



ორმხრივი ეკონომიკური დიპლომატიის ფორმები და მიმართულებები

რეზიუმე

ზურაბ კოხმაშვილი
სტუ-ს დოქტორანტი

სტატიაში განხილულია ბოლო ათწლეულების განმავლობაში მნიშვნელოვნად გააქტიურებული ორმხრივი ეკონომიკური დიპლომატია, როგორც გარე ბაზრებზე ეროვნული პროდუქციის ხელმისაწვდომობის და წინ წაწევის ხელსაყრელი პირობების ფორმირების ტრადიციული ეფექტური საშუალება. გარდა ამისა, ავტორი მიიჩნევს, რომ ორმხრივი დიპლომატია უფრო მოქნილი და ოპერატიულია მრავალმხრივი და მულტილატერალური დიპლომატიისგან განსხვავებით.

სტატიაში ავტორი ასახულებს, რომ გლობალიზაციის პროცესების ინტენსიფიკაციის, საერთაშორისო კონკურენციის გამძაფრების და რეგიონული ინტეგრაციის გაღრმავების პირობებში ორმხრივი ეკონომიკური დიპლომატია იძენს ახალი მახასიათებლების რიგს, რაც გავლენას ახდენს მის შინაარსზე, ფორმებსა და ინსტრუმენტებზე.

საკვანძო სიტყვები:

ორმხრივი ეკონომიკური დიპლომატია
ინტენსიფიკაცია
რეგიონული ინტეგრაცია

შესავალი

ბოლო ათწლეულების განმავლობაში მნიშვნელოვნად გააქტიურდა ორმხრივი ეკონომიკური დიპლომატია, როგორც გარე ბაზრებზე ეროვნული პროდუქციის ხელმისაწვდომობის და წინ წაწევის ხელსაყრელი პირობების ფორმირების ტრადიციული ეფექტური საშუალება. შემთხვევათა დიდ რაოდენობაში ორმხრივი დიპლომატია მრავალმხრივსა და მულტილატერალურზე უფრო ეფექტურია პერსპექტიულ ბაზრებზე შეღწევის და დამკვიდრების, მსხვილი შეკვეთების მიღების და მსხვილმასშტაბიანი პროექტების რეალიზაციაში ჩართულობის ამოცანების გადაწყვეტაში.

1. ორმხრივი ეკონომიკური დიპლომატიის უპირატესობები

ზოგადად ორმხრივი დიპლომატია უფრო მოქნილი და ოპერატიულია მრავალმხრივი და

მულტილატერალური დიპლომატიისგან განსხვავებით, რადგან არ საჭიროებს მხარეთა პოზიციების მრავალრიცხოვან და რთულ შეთანხმებებს, რომლებსაც ხშირად გააჩნიათ განსხვავებული და კონფლიქტური ინტერესებიც კი საერთაშორისო ეკონომიკური თანამშრომლობის განვითარებაში. ერთდროულად ორმხრივი დიპლომატია შეზღუდულად ავსებს მრავალმხრივი და მულტილატერალური დიპლომატიის ძალისხმევებს, რადგან, ერთის მხრივ წარმოადგენს მრავალმხრივ და მულტილატერალურ დონეებზე შემდგომი მოლაპარაკებების საფუძველს, ხოლო მეორეს მხრივ პრაქტიკულ სიბრტყეში გადააქვს მრავალმხრივი და მულტილატერალური დიპლომატიის შედეგები.

გლობალიზაციის პროცესების ინტენსიფიკაციის, საერთაშორისო კონკურენციის გამძაფრების და რეგიონული ინტეგრაციის გაღრმავების პირობებში ორმხრივი ეკონომიკური დიპლომატია იძენს ახალი მახასიათებლების რიგს, რაც გავლენას ახდენს მის შინაარსზე, ფორმებსა და ინსტრუმენტებზე.

