

1. გლობალიზაციის ზრდის ფაქტორები

რითადად, ძალიან პატარა ქვეყანა, ყიდის თავისი პროდუქციის ნახევარს საზღვარგარეთ ან დამოკიდებულნი არიან უცხოურ ნაწარმზე. ეს ნიშნავს იმას, რომ მსოფლიოს საქონლისა და მომსახურების უმეტესი წილი ჯერ კიდევ იყიდება იმ ქვეყნებში, სადაც ისინი იწარმოება. მეტიც, კაპიტალის მთავარი წყარო უმეტეს ქვეყანაში ადგილობრივია და არა - საერთაშორისო.

შეგვიძლია ვივარაუდოთ, რომ ეს განმარტება გლობალური ურთიერთდამოკიდებულების მხოლოდ ეკონომიკურ ასპექტებს ეხება. სხვადასხვა კვლევა, შედარებისთვის, ეყრდნობა განსხვავებულ ინდიკატორებს⁶ ერთ-ერთი ყველაზე ამომწურავია უცხოური პოლიტიკის გლობალიზაციის ინდექსი, რომელიც არა მხოლოდ იმას გვიჩვენებს, რომ ზოგიერთი ქვეყანა, სხვებთან შედარებით, მეტად გლობალიზებულია, არამედ იმასაც, რომ მოცემული ქვეყანა, შეიძლება, მეტად გლობალიზებული იყოს ერთ-ერთ ქვეყნთან წარმოდგენილ განზომილებაში. ეს ინდექსი ანაწილებს ქვეყნებს ოთხი განზომილების მიხედვით:

- *ეკონომიკური* - საერთაშორისო ვაჭრობა და ინვესტიციები.
- *ტექნოლოგიური* - ინტერნეტკავშირები.
- *პირადი კონტაქტი* - საერთაშორისო მოგზაურობა და ტურიზმი, საერთაშორისო სატელეფონო ქსელი და პირადი ტრანსფერები საზღვარგარეთ.
- *პოლიტიკური* - მონაწილეობა საერთაშორისო ორგანიზაციებში და სამთავრობო ფულად ტრანსფერებში.

ბოლო წლებში ამ ინდექსით სინგაპური და ჰონგ-კონგი განისაზღვრა, როგორც ყველაზე გლობალიზებული ქვეყნები, ხოლო ინდოეთი და ირანი - ყველაზე ნაკლებად გლობალური. შეერთებული შტატების რეიტინგი გვიჩვენებს, როგორ განსხვავდება გლობალიზაციის განზომილებანი, ტექნოლოგიურით დაწყებული - ეკონომიკურით დამთავრებული⁷

გლობალიზაციის ზრდის ფაქტორები

ბოლო ათწლეულების განმავლობაში რა სახის ფაქტორებმა შეუწყო ხელი გლობალიზაციის ზრდას? ანალიტიკოსების უმეტესობა ასახელებს შემდეგ შვიდ ფაქტორს:

1. ტექნოლოგიისა და მისი გამოყენების ზრდა;
2. საერთაშორისო ვაჭრობისა და რესურსების მოძრაობის ლიბერალიზაცია;
3. საერთაშორისო ბიზნესის მხარდამჭერი მომსახურებების განვითარება;
4. მზარდი სამომხმარებლო ზენოლა;
5. მომატებული გლობალური კონკურენცია;
6. პოლიტიკური მდგომარეობის ცვლილება;
7. ეროვნებათაშორისი თანამშრომლობის გაფართოება.

რა თქმა უნდა, ეს ფაქტორები ურთიერთკავშირშია და თითოეულს უფრო ახლოდან დაკვირვება სჭირდება.

ტექნოლოგიისა და მისი გამოყენების ზრდა. ფართოდ გავრცელებული „თანამედროვე საოცრებებისა“ და პროდუქციის სრულყოფას განაპირობებს სხვადასხვა ქვეყანის ბოლოდროინდელი ტექნოლოგიური განვითარება. ამგვარად, უმეტესი ნაწილი იმისა, რითაც დღეს ვვაჭრობთ, არ არსებობდა ათწლეულების წინ და ჩვენს ქვეყანაში მათი წარმოება ადვილი არ იქნება. პროდუქტიულობის ზრდის გამო, ხალხი მეტს აწარმოებს და მას შეუძლია მეტის ყიდვა. როდესაც ჩვენი ტექნოლოგიური საფუძველი ფართოვდება, ახალი პროდუქტის განვითარება ჩქარდება და ტექნოლოგიური პროცესის მომსახურებისათვის გვჭირდება უფრო მეტი მეცნიერი და ინჟინერი.

თანამედროვე ტექნიკურ სიახლეებს იმდენი ფინანსური და ინტელექტუალური რესურსი უნდა, რომ, განვითარების მისაღწევად, კომპანიებმა უნდა ითანამშრომლონ. ამ მიზნით, აუცილებელია ფინანსური რესურსებისა და სპეციალიზებული შესაძლებლობების მქონე სხვადასხვა ქვეყნის ფირმებს შორის თანამშრომლობა. მას შემდეგ, რაც ახალი პროდუქტები მუშავდება, პროდუქციის ოპტიმალური ზომა იშვიათად შესაბამება ერთი კონკრეტული ქვეყნის ბაზრის მოთხოვნებს. შესაბამისად, კომპანიებმა გაყიდვები უნდა განახორციელონ არა მარტო ადგილობრივი მასშტაბით, არამედ საზღვარგარეთაც.

