის მოსახლეობა ეროვნულ ენას
განსხვავებულად იყენებს. მაგ., ფრანგული ენა ცოცხალი, ზუსტი,
მოქნილი და ლოგიკურია. ფრანგები მას ვირტუოზულად, როგორც
ხმალს ისე „იქნევენ“ და დისკუსიებში უპირატესობის მიღწევას,
გამარჯვებას ცდილობენ. თანაც, ფრანგულ ენაში ყოველ სიტყვას
ზუსტი მნიშვნელობა აქვს და ორაზროვანი პასუხი შეუძლებელია.

ამერიკული ინგლისური სარკაზმებით (ხატოვანი გამოთქმებით)
დატვირთულია და მათი საზოგადოების ისტორიული კვალი ატყვია.

ესპანელებისა და იტალიელებისათვის ეროვნული ენა მჭევრმეტ-
ყველების ბასრი იარაღია და, საჭიროების შემთხვევაში, მისი წყალო-
ბით, საუბარს ფართო სპექტრით წარმართავენ. მათი ენა სითბოთი,
ენერგიით, მგრძნობიარობით, ენთუზიაზმით, აღმაფრენითა და სიმპა-
თიით სუნთქავს. იდეის სრულად და ნათლად გადმოსაცემად, ისინი
სიტყვათა დიდ რაოდენობასა და არავერბალურ საშუალებებს
(ჟესტები) აქტიურად იყენებენ. ამით კი, მათი აზრით, საკუთარ
განცდებში თანამოსაუბრეს გვარიანად არწმუნებენ.

გერმანელები, ისევე როგორც ფრანგები, საუბარში ლოგიკას
ეფუძნებიან. თუმცა, მეტი ინფორმაციის მიღებას ცდილობენ. გერმა-
ნული სერიოზული და მძიმე ენაა.

სკანდინავიელების ენა ფაქტებზეა ორიენტირებული.

რამდენადმე განსხვავებულია იაპონური. რაც იაპონელებისაგან
ითქმება, მას საქმესთან, თითქმის არავითარი კავშირი არა აქვს.
მათთვის ენა მხოლოდ კომუნიკაციის საშუალებაა და არა აზრის
გამომხატველი. თავიანთ სურვილებსა და გრძნობებს ისინი, ძირითა-
დად, ურთიერთობის არავერბალური საშუალებებით გამოხატავენ.

სხვადასხვა კულტურაში განსხვავებულია მეტყველების სტილიც,
რაც თანამოსაუბრის მიერ, ხშირად, გაუგებრობის საბაბი ხდება.
კერძოდ, ინგლისელები და იაპონელები იტალიელებს შეიძლება არ

ენდონ, რადგან ისინი ხელებს გამუდმებით იქნევენ, ასევე ესპანელებს – მათი ემოციურობისა და გაზვიადებული ქცევის გამო.

ფრანგების უხეში პირდაპირობა და ცინიზმი, ზოგჯერ, გაღიზიანებას იწვევს. ზუსტად ვერავინ იტყვის, თუ რა თქვეს ან იფიქრეს იაპონელებმა, ან ფინელებმა. სიტყვა პირდაპირი მნიშვნელობით ესმის გერმანელს, რადგან იუმორისა და ირონიის ეშხს ვერ იგებს. ჩრდილოეთელებმა შესაძლოა ვერ შეიცნონ სამხრეთელთა ან აზიელთა მეტყველების მთავარი აზრი, რადგან განსხვავებული ტემპით საუბრობენ, კერძოდ, წუთში ინგლისელი, საშუალოდ, 200 სიტყვას წარმოთქვამს, გერმანელი – 250-ს, იაპონელი – 310-ს, ფრანგი – 350-ს და ა.შ.

ენა კონკურენტული ბრძოლის საშუალებაა. მისი ცოდნა ხელს უწყობს უცხოელებთან საქმიანი ოპერაციის წარმატებით ჩატარებას. მაგ., ავსტრალიას, კანადას, ახალ ზელანდიასა და დიდ ბრიტანეთს შორის ვაჭრობა გაცილებით ადვილია სწორედ იმის გამო, რომ ამ ქვეყნებში ინგლისურად საუბრობენ.

ინგლისური – საერთაშორისო ურთიერთობის ენა. ბიზნესი საქმიან პარტნიორებთან მჭიდრო კონტაქტს მოითხოვს. თანამედროვე მსოფლიოში დომინირებს ინგლისური ენა, რაც განაპირობა ბრიტანეთის იმპერიის სამხედრო-ეკონომიკურმა ბატონობამ XIX ს-ში, ასევე აშშ-ის გავლენის სფეროს გაფართოებამ II მსოფლიო ომის შემდეგ.

დღეს ინგლისური ენა საერთაშორისო კომუნიკაციის ძირითადი საშუალებაა. მსოფლიოში, სადაც გლობალური ინტეგრაცია ნორმა გახდა, ურთერთობის ასეთი ინსტრუმენტი აუცილებელია სხვადასხვა კულტურის ერთმანეთთან დასაახლოებლად.

ინგლისური ენის ცოდნა ადამიანს ახალ შესაძლებლობებსა და ხელმსაწვდომობას უხსნის ისეთი რესურსებისადმი, რომელთა შესახებ ადრე წარმოდგენაც არ შეეძლო. ამ ენის გავლენა მსოფლიო ეკონომიკაზე უდავოა.

ინგლისური ენა ეკონომიკური კეთილდღეობის საკვანძო კომპონენტია. მისი პროფესიული ცოდნა უშუალოდ კავშირშია უფრო მაღალ ანაზღაურებასთან, ექსპორტის ზრდასთან, ბიზნესის გაძლოლის კეთილსასურველ პირობებთან და ინოვაციების მოზიდვასთან.

ინგლისური ენის ფლობა კულტურების გადაკვეთაზე უფრო აქტიურად ვითარდება. ინგლისურად ის საუბრობს, ვინც უცხოეთში ეწევა ბიზნესს, მუშაობს ტნკ-ში ან იყენებს ინტერნეტს. მსოფლიოს თითქმის ყველა ქვეყანაში მამაკაცებთან შედარებით, ქალები უფრო უკეთესად ფლობენ ინგლისურს.

უდავოა, რომ საერთაშორისო არენაზე ინგლისურის ბატონობა უპირატესობას იმ მენეჯერებს აძლევთ, რომელთა მშობლიური ენა ინგლისურია. განსაკუთრებით ეს ეხება ისეთ სიტუაციას, როცა საქმიანი ოპერაცია კანადაში, დიდ ბრიტანეთში ან აშშ-ში სრულდება. მეორე მხრივ, სხვადასხვა ენაზე მოსაუბრე ადამიანებს საქმიანი მოლაპარაკების ან თვით კომერციული ოპერაციის წარმატებით ჩატარება შედარებით გართულებული აქვთ.

თარგმანი. ენობრივი ბარიერი შეიძლება თარგმნის მეშვეობით გადაილახოს. ეს პროცესი ძალიან რთულია. იგი არ არის უცხო სიტყვების მხოლოდ სხვა ენაზე შეცვლის მარტივი პროცესი. თარგმანმა ყურადღებით უნდა გაიაზროს სიტყვის აზრობრივი მნიშვნელობა და ისე გადათარგმნოს. ზოგჯერ, არაკორექტული თარგმანი მარკეტინგული ღონისძიების კრახს იწვევს.

ხშირად იყენებენ უკუთარგმნის მეთოდს, როცა ერთი სპეციალისტი რაიმე დოკუმენტს სხვა ენაზე თარგმნის, ხოლო მეორე – თარგმნილ ვერსიას ტექსტის ორიგინალის ენაზე გადათარგმნის. მათი შედარებით შესაძლებელია შეუსაბამობის დაძლევა.

სირთულეები თვით სიტყვის შინაარსის გაგებაშიც ხშირია. მაგ., სიტყვები „დიახ“ და „არა“ სხვადასხვა კულტურაში განსხვავებულად აღიქმება. როცა იაპონელი ბიზნესმენი კონტრაქტის გაფორმებისას ამბობს „დიახ“, ამით თანხმობას კი არ გამოხატავს, არამედ ყურადღებას სიტყვიერად აფიქსირებს – „დიახ, მე მესმის რაზეა საუბარი“.

ბუნებრივია, უცხოელი პარტნიორები გაოცებული არიან, როცა იაპონელი ბიზნესმენები კონტრაქტის ზოგიერთ პირობაზე არ თანხმდებიან, მაშინ, როდესაც მოლაპარაკებისას თითქოს თანხმობას („დიახ“) გამოხატავდნენ. გაუგებრობა შეიძლება იმანაც წარმოშვას, რომ იაპონიაში „არა“-ს თქმა არათავაზიანად ითვლება და ისინიც ამ აზრს სხვაგვარად გადმოცემენ, მაგ., „მოცემული საკითხი დამატებით ანალიზს მოითხოვს“, რასაც უცხოელები უშედეგოდ ელოდებიან.

ზოგიერთი კულტურა კონკრეტულ სიტყვაში განსხვავებულ აზრს გულისხმობს. მაგ., როგორც ესმის და რა აზრს ითვალისწინებენ, ვთქვათ, სიტყვაში – „სიმართლე“. თითქოს სიმართლის ცნება უნივერსალურია, მაგრამ შინაარსობრივად ცალკეული კულტურისათვის – განსხვავებული. მაგ., როგორც გერმანელს, ისე ინგლისელს სურს, რომ მათი საქმიანი შეხვედრა წარმატებით დამთავრდეს, მაგრამ გერმანელის ცნობიერებით მოლაპარაკებაში წარმატების ცნება აბსოლუტურია ანუ სიმართლის დადგენა, თუნდაც სამინელის, ხოლო

ბრიტანელისათვის, პირიქით, წარმატება კონფლიქტების თავიდან აცილებაა. იაპონელისათვის სიმართლე საშიში ცნებაა, რადგან მისით შესაძლოა “ნილაბი” მოეხსნას და კონფლიქტი მოუვიდეს. აზიაში, აფრიკასა და სამხრეთ ამერიკაში, სიმართლის თქმამ შეიძლება ადამიანებს შორის ურთიერთობა საგრძნობლად დაძაბოს და ა.შ.

გავარჩიოთ ფართოდ გავრცელებული იურიდიული დოკუმენტის – კონტრაქტის მნიშვნელობა. სიტყვა „კონტრაქტი“ თითქოს ინტერნაციონალურია, მაგრამ მის შინაარსში განსხვავებულ აზრს ითვალისწინებენ. მაგ., შვეიცარიელები, სკანდინავიელები, ამერიკელები და ინგლისელები თვლიან, რომ კონტრაქტზე ხელმოწერით მხარეები აუცილებლად შესასრულებელ ვალდებულებებს იღებენ. იაპონელებს კი კონტრაქტი ისეთ დოკუმენტად მიაჩნიათ, რომელიც შეიძლება შეიცვალოს, თუ ამას ფორსმაჟორული გარემოება მოითხოვს.

არავერბალური კომუნიკაცია. ვერბალური კომუნიკაციისას თითქოს ყველაფერი ნათელია. ზეპირად წარმოთქმული სიტყვა თუ წერილობითი შეტყობინება მეორე მხარისათვის გასაგებია. თუმცა, ამ შემთხვევაში, თარგმანის პრობლემა ნამდვილად არსებობს.

გაცილებით რთულია არავერბალური კომუნიკაცია. მიჩნეულია, რომ ადამიანთა შორის ინფორმაციის 60–65% არავერბალური საშუალებებით (გამომეტყველება, ჟესტი, პოზა) გადაეცემა. ვითარება რთულდება, როცა სხვადასხვა კულტურის წარმომადგენლები ერთმანეთს არავერბალურ სიგნალებს გადასცემენ, რადგან ისინი, შესაძლოა, განსხვავებული მნიშვნელობის იყოს.

რელიგია. მსოფლიო ხალხთა ჩვევებზე, ზნეობასა და ქცევაზე რელიგია ყოველთვის უდიდეს გავლენას ახდენდა და დღესაც ახდენს, რასაც უმთავრესად განაპირობებს შემდეგი:

პირველი – რელიგიაში მოცემულია ადამიანთა უძველესი ზნეობრივი ნორმები;

მეორე – რელიგიაში განმტკიცებულია სხვადასხვა სოციალური ჯგუფის ქცევის წესები;

მესამე – რელიგიური მცნებები კულტურულ-საყოფაცხოვრებო ხასიათის მრავალ ისეთ მითითებასა და ტაბუს (აკრძალვა) შეიცავს, რაც ადამიანთა ურთიერთობის, მათი კვების, ჩაცმის, თანაცხოვრების, შრომის, დასვენებისა და სხვათა შესაბამის ქცევას განსაზღვრავს.

პრაქტიკულად, ყოველი რელიგია განიხილავს არა მარტო სამყაროს შექმნის, ინდივიდთა არსებობის აზრის, ღმერთისა და ადამიანის

ურთიერთობის საკითხებს, არამედ საკუთარ ზნეობრივ კონცეფციას, ანუ ადამიანთა ქცევისა და ურთიერთობის წესებსაც აყალიბებს.

რელიგია ესაა ძალა, რამაც გაანათლა ქვეყნები, თაობები, ააგებინა კულტურის კერები, კლდეებიდან გამოაკვეთინა მონოლითური ბუმბერაზები, შექმნა ფილოსოფიურ-ეთიკური მოძღვრებები და ასობით ენაზე თარგმნა, გაყო და კომპაქტურად შეკრა ხალხთა დიდი ოჯახები, განაგო ომისა და მშვიდობის საქმეები, დაიმორჩილა სახელმწიფოები, ანუ გეშა უმწეონი ...

რელიგია ესაა კულტურა – ზნეობრივი, ეთიკური, მსოფლმხედველობითი კულტურა. ესაა თავისებური ფენომენი, რომელმაც რწმენით შექმნა ხელოვნების უნიკალური საგანძურები. ამიტომ რელიგია და კულტურა ერთიანია. იგი მრავალი უხილავი ძაფითაა დაკავშირებული ხალხთა კულტურასთან. მისი გავლენით ყალიბდებოდა თაობათა მსოფლხედვა, ენა და ადათები. ბიბლიის უზენაესი იმპერატივია – „სიმართლეს, სიმართლეს მიჰყევი ...“¹⁶

ეს ზოგადსაკაცობრიო ზნეობრივი დებულება გულისხმობს პიროვნების სულიერ სინამდის, სამართლიანობის მწვერვალისაკენ სწრაფვას ადამიანთა ურთიერთობაში.

რელიგია შეიცავს ფილოსოფიურ-ეთიკურ ცნებებს, მორალურ შეფასებებს, ღვთისმოსაობის კანონებს, ეხება წმინდა სამეცნიერო საკითხებს – მედიცინას, ასტრონომიას, ეკონომიკას, მმართველობას...

მსოფლიო რელიგიები (ქრისტიანობა, ისლამი, ბუდიზმი) ადამიანთა საყოველთაო თანასწორობას აღიარებს. ამიტომ ქცევის წესები ყველა მოკვდავისათვის ერთიანია, კერძოდ, ქრისტიანული დოქტრინით ყველა ადამიანი „ცოდვაშია თანასწორი“, ბუდიზმით – „თანასწორია ტანჯვაში“, ისლამით – „ყველანი თანასწორია ღმერთის წინაშე მორჩილებასა და თაყვანისცემაში“.

რელიგია განსაზღვრავს მორწმუნეთა დამოკიდებულებას სამუშაოსადმი, მოხმარებისადმი, პირადი პასუხისმგებლობისა და მომავალი საქმიანობისადმი. ქრისტიანულმა მორალმა კაპიტალიზმის განვითარებაზე მნიშვნელოვანი გავლენა მოახდინა, რადგან ითვალისწინებს შრომისმოყვარეობასა და მომჭირნეობას.

ისლამი მხარს უჭერს კაპიტალიზმს და საზოგადოების წინაშე ინდივიდის ვალდებულებებზე ამახვილებს ყურადღებას. ამ რელიგიით, წესიერი საქმიანი ოპერაციით მოგების მიღება დასაშვებია,

¹⁶ ბიბლია, მეორე რჯული, თავი 16, მუხლი 20. თბ., 1989, გვ.178.

ექსპლუატაციით (მაგ., მევახშეობა) ან სიცრუით – აკრძალული. მუსლიმი ვალდებულია სხვა ადამიანთან ურთიერთობაში გამოიჩინოს კეთილმოსურნეობა, სამართლიანობა და თავშეკავება.

ინდუიზმი თავის მრევლს სულიერი სრულყოფისაკენ მოუწოდებს. ინდუსის მიზანია სულიერად შეურთდეს ძირითად ღვთაებას, უზენაეს ბრაჰმას, რაც მხოლოდ ასკეტური¹⁷ ცხოვრებით მიიღწევა.

არსებობს სხვა, არანაკლებ მნიშვნელოვანი ასპექტებიც, რომლებიც ბიზნესის წარმართვაში რელიგიის გავლენას ასახავს. კერძოდ, კასტური¹⁸ სისტემა, რომელსაც ინდუიზმი ქადაგებს, შრომის ბაზრის ფორმირებაზე მოქმედებს (კასტის წევრებს დასაქმების სფეროები განსაზღვრული აქვთ).

რელიგია გავლენას ახდენს მორწმუნეთა მიერ საქონლის შეძენაზე. მაგ., ისლამი კრძალავს ალკოჰოლიანი სასმელების მიღებას, ღორის ხორცის, უქერცლო თევზის, შევარდენისა და ოფოფის ჭამას. შეზღუდულია საკვების მიღება რამადანის (დიდი მარხვა) პერიოდში (ისლამის კალენდრით მე-9 თვე).

რელიგიის გავლენით საქონლის მოხმარებაში სეზონურობაც შეინიშნება. მაგ., კათოლიკურ ქვეყნებში (საფრანგეთი, იტალია, ესპანეთი) შობის დღესასწაული საჩუქრების გაცვლისა და დასვენების პერიოდია, რაც დადებითად მოქმედებს საცალო ვაჭრობის განვითარებაზე და, იმავდროულად, უარყოფითად – საქმიან აქტიურობაზე.

როგორც ცნობილია, ისლამი ყოველ მორწმუნეს დღეში ხუთჯერად ლოცვას ავალდებულებს, რაც, ხშირად, კომპანიის მუშაობას გარკვეულწილად აფერხებს. შეზღუდულია ქალთა დასაქმება არაბულ სამყაროში. ყოველივე და კიდევ მრავალი რამ (მაგ., რეკლამა, დასვენების დღეები), კომპანიის მენეჯმენტში გასათვალისწინებელია.

¹⁷ ასკეტიზმი – რელიგიური მოძღვრება, რომელიც ქადაგებს უკიდურეს თავშეკავებას, უარის თქმას ყოველგვარ “ამქვეყნიურ” სიამოვნებაზე.

¹⁸ კარჩაკეტილი საზოგადოებრივი დაჯგუფება, რომელიც თავგამოდებით იცავს თავის განკერძოებულობას და წოდებრივ, პროფესიულ თუ სხვა სახის პრივილეგიებს. ინდუიზმი საზოგადოებას 4 ძირითად კასტად ჰყოფს, ესენია: ბრაჰმანები (ქურუმები, მასწავლებლები, მეცნიერები), ქშატრიები (სამხედრო არსისტოკრატია, მმართველები), ვაიშები (მინათმფლობელები, ვაჭრები, მესაქონლეები) და შუდრები (ხელოსნები, მოსამსახურეები).

3. ეროვნული ღირებულებები და წარმოდგენები

კულტურა განსაზღვრავს საზოგადოების წევრთა ფუნდამენტურ ფასეულობებსა და წარმოდგენებს. ფასეულობები საზოგადოებაში მიღებული ინდივიდის ქცევის პრინციპები და სტანდარტებია. წარმოდგენებში კი ადამიანთა საქმიანობის ის ქმედება, აზრები და გრძნობები მოიაზრება, რომლებიც ამ ფასეულობებით განპირობებულია.

ყოველ ერს, კულტურას (მათ შორის, ჩვენც) თავის თავზე განსაკუთრებული, ამაღლებული, სხვისგან გამორჩეული წარმოდგენა აქვს. ეს, ალბათ, ასეც უნდა იყოს, რადგან, ხშირად, სიმართლეა, თუმცა, მისი გაზვიადება არასასურველია. არადა, დღევანდელი მსოფლიო სავსეა ამგვარი შეხედულებებით.

აი, ცნობილი კულტურების დამახასიათებელი თავისებურებები:

ამერიკელები ფიქრობენ, რომ ამერიკა ყველაზე დიდი, ყველაზე კარგი, ყველაზე ახალგაზრდა და ყველაზე მდიდარი ქვეყანაა, ხოლო სხვები, მასთან შედარებით, ნაკლებდინამიურები არიან და, ამის დასტურად, მათ მრავალი თვალსაჩინო არგუმენტიც აქვთ. აი ისინიც:

ამერიკელების ეროვნული ხასიათი მათი საზოგადოების შექმნის პირობებმა განსაზღვრა. კერძოდ, ამერიკის კონტინენტზე აუთვისებელი მიწების დასაუფლებლად ევროპიდან ნებსით, თუ იძულებით გადახვეწილი (გაქცეული) ხალხის ცხოვრებისა და გადარჩენის პრინციპი ასეთი იყო: „ვინც მოასწრო, მისია“.

ამიტომ, მათთვის ყოველი წუთი ოქროდ ფასობდა. აქ არ იყო არც მმართველი კლასი და არც მონარქები, მოქმედებდა მხოლოდ პრაქტიციზმი და ვინც მას ფლობდა, გამარჯვებაც მას რჩებოდა.

ამერიკელებმა ეს თვისებები (დროის ფასი, პრაქტიკულობა, დინამიურობა) დღესაც შეინარჩუნეს და უფრო მეტი დატვირთვა მიანიჭეს. მათი სურვილია ყველაფერი პირველებმა მოასწონ, მუდამ მიზანმიმართულად და შეუპოვრად იარონ, ყველაზე გრანდიოზული და მასშტაბური შექმნან, ყველგან და ყველაფერში მეტი სარგებელი ნახონ. მათ არ ეშინიათ ბრძოლის, გამოწვევის, კონკურენციის.

ეთნოგრაფიული ნიშნით, აშშ მრავალფეროვანი ქვეყანაა, რამაც მათ ხასიათზე გავლენა იქონია. ამერიკელებმა მემკვიდრეობით აითვისეს სხვათა საუკეთესო თვისებები – ენერგიულობა, ოპტიმიზმი,

დამოუკიდებლობა, შრომისმოყვარეობა და უფრო განავითარეს, გაამდიდრეს, დახვეწეს, ახალი სული და ენერგია შთაბერეს.

მათ ახასიათებთ მორალურ-სამართლებრივი პრინციპების უზენაესობა, კანონებისა და ხელისუფლებისადმი პატივისცემა, სამსახურებრივი მოვალეობისადმი უდიდესი პასუხისმგებლობა, საზოგადოებრივი ნორმების დაცვისადმი მოკრძალებულობა, მიზანსწრაფულობა.