პირველ რიგში ეს არის ორმხრივი ეკონომიკური დიპლომატიის კომპლექსური ხასიათი, რომელიც დღესდღეობით არ შემოიფარგლება სავაჭრო-ეკონომიკური თანამშრომლობის ცალკეული საკითხების დარეგულირებით, არამედ კონცენტრირებას ახდენს ამ თანამშრომლობის განვითარებისთვის მაქსიმალურად ეფექტური გარემოს ფორმირებაზე (პრეფერენციული და თავისუფალი ვაჭრობის, გლობალური/სტრატეგიული პარტნიორობის და ა.შ. შესახებ შეთანხმებების გაფორმების გზით). ამავდროულად მნიშვნელოვნად რთულდება მომლაპარაკებელების სამუშაო, იზრდება მოთხოვნები მათი კვალიფიკაციის მიმართ, რაც აუცილებელია განსახილველი საკითხების უფრო და უფრო ფართო წრეზე მხარეთა პოზიციების ოპერატიული შეთანხმებისთვის.

მეორე, ორმხრივი დიპლომატია უფრო ხშირად გამოიყენება როგორც მრავალმხრივ და მულტილატერალურ დონეებზე არასრულად ან არასაკმარისად ეფექტურად დარეგულირებული პრობლემების გადაწყვეტის ალტერნატიული



საშუალება. დამახასიათებელი მაგალითია თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ ორმხრივი ხელშეკრულებების რიცხვის ზრდა, მათ შორის აშშ-ს მონაწილეობით, რომლებმაც თავი იჩინეს ვმო-ს ფარგლებში მრავალმხრივი და რეგიონული ლიბერალიზაციის პროცესების „ბუქსირების“ შედეგად. ორმხრივი დიპლომატია ბევრ შემთხვევაში უფრო ეფექტურია პარტნიორების მიერ ერთმანეთის ბაზრებზე შეღწევის სპეციფიკური ბარიერების დაძლევაში.

მესამე, ეკონომიკური დიპლომატიის შინაარსობრივი აქცენტები უფრო ხშირად ფოკუსირებულია ეკონომიკური საქმიანობის შიდა პირობებზე - სხვადასხვა სექტორებში საინვესტიციო და კომერციული ოპერაციების რეჟიმებზე, სამართლიანი კონკურენციის და ინტელექტუალური საკუთრების უფლებების დაცვის უზრუნველყოფაზე, სამთავრობო შესყიდვების წესებზე, შრომითი საქმიანობის დარეგულირებაზე და ა.შ.

მეოთხე, ორმხრივი მოლაპარაკებების დღის წესრიგში, განსაკუთრებით წამყვანი ქვეყნების მონაწილეობით, იზრდება ორმხრივი ეკონომიკური თანამშრომლობის პრობლემატიკის ფარგლებს საკმაოდ შორს გაცდენილი საკითხების რიცხვი. ეს არის საერთო პროექტები მესამე ქვეყნებთანაც, მსხვილი რეგიონული და ინტეგრაციული პროექტებიც, გლობალური პრობლემებიც და ა.შ.

მეხუთე, მნიშვნელოვნად ამაღლდა მოლაპარაკებების პროცესში მონაწილე ქვეყნების წარმომადგენლობითი დონე. რუტინულ, ტექნიკურ საკითხებთან ერთად, რომლებიც საჭიროებენ ექსპერტების მოწოდებას, ამოცანების მზარდი რიცხვი, რომელთა მნიშვნელობა განსაკუთრებით მაღალია, წყდება სახელმწიფოების უმაღლესი თანამდებობი პირების მონაწილეობით ორმხრივი სამიტების მსვლელობაში. უმაღლეს დონეზე ორმხრივი ეკონომიკური დიპლომატიის ერთ-ერთი პრიორიტეტული სფეროა აუქციონზე გატანილი მსხვილი სამთავრობო შეკვეთების და კონტრაქტები.

მექვსე, გაფართოვდა ორმხრივი ეკონომიკური დიპლომატიის ინსტიტუციონალური და რესურსების ბაზა, რომელიც დღეს გამოდის როგორც საერთაშორისო ასპარეზზე ეროვნული ეკონომიკური რესურსების წინ წაწევის საერთო ძალისხმევების შემადგენელი ნაწილი, ექსპორტისა და უცხოური ინვესტიციების მასშტაბური ხელშეწყობის ჩათვლით.