კომუნიკაციისა და ტრანსპორტირების განვითარება. დიდი მასშტაბით კომუნიკაციებისა და ტრანსპორტირების განვითარებამ საშუალება მოგვცა, შევიცნოთ და გამოვიყენოთ მსოფლიოს სხვადასხვა ნაწილში შექმნილი პროდუქცია და მომსახურება. გარდა ამისა, ამ განვითარებაზე დანახარჯის ზრდა ფასების შემცირებას იწვევს. თუ სამწუთიანი სატელეფონო ზარის ღირებულება ნიუ-იორკიდან ლონდონში 1970 წელს 10,80 დოლარი ღირდა, დღეს ეს მომსახურება 0,20 დოლარზე ნაკლებია, ხოლო ხმოვანი ზარი Internet Protocol (VoIP)-ის საშუალებით კი, ფაქტიურად უფასოა.

სიახლეები ტრანსპორტირებაში გულისხმობს იმას, რომ უფრო მეტ ქვეყანას უკვე შეუძლია მოცემულ ბაზარზე კონკურენციის განწევა. მაგალითად, უცხოეთში მოყვანილი ყვავილების გაყიდვა შეერთებულ შტატებში ადრე არაპრაქტიკული იყო. თუმცა, დღეს ფირმები ისეთი შორეული ქვეყნებიდან, როგორებიცაა ეკვადორი, ისრაელი, ნიდერლანდები და ახალი ზელანდია, ერთმანეთს ეჯიბრებიან შეერთებული შტატების ამ ბაზრის დასაკავებლად, რადგან სწრაფი და ეკონომიური ტრანსპორტირება მწარმოებლისთვის ხელმისაწვდომია.

გაიხსენეთ შესავალში მოყვანილი მაგალითი. ინოვაციები საშუალებას აძლევს სპორტსმენებსა და გუნდებს, მონაწილეობა მიიღონ შეჯიბრებაში მთელ მსოფლიოში, ხოლო სპორტულ მედიას - გადმოსცეს ეს მატჩები გულშემატკივართათვის მსოფლიოს ნებისმიერ კუთხეში. რომ არა ტრანსპორტირების თანამედროვე საშუალებები, ჩოგბურთის პროფესიონალი მოთამაშე მაიაში ტურნირის დასრულებისთანავე ვერ შეძლებდა ასპარეზობას მაროკოში. და რომ არა თანამედროვე სარეკლამო ინდუსტრია, მოთამაშეების სტიმულირებისათვის განსაზღვრული ფულადი პრიზი არ იქნებოდა საკმარი.

განვითარებული კომუნიკაციები და ტრანსპორტირება არა მარტო აჩქარებს ურთიერთქმედებას, არამედ ზრდის მენეჯერთა შესაძლებლობებს, თვალყური ადევნონ უცხოურ ოპერაციებს. ინტერნეტის საშუალებით, მცირე კომპანიებსაც კი აქვს გლობალურ მომხმარებლებსა და მიმწოდებლებთან წვდომა. მაგალითად, Randy Allgier-ის ატლანტის ფილიალმა პარტნიორული კავშირი დაამყარა ტაივანში ჩინეთის ქარხანასთან, მისთვის ნათურების წარმოების მიზნით. და ეს მოხერხდა ტაივანისა თუ ჩინეთის მხარეებთან ძვირადღირებული ლოკალური კონტაქტის გარეშე.⁸

საერთაშორისო ვაჭრობისა და რესურსების მოძრაობის ლიბერალიზაცია. საკუთარი დარგების პროტექციონიზმის მიზნით, ცალკეული ქვეყანა ზღუდავს მის საზღვრებში არა მხოლოდ საქონლისა და მომსახურების მოძრაობას, არამედ მისი წარმოების ფაქტორებს: მუშებს, კაპიტალს, და ა.შ. ამგვარი შეზღუდვები, რა თქმა უნდა, ადგენს ლიმიტებს საერთაშორისო ბიზნესის აქტივობებისთვის და რეგულაციები ნებისმიერ დროს ქმნის გაურკვევლობის ატმოსფეროს. თუმცა, დროთა განმავლობაში სახელმწიფოთა უმეტესობამ შეამცირა ასეთი შეზღუდვები, ძირითადად, სამი მიზეზის გამო:

1. მათ მოქალაქეებს უფრო დაბალ ფასად სურთ საქონლისა და მომსახურების მეტი მრავალფეროვნების მიღება.
2. მეტი ეფექტიანობის მიღწევის მიზნით, კონკურენცია სტიმულს აძლევს ადგილობრივ მწარმოებლებს.
3. სავაჭრო შეზღუდვების შემცირება, სავაჭრო ბარიერების თვალსაზრისით, სხვა ქვეყნების სტიმულირებას უბიძგებს.

მომსახურების განვითარება, როგორც საერთაშორისო ბიზნესის ხელშემწყობი ფაქტორი. კომპანიებმა და სახელმწიფოებმა განავითარეს მრავალფეროვანი მომსახურება, რაც ამარტივებს საერთაშორისო ბიზნესს, მაგალითად, უცხოურ ქვეყანასა და ვალუტაში საქონლისა და მომსახურების გაყიდვა. დღეს, საბანკო კრედიტის ხელშეკრულებების არსებობის გამო - თავისუფალი რეგულაციები, რითიც ერთი ვალუტიდან მეორეში კონვერტაცია და დაზღვევა ხორციელდება, ფარავს ისეთ რისკებს, როგორებიცაა გზაგანილის გადაუხდელობა და ზარალი. მენარმეთა უმეტესობისთვის საზღვარგარეთ გაგზავნილი საქონლისა და განუვლი მომსახურების ანაზღაურება შედარებით მარტივია. მაგალითად, რა ხდება მაშინ, როცა Nike-ი ფრანგული ფეხბურთის გუნდს მიჰყიდის სპორტულ ტანსაცმელს? როგორც კი საქონელი ჩადის საფრანგეთის საბაჟოზე (სავარაუდოდ, აზიიდან), პარიზის ბანკი ფეხბურთის გუნდისგან ანაზღაურებას იღებს ევროში და, ამერიკული ბანკის საშუალებით, უხდის Nike-ს აშშ დოლარში.