ამერიკელები დამოუკიდებლობის მიჩვეული ხალხია. ისინი მუდამ ცდილობენ „მყარად იდგნენ ფეხზე“ ანუ მხოლოდ საკუთარი თავის იმედი ჰქონდეთ. უმეტესად საუბრობენ მთავარ საკითხზე და უქმად არ კარგავენ დროს ფორმალობათა შესრულებაზე.

ამერიკელებისათვის დრო ყველაზე ძვირფასია. მათ ყოველი წუთი, საათი და დღე, ზუსტად გათვლილი და დაპროგრამებული აქვთ, თანაც, მაქსიმალური ეფექტურობით, სრული ფინანსური უკუგებით.

ამერიკელები ურთიერთობაში თავისუფალი, გამბედავი და თავდაჯერებული ხალხია, დროის მოთხოვნების შესაბამისი ტრანსფორმაციის მომხრე არიან. ისინი დიდ პატივს სცემენ ადამიანის ინტელექტუალურ შესაძლებლობებს, ქვეყანაში საუკეთესო პირობებს უქმნიან ყველას, განურჩევლად რწმენისა, რასისა, ეთნიკური კუთვნილებისა და სარწმუნოებისა, ადგილობრივსა თუ უცხოელს, ვინც თავისი ტალანტით, შემოქმედებითი პოტენციალით, ინოვაციური იდეებითა და კრეატიული (შემოქმედებითი) აზროვნებით, მათ ქვეყანას კიდევ უფრო გააძლიერებს და განამტკიცებს. ამიტომ ამერიკა ყველაზე მეტად იზიდავს გამოჩენილ მეცნიერებს, ხელოვანებს, სპორტსმენებს ...

მრავალ სფეროში ამერიკელებმა პირველმკვლევართა როლი შეასრულეს. მათ 1787 წელს პირველებმა მიიღეს კონსტიტუცია (პროექტის ავტორი, „კონსტიტუციის მამად“ წოდებული, აშშ-ის მე-4 პრეზიდენტი, ჯეიმს მედისონი), რომელიც დღეს, მცირე გამოწვევების გარდა, მსოფლიო ქვეყნების ძირითადი კანონია. ამერიკის კონსტიტუცია მიჩნეულია, როგორც რესპუბლიკური ხელისუფლების კლასიკური მაგალითი, ხელისუფლებისა, რომელშიც მისი მმართველობითი შტოები აწონასწორებს ერთმანეთს.

მხოლოდ ამერიკელებმა მიიღეს დამოუკიდებლობის დეკლარაცია (გამოაცხადეს 1776 წ. 4 ივლისს, ავტორი აშშ-ის მე-3 პრეზიდენტი, თომას ჯეფერსონი), როგორც ამერიკული სახელმწიფოებრიობისა და დემოკრატიის საფუძველი. იმ დროს გაბატონებულ თეორიას, ხელისუფლების ღვთაებრივი წარმოშობის შესახებ, დამოუკიდებლობის დეკლარაციამ დაუპირისპირა ხალხის სუვერენიტეტის იდეა, კანონის წინაშე ყველა ადამიანი თანასწორად გამოაცხადა და აღიარა ხელშეუ-

ვალი უფლებები „ცხოვრებაზე, თავისუფლებასა და ბედნიერების სწრაფვაზე“. ამიტომაც 4 ივლისი აშშ-ის ეროვნული დღესასწაულია.

მხოლოდ ამერიკელებმა შეძლეს სხვადასხვა ეთნიკური და რასობრივი კუთვნილების ხალხთა საოცარი ერთობლიობის შექმნა, ძლიერ განვითარებული საერთო-ეროვნული პატრიოტიზმის გრძნობით.

აღნიშნულმა და ამერიკელების მრავალი თაობის შემოქმედებითმა ტალანტმა და მუხლჩაუხრელმა შრომამ განაპირობა ის, რომ მათი ქვეყანა დღეს მსოფლიოში ყველაზე მდიდარი, ძლიერი, დემოკრატიული და თანამედროვე სახელმწიფოა.

ამერიკელებს ჰყავდათ გამოჩენილი ადამიანები, უპირველესად, „დემოკრატიის მამები“: ჯორჯ ვაშინგტონი, ჯონ ადამსი, თომას ჯეფერსონი, ჯეიმს მედისონი, სემიუელ ადამსი, ბენჯამინ ფრანკლინი, ასევე, ქვეყნის ღირსეული პრეზიდენტები: აბრაამ ლინკოლნი, ალექსანდერ ჰამილტონი, ფრანკლინ დელანო რუზველტი, ჯონ ფიცჯერალდ კენედი, რონალდ რეიგანი ...

ამერიკელი ბიზნესმენების ფილოსოფია მარტივია. მათი მიზანი მხოლოდ ერთია – რაც შეიძლება მეტი მოგება და თანაც სწრაფად. ამისათვის, შეუპოვრად შრომობენ, დაუყონებლივ მოქმედებენ და ძალაუფლებას (მათ შორის, ფულის ძალაუფლებასაც) ამჟღავნებენ.

ისინი მოლაპარაკებას ურთიერთდათმობის პროცესად მიიჩნევენ, როცა ორივე მხარემ, დროის მოგების მიზნით, ყველა „კარტი“ მაგიდაზე უნდა გაშალოს. მათი სტილი კონფრონტაციული და აგრესიულია.

ამერიკული დიპლომატიური და საქმიანი კულტურისათვის დამახასიათებელია: დამოუკიდებლობა, ინდივიდუალიზმი, გამბედაობა, თავდაჯერებულობა, პირდაპირობა, იმედიანობა, თავაზიანობა, პუნქტუალურობა, ინიციატივიანობა, მიზანსწრაფულობა, ენერგიულობა.

ამერიკელის გამბედაობა მოლაპარაკებისას გადანყვეტილებათა მიღების მზადყოფნაშია (და არა „მანამდე“ ან „შემდეგ“, მსგავსად იაპონელებისა). ზოგჯერ იგი კომპრომისითაც გამოიხატება, რომელიც დასავლეთის კულტურაში კეთილი ნების გამოხატულებაა, პრობლემის გადაწყვეტის ერთ-ერთი გზაა.

თავდაჯერებულობა ამერიკული კულტურისათვის დამახასიათებელია. შეიძლება ითქვას, რომ ამერიკა თავდაჯერებული ადამიანების ქვეყანაა, რომელთაც თვითრწმენა სისხლში აქვთ გამჯდარი. „No problem“ – „არავითარი პრობლემა“ – საყოველთაოდ გავრცელებული ამერიკული ფრაზაა.

ისინი უკომპლექსო ხალხია. ამერიკელი თავს უხერხულად არ გრძნობს იმის გამო, რომ სხვებს არ ჰგავს. ადამიანის უფლება, იყოს „სხვანაირი“ აღიარებულია ამერიკული კულტურის მიერ.

პირუთვნელობა (პირდაპირობა) ამერიკულ კულტურაში მიღებულია, რაც სხვებისათვის (მაგ., იაპონელების) უზრდელობად და თითქმის თავხედობად მიიჩნევა. ამერიკელისათვის სრულიად არ არის უხერხული უარი თქვას მისთვის ინტერესმოკლებულ (პროექტზე).

სანდოობა, ისევე როგორც თავაზიანობა, სიზუსტე და პუნქტუალობა დასავლეთის ბიზნესში რეპუტაციის საქმეა. იგი საქმიანი ქცევის მკაცრი ნორმაა, ამავე დროს ზრდილობისა და ტაქტის ნიშანია. ამერიკელებთან დაგვიანება დაუშვებელია და არაფრით არ გამართლდება. შემთხვევითი არ არის ამერიკული ტერმინი „deadline“-ის არსებობა, რომელიც სიტყვასიტყვით „უკანასკნელ ვადას“ ნიშნავს. მათთვის ნათელია, რომ ამ ვადის გასვლის შემდეგ არავის არავითარი შეღავათი არ გაენევა.

ამერიკელთა პრაგმატიზმი იმაში ვლინდება, რომ ყურადღებას ძირითად პრობლემებზე ამახვილებენ, მოლაპარაკებაზე მძლავრ პოზიციებს ფლობენ, დაჟინებით ცდილობენ თავიანთი მიზნების რეალიზაციას, უყვართ და შეუძლიათ „ვაჭრობა“, პრობლემების გადანყევტისას სხვადასხვა საკითხის ურთიერთდაკავშირებას ანუ „პაკეტურ“ მიდგომას ანიჭებენ უპირატესობას.

საქმიან ურთიერთობაში უტილიტარიზმის (ყველაფერში მოგება) სტილს იცავენ. მაქსიმალურად ცდილობენ არ შეასრულონ ზედმეტი სამუშაო, არ გაფლანგონ ფუჭად დრო, გაუფრთხილდნენ ტრადიციებს, დაიცვან მიცემული პირობა, დაანანევრონ შესასრულებელი საქმე და უწვრილმანეს დონემდე შეამოწმონ მისი შესრულება, გააუმჯობესონ საქმიანობა, ისაუბრონ მოკლედ, გარკვევით, კონსტრუქციულად.

ისინი ინტენსიური მუშაობისათვის შემართული ხალხია. ამერიკელი ბიზნესმენი არც მეწვრილმანეა და არც პედანტი, მაგრამ იცის, რომ საქმის ორგანიზაციაში უმნიშვნელო დეტალი არ არსებობს. ამიტომ, მოლაპარაკებისათვის გულმოდგინედ ემზადება. კვალიფიციური ამერიკელის აუცილებელ თვისებად სამი წესის დაცვა მიიჩნევა: ანალიზი, ვალდებულებათა განაწილება და კონტროლი. სპეციალიზაცია მათი დევიზია, რომლის გარეშე არც ერთი საქმე არ დაიწყება.

საქმიანი მოლაპარაკება ამერიკელებთან ხანმოკლეა – ნახევარი საათიდან ერთ საათამდე და ერთი-ერთზე მიმდინარეობს.

გაუთვალისწინებელ გარემოებებს ამერიკელები ძალიან უარყოფითად აღიქვამენ, რადგან ყველაფრის წინასწარ დაგეგმვას და რისკის

ზღვრამდე შეფასებას არიან მიჩვეულები. მოულოდნელ სიტუაციებს კი პარტნიორის არაკვალიფიციურობის ან უპატიოსნობის ნიშნად მიიჩნევენ. ერთიც და მეორეც მათზე ცუდად მოქმედებს.

ამერიკელები უპირატესობას ანიჭებენ დიდი მასშტაბის გარიგებებს. ამით ისინი ხაზს უსვამენ თავისი ქვეყნის გრანდიოზულობას, უდიდეს ეკონომიკურ პოტენციალს. მათ ძლიერ უყვართ ასეთი მინიშნება – „ჩვენი ფირმა ყველაზე დიდია ქვეყანაში (შტატში, ქალაქში).“

ამერიკელებთან საქმიანი კონტაქტის დამყარებისას საჭიროა ე.წ. CV-ს ქონა, რომელშიც მასში მოცემული უნდა იყოს პიროვნების განათლება (როდის და რა დაამთავრა), სამეცნიერო ხარისხი და წოდება (როდის, სად და რომელი პროფესია მიიღო), გამოქვეყნებული ნაშრომები და გამოგონებები, მუშაობის სტაჟი, თანამდებობრივი ქრონოლოგია და ა.შ. ერთი სიტყვით, პროფესიული მოღვაწეობის მნიშვნელოვანი მომენტები და დამსახურებები, რადგან მათ ძლიერ მოსწონთ იცოდნენ, ვისთან აქვთ საქმე.

ამერიკელებისათვის ბიზნესი აბსოლუტურად გახსნილი, გამჭირვალე სფეროა. ზუსტად დადგენილია სახელმწიფოსა და ბიზნესის ურთიერთობის ნორმები. სახელმწიფო ბიზნესის დამხმარეა. ის ისე მოქმედებს, როგორც პატიოსან მენილეს შეჰფერის – იცავს ბიზნესმენთა უფლებებსა და ინტერესებს, აძლევს წარმოების შემდგომი განვითარების საშუალებას, საჭიროების შემთხვევაში ეხმარება ფინანსურად, იცავს ფირმის პროდუქციას ფალსიფიკატორებისაგან და, რაც მთავარია, ყველაფერს ზუსტად აღრიცხავს, არავის აძლევს აღურიცხავი პროდუქციით ქვეყნის დაზარალების უფლებას.

ხელშეკრულების პროექტს ამერიკელი ბიზნესმენი მხოლოდ თავისი იურისტის ვიზის შემდეგ აწერს ხელს, რადგან მიაჩნია, რომ კონტრაქტი, როგორც მკაცრი იურიდიული დოკუმენტი, ყოველმხრივ სრულყოფილი უნდა იყოს და მხარეების ვალდებულებებს, პასუხისმგებლობასა და ინტერესებს რეალურად ასახავდეს. კონტრაქტის არც ერთი პუნქტის შეუსრულებლობას არავის აპატიებენ – დაუყოვნებლივ სასამართლოში აღძრავენ საქმეს.

საქმიანი ურთიერთობის ამერიკული სტილი მაღალი პროფესიონალიზმით ხასიათდება. მათი დელეგაციის ყოველი წევრი ამა თუ იმ დარგის პროფესიონალია.

მოლაპარაკების წარმართვის ამერიკულ სტილს აქვს უარყოფითი მხარეც. სახელდობრ, საქმე წინ რომ წასწიონ, ისინი ხშირად მოუთმენლებიც არიან. ზოგჯერ მოჭარბებული შეუპოვრობა და პარტნიორის

პროვოცირებაც (გამოწვევა) უყვართ. თუმცა, ჩიხში მოქცევისას, გამო-სავალს ყოველთვის პოულობენ.

მოლაპარაკების მსვლელობის დროს, როცა უკმაყოფილონი არიან, ხშირად უხეშობენ, თავიანთ აზრს უკმეხად გამოთქვამენ, მოწინააღ-მდეგეს უყოყმანოდ და ყოველგვარი ხერხით გზიდან იცილებენ.

მოლაპარაკების ამერიკული სტილი ხშირად ფასდება, როგორც შემეტევი, აგრესიული, ზოგჯერ უხეში, ხოლო მათი არაფორმალური ურთიერთობა, როგორც ფამილარული (შინაურული, მოურიდებელი) ქცევა. ამ მიზეზით გაუგებრობის, თვით კონფლიქტური სიტუაციის წარმოშობაც არ არის გამორიცხული.

გარდა ამისა, ამერიკელები მიიჩნევენ, რომ საქმიანი ურთიერთო-ბის ტექნოლოგიაში მსოფლიო კანონმდებლები არიან. ისინი ხშირად ავლენენ ეგოცენტრიზმს ანუ თვლიან, რომ ცხოვრებისა და ურთიერ-თობის ამერიკული ნორმები ყველაზე უკეთესია, იდეალურია. ამიტომ, ყოველმა პარტნიორმა ამერიკული მსოფლმხედველობით, წესებითა და მეთოდებით უნდა იხელმძღვანელოს.

მათ ჰგონიათ, რომ ყველა ქვეყნისა და ერის თავისებურებებში ბრწყინვალედ ერკვევიან. ამასთან, საქმიანი ურთიერთობისას პარტნი-ორს ყველა ნიუანსს არ აცნობენ, ყველაფერზე სწრაფად რეაგირებენ და სხვისგანაც იგივეს, თანაც, მხოლოდ ორიგინალურ და რეალურ წინადადებებს ელოდებიან.

ამერიკაში მენეჯერი მეტად დაფასებული და აღიარებული პროფე-სიაა, გარკვეულწილად ეროვნული გმირია, რომელიც ქვეყნის ძლიერე-ბისთვის პრაქტიკულად იღწვის. ეს ახალგაზრდა, ძლიერი, მგზნებარე ხალხი, ყველაფერში დიდ ენერგიასა და ენთუზიაზმს ამჟღავნებს.

ამერიკელი მენეჯერი ხელქვეითს უფრო ინტენსიურ მუშაობას აიძულებს. ამას ხელს უწყობს ამერიკული ინგლისურის სიტყვათწყო-ბა და დიალექტი. მათი მეშვეობით ხელმძღვანელის მითითება (ბრძანება) უფრო ნათელი და სწორხაზოვანია.

პერმანენი აღიარებენ, რომ გერმანია არც ისე დიდია, როგორც ამერიკა და ისინი არც ისე ცნობისმოყვარეები არიან, როგორც იაპონელები, რომ მათ არა აქვთ ფრანგებივით დიდად სასახლო კულტურა, ისტორია და ბრიტანელებივით ქცევის კარგი მანერები, მაგრამ დღევანდელ ვითარებაში რა არის ყველაზე მთავარი? რა თქმა უნდა, პრომისმოყვარეობა, პუნქტუალურობა, საფუძვლია-ნობა, წესრიგი, სიბეჯითე, პრაქტიკულობა, რაციონალურობა, ანგარი-

შიანობა, თანამიმდევრობა, კონკრეტულობა, სისტემატურობა და ამაში მათ ვინმე შეედრება?

გერმანულმა სამყარომ კაცობრიობას მისცა რამდენიმე ენა – დანიური, შვედური, ისლანდიური, ნიდერლანდური, ინგლისური და თვით გერმანული. მათ კაცობრიობას აღუზარდეს ისეთი თვალსაჩინო მოაზროვნეები და ხელოვნების დიდოსტატები, როგორებიც იყვნენ, ფილოსოფოსები: ჰეგელი, კანტი, ნიცშე, ფოიერბახი, ლაიბნიცი; კომპოზიტორები: ბეთჰოვენი, ბახი, ვებერი, ვაგნერი, მენდელსონი; მწერლები და პოეტები: გოეთე, შილერი, ცვაიგი, ჰაინე; მეცნიერები: აინშტაინი, გაუსი, ერლიხი; პროტესტანტიზმის ფუძემდებელი, ღვთისმეტყველი მარტინ ლუთერი და სხვა მრავალი.

გერმანელმა სამართლისცოდნეებმა მნიშვნელოვნად გაამდიდრეს რომაული სამართალი, რომელიც დღეს კონტინენტურ ანუ რომაულ-გერმანულ სამართლად იწოდება და მსოფლიოშია გავრცელებული.

გერმანელებისათვის ბიზნესი ძალიან სერიოზული საქმეა. ამიტომ, საქმიანი შეხვედრისათვის გულმოდგინედ ემზადებიან – ათანხმებენ შეხვედრის დროს, განსახილველ საკითხებს და ა.შ., რომელიც ინგლისელებისაგან განსხვავებით, შეიძლება ტელეფონითაც შესრულდეს.

სამეწარმეო საქმიანობის კანონებს გერმანიაში მკაცრად იცავენ. უფრო მეტიც, თუ კანონში რაიმე დარღვევა შეამჩნიეს, ცდუნებას კი არ აჰყვებიან, არამედ ხელისუფლებას აცნობებენ.

საქმიანი მოლაპარაკება ერთ ან რამდენიმე პარტნიორთან ერთდროულად მიმდინარეობს. პარტნიორთა მხრიდან პუნქტუალურობის დაცვა გერმანელთა მოწონებას იმსახურებს, რაც სასიამოვნო მიკროკლიმატს შექმნის. პიროვნების წარდგენისა და გაცნობის ცერემონია საერთაშორისო წესებს შეესაბამება – ხელის ჩამორთმევა და სავიზიტო ბარათების გაცვლა.

გერმანელები უპირატესობას ანიჭებენ ისეთ მოლაპარაკებას, სადაც სასურველ პერსპექტივას საკმაოდ ნათლად ხედავენ. ისინი გაურკვევლობას, ბუნდოვანებას ვერ ეგუებიან და რისკსაც იშვიათად ეწევიან. ამასთან, საკუთარ პოზიციას ძალიან დეტალურად ამუშავებენ და მოლაპარაკებისას უპირატესობას საკითხების თანამიმდევრულ განხილვას ანიჭებენ.

საქმიანი გარიგების გაფორმების შემდეგ გერმანელები აღებული ვალდებულებების შესრულებას მკაცრად მოითხოვენ და ამ მიზნით მაღალი საჯარიმო ტარიფების გამოყენებასაც არ ერიდებიან.

საქმიან მოლაპარაკებას გერმანელები საკმაოდ მკვახედ წარმართავენ. ამასთან, ამ პროცესში პარტნიორს საუკეთესო პირობებს (შენო-

ბები, ტექნიკური მოწყობილობები და ა.შ.) სთავაზობენ. მოლაპარაკების მსვლელობისას ოფიციალურები არიან. სასურველია მათ მივმართოთ გვართ, მაგ., „ჰერ (ფრაუ) ვაგნერ“ (თუ პარტნიორს რაიმე ტიტული აქვს, მიზანშეწონილია მისი გამოყენებაც).

გერმანელები გადაწყვეტილებას ძალიან ფრთხილად, უმეტესად ერთობლივად იღებენ, ამასთან უკან დასახვე გზებსა და ალტერნატივებს ითვალისწინებენ.

გერმანელები ორიენტირებულები არიან ფაქტებზე. ამიტომ, უყვართ დეტალური ინფორმაციისა და ინსტრუქციების მიღება. საქმიან ურთიერთობაში გერმანული ენა იუმორს გამოიწვევს. გერმანელები მარტივ გამონათქვამებს არ ენდობიან, გრძელ, რთულ წინადადებებს წარმოთქვამენ და მსოფლიოში ერთ-ერთ საუკეთესო მსმენელბად ითვლებიან, რასაც მათი ენის თავისებურებაც უწყობს ხელს.

გერმანელი მენეჯერები ხელქვეითებს მკაფიოდ განსაზღვრულ, კონკრეტულ დავალებას წერილობით აძლევენ და შესრულების მიმდინარეობას უშუალოდ ხელმძღვანელობენ. წარუმატებლობის შემთხვევაში პირდაპირ, ზოგჯერ უხეშადაც კი აკრიტიკებენ.

გერმანელები ძლიერ და გაბედულ ლიდერებს აღიარებენ. ხელისუფლების წარმომადგენლები საყოველთაო პატივისცემით სარგებლობენ. იშვიათია შემთხვევა ხელქვეითი უფროსს რომ შეენინა აღმდგოს. ზემდგომი უსიტყვო შესრულებას მოითხოვენ და საპასუხოდ მათგანაც ღირსეულ განკარგულებებს ელიან.

გერმანული საქმიანი კულტურისათვის დამახასიათებელია დროსთან მონოქრონული დამოკიდებულება ანუ მისწრაფება, ჯერ დაამთავროს ერთი საქმე, შემდეგ გადავიდეს მეორეზე; მათ სჯერათ, რომ მოლაპარაკებას წარმართავენ უშუალოდ და პატიოსნად; უთანხმოებას ღიად და მკვეთრად გამოხატავენ.

პროდუქციის რეკლამაში გერმანელები მეტ ყურადღებას ბეჭდვით გამოცემებს (ბროშურები, ბუკლეტები, პროსპექტები, ინსტრუქციები და ა.შ.) აქცევენ. მკვეთრი სატელევიზიო რეკლამები და მყვინალა ლოზუნგები მათზე ნაკლებად ზემოქმედებს.