მეშვიდე, თვითონ ტერმინი „ორმხრივი დიპლომატია“ პირობითად იქცა, რადგანაც უფრო ხშირად მსგავსი დიპლომატიის ერთ-ერთ მხარეს წარმოადგენს ესა თუ ის ინტეგრაციული

გაერთიანება ან ორივე მხარე წარმოდგენილია სახელმწიფოთა გაერთიანებების სახით (მაგალითად ევროკავშირი - MERCOSUR, ევროპის თავისუფალი ვაჭრობის ასოციაცია - სამხრეთ აფრიკის საერთო ბაზარი).

ყველაზე მნიშვნელოვანია, რომ ორმხრივი ეკონომიკური დიპლომატიის მიმართულებას, რომელიც დღეს იკრეფს ძალას, წარმოადგენს პრეფერენციული ვაჭრობის შესახებ შეთანხმებების განხილვა და გაფორმება, უპირატესად თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ შეთანხმებები ერთ რეგიონში არსებულ ქვეყნებს შორის, ასევე სხვადასხვა რეგიონების და კონტინენტების ქვეყნებს შორის.

2. ორმხრივი ეკონომიკური დიპლომატიის მახასიათებლები

აღნიშნული პროცესი ვითარდება როგორც რეგიონული ინტეგრაციის უფრო ზოგად კონტექსტში, ასევე უფრო ხშირად იძენს მნიშვნელოვან დამოუკიდებელ მნიშვნელობას მონაწილე ქვეყნებისთვის. მრავალ შემთხვევაში, როგორც ვმო-ს ექსპერტები აღნიშნავენ, რეგიონალური და ორმხრივი პრეფერენციული ვაჭრობის შესახებ შეთანხმებები იქცევიან სახელმწიფოს საგარეო ეკონომიკური პოლიტიკის ცენტრალურ ნაწილად, განიხილებიან როგორც მრავალმხრივ სავაჭრო ლიბერალიზაციაში თანაბრად მნიშვნელოვან მონაწილეებად, ხოლო ქვეყნების მზარდი რაოდენობისთვის მსგავსი შეთანხმებები ატარებენ პრიორიტეტულ ხასიათს.

კანკუნში ვმო-ს მინისტრიალის წარუმატებლობის შემდეგ (2003 წლის სექტემბერი), აშშ-მ თავის სავაჭრო პოლიტიკაში მნიშვნელოვნად გაამძაფრა აქცენტი ორმხრივი პრეფერენციული ხელშეკრულებების გაფორმებაზე, რომლებიც საკმაოდ ეფექტურები აღმოჩნდნენ გარე ბაზრებზე ამერიკული ბიზნესის ინტერესების წინ წაწევაში. თუ 2002 წლამდე აშშ-ს გააჩნდა მხოლოდ ორი მსგავსი შეთანხმება - ისრაელთან (ძალაში შევიდა 1985 წელს) და იორდანია-სთან (2001 წელს), ასევე კანადასა და მექსიკასთან ერთად მონაწილეობას იღებდა NAFTA-ში, მაშინ 2003 წლიდან 2015 წლის მარტამდე აშშ-მ გააფორმა 13 ახალი შეთანხმება თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ და დაიწყო შესაბამისი მოლაპარაკებები კიდევ 11 ქვეყანასთან. 2006 წლის თებერვალში დაიწყო აშშ-სთვის ყველა მსხვილმასშტაბიანი სავაჭრო მოლაპარაკებები კორეის რესპუბლიკასთან. კორეასთან თავისუფალი ვაჭრობის სივრცის შექმნის მოსალოდნელი ეფექტი იყო ამ ქვეყანაში ამერიკული ექსპორტის ყოველწლიურად გაზრ-



და 19 მლრდ. აშშ დოლარით. საბოლოო ჯამში მიმდინარე ათწლეულის განმავლობაში აშშ-მ ხელი მოაწერა და დაიწყო მოლაპარაკებები თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ ეროვნული გადამამუშავებელი მრეწველობისთვის 40 უმსხვილესი საქსპორტო ბაზრების ნახევართან, რაც უზრუნველყოფს 1 მლრდ. აშშ დოლარზე მეტ ყოველწლიურ გაყიდვებს. მთლიანობაში აშშ მთლიანი ექსპორტის დაახლოებით ნახევარი ხორციელდება თავისუფალი ვაჭრობის რეჟიმში.