მზარდი სამომხმარებლო ზენოლა. გარდა იმისა, რომ მომხმარებლებმა მეტი იციან სხვა ქვეყნებში ხელმისაწვდომი პროდუქტებისა და მომსახურების შესახებ, მათ ასევე შეუძლიათ, თავს უფლება მისცენ, იყიდონ ის პროდუქტები, რომლებიც ერთ დროს ფუფუნების საგნად მიიჩნეოდა. გვსურს უფრო მეტი, ახალი, უკეთესი პროდუქტი და მათი მრავალფეროვნება. დღეს სულ უფრო მეტი კომპანია გადის იმ ბაზრებზე, სადაც შემოსავალი და მოხმარება ყველაზე სწრაფად იზრდება, მაგალითად, ჩინეთის ბაზარზე.

გაზრდილმა მოთხოვნამ, კომპანიების მხრიდან, კვლევასა და განვითარებაზე (R&D) მეტი ხარჯების სტიმულირება გამოიწვია. ასევე, კომპანიების სტიმულირებას განაპირობებს ინტერნეტი, სარეკლამო ჟურნალები, საერთაშორისო ბაზრობები და საზღვარგარეთ მოგზაურობა. ისინი ცდილობენ, მთელ მსოფლიოში მოიძიონ ინოვაციები და პროდუქტები, რომელთაც მიჰყიდიან კიდევ უფრო მომთხოვნ მომხმარებელს. იმავე ნიშნით, დღეს მთელ მსოფლიოში უკეთესი შემოთავაზებების მოძიებაში მომხმარებლებმა შეიძინეს მეტი გამოცდილება. მაგალითად, შეერთებულ შტატებშიც კი მომხმარებლები ინტერნეტის საშუალებით იძენენ საზღვარგარეთ დაბალფასიან ნამლებს.

დიდი გლობალური კონკურენცია. უცხოური კომპანიების კონკურენციის არსებულ და პოტენციურ ზენოლას შეუძლია, დაარწმუნოს ადგილობრივი კომპანიები, იყიდონ ან გაყიდონ საზღვარგარეთ. მაგალითად, ფირმას შეუძლია, შემოიტანოს პროდუქტები იმ ბაზრებიდან, სადაც სხვადასხვა კონკურენტი აწარმოებს მეტად იაფ, მიმზიდველ პროდუქტებს ან მათი წარმოების საშუალებებს.

ბოლო წლებში ბევრი კომპანია გაერთიანდა, რათა ოპერაციული ეფექტიანობა მიეღო, რაც კონკურენციის გაფართოების ან გლობალური ლიდერის პოზიციის დაკავების საშუალებას იძლევა: მაგალითად, ბრაზილიური ფირმების Perdigao-სა და Sadia-ს გაერთიანება, რის საფუძველზეც ცივი და გაყინული საკვების მთავარი ექსპორტიორი კომპანია BRF - Brasil Foods⁹ შეიქმნა. ეგრეთ წოდებულ, გლობალურად დაბადებულ კომპანიებს, მათი დამფუძნებლების საერთაშორისო გამოცდილების წყალობით, აქვთ გლობალური ფოკუსირება¹⁰ და, ასევე კომუნიკაციის განვითარება მათ კარგ შესაძლებლობას აძლევს, გაიგონ, სადაა გლობალური ბაზრები და მარაგები. ბევრი ახალი კომპანია მდებარეობს უამრავი კონკურენტისა და მიმწოდებლის ტერიტორიაზე, რაც ცნობილია **კლასტერიზაციის ან აგლომერაციის** სახელით. ისინი სწრაფად სწავლობენ უცხოურ შესაძლებლობებს და აქვთ საერთაშორისო ბიზნესისათვის საჭირო რესურსებზე იოლი წვდომა.¹¹

წარმოების მასშტაბების მიუხედავად, ფირმები და ინდივიდები უნდა გახდნენ უფრო გლობალურნი. დღეს კონკურენტუნარიან ბიზნესგარემოში ამ საკითხის უგულვებლყოფა, შესაძლოა, დამლუპველი აღ-



მოჩნდეს (სურათი 1.2 ამ ვითარებას იუმორისტულად ასახავს). როგორც კი რამდენიმე კომპანიამ უცხოეთში არსებული შესაძლებლობები გაითვალისწინა, მათ სხვა კომპანიებმაც მიჰბაძა. ამით ისინი სწავლობენ ერთმანეთის უცხოურ გამოცდილებას. როგორც წინასწარ შეასწავლონ წარმოდგენილი მაგალითი გვიჩვენებს, უცხოეთში დაბადებული ბეისბოლის მოთამაშეების ადრეულმა წარმატებამ შეერთებული შტატების ლიგებში, ეჭვგარეშეა, ამერიკული კალათბურთისა და ფეხბურთის ორგანიზაციებს სურვილი გაუღვიძა, საზღვარგარეთ დაეწყოთ ნიჭიერ სპორტსმენთა მოძიება და მათი შემდგომი განვითარება.¹²

ნახატი 1.2 საერთაშორისო ბიზნესი, როგორც ორპირი ბასრი მახვილი

მართალია, გლობალური კონკურენცია ხელს უწყობს ეფექტიანობას, მაგრამ, იმავდროულად, ავალდებულებს, როგორც კომპანიებს, ისე მის თანამშრომლებს: საქმიანობის გასაფართოებლად

უფრო მეტი დრო და ძალისხმევა დახარჯონ.

წყარო: ©1998 ნელი New Yorker Collection, Roz Chast, cartoonbank.com. ყველა უფლება დაცულია.