გერმანელები შეხვედრებისა და მოლაპარაკების წარმართვის საკუთარ სტილს ფლობენ. ამ პროცესში ისინი დიდ მნიშვნელობას ფორმალურ ასპექტებს აქცევენ და შემდეგ თვისებებს ამჟღავნებენ: მოლაპარაკების მაგიდასთან იერარქიის მიხედვით სხდებიან და აზრსაც ამის შესაბამისად გამოთქვამენ; მოლაპარაკების საკითხებზე კარგად ინფორმირებულები არიან; აზრის გადმოსაცემად სარწმუნო არგუმენტებს ფლობენ; კოლეგების მოსაზრებებს არ აკრიტიკებენ და

ორგანიზებული გუნდის შთაბეჭდილებას ტოვებენ; პროდუქციის შესყიდვისას ყურადღებას ძლიერ მხარეზე (ხარისხი, უნიკალურობა) ამახვილებენ; ურთიერთმიმართვაში ფორმალობას მკაცრად იცავენ; პარტნიორთა შენიშვნებს დანვრილებით იწერენ და მომდევნო შეხვედრაზე მომზადებულები მიდიან; მმართველობით გადანყვეტილებებს ფრთხილად, კონსენსუსის წესით იღებენ; გაურკვევლობას, ბუნდოვანებას ვერ ეგუებიან; მიღებულ გადანყვეტილებას განმეორებით აღარ იხილავენ; ყველგან და ყველგან კანონიერება, დისციპლინა და სამართლიანობა უყვართ.

იტალიელები ყოველთვის ხაზს უსვამენ თავიათი წარსულის დამსახურებას კაცობრიობის ცივილიზაციაში, კერძოდ, იურისპრუდენციის განვითარებაში (გავიხსენოთ ძველი რომის სამართალი), სახელმწიფო მოწყობის მოდელის ჩამოყალიბებაში, ქრისტიანული რელიგიის სახელმწიფოებრივად აღიარებაში.

უდავოდ დიდია მათი ღვაწლი ეპოქალური მნიშვნელობის არქიტექტურული ძეგლების (მაგ., ფლავიუსების ცირკ-აფითეატრი, მარადიული ქალაქის, რომის, სიმბოლო – კოლოსეუმი, აურაცხელი სატრიუმფო თაღები, აკვედუკები¹⁹, ტაძრები, ეკლესია-მონასტრები, სასახლეები, მონუმენტური სვეტები, მუზეუმები, ბიბლიოთეკები, პანთეონები, ეროვნული გალერეები, შადრევნები...) შექმნაში, საბრძოლო ხელოვნებისა და სახელმწიფო მართვის სისტემის სრულყოფაში [თვალსაჩინო წარმომადგენლები: კეისარი, ოქტავიანე, ტიბერიუსი, ტრაიანე, ადრიანე, ავრელიუსი (ცნობილი ფილოსოფოსი, რომლის მნიშვნელოვანი ნაწარმოებია “ფიქრები”), ციცერონი და სხვა მრავალი], რენესანსის²⁰ კულტურის ჩასახვა-განვითარებაში, თავისი გენიალური დიდოსტატებით: ფილიპო ბრუნელესკი, ლეონარდო და ვინჩი (თვალსაჩინო ფერწერული ტილოები: „მადონა ყრმით“, „საიდუმლო სერობა“, „ჯოკონდა“, იგივე „მონა ლიზა“), მიქელანჯელო ბუონაროტი (ფერწერული შედევრები: სიქსტეს კაპელის ჭერისა და კედლის მოხატულობა – „განკითხვის დღე“ ვატიკანში, გრანდიოზული ქანდაკე-

¹⁹ ხიდი, რომლითაც გადაყვანილია წყალსადენი მილი, სარწყავი ან ჰიდროენერგეტიკული არხი ღრმა ხევზე, ხეობაზე, რკინიგზაზე, გაზატყეცილზე და სხვა.

²⁰ ევროპის რიგ ქვეყნებში (უპირველესად, იტალიაში) კულტურული და იდეოლოგიური განვითარების პერიოდი, რომლისთვისაც დამახასიათებელია მეცნიერებისა და ხელოვნების აყვავება. აღორძინების ხანა (XIV–XVI სს.), რომელიც სამ ეტაპად იყოფა: პირველი – ტრეჩენტო (XIV ს.), მეორე – კვატროჩენტო (XV ს.) და მესამე – ჩინკვეჩენტო (XVI ს.).

ბები: „მოსე“, „დავითი“, „პიეტა“, „დღე და ღამე“), რაფაელ სანციო („სტანცა დელა სენიატურა“, რომლის მხატვრობა ადამიანის მოღვაწეობის 4 ძირითად სფეროს ეხება: **ღვთისმეტყველებას** – „დისპუტა“, **ფილოსოფიას** – „ათენის სკოლა“, **პოეზიას** – „პარნასი“, **მართლმსაჯულებას** – „სიბრძნე, ზომიერება, ძალა“).

იტალიელთა საქმიანი ურთიერთობა ზოგიერთი თავისებურებით გამოირჩევა. სახელდობრ, არაოფიციალურ ატმოსფეროში მათმა სიმსუბუქემ და გულლიაობამ არ უნდა შეგვაცდინოს – საქმიან სფეროში ოფიციალური ურთიერთობებია გაბატონებული. პარტნიორულ კავშირებში უფრო აქტიურობს პატარა და საშუალო ფირმები.

იტალიელები ბიზნესში მოქნილობას იჩენენ, რითაც უცხოელების თვალში „არანესიერი“ პარტნიორების შთაბეჭდილებას ტოვებენ. ისინი ხშირად ცვლიან წესებს, არღვევენ ან „გარს უვლიან“ კანონებს, ცალკეულ შეთანხმებებს, ნორმებსა და დადგენილებებს თავისუფალ ინტერპრეტაციას უკეთებენ და ამას მისაღებად თვლიან. იტალიელები მოხარულები იქნებიან, თუ პარტნიორები ამ თავისებურ ურთიერთობაში („შეთქმულებაში“) დაეხმარებიან. მათ კანონის ზედმეტად მოყვარულები არ უყვართ.

იტალიელები გულღია ხალხია. ამასთან, ჩვევიათ გადახდის დაგვიანება. ისინი შეხვედრებზე დადგენილ დღის წესრიგს ნაკლებად იცავენ – საკითხებს ანაცვლებენ, განმეორებით იხილავენ. იტალიელები ხმამაღლა, აგზნებით და ხანგრძლივად, ხშირად ერთად საუბრობენ. ამასთან, ორ-სამ მიკროშეხვედრას ერთდროულად ატარებენ. მათ არ უყვართ სიჩუმე.

იტალიელებთან მმართველობითი გადანყვევტილება ფარულად, დახურულად მიიღება. მათთან საკომუნიკაციო არხები დახლართულია. არაფორმალური, პირდაპირი კონტაქტები ცხოვრების ყველა სფეროში მნიშვნელოვან როლს ასრულებს.

იტალიაში (განსაკუთრებით, ქვეყნის სამხრეთში) მძლავრობს „ჩრდილოვანი“ ეკონომიკა. პროდუქციის ექსპორტისას სასტარტო ფასი მაღალია, თუმცა მის შესამცირებლად მზად არიან.

საქმიანი ურთიერთობების დასამყარებლად საკმარისია ოფიციალური წერილების გაცვლა, რომელშიც მოკლედ უნდა იყოს მოცემული ინფორმაცია ფირმის საქმიანობისა და ინტერესების სფეროს შესახებ.

იტალიელები დიდ ყურადღებას აქცევენ იმას, რომ მოლაპარაკება თანამდებობრივად შესაბამის პიროვნებათა შორის მიმდინარეობდეს. ამიტომ, ამგვარ შეხვედრამდე პოტენციური პარტნიორის შრომითი

ბიოგრაფიის, წლოვანებისა და დაკავებული თანამდებობის გაგებას ცდილობენ, გრძელვადიან სტრატეგიაზე აკეთებენ ორიენტაციას.

სამუშაო დღე იტალიაში გრძელდება 9 საათიდან 13 საათამდე და 16 საათიდან 20 საათამდე. მათ უყვართ საქმიანი საკითხების არაოფიციალურ ატმოსფეროში, პატარა, მყუდრო რესტორანში განხილვა-გადაწყვეტა. ბიზნესმენების გარიგებაზე თავდაპირველად დაყოლიება შედარებით ადვილია, კონტრაქტების განახლება კი საკმაოდ რთული.

ისინი ნაკლებად ორგანიზებული და პუნქტუალური ხალხია.

ბერძნებისათვის საამაყოა ის, რომ მათმა დიდმა წინაპრებმა გადატრიალება მოახდინეს კაცობრიობის განვითარებაში, მათ მისცეს ფართო გზა ადამიანის აზროვნების შესაძლებლობებს, მის მიერ სამყაროსა და თავისთავის მეცნიერულ შეცნობას, მათ დაუსახეს გზა საუკუნეებს მხატვრული კულტურის მთელი შემდგომი განვითარებისა.

ბუნებრივია, ისმის კითხვა: რამ განაპირობა ის, რომ სწორედ ელადამი (ძველი საბერძნეთი) მოხდა ამგვარი „გადატრიალება“, არსებითი ცვლილება ადამიანის მიმართებაში სამყაროსადმი? ამ მეტად რთულ კითხვაზე ცალსახად პასუხის გაცემა ერთობ ძნელია და სარიკო. მეცნიერ-მკვლევართა (ელადის კულტურის ცნობილი ქართველი მკვლევარი, პროფესორი რისმაგ გორდეზიანი და სხვა) თვალსაზრისით, ელინებისათვის დამახასიათებელმა შეჯიბრების ანუ აგონისტურმა სულმა განაპირობა ბერძნული ცივილიზაციის სწრაფი განვითარება. აღნიშნულის ერთ-ერთი დასტურია ოლიმპიური თამაშების, როგორც ადამიანთა შორის საუკეთესო თვისებებისა და შესაძლებლობების გამოვლენის, ძველსაბერძნეთში დამკვიდრება. ასევე სადისკუსიო ცენტრების (პლატონისა და არისტოტელეს სკოლა-აკადემიები) ფართომასშტაბიანი მოღვაწეობა.

ყოველივე აღნიშნულმა განაპირობა ისიც, რომ ძველმა ბერძნებმა საფუძველი ჩაუყარეს მეცნიერებისა და ადამიანური შემოქმედების მრავალ დარგს, მათ შორის, გეომეტრიას (ევკლიდე), მათემატიკასა და მექანიკას (არქიმედე), ხელოვნებათმცოდნეობას (პოლიკლიტე), დრამატურგიას (ევრიპიდე), ტრაგედოგრაფიას (სოფოკლე), კომედოგრაფიას (არისტოფანე), იგავ-არაკის ჟანრს (ეზოპე), ასტრონომიას (ჰიპარქე), ისტორიას (ჰეროდოტე), მედიცინას (ჰიპოკრატე), გეოგრაფიას (სტრაბონი), ორატორულ ხელოვნებას (ისოკრატე, დემოსთენე, ესქინე და სხვა) და, რა თქმა უნდა, მეცნიერებათა მეცნიერებას – ფილოსოფიას (ყველა დროის მოაზროვნეთა შორის უდიდესი კორიფეები: სოკრატე, პლატონი, არისტოტელე, დემოკრიტე).

სწორედ ძველი საბერძნეთი ითვლება ანტიკურ ღვთაებათა სამეფოდ, რადგან ძველი ბერძნების წარმოდგენით, ღმერთები თოვლიან მთა ოლიმპზე ცხოვრობდნენ და უზენაესი ღვთაების, „ღმერთებისა და ადამიანების მამის“ – ზევსის ნებას ემორჩილებოდნენ.

ბერძნული ალფაბეტის საფუძველზე შეიქმნა გოთური, სლავური (კირილიცა) და სხვა დამწერლობა.

ანტიკური ეპოქის წარმომადგენელი იყო უდიდესი მოაზროვნე, „ელადის მასწავლებელი“ და განმანათლებელი, დიდი ჰომეროსი, რომელმაც კაცობრიობას დაუტოვა თავისი უკვდავი პოემები – „ილიადა“ და „ოდისეა“ – როგორც ევროპაში შექმნილი და ჩვენამდე მოღწეული პირველი ლიტერატურული ნაწარმოები.

მათი ეროვნული სიამაყეა მრავალი ანტიკური ძეგლი: ათენის აკროპოლისი, ერექთეიონი, დელფო, კორინთი, მიკენასი ...

ბერძნები საქმიან შეხვედრებზე დადგენილ დღის წესრიგს იშვიათად იცავენ, ხშირად ერთად საუბრობენ. ყურადღებას წარსულზე ამახვილებენ. ნაკლებად გულახდილები არიან. უყვართ ვაჭრობა და მომჭირნეობა. მოლაპარაკებაზე მომზადებულები მიდიან. სადავო საკითხებს გუნდური მიდგომით წყვეტენ. ამასთან, უპირატესობას პირად კავშირებს ანიჭებენ, სატელეფონო საუბარი იმ შემთხვევაშია დასაშვები, როცა პირისპირ შეხვედრა შეუძლებელია. წერილობით ურთიერთობას უნდობლობით ეკიდებიან. მათი წერილები და ჩანაწერები მაღალფარდოვანი და ფორმალურია. ამასთან, ნაწერის ხარისხს დიდი გემოვნებითა და ქედმაღლობით ეკიდებიან. ახალი კონტაქტისათვის შუამავლების პრაქტიკას აქტიურად იყენებენ. პარტნიორისაგან მიღებულ ყოველ წინადადებას დეტალურად სწავლობენ, კომპრომისებს ნაკლებად ემხრობიან. მოლაპარაკებისას სარეზერვო პოზიციებს იტოვებენ. მნიშვნელოვანი გადაწყვეტილების პირობებს ხშირად არღვევენ, ნორმებსა და დადგენილებებს თავისუფალ ინტერპრეტაციას უკეთებენ.

წოდებებითა და თანამდებობებით მიმართვა დამახასიათებელი არ არის. მათთან მხოლოდ ერთი უფროსია – *effendikos*, რომელსაც მთელი პასუხისმგებლობა ეკისრება. იგი კომპანიის მფლობელი ან მისი ნდობით აღჭურვილი პირია.

ხელმძღვანელობის ტრადიციული სტილი ცალკეულ პიროვნებაზეა ორიენტირებული და არა მმართველთა ჯგუფის პასუხისმგებლობაზე. კომპანიონობა მათი ცხოვრების ძირითადი თვისებაა და, როგორც წესი, კეთილგანწყობილ დამოკიდებულებას გულისხმობს.

ბერძნებს უყვართ მოსმენა და ენერგიული კამათი. მათთან კონსენსუსი მეტად მნიშვნელოვანია. ბერძნებთან პიროვნების შერჩევისას

მთავარი აქცენტი მის მიმართ ნდობის ფაქტორზე უფრო კეთდება, ვიდრე კვალიფიკაციაზე, გამოცდილებაზე ან წარმატებულობაზე.

საქმიანი ურთიერთობა ძალიან ოფიციალურია. ამ პროცესში უმეტესად მამაკაცები მონაწილეობენ. ქალბატონებთან ურთიერთობა კი განსაკუთრებულ თავაზიანობას მოითხოვს. მათთან არასასურველია ისეთი ჟესტის გამოყენება, როგორიცაა „ო კეი“. იგი მამაკაცური ღირსების შეურაცხმყოფელია.

საბერძნეთში რეკომენდებული არ არის: ფინანსური რისკის განევა; მიღებული ნორმების ზუსტად დაცვა; შუამავლების გარეშე საქმიანი კონტაქტები; პარტნიორთან შორი დისტანციიდან საუბარი და სხვა.

ზრანგებს მიაჩნიათ, რომ ყველაზე ინტელექტუალურები არიან და ამაცობენ თავიანთი ისტორიითა და ეროვნული კულტურით, რადგან მსოფლიო ცივილიზაციაში ფასდაუდებელი წვლილი შეიტანეს.

ყველასათვის მიმზიდველია და სანახავად საოცნებო გოტიკური სტილის ფრანგული ხუროთმოძღვრების შესანიშნავი ძეგლები: პარიზის ლეთისმშობლის ტაძარი („სიმფონია ქვაში“ – ვიქტორ ჰიუგო), შარტრის, რეიმსისა და ამიენის საოცარი ტაძრები, „საკრე-კიორის“ („სანუკვარი წმინდა გული“) კათოლიკური ეკლესია პარიზში, მსოფლიოში ყველაზე საუკეთესო და ყველაზე დიდი სასახლე, საფრანგეთის გვირგვინოსან მეფეთა ყოფილი რეზიდენცია, მსოფლიო ხელოვნების უნიკალური და უდიდესი საკრებულო – ლუვრის მუზეუმი, თავისი შედეგებით (ლეონარდო და ვინჩის, რაფაელ სანციოს, დელაკრუას, რუბენსის, ვერონეზესა და სხვათა ქმნილებები), პარიზშია საფრანგეთის მეფეთა ადრინდელი რეზიდენცია – ვერსალის სასახლე²¹ თავისი მდიდრულად მორთული დარბაზებით²², პარკებით, ხელოვნური ტბებით, ტერასებით, შადრევნებით, არქიტექტორების, მოქანდაკეებისა და ფერმწერების უნიკალური ნახევრით.

²¹ სწორედ ამ სასახლეში, XVIII საუკუნის დამდეგს, დახმარებისთვის ამაოდ ეახლა ქართლის მეფის, ვახტანგ VI-ის ელჩი, გამოჩენილი ქართველი მწერალი და ლექსიკოგრაფი, სულხან-საბა ორბელიანი საფრანგეთის “მეფე-მზეს”, ლუდოვიკო XIV-ს. II მსოფლიო ომის წლებში ვერსალის სასახლის ჯურღ-მულებში იმალებოდა საქართველოდან გატანილი ჩვენი ეროვნული განძეული, რომელსაც ერის გუშაგი, პროფესორი ექვთიმე თაყაიშვილი მეთვალყურეობდა.

²² შერკულების, სიუხვის, ვენერას, დიანას, მარსის, მერკურის, აპოლონის, ომის, სარკეებიანი, მშვიდობის, ოვალურფანჯრებიანი, ნაპოლეონის და სხვა.

მსოფლიოს იშვიათ არქიტექტურულ ანსამბლეთა კოჰორტას მიეკუთვნება პარიზის კონკორდის (თანხმობის) მოედანი, რომელიც ორი მაგისტრალური ღერძის გადაკვეთაზეა გაშლილი. მოედნის კუთხეებში რვა მოზრდილი სკულპტურული ჯგუფი განასახიერებს საფრანგეთის რვა უდიდეს ქალაქს: ლიონს, მარსელს, ბორდოს, ნანტს, ბრესტს, რუანს, ლილსა და სტრასბურგს. მოედნის ცენტრშია ორი ულამაზესი შადრევანი ზღვებისა და მდინარეების სკულპტურული ალეგორიებითა და ეგვიპტის დიდი ფარაონის, რამზეს II-ის ლუქსორის სასახლიდან ჩამოტანილი 3300 წლის 24 მეტრი სიმაღლის ობელისკი – მონოლითური გრანიტის გიგანტური სვეტი. საფრანგეთის რევოლუციის დროს სწორედ ეს მოედანი წარმოადგენდა სასჯელის ადგილს. აქ გილიოტინაზე²³ თავი მოკვეთეს მეფე ლუი XVI-ს. ამ მოედნიდან, შარლ დე გოლის მოედნამდე, მიემართება ელისეს მინდვრები – პარიზის ყველაზე ცნობილი პროსპექტი.

არანაკლებ მიმზიდველია შარლ დე გოლის მოედანი მსოფლიოში ცნობილი სატრიუმფო თაღით (სიმაღლე 50 მ, სიგანე 45 მ), საიდანაც მზის სხივებივით მიემართება 12 პროსპექტი. პარიზის თავისებური სიმბოლოა ეიფელის კოშკი (სიმაღლე 320 მ, წონა 7 000 ტონა, 1 710 საფეხურით). პარიზის შუაგულში, მაღალ სვეტზე ამაყად დგას მათი სათაყვანებელი იმპერატორის, ნაპოლეონ ბონაპარტეს ბრიჯაოს ქანდაკება – დაფნის გვირგვინით, სამეფო კვერთხით ცალ ხელში და სფეროთი მეორეში.

მეცნიერების მრავალ დარგში უდიდესია ფრანგების წვლილი, კერძოდ, ფილოსოფიაში: სარტრის, კამიუს, რუსოს, ფუკოს; საბუნებისმეტყველო მეცნიერებებში: დეკარტის, პასკალის, მარიოტის, ფურიეს, გალუას, ლაპლასის, ლავუაზიეს, პუასონის, გეი-ლუსაკის, ამპერის, პუანკარეს; ლიტერატურაში: როლანის, ლაფონტენის, დიდ-როს, რუსოს, სანდის, ჰიუგოს, დიუმას (მამა), ბალზაკის, ლაროშფუკოს, მერიმეს, ფლობერის, ზოლას, ჟიულ ვერნის, მოპასანის, დოდეს, დე სენტ-ეგზიუპერის ...

ევროპის ხალხთა განათლებაში უდიდესი წვლილი მიუძღვით დიდ ფრანგ ჰუმანისტ-განმანათლებლებს, მწერლებსა და მეცნიერებს: ფრანსუა ვოლტერს, შარლ ლუი მონტესკიეს, ჟან ჟაკ რუსოს.

²³ ადამიანის სიკვდილით დასასჯელი (თავის მოსაკვეთი) მანქანა. შემოიღეს საფრანგეთის დიდი რევოლუციის დროს (1792 წ.) დოქტორ გილიოტენის წინა-დადებით.

ფრანსუა ვოლტერმა, როგორც ფილოსოფოსმა და მწერალმა, თავის ნაწარმოებებში დასცინა მოძველებულ შეხედულებებს და ჰუმანური აზრები განავითარა.

შარლ ლუი მონტესკიეს მოძღვრება უზენაესი სახელმწიფო ხელისუფლების სამ ნაწილად (საკანონმდებლო, აღმასრულებელი და სასამართლო) დაყოფის შესახებ მრავალ ქვეყანაში დემოკრატიული კონსტიტუციების შედგენის საფუძველი გახდა და დღესაც წარმატებით გამოიყენება.

ჟან ჟაკ რუსო სახალხო სუვერენიტეტის ანუ სახალხო ხელისუფლების უზენაესობის თეორიის ფუძემდებელია. მისი აზრით, უზენაესი ხელისუფლება მონარქს კი არა, ხალხს უნდა ეკუთვნოდეს. ფრანგი მოაზროვნის ასეთი შეხედულება თანამედროვე დემოკრატიული სახელმწიფოებისთვის ერთ-ერთი ფუძემდებლური პრინციპია.