ბოლო ხანებში განვითარებად სახელმწიფოებს შორის განსაკუთრებით მაღალ აქტივობას ორმხრივი პრეფერენციული შეთანხმებების გაფორმების კუთხით იჩენენ მექსიკა და ჩილი. უკანასკნელმა, თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ ხელშეკრულებებზე ხელის მოწერით აშშ-სთან, კანადასთან, მექსიკასთან, MERCOSUR-თან, პერუსთან, ცენტრალური ამერიკის სახელმწიფოებთან, ევროკავშირთან და ევროპის თავისუფალი ვაჭრობის ასოციაციასთან, ფაქტიურად უზრუნველყო გარე ბაზრებზე უტარიფო ხელმისაწვდომობა ეროვნული ექსპორტი 60%-სთვის. 2003 წლიდან 2015 წლის მარტისთვის აშშ-სთან თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ შეთანხმებას ხელი მოაწერა სინგაპურმა, ავსტრალიამ, ჩილემ, მაროკომ, ბჰრეინმა, ცენტრალური ამერიკის 5 სახელმწიფომ (კოსტა რიკა, ელ-სალვადორი, გვატემალა, გონდურასი, ნიკარაგუა) და დომინიკის რესპუბლიკამ. მსგავსი შეთანხმებების თაობაზე ოფიციალური მოლაპარაკებები იწარმოება სამხრეთ აფრიკის საბაჟო კავშირთან (ბოტსვანა, ლესოთო, ნამიბია, სამხრეთ აფრიკის რესპუბლიკა და სვაზილენდი), ტაილანდთან, მალაიზიასთან, პანამასთან, კოლუმბიასთან, პერუსთან, ეკვადორთან, არაბეთის გაერთიანებულ საემიროებთან, ომანთან, კორეასთან. შეფასებების თანახმად, ხელმოწერილი ან მოლაპარაკების სტადიაზე არსებული თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ 24 ხელშეკრულებების ჯამური ეფექტი (ისრაელისა და კორეის რესპუბლიკის გარეშე) აღწევს დაახლოებით 4,13 მლრდ. აშშ დოლარს აშშ-ს მიერ ექსპორტირებულ საქონელზე საბაჟო გადასახადების შემცირების სახით. შეისწავლება თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ შეთანხმებების გაფორმების შესაძლებლობა ბოლივიასთან, ურუგვაისთან, ეკვატორისთან, პაკისტანთან, ტაივანთან, ფილიპინებთან, ახალ ზელანდიასთან, შრილანკასთან (The Changing Landscape of Regional Trade Agreements, WTO, Discussion Paper №8, 2015, p.2.).

მრავალი ექსპერტისთვის მოულოდნელობად იქცა ჩინეთისა და ვმო-ს დაბალი აქტიურობა, რომლებსაც დღემდე ურჩევნიათ დავები დარეგულირება ორმხრივ მთავრობათაშორის

საფუძველზე. ჩინეთი თავის სავაჭრო პოლიტიკაში, ისევე როგორც მისი ახლო მეზობლები - იაპონია, კორეის რესპუბლიკა, ინდოეთი, უფრო ორიენტირებული არიან თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ ორმხრივ შეთანხმებებზე და ამჟამად მუშაობენ 27 მსგავს საბუთზე, მათ შორის ავსტრალიასთან, ახალ ზელანდიასთან, ASEAN-ის მონაწილე ათ ქვეყანასთან.

მოქმედი ორმხრივი პრეფერენციული სავაჭრო ხელშეკრულებების საერთო რიცხვი წინა საუკუნის 80-ანი წლების 50-ზე ნაკლებიდან გაზიარდა დაახლოებით 200-მდე 2006 წლის 50-ანი წლებისთვის; ამასთან მსგავსი შეთანხმებების დაახლოებით ასეული იმყოფება მოლაპარაკებების სხვადასხვა სტადიაზე. დღესდღეობით პრაქტიკულად ყველა ქვეყანა მონაწილეობს ერთ პრეფერენციულ სავაჭრო შეთანხმებაში მაინც (მონღოლეთის და რიგი კუნძულოვანი სახელმწიფოს გარდა), მაშინ როდესაც ბევრი სახელმწიფო რამდენიმე შეთანხმებაში შედის, ზოგჯერ კი მსგავსი შეთანხმებების ათეულში. ამასთან დაკავშირებით ექსპერტები უფრო ხშირად წამოწევენ ე.წ. სპაგეტის კვანძის პრობლემას ("Spaghetti Bowl"), რომელიც ასახავს ერთმანეთის გადამკვეთ და გადამფარავ პრეფერენციული სავაჭრო ხელშეკრულებების სიმრავლეს. საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების დარგში ცნობილი უცხოელი ექპერტი ჯ. ბზაგვატი თვლის, რომ ამის შედეგად მსოფლიო სავაჭრო სისტემაში მკვიდრდება ქაოსი, ერთმანეთისგან ძალიან განსხვავებული ტარიფების და საქონლის წარმოშობის წესების გავრცელება, რაც ართულებს და აძვირებს საბაჟო ადმინისტრირებას.