პოლიტიკური ვითარების ცვლილება. საერთაშორისო ბიზნესის ზრდის მთავარი მიზეზი კომუნისტურ ქვეყნებსა და დანარჩენ მსოფლიოს შორის განხეთქილების დასრულებაა. მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ, თითქმის ნახევარ საუკუნეზე მეტი, ბიზნესურთიერთობები ამ ორ ბანაკს შორის მინიმალური იყო. დღეს მხოლოდ რამდენიმე ქვეყანა აწარმოებს ბიზნესს თითქმის სრული პოლიტიკური იზოლაციის პირობებში.

საერთაშორისო ბიზნესის კიდევ ერთი პოლიტიკური ფაქტორია სახელმწიფოების მზადყოფნა, რომ მათ მხარი დაუჭირონ აეროპორტისა და საზღვაო პორტების მოწყობილობების გაუმჯობესების პროგრამებს, რომლებიც ხელს შეუწყობს საერთაშორისო დონეზე საქონლის სწრაფ და ეფექტიან მიწოდებას. სახელმწიფოები ახლა უზრუნველყოფს მომსახურების ფართო არეალს, რათა ადგილობრივ კომპანიებს დაეხმაროს საზღვარგარეთ გაყიდვების წარმოებაში. მაგალითად, უცხოური ბაზრების, პოტენციურ მყიდველებთან კონტრაქტების მდგომარეობისა და გადასახადების ეროვნული ვალუტის კურსის დაზღვევის პირობების შესახებ ინფორმაციის მოპოვება უფრო გლობალური გახდა.

საერთაშორისო თანამშრომლობის გაფართოება. სახელმწიფოები მეტად აანალიზებენ იმას, რომ მათი ინტერესები, შესაძლებელია, საერთაშორისო თანამშრომლობით დაკმაყოფილდეს, ეს კი მიიღწევა შეთანხმებების, ხელშეკრულებებისა და კონსულტაციების გზით. ასეთი პოლიტიკის განხორციელების მზაობას, ძირითადად, სამი საჭიროება განაპირობებს:

1. ორმხრივი უპირატესობების მოპოვება;
2. გლობალური პრობლემების ერთობლივად მოგვარება, რაც ერთ ქვეყანას დამოუკიდებლად არ შეუძლია;
3. სახელმწიფოს გარეთ არსებულ პრობლემებთან გამკლავება.

ორმხრივი უპირატესობების მოპოვება. საერთაშორისო დონეზე მუშაობის პროცესში კომპანიებს არ სურთ გამოუვალ მდგომარეობაში ყოფნა. ისინი სთხოვენ თავიანთ მთავრობებს, იმოქმედონ მათი სახელით. აღნიშნულიდან გამომდინარე, მთავრობები უერთდებიან საერთაშორისო ორგანიზაციებს, ხელს აწერენ სხვადასხვა კომერციულ შეთანხმებებსა და ხელშეკრულებებს, მაგალითად, ტრანსპორტირებისა და ვაჭრობის დარგში.

ზოგიერთი შეთანხმება და ხელშეკრულება ქვეყნების კომერციულ გემებსა და თვითმფრინავებს საშუალებას აძლევს, რომ მათ გამოიყენონ საერთაშორისო საზღვაო პორტები და აეროპორტები. ზოგიერთი ხელშეკრულება კომერციული ავიაციის უსაფრთხოების სტანდარტებს ასახავს, იცავს უცხოელთა მფლობელობაში არსებული ინვესტიციების, პატენტების, სავაჭრო ნიშნებისა და საავტორო უფლებების საკუთრებას. ქვეყნები, ასევე, აფორმებენ შეთანხმებებს იმპორტის შეზღუდვების შედეგად ორმხრივი უპირატესობების მისაღებად (რა თქმა უნდა, მზად არიან სავაჭრო რეპრესალიების გამოყენებაზე, თუ მეორე მხარე ზღუდავს სავაჭრო ნაკადს, სავაჭრო ბარიერების აწევით ან დიპლომატიური კავშირების შემცირებით).

პრობლემების მულტინაციონალური გადაწყვეტა. ქვეყნები ხშირად მოქმედებენ ისე, რომ საერთო საზღვრებთან განახორციელონ საქმიანობების კოორდინირება. აშენებენ გზატკეცილებსა და რკინიგზას ან ჰიდრო-ელექტრო კაშხლებს, რაც ყველა მხარის ინტერესს ემსახურება. ისინი, ასევე, თანამშრომლობენ იმ პრობლემების გადასაწყვეტად, რომელთა მოგვარებაც მათ ცალმხრივად არ შეუძლიათ. პირველ ყოვლისა, საჭირო რესურსების მობილიზება პრობლემის გადასაჭრელად, შესაძლოა, მეტისმეტად რთული აღმოჩნდეს ერთი ქვეყნისთვის; ზოგჯერ ცალკეულ ქვეყანას არ სურს იმ პროექტის დაფინანსება, რომელიც ასევე სარგებლობას მოუტანს მეორე ქვეყანას, როგორც ეს მოხდა იაპონიასა და აშშ-ის შემთხვევაში, როდესაც ისინი იყოფნდნენ ბალისტიკური ჭურვების დაცვის ტექნოლოგიების ხარჯებს. ნებისმიერ შემთხვევაში, ბევრი პრობლემა არსებითად საყოველთაოა: მაგალითად, გაიხსენეთ კლიმატის გლობალური ცვლილება ან ბირთვული იარაღის გავრცელება. ამ პრობლემების გადაწყვეტა არაა იოლი ერთი რომელიმე ქვეყნისთვის. ამიტომ განვითარდა საერთაშორისო თანამშრომლობა მთელ რიგ სფეროებში, ესენია: დაავადებების პრევენცია, გამაფრთხილებელი სისტემების შექმნა ბუნებრივი კატასტროფებისათვის (ცუნამი, მიწისძვრა) და გარემოზე უარყოფითად მოქმედი ისეთი პრობლემების აღმოსაფხვრელად ღონისძიებების გატარება, მაგალითად, როგორიცაა გლობალური დათბობა.