ფრანგები საკუთარ სამყაროში ცხოვრობენ, რომლის ცენტრი საფრანგეთია. მათ სწამთ, რომ საფრანგეთმა მსოფლიოს მისცა დემოკრატიულობის, სამართლიანობის, სახელმწიფოებრივი და საკანონმდებლო სისტემის, სამხედრო სტრატეგიის, ფილოსოფიის, მეცნიერების, ხელოვნების, კულტურის, სოფლის მეურნეობის, მეღვინეობის, ნატიფი (დახვეწილი) სამზარეულოსა და „ცხოვრების უნარის“ სტანდარტები. მათ თავიანთი უნიკალურობის სჯერათ და მიაჩნიათ, რომ სხვა კულტურებმა მათგან ბევრი რამ უნდა ისწავლონ.

საფრანგეთის საზოგადოებრივი ცხოვრების ყველა სფეროში ცენტრალიზმი იგრძნობა, მათ შორის ეკონომიკაშიც. მკაცრი მენეჯმენტი ახასიათებს როგორც სახელმწიფოს, ისე კერძო კომანიებს.

ქვეყანა ეკონომიკის დაგეგმვის უპირატესობას ემხრობა. ფირმების სტრატეგიული გეგმები გრძელვადიანია. ფრანგი მენეჯერები ძნელად აღიარებენ, რომ რაღაც არ იციან, იშვიათად გაენდობიან თანამშრომლებს, არ გაუზიარებენ თავიანთ პრობლემებს. კოლეგებს შორის ურთიერთობა უფრო მეტოქეობითია. დანინაულება განათლებასა და კომპეტენტურობაზეა დამოკიდებული. სამსახურში მიღებისას უმთავრესია პროფესიონალიზმი, თუმცა, გადამწყვეტ როლს მაინც პირადი ურთიერთობები ასრულებს. ახალი იდეა იმდენად იპყრობს ყურადღებასა და მხარდაჭერას, რამდენადაც ანგარიშგასაწევია მისი ავტორი.

ფრანგული განათლების სისტემა მჭევრმეტყველებას დღესაც დიდ ყურადღებას აქცევს. მათთან დუმილი ნაკლებად ფასობს. საფრანგეთში კულტივირებულია კარგი, გრამატიკულად გამართული საუბარი და იდიომების (დაუშლელი გამოთქმები) ოსტატურად დაუფლება. ამ თვისებებს ფრანგი მენეჯერები აქტიურად იყენებენ.

წარმატებული საქმიანი ურთიერთობისათვის მათი ფსიქოლოგიისა და ტაქტიკის ცოდნაა საჭირო. ისინი მოლაპარაკებას ეროვნულ სტილში წარმართავენ და შემდეგ გარემოებებს ითვალისწინებენ: შეხვედრაზე კარგად ჩაცმულები მიდიან და ამით მას ოფიციალურ ხასიათს აძლევენ; მოლაპარაკებაზე პარტნიორებს ოფიციალურად, თუმცა თავაზიანად მიმართავენ და მაგიდასთან სტატუსის შესაბამისად სხდებიან; არგუმენტაციისას ლოგიკას იშველიებენ და შეხვედრის დროს ხელოვნურად ადიდებენ; მოთხოვნებს მოლაპარაკების დასაწყისში არ აყენებენ; ადრე ნაცნობობას საქმეში საეჭვოდ თვლიან; პარტნიორების მიზნების გაგებას თავიდანვე ცდილობენ; სწრაფი აზროვნების გამო ამაყოფენ, თუმცა არ უყვართ როცა სხვები აჩქარებენ, მოლაპარაკებას სწრაფ პროცედურად არ მიიჩნევენ; უპირატესობას აკადემიურ განათლებას ანიჭებენ; მოლაპარაკებაზე მნიშვნელოვან გადაწყვეტილებას იშვიათად იღებენ; ხშირად ისინი, რომლებიც გადაწყვეტილებებზე პასუხს აგებენ, ამ პროცესში უშუალოდ არ მონაწილეობენ; საკითხის განხილვას აჭიანურებენ და ამით პარტნიორთა ინტელექტის გაგებას ცდილობენ; საქმიან შეხვედრებზე მოქნილ მანევრებს იყენებენ; მოლაპარაკებისას კომპრომისებზე იშვიათად მიდიან; რთულ სიტუაციაში მოუდრეკელები არიან; საუბარსა და დოკუმენტებში სიზუსტეს იცავენ; თავიანთ ინტელექტუალურ უპირატესობას ხაზს უსვამენ; ურთიერთობის სტილი ექსტრავერტული, ემოციური აქვთ; მოლაპარაკებაზე კარგად ინფორმირებულები მიდიან; უცხო ენებს იშვიათად ფლობენ; წერილობითი შეცდომებს ვერ იტანენ; სხვა ხალხთა ღირსებებს ნაკლებად ამჩნევენ; მასშტაბურად აზროვნებენ; ინდივიდუალისტები არიან, გუნდში ცუდად მუშაობენ; უყვართ ცინიზმი და ხელმომჭირნეობა; თავიანთ მისიად ევროპის ცივილიზაციას მიიჩნევენ და სხვა.

ფრანგი ბიზნესმენები მოლაპარაკებისათვის გულმოდგინედ ემზადებიან, შემოსულ წინადადებათა ყველა ასპექტსა და მოსალოდნელ შედეგს დეტალურად სწავლობენ. ამიტომ, საქმიან მოლაპარაკებას ნელი ტემპით წარმართავენ და ფინანსურ რისკებს გაურბიან.

მოლაპარაკების წარმართვის ფრანგული სტილი პრინციპების ერთგულებით ხასიათდება. ისინი საქმიან ურთიერთობაში კომპრომისებს ნაკლებად ემხრობიან. საკუთარი პრინციპების ან პოზიციების დაცვა ხელოვნების უმაღლეს დონემდე აჰყავთ. ფრანგებს ვაჭრობა არ უყვართ. მოლაპარაკებას საკმაოდ მკაცრად წარმართავენ და სარეზერვო პოზიციას არ იტოვებენ. საქმიან მოლაპარაკებაზე დელეგაციის წევრები ურთიერთობის კონფრონტაციულ ფორმას ხშირად ირჩევენ.

ამერიკელებთან შედარებით, ფრანგები ნაკლებად თავისუფალი და დამოუკიდებელი ხალხია. მოლაპარაკების მონაწილეთა უშუალო კომპეტენციაში მხოლოდ ტაქტიკის საკითხები შედის. ოფიციალური შეხვედრაზე განსახილველი საკითხების წინასწარ შეთანხმებას დიდ ყურადღებას უთმობენ. მოლაპარაკებისას მოულოდნელი ცვლილებების შეტანა არ უყვართ. ხშირად, პარტნიორს საუბარს აწყვეტინებენ, კრიტიკულ შენიშვნებს ან კონტრარგუმენტებს გამოთქვამენ.

ფრანგებთან გაფორმებული კონტრაქტი ძალიან კონკრეტულია, პირობები მკაცრად განსაზღვრულია და ფორმულირება ზუსტი, ამიტომ მოცულობითაც მცირეა.

ფრანგები უაღრესად დიდ პატივს სცემენ თავიანთ ქვეყანას, კულტურას, ისტორიას, ენას. მოლაპარაკებას უმეტესად ეროვნულ ენაზე წარმართავენ. ურთიერთობაში ინგლისურად ან გერმანულად საუბარსა და მიმონერას ეროვნული ღირსების შელახვად აღიქვამენ.

საფრანგეთში მრავალი მნიშვნელოვანი გადანყვეტილება არაოფიციალურ ატმოსფეროშიც (კოქტეილი, საუზმე, სადილი ან ვახშამი) მიიღება. საქმეზე მხოლოდ ყავის მირთმევის შემდეგ საუბრობენ, მანამდე კი ხელოვნებასა და კულტურაზე ლაპარაკობენ. მათ არ ახასიათებთ პუნქტუალობა. მიღებაზე იცავენ ასეთ წესს: რაც უფრო მაღალია სტუმრის სტატუსი, მით გვიან მიდის შეხვედრაზე.

დიდად ფასდება მოსაუბრის ცოდნა კულტურის, განსაკუთრებით ფრანგული ხელოვნების სფეროში. მათთან უნდა მოვერიდოთ რელიგიაზე, პირად პრობლემებზე, შემოსავლებსა და ხარჯებზე, ავადმყოფობაზე და პოლიტიკურ შეხედულებებზე საუბარს.

ფრანგული ეროვნული ხასიათისა და საქმიანი ურთიერთობის სტილისთვის დამახასიათებელია მრავალსახოვანი ქცევა და აზროვნება, ინდივიდების განუმეორებლობა. ფაქტობრივად არ არსებობს ორი ფრანგი, რაიმე კონკრეტულ სიტუაციას ერთგვაროვნად რომ აღიქვამდეს და ეს განსხვავება მათ შორის მუდმივად იზრდება.

ინგლისელები ხაზს უსვამენ კონსტიტუციური მონარქიის, როგორც სახელმწიფო მმართველობის სტაბილური განვითარებისა და ხალხის გამაერთიანებელი გარანტის, უპირატესობას. მათი აზრით, მონარქი ხელს უწყობს სახელმწიფოებრივი ძალაუფლების მემკვიდრეობას, აერთიანებს წარსულსა და აწმყოს მომავალთან. თავისი არსებობით მონარქია თითქოს ამტკიცებს: მე ვიყავი, ვარ და ვიქნები. ის არ შეიძლება გაქრეს, მუდამ შენარჩუნდება – თვლიან ისინი, მაგრამ

არა იმიტომ, რომ იგი უცვლელია, პირიქით, იმიტომ, რომ უწყვეტად რალაციტ იცვლება და თავის საფუძველში კვლავ უცვლელი რჩება.

ინგლისელებს ახასიათებთ თვითკონტროლისა და დაწესებული ქცევის კულტი. საკუთარი თავის ხელში აყვანა. ემოციების აშკარა გამჟღავნება სამარცხვინოდ მიაჩნიათ. უყვართ წესრიგი, გონებრივი შრომა და კომფორტული ცხოვრება, დროისა და ფულის მკაცრად განაწილება, ბიზნესში კასტურობა.

ინგლისელი ძალიან ბედნიერად გრძნობს თავს, რადგან დარწმუნებულია, რომ მის სამშობლოში ყველაფერი უკეთ არის. ამიტომ, ზოგჯერ, უცხოელს რამდენადმე ამაყად უყურებს. ეს თვისება მათ საკუთარ თავში გადამეტებული წარმოდგენის გამო ჩამოუყალიბდათ. ფული მათი კერპია. ინგლისელების უმთავრესი ამოცანაა ყველგან და ყველაფერში მეტი მოგების მიღება.

ხელოვნების სფეროში მათ იზიდავთ გრანდიოზულობა და ორიგინალურობა. მათი იდეალია დამოუკიდებლობა, განათლებულობა, ღირსეულობა, ტაქტიანობა, თავაზიანობა, მოხდენილი მანერები.

მათთვის დამახასიათებელია მინიშნებით, გადაკვრით საუბარი, აზრის ნახევრად თქმა, საქმიან საკითხზე წერილობითი ურთიერთობა.

მათთვის საამაყოა ის სახელოვანი მამულიშვილები, რომლებმაც მსოფლიო განვითარებაში წარუშლელი კვალი დატოვეს, კერძოდ, ფილოსოფიაში: ფრანსის ბეკონმა, უილიამ ოკამმა, ჯონ ლოკმა, ჯორჯ ბერკლიმ, ბერტრან რასელმა, დევიდ ჰარტლმა, ჰერბერტ სპენსერმა; საბუნებისმეტყველო მეცნიერებებში: ისააკ ნიუტონმა, მაიკლ ფარადეიმ, რობერტ ბოილმა, ჯეიმზ ჯოულმა, ნილს ბორმა, ჯორჯ ჰაუარდ დარვინმა, ტომას იუნგმა, ჯონ დალტონმა, უილიამ რამზაიმ; ეკონომიკურ მოძღვრებაში: ადამ სმიტმა, დევიდ რიკარდომ, ჯეიმზ მილმა, ტომას რობერტ მალთუსმა, ჯონ მეინარდ კეინზმა ...

მსოფლიო ლიტერატურის ოქროს ფონდშია შესული ინგლისელი მწერლების ტრაგედიები, კომედიები, ისტორიული დრამები, რომანები. კერძოდ, უილიამ შექსპირის „ჰამლეტი“, „ოტელო“, „რომეო და ჯულიეტა“, „რიჩარდ III“, „მეფე ლირი“; ჯორჯ ბაირონის „დონ-ჟუანი“, „მანფრედი“; ჩარლზ დიკენსის „დევიდ კოპერფილდი“, „ოლივერ ტვისტი“; უილიამ თექერეის „ამაოების ბაზარი“.

მსოფლიოში სახელგანთქმულია დიდი ბრიტანეთის უმაღლესი სასწავლებლები: ლონდონის, კემბრიჯის, ოქსფორდის, ედინბურგის, ბელფასტის, ნოტინგემის, როჩესტერისა და უელსის უნივერსიტეტები.

დიდ ბრიტანეთს ამშვენებს შესანიშნავი ისტორიულ-კულტურული ძეგლები: უპირველესად, ბაკინგემის, უინძორის, სანდრიჰემის, ბალმო-

რალისა და ჰოლირუდ-ჰაუზენის სამეფო სასახლეები, გოტიკური ხუროთმოძღვრების დიდებული ნიმუშები: დარემისა და კენტერბერის ტაძრები, უესტმინსტერის სააბატო, პარლამენტის შენობა, ცნობილი თავისი „დიდი ბენით“ და მრავალი სხვა.

ინგლისურ ბიზნესს ახასიათებს კასტურობა (ნათესაური ნიშნით დაჯგუფება), რომელიც, ერთი მხრივ, მაღალ პროფესიულ დონეს განსაზღვრავს, მეორე მხრივ, ახალი ძალების შეღწევას უშლის ხელს.

მიუხედავად იმისა, რომ ინგლისელი ბიზნესმენები დასავლეთ ევროპის საქმიან სამყაროში საკმაოდ კვალიფიციურები არიან, ბიზნესის სამრეწველო სექტორმა მაინც ვერ მიაღწია ისეთ დონეს, რომელიც აქვს აშშ-ს, გერმანიასა და იაპონიას. მათგან განსხვავებით, ინგლისელებს ნაკლებად ძალუძთ გრძელვადიან პერსპექტივაში ურთიერთობის განჭვრეტა. ისინი დღევანდელ სარგებელს მეტ ყურადღებას აქცევენ, ამიტომ უფრო ხალისით ისეთ გარიგებებს აფორმებენ, რომლებიც მოგებას დაუყოვნებლივ აძლევთ და ძალიან ჭირვეულობენ, როცა ხარჯების ამოღება შორეულ პერსპექტივაში იგეგმება.

ინგლისელი ბიზნესმენებისათვის ნიშანდობლივია ერუდირებულობა, პროფესიული მომზადება და თავისებური პოლიტიკური ინფანტილიზმი (ჩამორჩენილობა). ადამიანური თვისებები მათთვის გადამწყვეტია. ისინი არ არიან მხოლოდ სამუშაოთი ჩაკეტილები და ინტერესების ფართო წრე აქვთ, რომელიც ეკონომიკასთან ერთად მოიცავს სპორტს, ლიტერატურას, ხელოვნებას. ინგლისელი კარგი ფსიქოლოგია და პროფესიული საქმიანობის დროს ყალბ, მოჩვენებით მიდგომას ვერ იტანს.

ინგლისურ ბიზნესში მოქმედებს ურთიერთობის განსაზღვრული რიტუალი, რომელსაც ყველგან იცავენ: პირადი და სატელეფონო საუბრებისას, საქმიანი სადილების მოწყობის, სიმპოზიუმების, კონგრესების, სემინარების, გამოფენებისა და სხვათა ჩატარებისას. ბრიტანული ელიტისა და ბიზნესმენებისათვის დიდი მნიშვნელობა აქვს ისეთ სანახაობით ღონისძიებებზე დასწრებას, როგორიცაა ჩოგბურთი, დოლი.

ინგლისელებს ძალიან განვითარებული აქვთ სამართლიანობის გრძნობა. ამიტომ, მოლაპარაკების პროცესში წესიერი თამაშის მომხრენი არიან და ცბიერებასა და მზაკვრობას ვერ ითმენენ.

მოლაპარაკებისას ინგლისელთა პოზიცია მკაცრია. მათთან საქმიანი საუბარი მრავალრიცხოვანი ფაქტობრივი, საცნობარო და სტატისტიკური მასალების გამოყენებით მიმდინარეობს. ყურადღებით განიხილავენ ყოველ პოზიციას, კონტრაქტის ყოველ პარამეტრს, მკაცრად აფიქსირებენ ყოველ დეტალს.

ინგლისელებთან მოლაპარაკება გულმოდგინე მომზადების გარეშე სასურველი არ არის. იმპროვიზაცია (სახელდახელო შემოქმედება) დაუშვებელია. ინგლისელები პუნქტუალურობას მკაცრად იცავენ.

ინგლისელები გადანყვეტილებას აუჩქარებლად იღებენ. მოლაპარაკებას პრაგმატულად (პრაქტიკული, სასარგებლო) უყურებენ და მიიჩნევენ, რომ პარტნიორის პოზიციიდან გამომდინარე შეიძლება უკეთეს გადანყვეტილებას მიაგნონ. ისინი საკმაოდ მოქნილები არიან და პარტნიორთა ყოველ ინიციატივაზე ხალისით პასუხობენ. თუმცა, ექსპერიმენტებს ხშირად თავს არიდებენ. ამასთან, როცა თანახმა არ არიან, მეტყველების ჟღერადობას თანდათანობით ასუსტებენ და უმეტესად ასეთ ფრაზას წარმოთქვამენ: „ეს იდეა ძალიან საინტერესოა“. ტრადიციულად ბრიტანელები, პრობლემების განხილვისას, მკვეთრ დაპირისპირებას შეგნებულად ერიდებიან.

გადანყვეტილების მიღებისას მთავარ სტრატეგიად მიზანშეწონილობას მიიჩნევენ, ხოლო სიახლესა და ექსპერიმენტს თავს არიდებენ. დანყებული საქმის ბოლომდე მიყვანა მათი საამაყო ჩვევაა. ინგლისელთა აზროვნების ყაიდა ტრადიციას, გამოცდილებასა და საღ აზრს ემყარება. მათთან გუნდური მუშაობა უფრო მიღებულია, ინდივიდუალიზმი კი ნაკლებად ფასობს.

ინგლისელები უცხოურ ენებს კარგად ფლობენ. უყვართ იუმორი. საკუთარ თავს პატიოსან და გონებადამჯდარ ადამიანებად თვლიან.

ინგლისელები საქმიან შეხვედრებსა და მოლაპარაკებებს თავიდანვე ფორმალურად იწყებენ, შემდეგ ძალიან არაფორმალურად აგრძელებენ. უყვართ დირექტივები და ინტრიგები. მოლაპარაკებისას იუმორს, განსაკუთრებით ირონიასა და სარკაზმს ტაქტიკურად იყენებენ.

მოლაპარაკების პირველივე შეხვედრაზე საბოლოო გადანყვეტილებას არ იღებენ, არ ჩქარობენ. უპირატესობას ლოგიკასა და სიფრთხილეს ანიჭებენ, უფრო მეტად დაცვით პოზიციას იკავებენ და ურთიერთობის ჰარმონიზაციას ლამობენ.

ინგლისელ მენეჯერსა და ხელქვეითს შორის დისტანცია ყოველთვის არსებობს. ისინი პირად პრობლემებს ერთმანეთს არ უზიარებენ. ხელქვეითებს მეგობრული ტონით, იუმორით ესაუბრებიან, ეხუმრებიან, ამოცანის მიზანსა და შესრულების ვადას სიფრთხილით მიანიშნებენ, თან აქებენ, ზოგჯერ ირონიულად აკრიტიკებენ კიდეც, უხეშ სიტყვებს არ იყენებენ და ურთიერთობის ფორმა დახვეწილი აქვთ. მათი რჩევა-ინსტრუქცია თავაზიანი ბრძანებაა.

იაპონელი. იაპონია პორტუგალიელებმა XV ს-ში აღმოაჩინეს. ისინი ბუნებასთან თანხმობით ცხოვრობენ. მათთვის სილამაზე და ბუნებრიობა ერთი და იგივე ცნებებია. არ არის ბუნებრივი, ე.ი. არ არის ლამაზი. „ნუ შექმნი, მიაგენი და აღმოაჩინე“ – იაპონური ხელოვნების საერთო დევიზია. მასალის მინიმალური დამუშავებით – ნაკეთობის მაქსიმალური პრაქტიკულობა, მათი იდეალია.

იაპონელებს ყველაზე მეტად ისეთი ნაწარმოები ხიბლავთ, რომელშიც ყველაფერი არ არის თქმული. ხშირი მინიშნება, ვიდრე დეკლარირება – აი, მათი პრინციპი. ეროვნულმა ხელოვნებამ მიზნად დაისახა მინიშნებათა ენაზე იყოს მჭევრმეტყველი. დაუმთავრებელი სათქმელის ხიბლი ის სილამაზეა, საგნებში ღრმად რომ დევს და ზედაპირისაკენ არ ისწრაფვის.

ხელოვნებით ტკბობა იაპონელისათვის ნიშნავს უთქმელში ჩაკვირებას, უხილავით სიამოვნებას, სრულქმნილებით შეუთავსებლობას და სიცოცხლის განუწყვეტელ მოძრაობას.

მათი ასეთი თვისებები, რაც ეროვნული რელიგიის, სინტოიზმის²⁴ ნაყოფია, ყველას აოცებს. ამიტომ, ბუნებრივია, ჩნდება კითხვა: უმოკლეს დროში, ძირითადად რა გზით შეძლეს ასეთი შთამბეჭდავი წინსვლა და რის საფუძველზე ამყარებს ურთიერთობას იაპონელები სხვა კულტურებთან? ამ წარმატების საიდუმლო იაპონურ სიტყვა „ჯიუ-ჯიტსუ“-ში ძევს.

ჯიუ-ჯიტსუ არის მეცნიერება, შეხედულებათა მწყობრი სისტემა, სუსტისა ძლიერის წინააღმდეგ. იგი ქადაგებს, რომ ძალას ძალა არ უნდა დაუპირისპირო. პირიქით, სხვისი ძალა შენს სასარგებლოდ დროულად უნდა გამოიყენო. იაპონელთა ურთიერთობა სხვა არაფერია, თუ არა ჯიუ-ჯიტსუ.

იაპონიამ შემოქმედებითად აითვისა მონინავე ქვეყნების ყველა გამოგონება და აღმოჩენა. პრაქტიკულად გამოცადა სხვაგან დანერგილი ყველა სიახლე. თუმცა, ზუსტი ასლი არასოდეს გადაუღია. მან ეს მოიხმარა მხოლოდ საკუთარ ძალთა განმტკიცების საჭიროებისამებრ. იაპონიამ მსოფლიო გამოცდილება კიბედ გამოიყენა, რომლის საფეხურებით შორეული აღმოსავლეთის ოლიმპი დაიპყრო.

იაპონელ მენარმეთა სტრატეგია ასეთია: რაც შეიძლება იაფად იყიდონ ნედლეული, თავდაუზოგავი შრომით გაამდიდრონ იგი და, ამის შემდეგ, რაც შეიძლება ძვირად გაყიდონ მზა პროდუქტია. მათ ღრმად სწამთ, რომ რასაც სხვები აკეთებენ, თავად უკეთ გააკეთებენ. ამას საქმიანად რეალურად ამტკიცებენ.