პრეფერენციული სავაჭრო ხელშეკრულებების გავრცელებაში ბევრი ხედავს საკმაოდ რეალურ საფრთხეს მრავალმხრივი სავაჭრო სისტემისთვის. ასე, ექსპერტთა ჯგუფის ანგარიშში სახელწოდებით „ვმო-ს მომავალი“, ხაზი ესმევა იმას, რომ „ხუთი ათწლეულის შემდეგ თთის მიერ დამკვიდრებული უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმი, აღარ წარმოადგენს წესს, არამედ იქცა გამონაკლისად. რა თქმა უნდა, ვაჭრობის უდიდესი ნაწილი წამყვან სახელმწიფოებს შორის ჯერ კიდევ წარმოებს ამ რეჟიმის ბაზაზე, თუმცა ის რასაც ეწოდება „სპაგეტის კვანძი“, ფაქტიურად აღწევს საზღვრებს, რომელთა მიღმა რეჟიმი წესიდან გამონაკლისს წარმოადგენს. დღესდღეობით უფრო მართებულია ტერმინი - მინიმალური უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმი. მიგვაჩნია, რომ ამას გააჩნია პრინციპული მნიშვნელობა ვმო-ს მომავლისთვის“ რეკონსტრუქციისა და განვითარების საერთაშორისო ბანკის ექსპერტები, წამყვან სავაჭრო სახელმწიფოებსა



და პატარა ქვეყნებს შორის ორმხრივი შეთანხმებების რიცხვის ზრდის ეფექტების გაანალიზებისას (ე.წ. სისტემა “Hubs and Spokes”), ხაზს უსვამენ, რომ ამ პროცესის ერთ-ერთ შედეგს წარმოადგენს ვაჭრობის საბაზრო პრინციპების ფაქტორული დარღვევა: პატარა ქვეყნები ავალდებულებენ საკუთარ თავს იყიდონ კონკრეტული საქონელი განვითარებულ ქვეყნებში, მესამე ქვეყნის მაგივრად, რომელიც შესაბამის საქონელს აწარმოებს ნაკლები დანახარჯებით. ამის შედეგად განვითარებადი ქვეყნების საბაზრო გადასახების ნაკლებობისგან ყოველწლიურად კარგავენ საბიუჯეტო შემოსავლების 20 მლრდ. აშშ დოლარს (Global Economic Prospects 2015 / Regional Trade and Preferential Trading Agreements: A Global Perspective. - The World Bank, 2015, p.34.).

კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი სივრცითი სვლა ორმხრივ ეკონომიკურ დიპლომატიაში დაკავშირებული რეგიონთაშორისი სავაჭრო და სხვა შეთანხმებების რიცხვის სწრაფ ზრდასთან. თუ ადრე პრეფერენციული ურთიერთობები უპირატესად ან ექსკლუზიურად ტრადიციულ, გეოგრაფიულად ახლო პარტნიორებთან ურთიერთქმედებაში, მაშინ ბოლო დროს გაძლიერდა ცალკეულ რეგიონებში და სხვა კონტინენტებზეც კი მდებარე სახელმწიფოებთან პრეფერენციული შეთანხმებების გაფორმების ტენდენცია. ვმოს მონაცემებით 2015 წლის დასაწყისისთვის, რეგიონთაშორისი პრეფერენციული სავაჭრო ხელშეკრულებების წილმა შეთანხმებების საერთო რიცხვში მოქმედი ხელშეკრულებების თანახმად მიაღწია 10%, მოლაპარაკებების სტადიაზე არსებული ხელშეკრულებების თანახმად - 40%, სავარაუდო ახალი შეთანხმებების თანახმად - 60%. რეგიონთაშორისი შეთანხმებების გაფორმებაში უდიდეს აქტივობას იჩენენ ამერიკის, ევროპი, და მზარდი ხარისხით აზიურ-წყნარი ოკეანეთის რეგიონის ქვეყნები. რიგი სახელმწიფოებისა, ჩილეს, მექსიკის, სინგაპურის ჩათვლით, დღეს ატარებენ ე.წ. ადგილობრივი რეგიონალიზმის პოლიტიკას, რომელიც გულისხმობს ორმხრივი პრეფერენციული შეთანხმებების გაფორმებას ყველა ძირითად სავაჭრო პარტნიორთან.

გამონაკლისის გარეშე ყველა განვითარებული და ბევრ განვითარებად ქვეყანაში ამჟამად ჩამოყალიბდა ექსპორტის მხარდაჭერის ძლიერი ეროვნული სისტემები, რომლებიც მოიცავენ საექსპორტო საქმიანობის ყველა სტადიას: საექსპორტო წარმოება, თვით საექსპორტო ოპერაციები, საზღვარგარეთ ექსპორტის მომსახურე ინფრასტრუქტურის შექმნა. ექსპორტის სტიმულირების ფორმები და მეთოდები უფრო მრავალფეროვანი ხდება, ძლიერდება სამთავრობო

მხარდაჭერის მიზნობრივი ხასიათი, რომელიც ითვალისწინებს ექსპორტიორების სხვადასხვა კატეგორიების სპეციფიკურ მოთხოვნებს. ამასთან ექსპორტის მხარდაჭერის ბევრი საშუალება, განსაკუთრებით გარე ბაზრებზე მისი წინ წაწევის, ეროვნული პროდუქციის გზაზე სავაჭრო-პოლიტიკური და სხვა ბარიერების დაძლევის ნაწილში, ფაქტურად იყენებენ ეკონომიკური დიპლომატიის ინსტრუმენტებს. შეფერდეთ ამ საქმიანობის მხოლოდ ორ ასპექტზე.

პირველი - უცხოურ ტენდერებში, პროექტებში, კონტრაქტებში და ა.შ. ეროვნული კომპანიების მონაწილეობის ღობირება. მსგავსი ღობირება მრავალი ხერხით ხორციელდება, რომელთა შორისაა მაღალი რანგის უცხოელი თანამდებობის პირების მიმართ წერილობითი მიმართულები და სატელეფონო ზარები, დაინტერესებული სახელმწიფოების ელჩების შეხვედრები ადგილობრივ ადმინისტრაციასთან, ოფიციალური პირების საზღვარგარეთ მიზნობრივი ვიზიტების ორგანიზება ეროვნული კომპანიების ინტერესების დასაცავად. სახელმწიფოს პირველი პირების საზღვარგარეთ ვიზიტების გეგმები და პროგრამები ეწყობა ეროვნული ბიზნესის მონაწილეობით კონკრეტული გარიგებების ღობირების საჭიროებების გათვალისწინებით.

მეორე, მნიშვნელოვანი ხარისხით ეკონომიკური დიპლომატიის ინსტრუმენტებზე დამოკიდებული ექსპორტი მხარდაჭერის მიმართულება არის დახმარება გარე ბაზრებზე სხვადასხვა სახის ბარიერების დაძლევაში. ძალიან ხშირად ბარიერების მოხსნის პრობლემა გამოდის როგორც დიპლომატიური ვაჭრობის საგანი, რადგან საჭიროებს მხარეებს ურთიერთ საპასუხო დათმობებს, ამასთან მაინც და მაინც ყოველთვის არ არის სიმეტრიული. ყველაზე გავრცელებული ბარიერებია სატარიფო და არა სატარიფო, ტექნიკური და ადმინისტრაციული ბარიერების ჩათვლით.