მეორეც, ერთი ქვეყნის პოლიტიკურმა კურსმა, შესაძლოა, იმოქმედოს მეორეზე. მაგალითად, შედარებით დაბალი საპროცენტო განაკვეთები უძრავ ქონებაზე ერთ ქვეყანაში, შეიძლება, იზიდავდეს ინდივიდებსა და ფირმებს მაღალი განაკვეთების მქონე ქვეყნებიდან, რის გამოც, უკანასკნელნი საინვესტიციო ფონდების ნაკლებობას განიცდიან. ანალოგიურად, ხარჯების ცვლილების გამო, კომპანიებმა, შესაძლებელია, ერთი ქვეყნის მიმწოდებლები მეორეთი შეცვალონ და ამით ხელი შეუწყონ უმუშევრობას იმ ქვეყანაში, რომელიც დატოვეს. ამ და სხვა სფეროებში ეკონომიკური პოლიტიკის კოორდინირებისათვის, წამყვანი ქვეყნები, ინფორმაციისა და გამოცდილების გასაზიარებლად, რეგულარულად აწყობენ შეხვედრებს.¹³

ეროვნული ტერიტორიების გარე არეალები. სამი გლობალური არეალი არ ეკუთვნის არც ერთ ქვეყანას: ოკეანეების არასანაპირო ზონა, კოსმოსი და ანტარქტიდა. სანამ მათ კომერციულ სიცოცხლისუნარიანობას აღმოაჩენდნენ, ექსპლოატაციისა და საერთაშორისო თანამშრომლობის თვალსაზრისით, ისინი ნაკლებად ინვესტირდნენ ინტერესს. თუმცა, ოკეანეები შეიცავს საკვების რესურსებს, სასარგებლო წიაღისეულს და წარმოადგენს იმ სფეროს, რომელშიც საერთაშორისო კომერცია ვრცელდება. დღეს გვჭირდება შეთანხმებები, რათა დავადგინოთ, რა რაოდენობითა და მეთოდებითაა დაშვებული თევზჭერა, მოვავაროთ ოკეანის სასარგებლო წიაღისეულის ექსპლუატაციის საერთაშორისო საკითხები (მაგალითად, ნავთობის რესურსები ჩრდილო-ყინულოვან ოკეანეში) და გავუმკლავდეთ მეკობრეობას.

ანალოგიურად, არსებობს უთანხმოება იმ კომერციული მოგების საკითხზე, რომლის მოპოვებაც კოსმოსიდანაა შესაძლებელი. მაგალითად, კომერციული სატელიტები სერავს იმ ქვეყნებს, რომლებიც მათგან არაპირდაპირ სარგებელს იღებს. თუ ეს ოდნავ უცნაურად ჟღერს, გახსოვდეთ, რომ ქვეყნები ნამდვილად აკისრებს პასუხისმგებლობას უცხოურ ავიახაზებს მათ ტერიტორიებზე გადაფრენისთვის.¹⁴

ანტარქტიდა, სასარგებლო წიაღისეულითა და მდიდარი საზღვაო რესურსებით, ყოველ წელს იზიდავს ათასობით ტურისტს. მასზე გადის სამხრეთი პოლუსისკენ მიმავალი გზა. ამიტომ ის გახდა კომერციული ექსპლუატაციის შეზღუდვების შეთანხმებების საგანი. თუმცა, ჯერ კიდევ უთანხმოებაა კონტინენტის განვითარების თაობაზე - ვინ და რამდენად განავითარებს მას.

ჩვენ მიერ აღწერილი თანამშრომლობის ფორმების უმეტესობა იმ საერთაშორისო ორგანიზაციების მიერ ხორციელდება, რომელთა შესახებაც დანვრილებით ვისაუბრებთ მომდევნო თავებში, განსაკუთრებით - მე-8 თავში.

გლობალიზაციის ხარჯები

მიუხედავად იმისა, რომ საერთაშორისო ბიზნესისა და გლობალიზაციის ზრდის შვიდი ურთიერთდაკავშირებული მიზეზი განვიხილეთ, უნდა გვახსოვდეს, რომ ამ ზრდის შედეგები სადავოა. გლობალიზაციის პროცესის შესაფერხებლად ანტიგლობალისტური ალები საერთაშორისო კონფერენციებისა და სამთავრობო პოლიტიკის წინააღმდეგ რეგულარულად გამოხატავენ პროტესტს - ზოგჯერ მეტად აგრესიულადაც კი. ფოტო, რომელიც ქვემოთაა მოცემული, გვიჩვენებს ასეთ პროტესტს. აქ სამ საკითხზე გავამახვილებთ ყურადღებას: ეროვნული სუვერენიტეტის საფრთხე, ზრდა და ეკოლოგიური დაძაბულობა; შემოსავლების უთანასწორობისა და პირადი სტრესის ზრდა. მოგვიანებით უფრო საფუძლიანად განვიხილავთ მათ.

ფოტოზე ასახულია ანტიგლობალისტები ლონდონში

ინგლისი, 2011 წელი.

წყარო: © photocritical/Stock-photo.com



2. პოლიტიკური რისკები

პოლიტიკური რისკი

პოლიტიკური რისკი მოიცავს ინვესტიციებიდან მოგების მიღების გადანყვეტილების ან მოვლენების უარყოფითად განვითარების მოქმედების საფრთხეებს.