²⁴ იაპ. Sinto ღმერთების მოძღვრება. იაპონელთა რელიგია.

ყოველი ერის ეროვნულ ხასიათზე მნიშვნელოვან გავლენას კლიმატური პირობებიც ახდენს. იაპონიის ბუნება კი არცთუ იშვიათად ავლენს თავის გამანადგურებელ ძალას: ვულკანური ამოფრქვევები, მიწისძვრები, წყალდიდობები, ზვავები და გრიგალები, განუწყვეტლივ თან სდევს მათ ცხოვრებას. ასეთი ბუნებრივი კატაკლიზმები ადამიანში ისეთ თვისებებს აძლიერებს, როგორიცაა გამბედაობა, ამტანობა, მოთმინება, თავშეკავება და საზრიანობა, რაც თანდათან, საუკუნეთა მანძილზე, იაპონელთა ეროვნულ ხასიათში ერთიანდება.

ინდივიდუალიზმი იაპონიაში მიუღებლად ითვლება. „დამოუკიდებელი პიროვნება“ მათ წარმოდგენაში ეგოისტია. იაპონელებს უყვართ კოლექტიური ფიქრი (!) და მოქმედება, მარტოობის კი ეშინიათ. „იპოვე ჯგუფი, რომელსაც მიეკედლები, უერთგულე მას და იქონიე მისი იმედი. მარტო ვერ ჰპოვებ ადგილს ცხოვრებაში, გადაგყლაპავს მისი მზაკვრობა“ – ქადაგებს იაპონური მორალი.

ამ ერს ახასიათებს მაღალი ორგანიზებულობა, სკრუპულოზური აკურატულობა, იუმორის უქონლობა და კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი რამ – გულწრფელი თვითკრიტიკულობა. წარუმატებლობის შემთხვევაში, სულიერად არ ეცემა, არ დუნდება, აანალიზებს სიტუაციას და, უმოკლეს ვადაში, მის გამოსწორებას მთელი ძალით ცდილობს.

საყურადღებოა ერთი ეროვნული თვისებაც: საკუთარი თავის მსხვერპლად მიტანა უდიდეს ქველმოქმედებად ითვლება. ამ თვისებებით დაჯილდოებული ერი არავითარ ზოგადმიღებულ ჩარჩოებში არ ეტევა და გარესამყაროსათვის „იაპონურ სასწაულად“ მიიჩნევა.

იაპონელ ბიზნესმენებთან საქმიანი ურთიერთობის დამყარება რთულია, მით უმეტეს, მიმონერითა და სატელეფონო საუბრებით. ამის მიზეზი მრავალია: პირველი – ეროვნულ ბაზარზე მოქმედი ფირმები საქმიანობას იაპონურ ენაზე წარმართავს და მათთან კონტაქტი თარჯიმნის ჩარევას მოითხოვს; მეორე – იაპონელი მეწარმეები მეტისმეტად წესიერები არიან, ვალდებულებას დიდი პასუხისმგებლობით ეკიდებიან და ამისათვის პარტნიორის მხრიდან ამომწურავ ინფორმაციას მოითხოვენ; მესამე – იაპონურ ფირმებში მოქმედებს გადაწყვეტილების მიღების რთული პროცედურა, რაც შეკითხვაზე ოპერატიულ პასუხს აძნელებს; მეოთხე – უცნობებთან საქმიანი კავშირი არ უყვართ; დასასრულ, უპირატესობას პირად ურთიერთობებს ანიჭებენ.

იაპონურ ფირმასთან საქმიანი წერილის გაგზავნისას სასურველია რამდენიმე გარემოების გათვალისწინება. სახელდობრ, მას უნდა დაერთოს ჩვენი ფირმის დამტკიცებული წლიური ანგარიში, დამოუკიდებელი აუდიტური დასკვნა და აუცილებელი ინფორმაცია. შედეგი უფრო

ეფექტური იქნება, თუ მასალები პროფესიონალის მიერ იაპონურ ენაზე უზადოდ გადათარგმნილი გაიგზავნება.

იაპონელ ბიზნესმენებთან პირველი საქმიანი შეხვედრისას მიღებულია ფირმის შესახებ ნაბეჭდი ინფორმაციის გაცვლა. ასეთი მასალა შეიძლება იყოს: ფირმის ზუსტი დასახელება, პროფილი, ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმა, მისამართი, რეკვიზიტები, ხელმძღვანელთა გვარები, ფირმის განვითარების ძირითადი ეტაპები, პროდუქციის ასორტიმენტი, მისი ტექნიკურ-ეკონომიკური პარამეტრები, ანალოგიური პროდუქციისგან განმასხვავებელი ნიშნები და სხვა.

იაპონელები მოლაპარაკებას წარმართავენ აუჩქარებლად, ნელი ტემპით; შეხვედრას მეორეხარისხოვანი, განყენებული საკითხების გარჩევით იწყებენ და მთავარ თემაზე შემდეგ გადადიან. რაც უფრო მნიშვნელოვანია საკითხი, წვრილმან დეტალებს მეტ ყურადღებას აქცევენ. ამით სასურველ ფსიქოლოგიურ ატმოსფეროს ქმნიან და გადაწყვეტილების მისაღებად თანამშრომლური ურთიერთობის დამყარებას ცდილობენ. მოთმინება იაპონიაში ერთ-ერთ ძირითად კეთილშობილურ თვისებად ითვლება. მათთან დამკვიდრებული პრაქტიკით, ბიზნესმენი საბოლოო გადაწყვეტილებას ვერ მიიღებს, თუ ბოსის აზრს არ გაითვალისწინებს, რაც მოლაპარაკების მსვლელობას მნიშვნელოვნად ამუხრუჭებს.

იაპონელები ცერემონიულ მხარეს კოლოსალურ მნიშვნელობას ანიჭებენ. მათი აზრით, ყოველგვარი მოლაპარაკება თავისებური ცერემონიაა. ამ დროს საჭიროა თავშეკავება და მოთმინება.

იაპონური საქმიანი ეთიკის ნორმებით, მაღალი ზნეობის ადამიანად ითვლება არა ის, ვინც თავის პოზიციაზე (თუნდაც, სამართლიანზე) მყარად დგას, არამედ ვისაც კომპრომისი (დათმობა) შეუძლია.

იაპონელი მენეჯერები ბრძანებებს არ იძლევიან. ისინი გასაკეთებელ საქმეს ხელქვეითებს ფაქიზად მიანიშნებენ.

ისინი მრავალმხრივ (ორ მონაწილეზე მეტს) მოლაპარაკებას ერიდებიან. საქმიანი საკითხების დეტალურ განხილვას არაოფიციალურ ატმოსფეროშიც კი ცდილობენ. მათის მცდელობა – არ ინვნიონ დამარცხება – უფრო ძლიერია, ვიდრე გამარჯვების სურვილი. ამიტომ მოლაპარაკების პროცესში რისკს თავს არიდებენ. წარუმატებლობის შემთხვევაში მათი პრესტიჟი, რეპუტაცია იბღალება.

იაპონელი ბიზნესმენები ურთიერთვალდებულებებს განსაკუთრებულ მნიშვნელობას ანიჭებენ. კონტრაქტს განიხილავენ არა როგორც იურიდიულ დოკუმენტს, არამედ ურთიერთობის დამყარების საშუა-

ლებას. ამერიკელებისაგან განსხვავებით, თვლიან, რომ ერთდროულად შეიძლება კონკურენციაც და თანამშრომლობაც.

საქმიან შეხვედრამდე გულდასმით სწავლობენ მოლაპარაკების საგანს, სრულად ფლობენ ინფორმაციას დელეგაციის წევრების შესახებ – მათი ხასიათის, სუსტი და ძლიერი მხარეების ჩათვლით.

საქმიან შეხვედრებზე იაპონელთა შემადგენლობა ხშირად იცვლება. მათი მიზანია, რაც შეიძლება მეტმა იცოდეს ამ ურთიერთობის დეტალები. ხშირად მოლაპარაკების მორიგ შეხვედრაზე ადრე უცნობი პიროვნებაც გამოჩნდება, რომელსაც კომპანიის ცენტრალური ოფისი საკითხების გადამოწმებას ავალებს. ამიტომ, იაპონელები მოლაპარაკებაზე ერთი და იმავე საკითხს რამდენჯერმე, თანაც თანდათან, უფრო და უფრო ღრმად განიხილავენ.

მიიჩნიათ, რომ უცხოელები საუბარში უფრო გამოცდილები არიან და ხშირად იტყუებიან კიდეც – ამბობენ ერთს, ფიქრობენ სხვას, ამიტომ არ ენდობიან. მათი საყვარელი ტაქტიკაა, თავიანთი კარტების გაუხსნელად, გამოავლინონ მოწინააღმდეგე მხარის შესაძლებლობათა ზღვარი. მოლაპარაკებას წარმართავენ კონსენსუსის საფუძველზე, რადგან „უმრავლესობის დიქტატს“ ვერ იტანენ.

ისინი გულდასმით, სიტყვასიტყვით ინერენ მოლაპარაკების მსვლელობას, ყურადღებას აქცევენ პარტნიორის ხმის ინტონაციას, მიმიკას, აფასებენ მოკლედ თქმულ სიტყვას, პატივს სცემენ პოზიციის მტკიცედ დაცვასა და მიზნის მისაღწევად თავდაუზოგავ სწრაფვას.

დიდ მნიშვნელობას ანიჭებენ მოლაპარაკების სტრატეგიასა და ტაქტიკას. მათი აზრით, იმისათვის, რომ მოლაპარაკება წარმატებით წარიმართოს, როგორც მინიმუმი, აუცილებელია: კარგად იცოდეს საკუთარი და მოწინააღმდეგის ძლიერი და სუსტი მხარეები, რეალური შესაძლებლობანი; სწორად შეაფასო საშინაო და საგარეო ფაქტორები.

საქმიანი ურთიერთობის დროს მათთვის დამახასიათებელია გულჩახვეულობა. ისინი გულს არ უხსნიან პირველსავე შემხვედრს, კარგ ნაცნობთან ურთიერთობა უფრო ხელს აძლევთ. იმისთვის, რომ პარტნიორზე დადებითი აზრი შეექმნას („ამ ადამიანს შეიძლება ენდო“), საკმარისი არ არის ერთჯერადი საუბარი, შეხვედრა, სადმე ერთად ყოფნა. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, პიროვნებათაშორისი დისტანცია იაპონურ კულტურაში უფრო დიდია, ვიდრე დასავლეთში.

უცხოელებთან საუბრისას ხშირად უხერხულობასა და გაუბედაობას განიცდიან. ყურადღებით უსმენენ მოსაუბრეს, მოფიქრებულად პასუხობენ კითხვებზე, კამათისას გაბედულ, შემტევ მანერას ღირსებად არ თვლიან. საუბრისას ხშირად ჩერდებიან, აკეთებენ პაუზებს. ნუ

ვეცდებით ამ სიცარიელის შევსებას. მათთვის ამგვარი სიტუაცია სრულიად ნორმალურია, შეუჩერებლად ლაპარაკი უზრდელობაა, თავშეკავებულობა – ქცევის ნორმა.

ამერიკელებთან შედარებით, სიტყვიერი ურთიერთობისას უფრო პასიურები არიან. უმეტეს შემთხვევაში, საუბრი არ მიჰყავთ და მის გაგრძელებას არ ცდილობენ. ჩვეულებრივ, მოკლე შენიშვნებს იძლევიან და გრძელ სიტყვას არასოდეს წარმოთქვამენ. მათთვის დამახასიათებელია პასუხი აგონ თავიანთ ნათქვამზე. საუბრის დაწყების უფლებას სხვას აძლევენ, ლაპარაკობენ ფრთხილად, გააზრებულად, შესვენებებით, მრავალმნიშვნელოვნად, ხშირად ბუნდოვნადაც.

მიუხედავად იმისა, რომ იაპონური ენა ემოციური მომენტების გამოხატვით საკმაოდ მდიდარია, ვერბალურ (სიტყვიერი) ურთიერთობას ნაკლებად ენდობიან და მიიჩნევენ, რომ „გამეტყველებული აზრი სიცრუეა“ (თ. ტიუტჩევი). ამიტომ, მოსაუბრიდან უფრო ცდილობენ გაიგონ არა თუ რა თქვა, არამედ რა იგულისხმა.

ფირმის მენეჯმენტში საკადრო ცვლილების შესახებ შეტყობინებას უგზავნიან ყველას, ვისაც ამ ფირმასთან რაიმე კონტაქტი აქვს.

იაპონელები იშვიათად ამბობენ კატეგორიულ უარს. მიაჩნიათ, რომ „სხვებთან“ ურთიერთობაში, რომელთა გრძნობები და განწყობილებები უცნობია, უნდა მოერიდონ მკვეთრ „არას“. ყოველივე ამას აკეთებენ რბილად, შემოვლით. ამასთან, არ შეურაცხყოფენ თანამოსაუბრის პიროვნულ ღირსებებს და კონტაქტის კვლავ გაგრძელების იმედს უტოვებენ. ურთიერთობის ასეთი მანერა თვალნათლივ ავლენს იაპონელთა ეროვნული ხასიათის ერთ-ერთ ძირითად თვისებას – თავაზიანობას. მაგ., პირდაპირ დასმულ კითხვას ისინი ხშირად ასე პასუხობენ: „კანგაეტუ ოკიმას“ (უნდა მოვიფიქრო), რაც უარს ნიშნავს. ასეთი ხერხი უფრო საქმიანი საუბრის დროს გამოიყენება. პარტნიორის საუბრის პროცესში დუმილი უზრდელობაა. ასეთ დროს მრავალჯერ იმეორებენ მათთვის ჩვეულ სტრატეგიულ გამოთქმას – „სო დე კა?“ (მართლა?!...).

ცნობილი იაპონელი პროფესორი რიმ ნეი მარუიამა მიიჩნევს, რომ „მეტყველების თავაზიანი კონსტრუქციები, საგანგებო გამოთქმები ვინმეს მიმართ მოწინების ანდა პატივისცემის გამოსახატავად შეიძლება ვნახოთ მსოფლიოს ყველა ენაში, მაგრამ იაპონური ენა ამ მხრივ პირველ ადგილზეა“. სახელგანთქმული ლინგვისტი, ინგლისელი ჩემბერლენი ამბობდა: „არ არსებობს სხვა ენა, თავაზიანი მეტყველების იმდენ წესსა და ფორმას რომ ფლობდეს, რამდენსაც იაპონური ენა“.

თავაზიანი საუბარი, რასაც იაპონიაში მისდევენ უცხოელებს ხშირად აყენებს რთულ, ზოგჯერ სასაცილო მდგომარეობაში, რადგან

მათ არ იციან ასეთი ურთიერთობის პირობები. უცხოელები საუბრისას ხშირად ჩუმდებიან, იაპონიაში კი ზრდილობა მოითხოვს ადამიანმა რეაგირება მოახდინოს პარტნიორის ნათქვამზე. ცნობილია, რომ იაპონელს უფრო სიამოვნებს თანამოსაუბრის თუნდაც უაზრო შეძახილი, ვიდრე უადგილო შენიშვნები ან მით უფრო, უადგილო შეკითხვები.

ადამიანის აღქმა მისი სახის შეფასებით იწყება. ყველა ხალხი დიდი ხანია სახის მიხედვით იგებს ინდივიდის ეთნიკურ კუთვნილებას, სქესს, ასაკს, განწყობილებას, ხანდახან ხასიათსაც კი. იაპონელები ძველთაგანვე ახერხებენ სახის მიხედვით განსაზღვრონ ადამიანის ზრახვები. ამასთან არის დაკავშირებული მათი სწრაფვა დამალონ თავიანთი ნამდვილი სახე, ამიტომ შინაგანი ექსპრესიისა (გამომსახველობა) თუ ემოციისაგან დამოუკიდებლად უზრუნველ გამომეტყველებას იღებენ.

გარეგნული სახე ნილაბია „ტატამაე“ (კარკასი, საყრდენი). ნილბის მიღმა იმალება „ჰონე“ (იდუმალი, ნამდვილი). გარეგნული სახე ყველასთვის, შინაგანი – საკუთარი თავისთვის და ახლობლებისათვის. ისინი თვლიან, რომ სხვებთან საჭიროა ემოციების დაფარვა. ეს ზნეობრივ ნორმად ითვლება. ერთმანეთთან ურთიერთობაში ერთობ თავშეკავებულიად იქცევიან. მათი აზრით, ემოციების საჯაროდ გამოვლენა არ შეიძლება. გულჩახვეულობა თვალთმაქცობა კი არა, ქცევის მიღებული ნორმაა. იყო გულჩათხრობილი, ე.ი. სახეზე ნილაბაფარებული, იაპონიაში ისევე აღიქმება, როგორც წესიერი ადამიანი.

მიჩვეული ვართ, რომ სახეზე ღიმილი მაშინ ჩნდება, როცა ადამიანს სასიამოვნო გრძნობა ეუფლება, ხოლო სიცილი უცაბედ სიხარულს ან სხვა დადებით განცდას ახლავს. ამ მხრივ, იაპონელებთან სხვაგვარად არის საქმე. მათთვის ღიმილი ზრდილობისა და დელიკატურობის (თავაზიანობა) ნიშანია, რასაც ბავშვობიდანვე ასწავლიან – სხვა არ შეანუხოს მწუხარებით.

საყურადღებოა ისიც, რომ იაპონელის ღიმილი შეიძლება ნიშნავდეს: „მესმის“ ან „არ მესმის“. ამიტომ გასაკვირი არ არის, რომ იაპონელთა ჩვეულებრივი ღიმილიდან, რომელიც მრავალი ტიპისაა (სევდის დამფარავი, პირფერული, კმაყოფილების გამომხატველი), ერთ-ერთი „გამოუცნობ ღიმილად“ ითვლება.

როგორც ცნობილია, ურთიერთობის პროცესში თანამოსაუბრენი ხშირად უკრავენ თავს ერთმანეთს. ზოგი ხალხისათვის ეს თანხმობას ნიშნავს, ზოგისათვის კი – პირიქით. იაპონელთათვის თავის დაქნევა ნიშნავს არა „გეთანხმებით“, არამედ „ყურადღებით გისმენთ“. ეს იაპონელთა მიმართ, ხშირად, საყვედურის საბაბს აძლევს უცხოელებს: „როგორ? ჩემი პარტნიორი თანხმობის ნიშნად სულ თავს მიქნევდა და საქ-

მის დასასრულს უარის მსგავსი რაღაც თქვა“. საზოგადოდ, იაპონელთა ჟესტები და მიმოხრა თითქმის შეუმჩნეველია.

ხელის ჩამორთმევა იაპონიაში მიღებული არ არის. იაპონელები არ ცდილობენ მოსაუბრეს შეეხონ – ეს საკმაოდ საჩოთირო საქმეა. ამ ნესს მკაცრად იცავენ უცხოელებთან ურთიერთობისას.

ურთიერთკონტაქტებისას იაპონელთა დამახასიათებელია განზე, ნეიტრალური ობიექტისაკენ ყურება. დაჟინებით თვალებში მზერა უტაქტობად მიაჩნიათ.

ოფიციალური მოლაპარაკებისას იაპონელები პოზიციების დაახლოებასა და დაპირისპირების აცილებას ცდილობენ. თუ მეორე მხარე მეტ დათმობაზე მიდის, ისინი მაშინვე ანალოგიურად პასუხობენ. მათთან მუქარა ან ზენოლა სასურველ ეფექტს არ იძლევა. თუმცა სუსტ პარტნიორობთან, ამგვარ მეთოდს, ზოგჯერ, თვითონ იყენებენ.

პარტნიორობთან პირადი ურთიერთობის განვითარებას დიდ ყურადღებას უთმობენ. ამიტომ, არაოფიციალურ შეხვედრებზე პრობლემას უფრო დეტალურად განიხილავენ.

მათი დამახასიათებელი თვისებაა საზოგადოებრივი აზრისადმი მგრძნობიარობა და ყველაფერში სიზუსტე (მოლაპარაკების დაწყებისა და დამთავრების დროულობა, შეთანხმებით ნაკისრი ვალდებულებების შესრულება და ა.შ.). იაპონელი ყოველთვის ყურადღებიანია, უსმენს მოსაუბრეს. თუმცა, ეს არ ნიშნავს, რომ ყოველთვის შეთავაზებული მოსაზრების მომხრეა.

გაცნობისას სავიზიტო ბარათები გადაიცემა ორივე ხელით. მათთვის დამახასიათებელია ძლიერად გამოხატული ტრადიციულობა.

იაპონელები ბიზნესში ქალებს თითქმის არ აკარებენ, მოლაპარაკებაში მონაწილეობის უფლებას არ აძლევენ, საქმიანი პარტნიორი ქალებისადმი უნდობლობას იჩენენ.

ჩინელები ამაყობენ იმით, რომ ისინი ერთ-ერთი ყველაზე მრავალრიცხოვანი და უძველესი ცივილიზაციის ხალხია.

ჩინელებს ახასიათებთ ისეთი მორალური ღირებულებები, როგორიცაა თავდაჭერილობა, მოკრძალება, მომთმენობა, გულწრფელობა, ტრადიციების ერთგულება, ზომიერება (დიდი ჩინელი მოაზროვნის, ლაო-ძის გავლენა), იერარქიის პატივისცემა (დიდი ჩინელი ბრძენის, კონფუციის გავლენა), საკუთარი ღირსების გრძნობა.

ჩინელები ღრმად რელიგიური ხალხია. მათი მენტალობის ფორმირებაზე დიდი გავლენა იქონია სამმა რელიგიურ-ფილოსოფიურმა

მოძღვრებამ – განსაკუთრებით კონფუციანელობამ, ასევე დაოსიზმმა და ბუდიზმმა.

მათი საზოგადოება ძალზე იერარქიულია. ხელმძღვანელს ან მამას, ყოველი ჩინელი დიდი მონივნებით ექცევა. ჩინეთში ღია კრიტიკა მიღებული არ არის. ძალაუფლების ყველა შტო (სახელმწიფო, სასულიერო, ოჯახური) თითქმის წმინდაა (ბრძენი კონფუცის გავლენა).

აქვთ განუმეორებელი „ჩინური ცერემონიები“ და „ჩინური დიპლომატია“ და საერთო ეროვნული ინტერესებით ცოცხლობენ და მოქმედებენ.

ცხოვრების ყაიდა მკაცრი ნორმებით განისაზღვრება. ჩინელების აზროვნება საოცარი კონკრეტულობით გამოირჩევა, რაც ჩინური ენისა და დამწერლობის თავისებურებებთან დაკავშირებულია.