საერთაშორისო კონკურენციის გამძაფრება აიძულებს ქვეყნებს აქტიურად გამოიყენონ თავდაცვის ზომები შიდა ბაზრის დასაცავად არასასურველი იმპორტისგან, რაც გასაგები მიზეზების გამო, ზრდის სავაჭრო დავების რიცხვს. 90 წლების მეორე ნახევარში - მიმდინარე ათწლეულის პირველ ნახევარში ვმოს წევრი სახელმწიფოების მიერ ინიცირებული იყო ყოველწლიურად საშუალოდ დაახლოებით 270 ანტიდემპინგური და დაახლოებით 20 საკომპენსაციო გამოძიება შედარებით 1995 წელს შესაბამისად 156 და 10 მსგავსი პროცედურისა. ამასთან, თავდაპირველად ბევრი გამოძიება ორიენტირებულია კომპრომისის მიღწევაზე



საერთაშორისო ვაჭრობაში ანტიდემპინგური ზომების გამოყენება

ანტიდემპინგური ზომების ინიციატორი ქვეყნები			ანტიდემპინგური ზომების ობიექტი ქვეყნები	
ქვეყანა	ინიცირებუ ლი გამოძიებების რიცხვი 01/07/2013- 30/06/2014 პერიოდისთვის	მოქმედი ზომები 30/06/2014 მდგომარეობით	ქვეყანა	დემპინგის ბრალეუ ლობათა რიცხვი 01/07/2013-30/06/2014 პერიოდისთვის
აშშ	42	293	ჩინეთი	59
ინდოეთი	37	216	აშშ	23
ჩინეთი	22	56	ტაივანი	22
თუ რქეთი	19	53	ევროკავშირი	19
ევროკავშირი	18	165	კორეა	19
კორეა	17	23	იაპონია	15
კანადა	13	85	ინდოეთი	14
მექსიკა	11	58	ტაილანდი	9
სამხრეთ აფრიკის რესპუბლიკა	10	84	რუსეთი	8
ავსტრალია	9	51	ინდონეზია	7
ბრაზილია	8	54	მალაიზია	6
არგენტინა	7	76	კანადა	4

წყარო: «WTO Annual Report», Sesabamisi wlebisTvis. «WTO Annual Report 2015», pp.144-145

დროებითი ზომების გამოყენების გათვალისწინებით.

უცხოური ინვესტიციების მოზიდვის მთლიანი სამთავრობო საქმიანობის საკანძო ელემენტს წარმოადგენს ქვეყანაში არსებული უპირატესობების და შესაძლებლობების მიზანმიმართული მარკეტინგი მათი უფრო ფართო და ეფექტური კომერციალიზაციისთვის. ადრეულ სტადიაზე ინვესტიციების ხელშეწყობის ეროვნული სტრატეგიები, როგორც, წესი ორიენტირებულია შიდა ეკონომიკის გახსნაზე კაპიტალის უცხოელი დამბანდებლებისათვის. შემდეგ სტადიაზე სახელმწიფო იწყებს უფრო აქტიურ მონაწილეობას ხელსაყრელი საინვესტიციო გარემოს შექმნაში და საზღვარგარეთ ქვეყნის დადებითი იმიჯის წინააღმდეგობაში. ერთობლიობაში ორმხრივი, მულტილატერალური და მრავალმხრივი ეკონომიკური დიპლომატია ქმნიან გლობალური პროცესების მართვის ეფექტურ მექანიზმს, როგორც ცალკეული ქვეყნების ინტერესებისთვის, ასევე მსოფლიო საზოგადოებისთვის მთლიანობაში. სწორედ ეკონომიკური დიპლომატია იძლევა ეროვნული ეკონომიკებისთვის, სახელმწიფოთა ჯგუფებისთვის და მთლიანი რეგიონებისთვის მსოფლიო ეკონომიკური განვითარების შედეგების ბალანსირების შესაძლებლობას, მთავრობათაშორისი ინსტიტუტების, რეგიონული გაერთიანებების კრიზ-

ისამდე მიყვანის და სავაჭრო-ეკონომიკური კონფლიქტების ესკალაციის გარეშე.