პოლიტიკა დინამიკურია. სხვადასხვა დროს სხვადასხვა პარტია განსხვავებულ იდეოლოგიის მატარებელია, რაც განამტკიცებს სხვადასხვა პოლიტიკურ სისტემას. განსხვავება იწვევს არაპროგნოზირებადობას. აქედან გამომდინარე, საერთაშორისო მასშტაბით ინვესტირება და საქმიანობა, კომპანიებს რისკის წინაშე აყენებს, რაზეც, თავის მხრივ, ზემოქმედებს პოლიტიკური სისტემები. სამთავრობო პოლიტიკაში ცვლილების გამო წარმოშობილი პოლიტიკური რისკი, პოტენციური დანაკარგია. უფრო ზუსტად რომ ვთქვათ, პოლიტიკური გადანყვეტილებები, მოვლენები ან პირობები გავლენას იქონიებს ქვეყნის ბიზნესგარემოზე ისე, რომ ინვესტორები იძულებულნი იქნებიან, დიდი ინვესტიციის სანაცვლოდ, დაბალ შემოსავალს დათანხმდნენ, ან, თუნდაც, საფრთხის ქვეშ მოაქციონ ოპერაციების მდგრადობა. ცხრილი 3.3 განსაზღვრავს პოლიტიკური რისკების მთავარ მიზეზებს.

მთელ მსოფლიოში პოლიტიკური რისკის ზრდაზე გავლენას ახდენს ორი ტენდენცია. პირველი, ბევრი, სწრაფად მზარდი ახლად აღმოცენებული ბაზარი სავსეა პოლიტიკური რისკებით: სუსტი სამართლებრივი სისტემები და რეჟიმები, დროებითი ინსტიტუტები და ცვალებადი ეკონომიკა. ასეთ ქვეყნებში ბევრი კომპანია სახელმწიფოს მიერ იმართება. პოლიტიკური მიზნების მიღწევის პრიორიტეტულობა ეკონომიკურ ვითარებას ართულებს. სხვადასხვა ბაზარში პოლიტიკური რისკები განსხვავებულია. ვენესუელაში ვხვდებით ეკონომიკურ ნაციონალიზმს, ბრაზილიაში აუცილებელია, გავიაზროთ კონგრესის მრავალპარტიული ალიანსი, ჩინეთში კომუნისტური პარტიის ძალაუფლებისა და მოქმედების ინტერპრეტირების წინაშე ვდგავართ, საუდის არაბეთში მმართველი ოჯახის შიგა ურთიერთობების გაგებაა საჭირო და ა. შ. ამგვარად, დასავლური დემოკრატიის პროგნოზირებად პოლიტიკურ რისკებთან შედარებით, ამ ბაზრებზე მუშაობა განსხვავებულია.

მეორე, გლობალური ფინანსური კრიზისი აძლიერებს პოლიტიკურ რისკს როგორც განვითარებულ, ისე განვითარებად ბაზრებზე. ბერლინის კედლის ნგრევის შემდეგ, გლობალიზაციამ ბაზრებზე პოლიტიკის შეუსაბამობების სტანდარტიზაცია მოახდინა. რასაკვირველია, ქვეყნები სხვადასხვანაირად განვითარდა. რამდენადაც თითოეული მათგანი ვაშინგტონის კონსესუსის ფართო კონტექსტით განვითარდა. მენეჯერებმა ივარაუდეს, რომ ეკონომიკის კანონები, და არა ადგილობრივი მიდგომები, აყალიბებს ნაციონალურ პოლიტიკას. გლობალურმა საკრედიტო კრიზისმა ხელახლა დააფუძნა თანასწორობა. დღეს პოლიტიკური მოტივაციები ზემოქმედებს გლობალურ ბაზრებსა და საერთაშორისო კომპანიებზე ისეთი მასშტაბით, როგორც ათწლეულების განმავლობაში არავის უნახავს. თუ გლობალური ფინანსური კრიზისი გააგრძელებს ხალხის დემოკრატიული რწმენის შერყევას, კომპანიები სამშობლოში და საზღვარგარეთ პოლიტიკური რისკის წინაშე აღმოჩნდა.

პოლიტიკური რისკების კლასიფიკაცია

პოლიტიკური რისკების შეფასება ხშირად მაკრო და მიკრო კრიტერიუმს ემყარება. მაკრორისკები მოცემულ ქვეყანაში მოქმედებს ყველა კომპანიაზე. მიკრორისკები პროექტისთვისაა დამახასიათებელი და ზემოქმედებს ინდივიდუალურ, როგორც წესი, უცხოური მფლობელობის ქვეშ მყოფ კომპანიებზე. როგორც 3.3 ცხრილიდან

რა გვახსოვს?

როგორც პირველ თავში აღვნიშნეთ, საერთო ინტერესით გაერთიანებული ჯგუფები ხშირად შიშობენ, რომ ადგილობრივი ბიზნესგარემოს გლობალიზაცია შეასუსტებს ეროვნულ სუვერენიტეტს ანუ მისი გარეკონტროლის თავისუფლებას და ასევე, შეამცირებს ბიზნესმენების უფლებას, იმოქმედონ საკუთარი ინტერესებით. აქ ვაკვირდებით, რომ ეს დამოკიდებულება ხშირად ხელს უწყობს პოლიტიკურ რისკს. უცხოური კომპანიები და ინვესტორები უფრო მაღალი რისკების წინაშე არიან, როცა მასპინძელი მთავრობა მეტისმეტად მგრძობიარეა ეროვნული სუვერენიტეტის ასპექტების მიმართ.