ჩინელებმა ევროპელებზე 10 საუკუნით ადრე გამოიგონეს ქაღალდი, დენთი, ფაიფური, ფაიანსი, მაგნიტური კომპასი, შეადგინეს ვარსკვლავთა პირველი კატალოგი. აქვთ სახელმწიფოს ადმინისტრაციული მოწყობის უმდიდრესი გამოცდილება. ძველ ჩინეთში მაღალ დონეს მიაღწიეს მეცნიერების მრავალ დარგში, კერძოდ, ასტრონომიაში, მედიცინაში, ირიგაციაში, სამშენებლო ხელოვნებაში.

სამართლებრივი სისტემა კონფუცის მოძღვრებაზე აგებული ტრადიციული აზროვნების პოსტულატებია (მტკიცებულებები). მათი შეხედულება სამართალზე ძლიერ განსხვავდება სამართლის დასავლური გაგებისგან, აზროვნების წესი კი, სრულიად სხვანაირი.

ჩინეთში სამართალი მეორეხარისხოვან როლს ასრულებს. იგი მხოლოდ საშუალებაა, ცხადია საჭირო, მაგრამ ძალიან არასასურველი. სამართლის გამოყენება არღვევს საგანთა ბუნებრივ წესრიგს და მისი სარგებლობაც მხოლოდ უკიდურესი აუცილებლობის დროს შეიძლება, თანაც, უაღრესად თავშეკავებულად.

ჩინელები ამაყობენ თავიანთი ისტორიულ-კულტურული ძეგლებით, კერძოდ, „დიდი კედლით“ (გრანდიოზული და ურთულესი ნაგებობა, სიგრძე დაახლოებით, 6 000 კმ), რომელიც მილიონობით ადამიანის განცგანყვეტილი შრომის შედეგია, ცინიანდიანით – „ცის ტაძრის“ კომპლექსით, „აკრძალული ქალაქით“, პაგოდებით (რელიგიური ნაგებობა), გრანდიოზული მავზოლეუმებით, პავილიონებით, მორთულ-მოკაზმული დარბაზებით, აპარტამენტებით ...

ჩინეთი ერთ-ერთი თვითმყოფადი ქვეყანაა, სადაც მოგზაურობა დიდი ფსიქოლოგიური დატვირთვის მატარებელია. ყოველი უცხოელი ასობით და ათასობით ადგილობრივთა ყურადღების ცენტრშია.

საქმიანი შეხვედრისას ჩინელები სამ მომენტზე ამახვილებენ ყურადღებას: განსახილველი საკითხის შესახებ ინფორმაციის შეგროვება, თვით პარტნიორის ქცევა და სტუმართა დელეგაციაში „მეგობრული სულისკვეთება.“ ეს უკანასკნელი ძალზე მნიშვნელოვანია, რადგან ჩინური ტრადიციებითა და ფასეულობებითაა განპირობებული.

საქმიან მოლაპარაკებას, უძველესი ტრადიციების მიხედვით, წარმართავენ. ადგილობრივი ბიზნესმენების სამაგიდო წიგნია სუნ-ძინის „ომის ხელოვნება“. იგი 23 საუკუნის წინ მცხოვრები ცნობილი მხედართმთავრის ნააზრევია. მასში აღწერილია საბრძოლო მოქმედების ხერხები, რომელსაც მარჯვედ იყენებენ ჩინელი პარტნიორები.

ერთ-ერთი ხერხია **„შეტყუება“**. პარტნიორს ეპატიჟებიან მდიდრულ რესტორნებსა და გასართობ ადგილებში იმ მიზნით, რომ სანაცვლოდ მისგან შეღავათიან საქმიან მოლაპარაკებას მიიღებენ.

მეორე მეთოდია – **მოკალი „დაქირავებული დანით“**. ეს ნიშნავს ერთდროულად რამდენიმე კონკურენტის მიწვევას. თითოეული ცდილობს გააფორმოს კონტრაქტი და მეტოქის შიშით ფასს ამცირებს.

ჩინელებთან მოლაპარაკება რამდენიმე ეტაპად ტარდება: პირველად პოზიციების დაზუსტება ხდება, შემდეგ – წინასწარი განხილვა და ბოლოს – დამამთავრებელი ეტაპი. დანყებით ეტაპზე ჩინელები ყურადღებას აქცევენ პარტნიორის ქცევის მანერებს. ამ ნიშნით ისინი მოლაპარაკებაში თითოეული მონაწილის სტატუსს განსაზღვრავენ და უფრო მაღალი სტატუსის მქონე პიროვნებაზე აკეთებენ ორიენტაციას. ამასთან, მნიშვნელობა არა აქვს ამ პიროვნების ოფიციალურ თუ არაოფიციალურ სამსახურებრივ მდგომარეობას. პარტნიორებს შორის იმ ადამიანებს გამოყოფენ, რომლებიც მათ მიმართ სიმპათიას იჩენენ. მათი მეშვეობით კი სხვებზე ზემოქმედებას ცდილობენ.

ჩინელებთან მოლაპარაკება საკმაოდ დიდხანს გრძელდება (რამდენიმე დღიდან – რამდენიმე თვემდე), რადგან საქმის ყველა ასპექტს დეტალურად სწავლობენ.

მათთან მოლაპარაკებისას სასურველია გავითვალისწინოთ შემდეგი: საქმიან შეხვედრებზე უბრალოდ, მაგრამ ოფიციალურად იცვამენ; მოლაპარაკების მაგიდასთან იერარქიის მიხედვით სხდებიან; ურთიერთდაპირისპირებას ერიდებიან; „არას“ იშვიათად ამბობენ, გამოუვალ მდგომარეობაში უთანხმოებას მხოლოდ მიანიშნებენ; მოლაპარაკებას კოლექტივიზმის სულით წარმართავენ, არავინ ამბობს „მეს“, მხოლოდ – „ჩვენ“; უპირატესობას გრძელვადიან შეთანხმებას ანიჭებენ; საქმიან შეხვედრებს ინფორმაციის მისაღებად ატარებენ, რეალურ გადანყევ-

ტილებას ერთობლივად, კონსენსუსის გზით იღებენ; მოლაპარაკებას აუჩქარებლად, მონოტონურად, ნაბიჯ-ნაბიჯ წარმართავენ; თავიდანვე უპირატესობას ძირითადი საკითხების განხილვას აძლევენ და სხვა.

თუ გვსურს დროის დაზოგვა და ჩვენი წინადადების ოპერატიულად მიღება, აუცილებელია ჩინელებთან შეხვედრამდე 3–4 კვირით ადრე სრულყოფილი წერილობითი მასალის გაგზავნა.

პირველივე ეტაპზე მოლაპარაკების წარმატება დამოკიდებულია იმაზე, თუ რამდენად შევძლებთ პარტნიორის დარწმუნებას თანამშრომლობის რეალურ უპირატესობაზე.

ჩინური კომპანიები, როგორც წესი, კომერციულ ურთიერთობებში კარგად არიან მომზადებულნი, ჰყავთ გამოცდილი სპეციალისტები და ბაზრის კონიუნქტურის შესახებ ვრცელ და სრულყოფილ ინფორმაციას ფლობენ. მოლაპარაკების პროცესში ადრე ხელსაყრელად გაფორმებული კონტრაქტის პირობებსაც ხშირად იყენებენ.

ისინი დათმობებზე მოლაპარაკების ბოლოს, პარტნიორის შესაძლებლობების შეფასების შემდეგ მიდიან. თუ პარტნიორმა მოლაპარაკებისას შეცდომა დაუშვა, ამ სიტუაციას სწრაფად იყენებენ. ჩინეთის დელეგაციაში მრავალი ექსპერტი მონაწილეობს. იაპონელების მსგავსად, მათი დელეგაციები საკმაოდ მრავალრიცხოვანია. საბოლოო გადაწყვეტილებას ჩინეთის მხარე მოლაპარაკების შემდეგ სახლში იღებს.

არაბები.²⁵ ეგვიპტე ტიპური არაბული სახელმწიფოა. ეგვიპტელთა ხასიათში მთელი არაბი ხალხის ზნე-ჩვეულებები ჩანს. საზოგადოდ, არაბებმა და მათ შორის ეგვიპტელებმა, მსოფლიო ცივილიზაციაში მნიშვნელოვანი წვლილი შეიტანეს. მარტო ის რად ღირს, რომ სწორედ არაბებმა შეუნარჩუნეს მსოფლიოს ანტიკური ხანის მეცნიერებისა და აზროვნების ბევრი მიღწევა, რომელთაც ქრისტიანობა ერესად (წესისგან გადახვევა, განდგომა) მიიჩნევდა. სწორედ არაბ მეცნიერებს უმაღლის კაცობრიობა მრავალ აღმოჩენას ასტრონომიაში, მათემატიკასა და ქიმიაში. არაბმა პოეტებმა განვითარების ახალი სული შთაბერეს პოეზიას, ღრმა აზროვნებითა და სინატიფით აავსეს იგი. მათ პირველებმა დაამკვიდრეს სამკუთხა აფრა და ლუზა, რამდენიმე ანძა, გემბანის ნაგებობები. მოახდინეს გადატრიალება სამხედრო ტექნიკაში და ა.შ.

²⁵ მოცემულ საკითხს ეგვიპტელების მიხედვით განვიხილავთ.

ეგვიპტელები ისტორიულად ერთობლივად შრომობდნენ. ამიტომ, მათი ეროვნული ხასიათი ჯგუფური საქმიანობისადმი მიდრეკილებით ჩამოყალიბდა. ეგვიპტეში არ არის მთები, ტყეები, კუნძულები, სადაც შეიძლება ადამიანი განმარტოვდეს. ეგვიპტელი მუდმივად ხალხში ცხოვრობს. თითოეული მათგანი ადამიანთა მასის უშუალო ნაწილია. თანამოსაქმეებს კი ყურადღება და პატივისცემა სჭირდება. სხვაგვარად ადამიანი ვერ იარსებებს. ყოველივე ეს განაპირობებს კომპრომისული თვისებების გაძლიერებას, უკიდურესობების თავიდან აცილებას. სწორედ ასე იქცევიან ეგვიპტელები და სხვა არაბები. ურთიერთდათმობათა დიდოსტატები არიან, ყოველთვის ეძებენ და ხშირად პოულობენ „ოქროს შუალედს“.

არაბულ სამყაროში განსხვავებული შეხედულებებია სიკეთისა და ბოროტების, ლოგიკურობისა და ალოგიკურობის, მისაღების, მიუღებელისა და სხვათა შესახებ. ისინი „სხვა სამყაროში“ ცხოვრობენ. უმთავრესი განსხვავება, დასავლეთისაგან რომ გამოარჩევს, შემდეგია:

- დასავლეთში მიიჩნევენ, რომ არაბული ქვეყნები ეკონომიკური დაქვეითების სიტუაციაშია და დღევანდელი მდგომარეობა ნავთობის შემოსავლებით აქვთ განპირობებული. არაბები კი, პირიქით, თვლიან და ძალიან ამაყობენ იმით, რომ მათი ცივილიზაცია ერთხელ მართავდა მსოფლიოს. ამასთან, სჯერათ, რომ ამის გაკეთება კვლავ შეუძლიათ;

- დასავლეთში ეკლესია, როგორც წესი, გამოყოფილია სახელმწიფოსგან. ისლამის უმრავლეს ქვეყანაში კი, პირიქით, რელიგია საზოგადოებაზე, პოლიტიკასა და ბიზნესზე ძლიერ ზემოქმედებას ახდენს;

- დასავლეთში ადამიანის სტატუსი მისი მიღწევებით განისაზღვრება, არაბულ სამყაროში – წოდებრივი კუთვნილებით;

- დასავლეთში სწამთ ორგანიზაციისა და საზოგადოებრივი ინსტიტუტების, არაბებს კი ლიდერების, ხილული ღმერთების სჯერათ;

- დასავლეთი სიახლის მომხრეა, არაბებს ტრადიციების დაურღვევლად თანამედროვე ფორმების დანერგვა უნდათ;

- დასავლეთში პატივს სცემენ ძალას, არაბულ ქვეყნებში სუსტის დაცვას – გულმონყალებას, ლმობიერებას;

- დასავლეთში საქმიანი პროგრამების დასანერგად ოფიციალურ საინფორმაციო არხებს, ხოლო არაბებთან პირად კავშირებს იყენებენ;

- მოლაპარაკებაზე დასავლეთის წარმომადგენლები ლოგიკურ მოსაზრებებს ეძებენ, არაბები კი პირად არგუმენტებს იშველიებენ.

ასეთი განსხვავებულობა გარკვეულ წინააღმდეგობებს ქმნის. მიუხედავად ამისა, არაბები უცხოელებთან ხშირად აფორმებენ შეთანხმე-

ბებს და ზოგიერთ მიუღებელ ქცევასაც პატიობენ. მთავარია არ შეურაცხყოთ და არ დავამციროთ ისინი: არ გამოვიყენოთ ალკოჰოლური სასმელები, საჯაროდ არ უარვყოთ ისლამის ძირითადი პრინციპები.

ეგვიპტური საზოგადოება მამაკაცთა საზოგადოებაა. ქალების ქცევა შარიათის წესებით მკაცრად დადგენილია.

არაბები უცხოელ ქალებს ჩადრის გარეშე იღებენ, თუმცა მათგან კონსერვატორულ ჩაცმულობას ითხოვენ. უცხოელებს შეუძლიათ მართო იარონ ქალაქის ქუჩებში, მაგრამ „მხოლოდ მამაკაცებისათვის“ განკუთვნილ კაფეებში შესვლა აკრძალული აქვთ.

ეგვიპტელს ახასიათებს დიდი მოთმინება. ითვლება, რომ მოთმინებით უფრო ადვილია ღირსების შენარჩუნება. ღირსეული, სოლიდური ქცევა მოხუცთა და ასაკოვანთა აუცილებელი ატრიბუტია. აღნიშნული არ ნიშნავს, რომ იგი ნაკლებად მგრძნობიარეა. ეგვიპტელის ემოციურობა მისი მოთმინების პარალელური თვისებაა. ის ადვილად აგზნებადი და ხშირად საზღვარი არ იცის. მისი პროვოცირება (გამოწვევა) ძალიან ადვილია.

ეგვიპტელებს არ ახასიათებთ პუნქტუალურობა. ისინი მიცემულ დავალებას დათქმულ დროში იშვიათად ასრულებენ. ცნობილი გამოთქმა, „დრო ფულია“, მათთვის არ არსებობს.

არაბები გულწრფელობას აფასებენ და საპასუხო პატივისცემასაც ვარაუდობენ. ვინც მათზე გულწრფელი და პატიოსანი ადამიანის შთაბეჭდილებას დატოვებს, მისთვის პრობლემა არ არსებობს. ისინი „მხედველობით კონტაქტებს“ დიდ მნიშვნელობას ანიჭებენ. არაბებს უყვართ საკუთარი ქვეყნის, ეროვნული ხელოვნების, ტანსაცმლის, საკვებისა და სხვათა შექება.

არაბები მოლაპარაკებას წარმართავენ ემოციურად, რამდენადმე აგრესიულად, დრამატული ეფექტით, ხმამაღლა, თითქმის ყვირილით, რაც გულწრფელობის ნიშანია. ისინი ორატორული ხელოვნების თაყვანისმცემლები არიან.

კარგი არაბი მენეჯერი – კარგი მუსლიმია. პარტნიორის დარწმუნების მიზნით, მეტყველებისას, ისინი ხშირად ახსენებენ ალაჰს და ყურანის ნორმატიულ-დიდაქტიკური სტილით ხელმძღვანელობენ. არაბული ენის რიტორიკულობა (მჭევრმეტყველება) აქტიურად გამოიყენება გულწრფელობისა და ალალმართლობის ხაზგასასმელად. მათი მაღალი ხმა მრისხანებას არ ნიშნავს. იგი უტყუარობისა და დაყოლიება-დარწმუნების თავისებური ფორმაა.

არაბებთან საქმიანი მოლაპარაკების წარმართვა საკმაოდ რთულია. ამ დროს ისინი არავითარ წესრიგს არ იცავენ – ნებისმიერი მომ-

სვლელი სწრაფად ერთვება და დაუკითხავად ტოვებს მოლაპარაკებას. ისინი ერთდროულად რამდენიმე მიკროშეხვედრას ატარებენ, ხმამაღლა, ერთად საუბრობენ. მათთან მოკრძალება არ ფასდება. ამიტომ, პარტნიორმა უფრო შემტევი სტილი უნდა აირჩიოს.

ისლამის მორალი ვაჭრობას პრესტიჟულ, საპატიო საქმედ მიიჩნევს. ადრეული საუკუნეების არაბი მოაზროვნეები მას ხელოვნების რანგში განიხილავდნენ და თვლიდნენ, რომ ამ სფეროში წარმატება მხოლოდ ძლიერი გონების ადამიანს შეუძლია. ეგვიპტეში ვაჭრობას განსხვავებული რიტუალი ახასიათებს: გამყიდველი მთელი ხმით რეკლამას უკეთებს თავის საქონელს და მის სარეალიზაციო ფასს ხელოვნურად ადიდებს; მყიდველი ამ ფასის თითქმის მესამედს ან ნახევარს სთავაზობს. შემდეგ იწყება ხმამაღალი ვაჭრობა, რომელიც უცხოელს შეიძლება ჩხუბი ეგონოს. თითოეული მხარე საგრძნობ დათმობაზე მიდის (კომპრომისის გამოვლენა) და გარიგებაც ფორმდება. მხარეები ერთმანეთს ხელს ართმევენ და რიტუალიც მთავრდება ან კაფეში აღნიშვნით მცირეოდენ ხანს კიდევ გრძელდება.

არაბებთან საქმიანი შეხვედრის დროს სასურველია ნდობის ატმოსფეროს დამყარება. თუ ტიპური ამერიკელი ყოველი პრობლემის გადაწყვეტისას მუდამ მომავლის გამოცნობას ცდილობს, არაბები უმეტესად წარსულზე, ისტორიულ ფესვებსა და ტრადიციებზე არიან ორიენტირებულნი. ამასთან, საჭიროდ მიიჩნევენ შესათანხმებელი საკითხების წინასწარ განხილვას.

ბუნებრივია, როცა ესა თუ ის კულტურა თავის რაიმე ეროვნულ უპირატესობას წარმოაჩენს, სხვისას, თუნდაც მცირედით, მიღებული ნორმიდან გადახრად მიიჩნევს. მაგ., ფინელები იტალიელებს ძალზე ემოციურ ხალხად თვლიან; ესპანელებს შვეიცარიელები კანონმორჩილად და მონყენილებად მიაჩნიათ; იტალიელებს ნორვეგიელები – პირქუშებად; გერმანელებს ავსტრიელები – უდისციპლინოებად; იაპონელებს ამერიკელები – უხეშებად; ბრაზილიელებს არგენტინელები – მოჭარბებულ პატივმოყვარეებად და ა.შ. და ა.შ.

ახლა ამ მაგალითებს სხვა მხრიდანაც შევხედოთ: ექსპანსიური (გრძნობების ღიად გამჟავნება) იტალიელი ესპანელს ნორმალურად ეჩვენება, ხოლო იტალიელისათვის პირქუში ნორვეგიელი, ფინელს – ჩვეულებრივი; კანონმორჩილი შვეიცარიელი, გერმანელს – კარგი აღზრდილი; ფინელების ენაძვირობა მოსწონთ ბრიტანელებსა და იაპონელებს, მაგრამ ძალიან ეუცხოვებათ პორტუგალიელებს, ბერძნებსა და ლათინურამერიკელებს და სხვა.

როგორც ვხედავთ, მსოფლიო კულტურებს ძალზე ბევრი რამ აქვთ მოსაწონი, მისაბაძი და საამაყო. ეს უდავო ფაქტია. არც ჩვენი წარსულია სათაკილო, მაგრამ ხვალინდელი დღე, თანამედროვე კონკურენტულ, სწრაფად ცვალებად და გლობალურ გარემოში, ერისა და ქვეყნის წინაშე სრულიად განსხვავებულ მოთხოვნებს აყენებს.

უპირველესად ესაა, არა შეზღუდული ბუნებრივი რესურსების გამოყენებაზე ორიენტაცია, არამედ ინტელექტუალური შესაძლებლობების მაქსიმალურად გამოყენება, „ახალი დროის შესაფერისი შრომა და გარჯა“ (დიდი ილია მართლის შეგონება), სიახლეების გამუდმებით ძიება და დანერგვა.

დრო ადამიანთა ურთიერთობაში ძალიან მნიშვნელოვანია. სხვადასხვა კულტურა დროს განსხვავებულად აღიქვამს და აფასებს. მაგ., ამერიკელებისათვის „დრო ფულია“ (ამერიკელი განმანათლებლის, საზოგადო მოღვაწისა და მეცნიერის, ბ. ფრანკლინის ერთ-ერთი ცნობილი შეგონება) ამ სიტყვის ფართო გაგებით. მათ საზოგადოებაში დრო ყველაზე მეტად ფასობს. ის მთის მდინარესავით მისჩქებს, მიიჩქარის და თუ ვინმეს მისგან სარგებლის მიღება სურს, ძალიან სწრაფად უნდა იმოძრაოს. ამიტომ ამერიკელები მოქმედების ხალხია, უსაქმურობა მათთვის აუტანელია („გრაცხვენოდეს საკუთარი უსაქმურობის გამო“ – ბენჯამინ ფრანკლინი). მათთვის წარსული არ არსებობს, აწმყო კიდევე შეიძლება შეიცვალოს, მთავარი მომავალია.

სამხრეთ ევროპელები დროს სხვაგვარად ანაწილებენ. ისინი ერთდროულად რამდენიმე საქმეს აკეთებენ. მათთვის დროს მხოლოდ სიმბოლური მნიშვნელობა აქვს, უმთავრესია პიროვნებათაშორისი ურთიერთობა, დანარჩენი ბუნებრივად მოგვარდება – თვლიან ისინი.

იაპონელები დროსთან მიმართებაში მთავარ ყურადღებას მისდამი ადაპტაციას აქცევენ. მათთვის დრო არც სწორხაზოვანია და არც მოვლენებთან დაკავშირებული. იგი ციკლობრივია, წრიულია. ამ მხრივ ისინი პარალელს ბუნებაში ხედავენ (სინტოიზმის გავლენა) – მზე ყოველდღე ამოდის და ჩადის, წელიწადის ერთ დროს მეორე ცვლის და ა.შ. მათთვის წარსული მეხსიერებაში რეალურად არსებობს, მისით ცოცხლობენ, მისით არსებობენ (ტრადიციების პატივისცემა).

სხვადასხვა კულტურაში საქმიანი შეხვედრების დაწყება და შინაარსიც განსხვავებულია. მაგ., თუ შეხვედრა დანიშნულია 14.00 საათზე, ამერიკელები, ბრიტანელები, გერმანელები და სკანდინავიელები 13.55 საათზე მიდიან. მისალმება-მოკითხვის შემდეგ, საკითხების განხილვას იწყებენ.

იაპონიასა და საუდის არაბეთში კი, პირიქით ხდება. პირველივე შეხვედრაზე ურთიერთნდობის მოპოვება-გარკვევას ცდილობენ და ეს დრო დაკარგულად არ მიაჩნიათ. ასე იმიტომ იქცევიან, რომ მათ კულტურაში პირადი კავშირურთიერთობა უფრო ფასობს და მის გარკვევაზე დახარჯული დრო დაკარგულად (პოტენციური პარტნიორის პირადი ღირსებების შეფასება) არ მიაჩნიათ.