დასკვნა

თანამედროვე ეკონომიკური დიპლომატიის ფუნდამენტალურ მახასიათებელს წარმოადგენს მისი მჭიდრო ურთიერთქმედება საგარეო ეკონომიკური საქმიანობის და გლობალურ ბაზარზე ეროვნული ინტერესების წინააღმდეგობის სამთავრობო მხარდაჭერის ინსტიტუტებთან და მექანიზმებთან. აღნიშნული ინსტიტუტები და მექანიზმები ქმნიან ძალოვან საიმპლემენტაციო რესურსს, რომელიც საჭიროა ეკონომიკური დიპლომატიის წარმატებით განხორციელებისათვის. რადგან ნებისმიერი შეთანხმება ვაჭრობის და ინვესტიციების ლიბერალიზაციის, ბაზარზე წვდომის პირობების გაუმჯობესების შესახებ პრაქტიკაში არ იქნება პროდუქტიული სახელმწიფოს მხრიდან საგარეო ეკონომიკური საქმიანობის კონკრეტული ფინანსური, ორგანიზაციული და სხვა მხარდაჭერის გარეშე. ეკონომიკური დიპლომატიისთვის სამთავრობო მხარდაჭერის ყველაზე მნიშვნელოვანი ფორმებია ექსპორტის და მასთან დაკავშირებული ინვესტიციების სტიმულირება, ეროვნულ ეკონომიკაში პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოზიდვის ხელშეწყობა.



ბაზოგნეგულო ლიტერატურა:

1. Arndt, Sven W. and Henryk Kierzkowski, eds. Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy (Oxford: Oxford University Press), 2011.
2. Barston R. Modern Diplomacy (Londres et New York: Longman), 2008.
3. Dunn D. (éditeur). Diplomacy at the highest level, the evolution of international Summity (Basingstoke: Macmillan / New York, N.Y.: st. Martin's Press), 2015.
4. Erdem, Erkan and Tybout, James R. Trade Policy and Industrial Sector Responses: Using Evolutionary to Interpret the Evidence. National Bureau of Economic Research (Cambridge, MA., Working Paper w9947), September 2013.
5. Kumar, Hagesh. Globalization and the Quality of Foreign Direct Investment (New Delhi: Oxford University Press), 2012.
6. Lall, Sanjaya. The technological structure and performance of developing country manufactured exports (Oxford Development Studies, 28(3), 2000.
7. Black Sea Trade and Development Bank. Annual Report, 2004-2006.
8. BP Statistical Review of World Energy, June 2006 (www.bp.com/statisticalreview).
9. Czech Export Bank. Annual Report, 2010-2015.
10. EBRD Annual Report, 2014-2015.
11. Economic Survey of Europe. United Nations, New York and Geneva, 2000-2015.
12. Inter-American Development Bank. Annual Report, 2004-2015.
13. Nordic Investment Bank. Annual Report, 2004-2015.
14. Trade and Development Report. United Nations, UNCTAD, New York and Geneva, 2000-2015.
15. The Danish Trade Council 2001/2002. Royal Danish Ministry of Foreign Affairs, 2012.
16. The Global Competitiveness Report / Eds.: Cornelius P., Schwab K.; New York and Oxford: Oxford University Press, 2004-2006.
17. United Nations. Statistical yearbook, Forty-sixth issue, New York, 2002.
18. World Development Indicators. The World Bank, Wash., 1998-2006.
19. World Economic Outlook. International Monetary Fund, Wash., 2000-2006.
20. World Investment Report. United Nations, UNCTAD, New York and Geneva, 2000-2006.

FORMS AND DIRECTIONS OF BILATERAL ECONOMIC DIPLOMACY

ZURAB KOZMAVA
The PhD Student of GTU

Summary

The article discusses the significant intensification of bilateral economic diplomacy in the last decade. According to the author, bilateral economic diplomacy is a traditional and effective tool for promoting domestic products and services on foreign markets. Furthermore, the author believes that most of the bilateral economic diplomacy much more effective multilateral way for penetration and consolidation of positions in promising markets or in solving problems of participation in large-scale projects. Furthermore, the author believes that the bilateral diplomacy is more flexible and responsive than multilateral.

The author convincingly proves that the conditions of the intensification of the processes of globalization, regional integration and increased international competition, bilateral economic diplomacy is acquiring a number of specific characteristics that affect its own form, content and tools used.

Keywords

Bilateral Economic Diplomacy
Intensify
Regional Integration