ცხრილი 3.3 პოლიტიკური რისკის მახასიათებლები

მახასიათებელი	კლასი	ტიპი	შედეგები
	სისტემური	ფინანსური ანონალიები	მარეგულირებელი პოლიტიკა, რაც ართულებს კომპანიისთვის კრედიტის ან საზღვარგარეთის სესხის მიღებას
		კონკურენტული პერსპექტივები	მასპინძელი მთავრობის მიერ ისეთი საკითხების ინტერპრეტაციები, როგორებიცაა ადამიანთა უფლებები ან ბიზნესგარემოს მდგრადობა, ადგილობრივ ბაზარზე ქმნის პრობლემებს უცხოური კომპანიისთვის
	პროცედურული	ხელშეკრულების ცალმხრივი დარღვევა	მასპინძელი მთავრობა უარს ამბობს უცხოურ კომპანიასთან უკვე შეთანხმებულ კონტრაქტზე ან სანქციას უწესებს იმავე საქმის მწარმოებელ ადგილობრივ ფირმას
		გადასახადების დისკრიმინაცია	უცხოური კომპანია უფრო მაღალი გადასახადით იბეგრება, ვიდრე მისი ადგილობრივი კონკურენტი
	დისტრიბუციული	შეზღუდვები მოგების რეპატრიაციაზე	მასპინძელი მთავრობა არბიტრალურად ზღუდავს მოგების ოდენობას, რისი შემცირება უცხოურ კომპანიას თავისი ადგილობრივი ოპერაციებიდან შეუძლია
		დესტრუქციული ქმედებები მთავრობის მხრიდან	ცალმხრივი სავაჭრო ბარიერების დაწესება (მაგალითად, ადგილობრივი კონტექსტის მქონე მოთხოვნები) საშუალებას აძლევს მასპინძელ მთავრობას, ჩაერიოს ადგილობრივ მომხმარებლებზე პროდუქციის განაწილებაში
	კატასტროფული	ხალხის წინააღმდეგ მიმართული საზიანო აქცია	უცხოური კომპანიის ადგილობრივი თანამშრომლები გატაცების, გამოძალვის ან ტერორისტული აქტების საფრთხის წინაშე დგანან
		ექსპროპორცია / ნაციონალიზაცია	მასპინძელი მთავრობა ან პოლიტიკური ფრაქცია იპყრობს კომპანიის ადგილობრივ აქტივებს. კომპენსაცია, თუ ასეთი არსებობს, როგორც წესი, უმნიშვნელოა. ტოტალიტარიზმი და ნაციონალიზაცია ამ რისკს ზრდის
	მაკრო	სამოქალაქო დავა, ამბოხება და ომი	საომარი მოქმედებები აზიანებს ან ანადგურებს კომპანიების ადგილობრივ აქტივებს

ჩანს, ჩვენ ამ ლოგიკას მივყვებით, მაგრამ მაკრო და მიკრორიისკებს ვყოფთ სისტემურ, პროცედურულ, დისტრიბუციულ და კატასტროფულ პოლიტიკურ რისკებად.

სისტემური პოლიტიკური რისკი. როგორც წესი, ქვეყნის პოლიტიკური პროცესები თვითნებურად არ ზემოქმედებს კონკრეტულ კომპანიებზე, რადგან ეს ინვესტიციების სიმცირეს გამოიწვევს. უფრო ხშირად, საჯარო პოლიტიკაში ცვლილებების გამო, ინვესტორები დგანან პოლიტიკური რისკის წინაშე. მაგალითად, ახალმა პოლიტიკურმა ხელმძღვანელობამ, შესაძლოა, მიიღოს ძველისგან განსხვავებული პოლიტიკა, ვთქვათ, კოლექტიური კეთილდღეობის გასაუმჯობესებლად, საგადასახადო განაკვეთების გაზრდით, რაც გამოიწვევს ბიზნესაქტივობის ინდივიდუალური სარგებლის შემცირებას. ამ შემთხვევაში, ახალი რეგულაციები ყველასთვის შეცვლის მაკროგარემოს. ანალოგიურად, მთავრობამ, შესაძლოა, სამიზნედ გაიხადოს ეკონომიკური სექტორი, რომელშიც დომინირებს, უცხოური ინტერესები, როგორც მოხდა ვენესუელაში ენერჯისა და მედიაკომპანიების ნაციონალიზების პროგრამის რეალიზაციის შედეგად.⁸⁶ ორივე შემთხვევაში, პოლი-

- პოლიტიკური რისკის ძირითადი ტიპები:
- სისტემური
 - პროცედურული
 - დისტრიბუციული
 - კატასტროფული

ტიკურად მოტივირებული კურსი ცვლის მაკროგარემოს და ამგვარად, ყველა ფირმაზე ზემოქმედებს სისტემური რისკები. თუ დემოკრატია აგრძელებს მერყეობას, კორუფციის მოსალოდნელი მატება, საკუთრების შესუსტებული უფლებები, თვითნებურად გატარებული კანონები და თავისუფლების შეზღუდვები ბევრ ქვეყანაში გაზრდის სისტემურ პოლიტიკურ რისკებს.

აუცილებელი არ არის, სისტემური რისკები ამცირებდეს პოტენციურ მოგებას. არჩევნები და პოლიტიკური კურსის ცვლილებები, შესაძლოა, უცხოური ინვესტორებისთვის ახალ შესაძლებლობებს ქმნიდეს. მაგალითად, ბოლო რამდენიმე წლის განმავლობაში არჩეულმა მთავრობებმა ვიეტნამში, მალავიში, ესტონეთსა და გვინეაში პირველივე ეტაპზე შეძლეს სახელმწიფოს მიერ კონტროლირებული ეკონომიკების დერეგულაცია და პრივატიზაცია. ინვესტორებმა, რომლებმაც გათვალეს საჯარო პოლიტიკის მოულოდნელი ცვლილების რისკი და გამოიყენეს ახლად აღმოცენებული შესაძლებლობები, წარმატებას მიაღწიეს. წიგნის შესავალში წარმოდგენილი ჩინეთის მაგალითი გვიჩვენებს მსგავს საბაზრო მოდელსა და მოგების პოტენციალს. ჩინეთის პოლიტიკური ტენდენციები ხელს უწყობდა საბაზრო რეფორმებს, რაც ამცირებდა რისკებს და ქმნიდა შესაძლებლობებს. ასეთი შესაძლებლობებით კვლავ სარგებლობა (იქნება ეს ჩინეთში თუ სხვაგან) მოითხოვს რისკების ანალიზს, შემოსავლების გათვალისწინებით.