აფრიკელები დროისადმი გულგრილები არიან. მათი წარმოდგენით, დროს არ შეუქმნია ადამიანი. დრო ეჯიბრება დროს, ხოლო ამ პაექრობაში ადამიანმა დამკვირვებლის როლი მშვიდად უნდა შეასრულოს („აფრიკული დროის“ ფილოსოფია).

მათი გაგებით, დროსადმი ასეთი დამოკიდებულება სხვისი უპატივცემულობა კი არ არის, პირიქით, თავაზიანობის გამოხატულება და ამ ფაქტორის თავისებური აღქმაა. ჩვეულებრივ, „აფრიკული დრო“ ორი ფორმით ვლინდება: ზუსტად ერთი საათის დაგვიანებით ან დანიშნულ დროს, ოღონდ შემდეგი დღისთვის.

ასაკი. სხვადასხვა კულტურაში ასაკთან დაკავშირებით მნიშვნელოვანი განსხვავებებია. მაგ., აშშ-ში ახალგაზრდობა, სიყმაწვილე უპირატესობად ითვლება. მრავალი ეროვნული კომპანია ახალგაზრდა და ნიჭიერის მოძიებას დიდ დროსა და ენერგიას უთმობს.

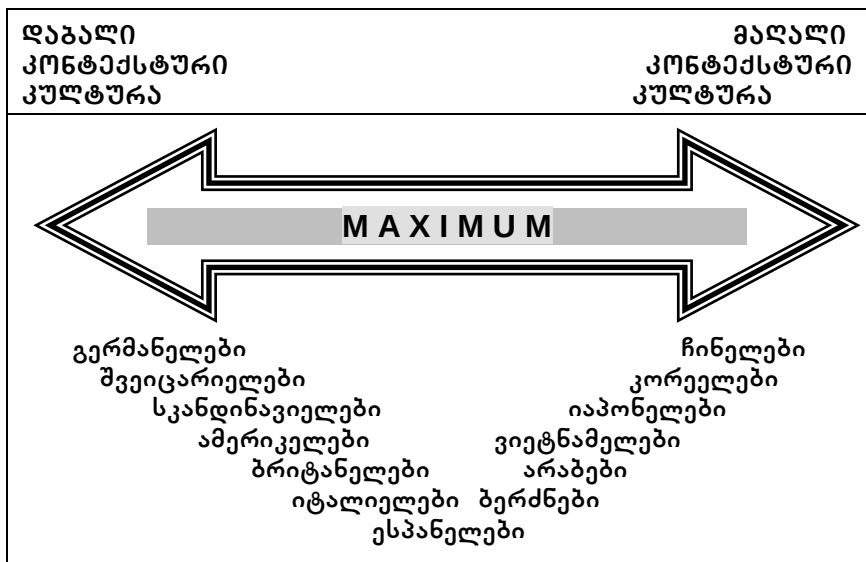
მეორე მხრივ, აზიურ და არაბულ კულტურებში ასაკს დიდ პატივს სცემენ. მათთან ადამიანის ასაკი სიბრძნესთან ასოცირდება. ამიტომ ხელმძღვანელის ავტორიტეტი მის ასაკს შეესაბამება. ასეთმა კულტურულმა განსხვავებებმა საერთაშორისო ბიზნესში შეიძლება გარკვეული პრობლემები წარმოშვას. მაგ., კომპანია შეცდომას დაუშვებს თუ ჩინეთში, სახელმწიფო ჩინოვნიკებთან საქმიან მოლაპარაკებაზე ახალგაზრდა და ამბიციურ სპეციალისტს მიავლენს. ჩინელები უპირატესობას აძლევენ კომპანიის იმ წარმომადგენელთან კავშირს, რომელსაც მართვის იერარქიულ სისტემაში მაღალი თანამდებობა უკავია და ასაკითაც შედარებით მონიფულია.

იაპონიაში კორპორატიული კულტურა ასაკთან და რანგთან მჭიდრო კავშირშია. თუმცა, ის ხელმძღვანელები, რომელთაც უფრო მაღალი თანამდებობა უკავიათ და, შესაბამისად, ასაკითაც უფროსები არიან, რაიმე პროექტს მანამდე არ დაეთანხმებიან, სანამ უფრო დაბალი რანგის ხელმძღვანელები ამ პროექტს არ მოიწონებენ. ამიტომ შეცდომას დაუშვებს ის, ვინც იაპონელებთან მოლაპარაკებისას აქცენტს მხოლოდ უფროსი ასაკის მენეჯერებზე გააკეთებს.

4. ჰოლის კონტექსტური კონცეფცია

კულტურულ განსხვავებათა შეფასების ერთ-ერთი ეფექტური მეთოდია ამერიკელი ანთროპოლოგის ედუარდ ჰოლის კონცეფცია, რომელიც მსოფლიო ხალხებს დაბალ- და მაღალკონტექსტურ²⁶ კულტურებად ჰყოფს (იხ. ნახ. 17.2).

ნახ. 17.2. დაბალი და მაღალი კონტექსტური კულტურის
მოდელი ჰოლის მიხედვით²⁷



²⁶ ზოგადად: 1. კონკრეტული სიტუაციისთვის დამახასიათებელი მოვლენები და პროცესები, რომლებიც გავლენას ახდენენ ინდივიდის ქცევაზე; 2. კულტურის მეცნიერებებში: კონტექსტად მიჩნეულია მთლიანად კულტურა ან კულტურის რომელიმე ასპექტი. დაბალკონტექსტურ კულტურაში ნამყვანია მეტყველების სისწრაფე, ცნებათა სიზუსტე და მოლაპარაკის ლოგიკურობა – აქ არ ენდობიან იმას, რაც ვერბალურად მკაფიოდ ფორმალიზებული არაა. მაღალკონტექსტურ კულტურებში არსებითი ისაა, ვისთან და რა ვითარებაში ხდება კომუნიკაცია და არა ის, რას ამბობენ. მათთვის დამახასიათებელია მეტყველების ნაკლები კონკრეტულობა და არაკატეგორიული ფორმები.

²⁷ Гриффин Р., Пастей М. Международный бизнес. «ПИТЕР», М., 2006, გვ.187.

დაბალი კონტექსტური კულტურის ხალხი (ბრიტანელები, ამერიკელები, კანადელები) მოსაუბრეს ინფორმაციას ექსპლიციტური ანუ ღია ფორმით გადასცემენ, ხოლო მაღალი კონტექსტური კულტურის წარმომადგენლები კომუნიკაციისას უპირატესობას არა სიტყვას, არამედ კონტექსტს (ვითარებას) ანიჭებს.

ცხრილი 17.1. სხვადასხვა კულტურის ნიშან-თვისებების შედარება²⁸

იაპონია	ჩრდილოეთი ამერიკა	ლათინური ამერიკა
ემოციების დაფარვა	ღია ურთიერთობები	ემოციურობა
ფრთხილი თამაში. პარტნიორებთან შეთანხმებული მოქმედება	სადავო საკითხების სასამართლოს გზით გადაწყვეტა	უხეში თამაში. პარტნიორის სუსტი მხარეების ძიება და გამოყენება
კონსენსუსის საფუძველზე გადაწყვეტილების ჯგუფურად მიღება	საკითხის ჯგუფურად განხილვა, გადაწყვეტილების ერთპიროვნულად მიღება	გადაწყვეტილების ინდივიდუალურად მიღება
გადაწყვეტილების მიმღები პირის დაუფარავი, განსაკუთრებული ინტერესი	გადაწყვეტილების მიმღები პირის განსაკუთრებული ინტერესი, ზოგჯერ არაეთიკურიც	გადაწყვეტილების მიმღები პირის განსაკუთრებული ინტერესი
პოლემიკაში ნაკლებად მონაწილეობა. სიმშვიდის შენარჩუნება	ობიექტურობის დასაცავად პოლემიკაში მონაწილეობა	თავშეუკავებლობა. პოლემიკაში მონაწილეობა
საქმიანი დოკუმენტაციის მიმართ აკურატული დამოკიდებულება	საქმიანი დოკუმენტაციის, როგორც დამამტკიცებელი მასალის, მიმართ დიდი მნიშვნელობის მინიჭება	საქმიანი დოკუმენტაციის მიმართ მოუთმენელი დამოკიდებულება
გადაწყვეტილების მისაღებად ნაბიჯ-ნაბიჯ, თანამიმდევრულად „სიარული“	გადაწყვეტილების მიღების პროცესისადმი სისტემური მიდგომა	გადაწყვეტილების მიღება იმპულსურად, სპონტანურად
საბოლოო მიზანი – ჯგუფის ინტერესების დაკმაყოფილება	საბოლოო მიზანი – მოგების მიღება ან ინდივიდის ინტერესების დაკმაყოფილება	დევიზი – „რაც კარგია ჯგუფისთვის, კარგია მისი თითოეული წევრისთვის“

²⁸ Гриффин Р., Пастей М. Международный бизнес. «ПИТЕР», М., 2006, გვ. 189.

ასეთი დამოკიდებულება დამახასიათებელია არაბებისთვის, ასევე, იაპონელების, ჩინელების, კორეელებისა და ვიეტნამელებისათვის.

ამ კულტურების წამომადგენლების საქმიანი ქცევის სტილი ერთმანეთისაგან მნიშვნელოვნად განსხვავდება. მაგ., გერმანული რეკლამა, როგორც წესი, ფაქტებზეა ორიენტირებული, იაპონური კი — ემოციებზე.

მაღალი კონტექსტური კულტურის ხალხი კომუნიკაციისას უპირატესობას ანიჭებს არა წარმოთქმულ სიტყვას, არამედ კონტექსტს. გადაწყვეტილების მიღებისას პიროვნებათაშორისი ურთიერთობები მეტად ფასობს (იხ. ცხრ. 17.1).

5. ღირებულებათა ხუთი განზომილება ჰოფსტედეს მიხედვით²⁹

ჰოლანდიელმა მეცნიერებმა გირტ ჰოფსტედემ და გერტ იან ჰოფსტედემ 74 ქვეყანასა და რეგიონში სხვადასხვა სოციალური ჯგუფის (მთავრობისა და პარლამენტის წევრები, დამსაქმებლები, მეცნიერ-მუშაკები, მომხმარებლები, ხელოვანები, სტუდენტები...) 100 ათასზე მეტი ადამიანის კულტურული თავისებურებების შესწავლით, კულტურული მსგავსებისა და განსხვავების ნიშნები დაადგინეს. მათ ხუთი მნიშვნელოვანი განზომილება გამოჰყვეს და ხალხთა შორის შესაძლებელი კულტურული განსხვავებები განსაზღვრეს. ეს განზომილებებია (იხ. ნახ. 17.3):

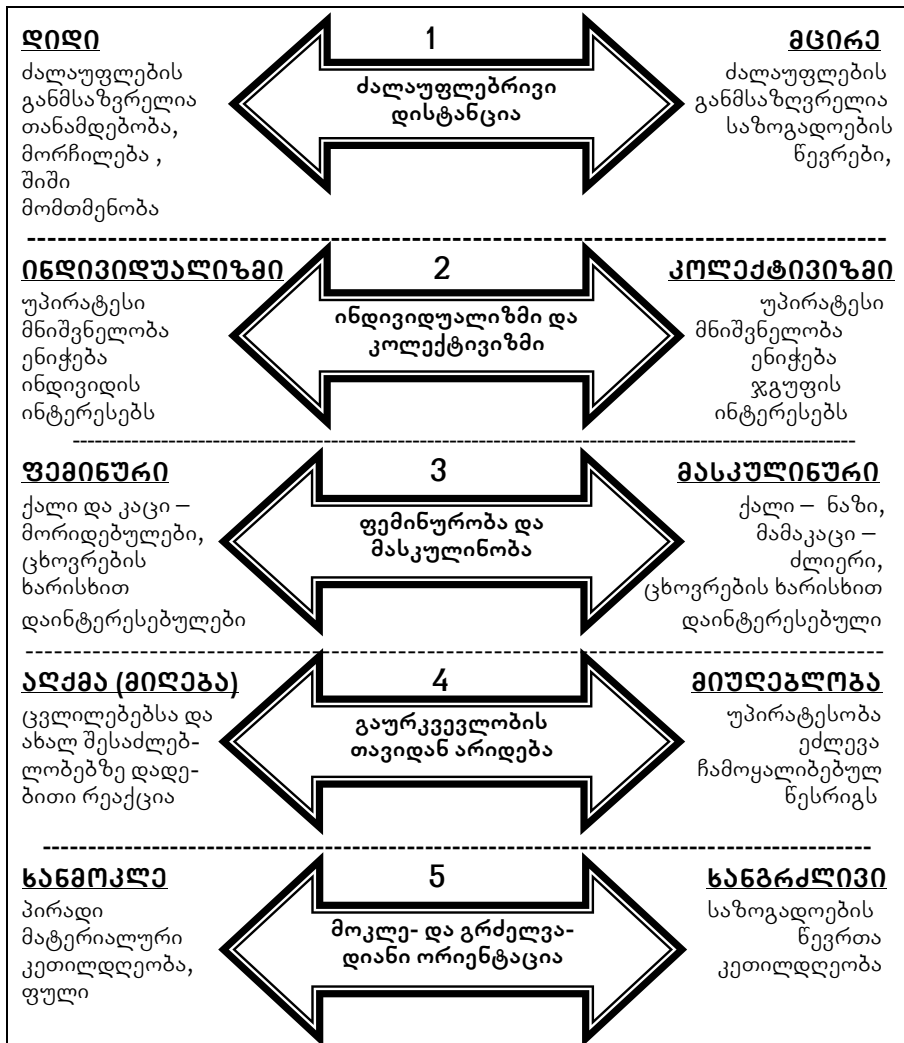
- 1. ძალაუფლებრივი დისტანცია (მცირე-დიდი);**
- 2. ინდივიდუალიზმი და კოლექტივიზმი;**
- 3. ფემინურობა და მასკულინობა;**
- 4. გაურკვევლობის თავიდან არიდება (სუსტი-ძლიერი);**
- 5. მოკლე- და გრძელვადიანი ორიენტაცია.**

I განზომილება – ძალაუფლებრივი დისტანცია გულისხმობს იმ შეხედულებებს, რომელიც ინდივიდს უფროსის მიმართ გააჩნია.

ზოგიერთ კულტურაში ხელმძღვანელობისადმი პატივისცემას მისი თანამდებობა განსაზღვრავს. ამ კულტურის წარმომადგენელი უფროსის გადაწყვეტილებას აუცილებლად თანხმდება და ასრულებს კიდევ.

²⁹ ჰოფსტედე გ., ჰოფსტედე გ.ი. კულტურები და ორგანიზაციები. გონების პროგრამული უზრუნველყოფა. თბ., 2011. გვ. 41-189.

ნახ. 17.3. ჰოფსტედეს ხუთგანზომილებიანი მოდელი



ძალაუფლებრივი დისტანციის მაღალი მაჩვენებელი დამახასიათებელია აზიური ქვეყნების უმრავლესობისათვის (მაგ., მაღალიზია, ფილიპინები), აღმოსავლეთ ევროპისათვის (მაგ., სლოვაკეთი, რუსეთი), ლათინური ამერიკის ქვეყნებისათვის (მაგ. პანამა, მექსიკა), საფრანგეთის, არაბული და აფრიკული ქვეყნებისათვის.

იმ კულტურებში კი, სადაც მისაღებია ხელმძღვანელობისადმი ტოლერანტული (მომთმენი) დამოკიდებულება, ადამიანები მართვის იერარქიულ სისტემაში ამა თუ იმ თანამდებობის პირის მდგომარეობას ნაკლებ მნიშვნელობას ანიჭებენ. ასეთი ადამიანები უფრო მეტად ეჭვის ქვეშ აყენებენ ან უარს ამბობენ ხელმძღვანელების გადაწყვეტილებების უცილობლად შესრულებაზე. ისინი წარმატებით ასრულებენ იმ მითითებებს, რომლებსაც მართლზომიერად ან საკუთარი ინტერესების თანხვედრად მიიჩნევენ.

ძალაუფლებრივი დისტანციის დაბალი ხარისხი დამახასიათებელია გერმანულენოვანი ქვეყნების (ავსტრია, შვეიცარიის გერმანულენოვანი ნაწილი და თვით გერმანია), ჩრდილოეთ ევროპის (ნორვეგია, დანია, შვედეთი, ფინეთი), აშშ-ის, ისრაელის, ნიდერლანდის, დიდი ბრიტანეთისა და მისი ყოფილი იმპერიის თეთრკანიანი ნაწილისათვის (ირლანდია, ახალი ზელანდია, ავსტრალია, კანადა).

ბიზნესის წარმართვის ისეთი კულტურა, რომელსაც ახასიათებს ხელმძღვანელობისადმი პატივისცემა (მაგ., ინდონეზიელები ან იტალიელები), მიიჩნევს, რომ კომპანიის თითოეულმა წევრმა მართვის იერარქიულ სისტემაში საკუთარი უფლებამოსილება კარგად იცის. ახალი პროექტის შესასრულებლად, ხელმძღვანელობისადმი ტოლერანტული დამოკიდებულების მომხრეები (მაგ., ამერიკელები), უპირველესად, ამოცანას განსაზღვრავენ, შემდეგ კი, იმ სპეციალისტებს ეძებენ, რომლებიც ამ ამოცანას კარგად შეასრულებს. და პირიქით, ხელმძღვანელობისადმი პატივისცემის სულისკვეთებით გამსჭვალულები (მაგ., ინდონეზიელები), თავდაპირველად პროექტის რეალიზაციაზე პასუხისმგებელ პირს შეარჩევენ, ხოლო შემდეგ ამ პროექტის შესრულების ხარისხს აფასებენ.

კორპორაციულ იერარქიასთან დაკავშირებით, კომპანიების მენეჯერების გამოკითხვამ ასეთი მოსაზრება გამოავლინა: „მრავალ შემთხვევაში, ეფექტიანი შრომითი ურთიერთობისათვის სუბორდინაციის (სამსახურებრივი იერარქიის დაცვა) დარღვევა შესაძლებელია“. ასეთ მიდგომას ემხრობიან შვედი, ბრიტანელი და ამერიკელი ხელმძღვანელები. მათი აზრით, მაღალი თანამდებობის პირები იმ ინფორმაციას სრულად არ ფლობენ, რაც მოცემული ამოცანის გადასაწყვეტად ხელქვეითებისათვის საჭიროა. მეორე მხრივ, იტალიელი მენეჯერები სუბორდინაციის დარღვევას მიუღებლად თვლიან.

უცხოელ პარტნიორებთან საქმიანი ურთიერთობის დროს, მოცემული საკითხის კარგად გარკვევა მეტად მნიშვნელოვანია. მაგ., ორ საერთაშორისო კომპანიას შორის საქმიანი კონტაქტების დასამყარებ-

ლად, ხელმძღვანელობისადმი ტოლერანტული მიდგომის მომხრეთა წარმომადგენლები, ხშირად, მოლაპარაკებაზე ახალგაზრდა ექსპერტებსა და შედარებით დაბალი თანამდებობის სპეციალისტებს აგზავნიან, რაც მეორე მხარის (იგულისხმება უფროსებისადმი პატივისცემის ნიშნით შეპყრობილი კულტურა) მსოფლმხედველობას არ შეესაბამება. ამიტომ ეს უკანასკნელებიც, ყოველივეს შეურაცხყოფად მიიჩნევენ. გარდა ამისა, კომპანიების ამერიკელი მენეჯერები საქმიან კავშირებში არაფორმალურ ურთიერთობებს (მაგ., კოლეგებისადმი მხოლოდ სახელით მიმართვა) აქტიურად იყენებენ, რაც ხელმძღვანელობისადმი პატივისცემის მომხრეთა მიერ მათი ავტორიტეტის დამცირებად აღიქმება და ა.შ.

ეთნოკულტურული ნორმების გაუთვალისწინებლობამ შეიძლება ტრაგიკული შედეგები გამოიწვიოს. მაგ., 1990-ანი წლების ბოლოს კორეის თვითმფრინავები კატასტროფებს ხშირად განიცდიდნენ. ამ გარემოების კვლევამ აჩვენა, რომ ავიალაინერის მეორე პილოტებს, მრავალ შემთხვევაში, არ სურდათ ხომალდის კაპიტნისათვის მისი უნებლიე შეცდომის შეტყობინება, მით უმეტეს, რომ მფრინავები სამხედროები იყვნენ და ისინიც, როგორც წესი, თანამდებობრივად მაღლა მდგომს უსიტყვოდ ემორჩილებოდნენ (ხელმძღვანელებისადმი პატივისცემის აშკარა გამოვლინება). ამ პრობლემის გადასაწყვეტად, ეკიპაჟების შემადგენლობა ისეთი სამოქალაქო და უცხოელი პირებით შეცვალეს, რომლებიც საგანგებო ვითარებაში ხომალდის მეთაურთა მოქმედებას თუ საეჭვოდ მიიჩნევდნენ, ამას დაუყოვნებლივ აცნობებდნენ. მოლოდინმაც გაამართლა – კატასტროფების რაოდენობა მნიშვნელოვნად შემცირდა.

II განზომილება – ინდივიდუალიზმი და კოლექტივიზმი

ნიშნავს ადამიანის წარმოდგენას იმ საზოგადოებრივი ფენის შედარებითი მნიშვნელობის შესახებ, რომელსაც ის ეკუთვნის.

ინდივიდუალიზმი არის ისეთი კულტურული მსოფლმხედველობა, რომელშიც ძირითად როლს ადამიანი ასრულებს. ინდივიდუალისტების მთავარი ფასეულობებია საკუთარი ღირსების გრძნობა და მოქმედებისა და აზრის გამოთქმის დამოუკიდებლობა. მათ ახასიათებთ პირადი ინტერესების გათვალისწინებით გადაწყვეტილების მიღება. ჰოფსტედეს აზრით, ინდივიდუალისტებია: ამერიკელები, ავსტრალიელები, ბრიტანელები, კანადელები, ნიდერლანდელები.

კოლექტივიზმი ინდივიდუალიზმის საპირისპიროა. იგი ისეთი კულტურული მსოფლმხედველობაა, რომლის თანახმად ძირითადი როლი ჯგუფურ, საზოგადოებრივ ინტერესს ეკუთვნის.

კოლექტივიზმის მაღალი დონის საზოგადოების შემადგენლობაშია დიდი ოჯახები, კლანები და კომპანიის შრომითი კოლექტივები. ასეთ საზოგადოებაში ინდივიდი საზოგადოების ინტერესებს საკუთარზე მაღლა აყენებს. ჯგუფის წარუმატებლობა მისი თითოეული წევრის პირადი მარცხია და სირცხვილი.

ამიტომ ჯგუფში ჰარმონიულ და უკონფლიქტო ურთიერთობას მაქსიმალურად ცდილობენ. მეცნიერთა დასკვნებით, მექსიკელები, ბერძნები, ჰონკონგელები, ტაივანელები, პერუელები, სინგაპურელები და კოლუმბიელები კოლექტივიზმისაკენ უფროა მიდრეკილი.

იმავედროულად, კოლექტივიზმის მაღალი დონის ქვეყნებში (მაგ., იაპონია), სამუშაო ადგილის ცვლილება ჯგუფისადმი არალოიალურად ფასდება და მუშაკის რეპუტაციას საგრძნობლად ზღადავს.

კომპანიების მენეჯერებმა კარგად უნდა იცოდნენ იმ ქვეყნის მოსახლეობის სოციალური ორიენტაცია, სადაც ბიზნესს გეგმავენ. მრავალ შემთხვევაში, ნათლიმამობა ინდივიდუალისტურ კულტურებში არ ნახალისდება, მაგრამ, ფართოდ გამოიყენება პერსონალის დაკომპლექტების დროს კოლექტივიზმის მაღალი დონის ქვეყნებში. ისეთი ქვეყანა, როგორიც აშშ-ია ინდივიდუალიზმის კულტურული ნორმაა. ამ ქვეყანაში მომუშავეები დარწმუნებული არიან, რომ მათი შრომა პირადი მიღწევების კვალობაზე ნახალისდება და სამართლიანობასაც (მაგ., შრომის ანაზღაურებაში) ამ ნორმის მიხედვით განსაზღვრავენ. ამიტომ ამერიკული კომპანიები მუშაკთა შრომის ნაყოფიერების შესაფასებლად დიდ დროსა და რესურსებს ხარჯავენ.

იაპონურ კულტურას ახასიათებს ჯგუფური ორიენტაცია. ამიტომ შრომის ანაზღაურების იაპონური მოდელი ამერიკულისაგან არსებითად განსხვავდება. ამ კულტურაში მუშაკის შრომა არა პირადი მიღწევებით, არამედ მოცემულ კომპანიაში მის ასაკსა და სტაჟზეა დამოკიდებული.

განსხვავებული დამოკიდებულება არსებობს კარიერული ზრდისა და სამუშაო ადგილის მობილობასთან დაკავშირებით. ინდივიდუალიზმის მაღალი დონის ქვეყნებში (მაგ., აშშ), მუშაკის კარიერული ზრდა, მრავალ შემთხვევაში, უფრო მაღალი ანაზღაურებისა და საპასუხისმგებლო თანამდებობის ძიებაში გამოიხატება, რაც სპეციალისტს თვითრეალიზაციის საშუალებას აძლევს.

III განზომილება – ფემინურობა და მასკულინობა. მოცემული განზომილება ყველაზე მჭიდროდ დაკავშირებულია სამუშაო მიზნებთან.

საზოგადოება ფემინურია,³⁰ როცა ემოციური გენდერული³¹ როლები ერთმანეთს ემთხვევა: როგორც კაცი, ისე ქალი მორიდებული, ნაზი და ცხოვრების ხარისხით დაინტერესებულია. ფემინიზმი არის იდეოლოგია, რომლის მიზანია საზოგადოებაში ქალის როლის შეცვლა.

საზოგადოება მასკულინურია,³² როცა ემოციური გენდერული როლები გაყოფილია: კაცი ასტერიული (თავდაჯერებული), ძლიერი და მატერიალურ წარმატებაზეა ორიენტირებული, ხოლო ქალი მორიდებული, ნაზი და ცხოვრების ხარისხით დაინტერესებულია.

ფემინური ნიშნის ქვეყნებია: შვედეთი, ნორვეგია, ნიდერლანდი, დანია, სლოვენია, ფინეთი, ჩილე, ესტონეთი, პორტუგალია და სხვა.

მასკულინური ნიშნის ქვეყნებია: სლოვაკეთი, იაპონია, უნგრეთი, ავსტრია, იტალია, ირლანდია, გერმანია, დიდი ბრიტანეთი, აშშ, ავსტრალია, ახალი ზელანდია და სხვა.

ფემინურ და მასკულინურ საზოგადოებებს შორის მრავალი განსხვავება არსებობს (იხ. ცხრილი 16.2).

³⁰ ფემინიზმი (ლათ. Femina – ქალი) ფილოსოფიის მიმდინარეობა, რომელიც ქალისა და მამაკაცის თანასწორობას ქადაგებს.

³¹ გენდერი (ინგლ. gender, ლათინურიდან genus “სქესი”) აღნიშნავს ქალებისა და მამაკაცების სოციალურად კონსტრუირებულ როლებს, რომელიც მათ მიეწერებათ სქესობრივი ნიშნის მიხედვით. პიროვნების ბიოლოგიური სქესისაგან განსხვავებით, გენდერული როლები შეიძლება შეიცვალოს. გენდერი არის ქცევის კულტუროლოგიური მახასიათებელი, რომელიც დადგენილია საზოგადოებაში და შეესატყვისება მოცემულ სქესს კონკრეტულ კულტურულ დროსა და სივრცეში. გენდერი სოციალური კონსტრუქციაა, რომელიც აღნიშნავს ქცევის თავისებურებებს და სოციალ სტრატეგიას. სწორედ გენდერი და არა სქესი განსაზღვრავს ქალისა და მამაკაცის ფსიქოლოგიურ ნიშნებს, შესაძლებლობებს, მოღვაწეობის სფეროს, პროფესიას, საქმიანობას და ემყარება აღზრდის სისტემას, ტრადიციას და წეს-ჩვეულებებს, სამართლებრივ-ესთეტიკურ ნორმებს.

³² ლათ. Masculinos – მამრობითი) – ესაა ნორმატიული წარმოდგენები ფსიქიკური და ქცევითი მახასიათებლების შესახებ, რომელიც მამაკაცს ქალისაგან განასხვავებს. მასკულინობა მამაკაცური თვისებების ერთობლიობაა და პატრიარქატის ქვაკუთხედი. იგი ქალებზე დომინირების ერთგვარი იდეოლოგიაა, რომელიც მამრობითი სქესის პრიორიტეტულობას ემყარება. მამაკაცი თითქოს უფრო ჭკვიანი, ძლიერი, ობიექტური, ინიციატიანი და კონკურენტია, ვიდრე ქალი.

**ცხრ. 17.2. ფემინურ და მასკულინურ საზოგადოებებს შორის
არსებული მთავარი განსხვავებები**

ფემინური	მასკულინური
მენეჯმენტი – ინტუიცია და კონსენსუსი	მენეჯმენტი – გადამწყვეტი და აგრესიული
კონფლიქტების გადაწყვეტა კომპრომისით და მოლაპარაკებით	კონფლიქტების გადაწყვეტა უფრო ძლიერის მოგებით
უპირატესობა ეძლევა პატარა ორგანიზაციებს	უპირატესობა ეძლევა დიდ ორგანიზაციებს
ხალხი მუშაობს, რომ იცხოვროს	ხალხი ცხოვრობს, რომ იმუშაოს
მეტი დასვენების დრო ურჩევნიათ მეტ ფულს	მეტი ფული ურჩევნიათ მეტი დასვენების დროს
პროფესიულ თანამდებობაზე მომუშავე ქალების წილი უფრო მაღალი	პროფესიულ თანამდებობაზე მომუშავე ქალების წილი უფრო დაბალი
საზოგადოების სოციალური იდეალი – სუსტის დახმარება	საზოგადოების სოციალური იდეალი – ძლიერის მხარდაჭერა
მიმტევებელი საზოგადოება	შემსწორებელი საზოგადოება
გარემო უნდა შენარჩუნდეს	ეკონომიკამ ზრდა უნდა განაგრძოს

IV განზომილება – გაურკვევლობის თაჰიდან არიდება.

ზოგიერთი ადამიანისათვის ნიშანდობლივია გაურკვევლობის ისეთი აღქმა, რომელიც სტიმულს აძლევს ცვლილებებს და ახალი შესაძლებლობების გამოყენებით წარმატების მიღწევას. სიტუაცია ორაზროვნად ფასდება, როგორც კონტექსტი, რომელშიც ინდივიდს ახალი შესაძლებლობების ჩამოყალიბება და განვითარება შეუძლია, თავისი შეუპოვარი შრომით მათი მაქსიმალურად გამოყენება ძალუძს.

გაურკვევლობისადმი დადებითი და გამძაფრებული გრძნობა აქვთ ამერიკელებს, დანიელებს, შვედებს, გერმანელებს, ჰონკონგელებს, სინგაპურელებსა და ავსტრალიელებს.

იმ კულტურების წარმომადგენლები კი, რომელთაც გაურკვევლობისადმი უარყოფითი მიდგომა აქვთ, ორაზროვან სიტუაციებს ვერ ეგუებიან და, შეძლებისდაგვარად, გაურბიან კიდეც. ასეთი ვითარება მათთვის არასასურველია, რადგან უპირატესობას აძლევენ წინასწარ ჩამოყალიბებულ, ბიუროკრატიულად დადგენილ სამუშაოს შესრულებას თანამდებობრივი იერარქიისა და ვალდებულებების მიხედვით.

ასეთ თვისებებს ამჟავნებენ ბერძნები, პორტუგალიელები, ურუგვაელები, სერბები, რუმინელები, სლოვენიელები, ფრანგები, ესპანელები, არგენტინელები, თურქები და უნგრელები.

გაურკვევლობისადმი დამოკიდებულება კომპანიების მართვის მრავალ ასპექტს ეხება. მაგ., ხშირ შემთხვევაში, კომპანიის გრძელვადიანი სტრატეგიის დამუშავება ისეთ რისკებთან დაკავშირებულია, რომელთა წინასწარ გათვალისწინება შეუძლებელია. ამიტომ იმ კულტურებთან ასეთი საკითხის დამუშავება, რომელთა დამოკიდებულება გაურკვევლობისადმი ნეგატიურია, გაცილებით გართულებულია და, პირიქით.

V განყოფილება – მოკლე- და გრძელვადიანი ორიენტაცია.

მოკლევადიანი ორიენტაციის ქვეყნებია: აშშ, გერმანია, კანადა, ავსტრალია, ახალი ზელანდია, დიდი ბრიტანეთი, ფილიპინები, ესპანეთი, ჩეხეთი, პორტუგალია და ავსტრია.

ცხრ. 17.3. მოკლე და გრძელვადიანი ორიენტაციის საზოგადოებებს შორის არსებული მთავარი განსხვავებები

ხანმოკლე ორიენტაცია	ხანგრძლივი ორიენტაცია
ძალისხმევას შედეგები სწრაფად (დაუყოვნებლივ) უნდა მოჰყვეს	უნყვეტი ძალისხმევა ნელი (დროის ინტერვალის შემდეგ) შედეგებისკენ
გარემოებათა პატივისცემა	ტრადიციების პატივისცემა
საკუთარ სტაბილურობაზე ზრუნვა	საკუთარ ადაპტაციაზე ზრუნვა
მთავარი სამუშაო ღირებულებები: თავისუფლება, უფლებები, წარმატება და დამოუკიდებელი გადანყვეტილების მიღება	მთავარი სამუშაო ღირებულებები: სწავლა, პატიოსნება, მორგება, პასუხისმგებლობა, თვითდისციპლინა
თავისუფალი დრო მნიშვნელოვანია	თავისუფალი დრო მნიშვნელოვანი არ არის
ფოკუსი დაუყოვნებლივ შედეგზე	ფოკუსი საბაზრო პოზიციაზე
ინვესტირება საერთო ფონდებში	ინვესტირება უძრავ ქონებაში
წახალისება უნარისა და დამსახურების მიხედვით	დიდი სოციალურ-ეკონომიკური განსხვავებები სასურველი არ არის

მოკლევადიანი ორიენტაციის პოლუსზე დომინირებს შემდეგი ღირებულებები: გამრჯედ მუშაობა, სწავლის პატივისცემა, ახალი იდეებისადმი ლიაობა, გამოხატვის თავისუფლება, ინდივიდუალური უფლებები, პირადი მიღწევები, საკუთარი აზრების მართვა, თვითდისციპლინა და საკუთარ თავზე დამოკიდებულება (იხ. ცხრილი 16.3).

მოკლე ვადაში გადანყვეტილების ნაკლი კარგად ჩანს სამუშაო პროცესის კონტროლში, ცუდ ადაპტაციაში და, ზოგჯერ, ახალი იდეების მიტოვებაში. მენეჯერებს დღევანდელი შედეგების მიხედვით

ნაახალისებენ ან სჯიან, არადა შეიძლება ამ შედეგების მიზეზები მათი წინამორბედების ან/და წინამორბედების წინამორბედების მიერ მიღებული გადაწყვეტილების ნაყოფი იყოს.

გრძელვადიანი ორიენტაციის ქვეყნებია: ჩინეთი, ჰონგკოკი, ტაივანი, იაპონია, კორეა, ბრაზილია, ინდოეთი, უნგრეთი, დანია, ნორვეგია, ირლანდია და ფინეთი. ასეთ გარემოში ოჯახი და სამუშაო ერთიანია. ოჯახური ბიზნესი ნორმალურად ითვლება. საქმის ბოლომდე მიყვანა ან მიზნის მისაღწევად გარჯა, დამწყები ინდემნარმის აუცილებელი მახასიათებელია. მომჭირნეობის შედეგად ფულის შენახვა და საკუთარ ან ნათესავების ბიზნესში ინვესტირება მისაღებია და ნაახალისდება.

6. ლუისის კულტურათა კლასიფიკაცია

ინგლისელმა მეცნიერმა პ. ლუისმა მსოფლიოს ასეულობით ეროვნული და რეგიონული კულტურები პირობითად სამ ჯგუფად დაყო და მათ მონოაქტიური, პოლიაქტიური და რეაქტიული კულტურები უწოდა (იხ. ცხრილი 17.4).

მონოაქტიური კულტურებია გერმანელები, დანიელები, შვედები და შვეიცარიელები. ისინი მოცემულ დროში ერთ საქმეს აკეთებენ, მასზე არიან მთლიანად გონებამოკრეფილები და სამუშაოს შედეგინილი გრაფიკის მიხედვით ასრულებენ. მიიჩნევენ, რომ შრომის ასეთი ორგანიზაციის პირობებში უფრო ეფექტურად მუშაობენ.

მონოაქტიური კულტურებია ამერიკელებიც, მაგრამ მათი დამოკიდებულება დროსთან მიმართებაში მეტად თავისებურია. ისინი ანმყოფი და მომავლით ცხოვრობენ.

პოლიაქტიური კულტურებია, ძირითადად, არაბები, ლათინურ-ამერიკელები და სამხრეთ ევროპელები. ისინი პუნქტუალურობასა და სამუშაოს შესრულების გრაფიკს დიდ ყურადღებას არ აქცევენ. თვლიან, რომ დღევანდელ, სწრაფადცვალებად სამყაროში, რეალურობა უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე ადამიანის მიერ წინასწარ-შემუშავებული განრიგის მკაცრი და უპირობო დაცვა.

რეაქტიული ანუ მომთმენი კულტურებია იაპონელები, ჩინელები, კორეელები, ტაივანელები, სინგაპურელები, თურქები, ზოგჯერ შვედები და ბრიტანელები. ისინი მოსაუბრეს ყურადღებით უსმენენ, საუბარს არ აწყვეტინებენ, მიღებულ ინფორმაციას ჯერ გონივრულად, გაიაზრებენ, შემდეგ ღინჯად, თანამიმდევრულად და უცერემონიოდ საუბრობენ. ყოველ პუნქტს დეტალურად განიხილავენ,

მრავალჯერ აწონიან, შეაჯერებენ, შეათანხმებენ, კვლავ განიხილავენ და როცა არჩეული გზის ხელსაყრელობაში საფუძვლიანად დარწმუნდებიან, გადაწყვეტილებას ერთობლივად, კონსენსუსის წესით იღებენ.

ცხრილი 17.4. კულტურების მახასიათებლები ლუისის მოდელის მიხედვით³³

მონოაქტიურები	პოლიაქტიურები	რეაქტიულები
• ინტრავერტები • მომთმენები • თავისი საქმით დაკავებული • მოცემულ დროში მხოლოდ ერთი საქმის შემსრულებლები • ფიქსირებულ დროში მომუშავეები • პუნქტუალურები • გეგმების მკაცრად დამცველები • ინფორმაციის მაძიებლები • ფაქტებსა და სამუშაოზე ორიენტირებულები • გულგრილები, აუღელვებლები • დადგენილი წესრიგის დამცველები • ლოგიკის მოყვარულები • ჟესტიკულაციაში თავშეკავებულები	• ექსტრავერტები • მოუთმენლები • ენაწყლიანები • არაკონკრეტულები • ერთდროულად რამდენიმე საქმის შემსრულებლები • არაპუნქტუალურები • გეგმების შემცველები • ადამიანებზე ორიენტირებულები • ემოციურები • პროტექციის მოყვარულები • წამყვანი ფიგურის მაძიებლები • ბოდიშის მოსახდელად ყოველთვის მზადმყოფები • ჟესტიკულაციაში თავშეუკავებლები • არალოგიკურები • საუბრის ხშირი შემწყვეტები	• ინტრავერტები • მომთმენები • დუმბილის მოყვარულები • კარგი მსმენელები • სიტუაციის მიხედვით ცვალებადები • პუნქტუალურები • ადამიანებზე ორიენტირებულები • ცნობისმოყვარეები • სხვისი რეპუტაციის დამცველები • საიმედო პარტნიორობის მომხრეები • წარსულზე ყურადღების მიმქცევები • პატივმოყვარეები • კონსენსუსის მომხრეები • ჟესტიკულაციაში თავშეკავებულები

ისინი ინტრავერტები არიან, უხვსიტყვაობას, მჭევრმეტყვე-ლებას არ ენდობიან, არავერბალური კომუნიკაციების მნიშვნელობას ვირტუოზულად შეიცნობენ. მათი ამგვარი ქცევა სხვა კულტურების-თვის ზოგჯერ გაუგებარი და მიუღებელია.

³³ Льюис Р. Д. Деловые культуры в международном бизнесе. М., 1999, гл. 70-71

თუ მონო- და პოლიაქტიური კულტურებისათვის უპირატესია დია-
ლოგური ფორმა, რეაქტიული კულტურებისათვის მისაღებია:

**მონოლოგი → პაუზა → გააზრება → მოფიქრება →
→ მონოლოგი**

7. კულტურული კლასტერები და ეროვნული კულტურების კონვერგენცია

კულტურული კლასტერების კლასიფიკაციისას მხედველობაში
მიიღება ის საერთო ნიშან-თვისებები, რაც მათ აერთიანებს.
ანთროპოლოგებმა, სოციოლოგებმა და საერთაშორისო ბიზნესის
სფეროს მეცნიერებმა დიდი რაოდენობის ფაქტების (შრომის პირო-
ბებით დაკმაყოფილება, შრომითი როლების განაწილება, პიროვ-
ნებათშორისი შრომითი ურთიერთობები) ანალიზის საფუძველზე,
კულტურული ფასეულობების მსგავსი ქვეყნები დაადგინეს.

ამ თვალსაზრისით, გამოიყოფა 8 კულტურული კლასტერი
(ჯგუფი) და ცალკე მდგომი რამდენიმე ქვეყანა.

კულტურული კლასტერი მოიცავს იმ ქვეყნებს, რომელთაც
გარკვეული განსხვავების შენარჩუნების პირობებში, მრავალი საერთო
კულტურული ფასეულობები (მაგ., ენა და სხვ.) აქვთ (იხ. ცხრილი 17.5).

მრავალი საერთაშორისო კომპანიის სპეციალისტები კულტუ-
რული კლასტერის პრინციპს კომპანიის სტრატეგიის დასამუშავებლად
ინტუიციურად (სტიქიურად, მიხედვრით) იყენებს. მაგ., ამერიკული
კომპანიები თავიანთი პროდუქციის ექსპორტირებას პირველ რიგში
კანადასა და დიდ ბრიტანეთში ცდილობენ. ჰონკონგისა და ტაივანის
კომპანიები ჩინურ, ხოლო ესპანური კომპანიები ლათინური ამერიკის
ბაზარს წარმატებით ითვისებენ.

ექსპერტის აზრით, მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყნის მოსახლეობაში
განსხვავებულ კულტურათა კონვერგენციის (cultural convergence), ანუ
დაახლოების ტენდენცია აქტიურად შეიმჩნევა, რასაც ინფორმაციის
გადაცემისა და ადამიანთა გადაადგილების თანამედროვე სისტემები
განაპირობებს. მოცემულ ვითარებას ხელს უწყობს საერთაშორისო
ტურიზმის განვითარება და ტნპ-ის უახლესი ტექნოლოგიების,
მენეჯმენტის, მარკეტინგული კვლევის მეთოდებისა და სხვათა
უცხოეთში აქტიურად გადატანაც.

ცხრილი 17.5. მსოფლიო კულტურული კლასტერები³⁴

კულტურული კლასტერები	კლასტერში შემაჯავლი ქვეყნები
• ინგლისურენოვანი კლასტერი	დიდი ბრიტანეთი, აშშ, კანადა, ავსტრალია, ახალი ზელანდია, ირლანდია, სამხრეთ აფრიკა
• ლათინურამერიკული კლასტერი	არგენტინა, ჩილე, კოლუმბია, მექსიკა, პერუ, ვენესუელა
• გერმანულენოვანი კლასტერი	ავსტრია, გერმანია, შვეიცარია
• სკანდინავიური კლასტერი	დანია, ფინეთი, ნორვეგია, შვედეთი
• ახლო აღმოსავლური კლასტერი	საბერძნეთი, ირანი, თურქეთი
• არაბული კლასტერი	საუდის არაბეთი, ბახრეინი, კუვეიტი, არაბთა გაერთიანებული საამიროები, ეგვიპტე
• შორეულ-აღმოსავლური კლასტერი	ჰონკონგი, ინდონეზია, მალაიზია, ფილიპინები, სინგაპური, ტაივანი, ტაილანდი, ვიეტნამი
• კლასტერსგარეშე ქვეყნები	ბრაზილია, ინდოეთი, ისრაელი, იაპონია

მიუხედავად ამისა, კულტურათა შორის დიდი განსხვავებები ჯერ კიდევ რეალურად არსებობს. მოცემული სიტუაცია უფრო რთულია მაშინ, როცა ერთ ქვეყანაში მრავალი მინიკულტურა ცხოვრობს. მაგ., იაპონური საზოგადოება ეთნიკურად ძალიან ერთგვაროვანია (99% იაპონელია). ვითარება საპირისპიროა აშშ-ში, სადაც კარიბის აუზის ქვეყნებიდან იმიგრანტების დიდი რაოდენობა გადმოვიდა.

ამიტომ იმ ბიზნესმენებმა, რომლებიც საერთაშორისო საქმიანობერაციას ასრულებენ, სხვა კულტურების (რასაც, ხშირად, კროს-კულტურებსაც უწოდებენ) დამახასიათებელი თავისებურებები დეტალურად უნდა შეისწავლონ, რომ უცხო კულტურასთან ადაპტაცია (შეგუება) წარმატებით შეძლონ.

³⁴ Гриффин Р., Пастей М. Международный бизнес. «ПИТЕР», М., 2006, გვ. 191.