სისტემური პოლიტიკური რისკები ზემოქმედებს ყველა ფირმაზე.

პროცედურული პოლიტიკური რისკი. გლობალურ ბაზარზე ხალხი, პროდუქცია და კაპიტალი მუდმივად მოძრაობენ. თითოეული მოძრაობა კომპანიებს ან ქვეყნებს შორის ქმნის პროცედურულ ტრანზაქციას. პოლიტიკური ქმედებები ზოგჯერ ინვესტორებს უთანხმოებებს, რაც ანელებს ან აჩერებს ამ ტრანზაქციებს. საჯარო თაღლითობის ან პარტიზანული სასამართლო სისტემის მოულოდნელ შედეგებს შეუძლია ბიზნესის ღირებულებების ზრდა. მაგალითად, კორუმპირებული მოხელეები საქონლის განბაჟების ან ახალი ქარხნის მშენებლობის ნებართვის მოსაპოვებლად, დამატებითი თანხების გადახდის მიზნით, შესაძლოა, ზენოლას ახორციელებდნენ უცხოურ ფირმაზე. მაგალითად, ნიგერიის ბიზნესგარემო მჭიდროდაა დაკავშირებული პროცედურულ რისკებთან. ერთ-ერთმა დამკვირვებელმა განაცხადა: „თანხების სხვა მიზნებისთვის გამოსაყენებლად მთლიანი სახელმწიფო აპარატი არსებობს. მთავრობის მრავალი ფუნქცია ორიენტირებულია პირად სარგებლობაზე... ბიუროკრატიზმის სამყარო ახშობს ეკონომიკას... ნიგერიის ზოგიერთ რეგიონში გუბერნატორებმა პირადად უნდა მოანერონ ხელი საკუთრების გაყიდვის ნებართვას, ბევრი მათგანი მოითხოვს გასამრჯელოს”.⁸⁷ პოლიტიკურად მოტივირებული ჩარევა სწრაფად ზრდის ხარჯებს და ასე ამცირებს მოგებას. პროცედურული პოლიტიკური რისკი ხშირად კლასიფიცირებული, როგორც მიკრორისკი, ანუ ის ზეგავლენას ახდენს ზოგიერთ და არა – ყველა კომპანიაზე. ინდუსტრიის განვითარების მონიტორინგი, ადგილობრივ ეკონომიკაში მათი ფირმების შესაბამისი კონტრიბუციისთვის ყურადღების მიქცევა და მოქალაქეების დახმარება მულტინაციონალურ საწარმოებს ეხმარება, თავი გაართვან მას (მიკრორისკს).

კატასტროფული პოლიტიკური რისკი ანადგურებს კომპანიებს და ქვეყნებს.

დისტრიბუციული პოლიტიკური რისკი. ქვეყნები უცხოელ ინვესტორებს აღიქვამენ კეთილდღეობის აგენტებად. რამდენადაც ადგილობრივი ეკონომიკისთვის ისინი ქმნიან დამატებით შემოსავალს, ამასთან მასპინძელმა ქვეყანამ, შესაძლოა, გასამრჯელოს განაწილების სამართლიანობა საექვოდ მიიჩნიოს. თანამდებობის პირებს

აინტერესებთ, იღებენ თუ არა მათი ქვეყნები „სამართლიან“ წილს მულტინაციონალური საწარმოების მზარდი მოგებიდან. ზოგ შემთხვევაში, ცვლილება სწრაფია. მაგალითად, ვერცხლზე უეცარმა მზარდმა ფასებმა აიძულა ბოლივიის მთავრობა, „დაეშალა პრივატიზაციის მოდელი“, რომელიც მართავდა მის სამთო მრეწველობას და მოეხდინა ყველა იმ აქტივის კონფისკაცია, რომელსაც ფლობდნენ კერძო, უცხოური საკუთრების ქვეშ მყოფი სამთო მრეწველობის კომპანიები. ბოლივიელმა მოხელემ განმარტა, რომ „მთავრობა ყველა პრივატიზებულ კომპანიას აღადგენდა“.⁸⁸ ისეთ უცხოურ მულტინაციონალურ საწარმოებს, როგორებიცაა: Coeur d'Alene Mines-ი და Pan American Silver-ი, საკუთარი წილის სწრაფი კლების მხოლოდ შორიდან ყურებალა შეეძლოთ. გარდა ამისა, საწარმოებს ორი კვირა მისცეს თავიანთი ბოლივიური მალარობის სახელმწიფოსთვის გადასაცემად.

უფრო ხშირად, პოლიტიკური მოხელეები იწყებენ პროგრამების კონფისკაციას და ნელ-ნელა იღებენ ამ გასამრჯელოს უფრო დიდ წილს. ეს მეთოდები განსხვავებული ფორმისაა, მაგალითად, როგორცაა ქვეყანაში პერსონალის შემოყვანასა და ქვეყნიდან მოგების გატანაზე ბარიერების ზრდა. მცოცავი კონფისკაცია ეყრდნობა მულტინაციონალური საწარმოებისთვის ადგილობრივი საკუთრების უფლებების ნელ-ნელა ჩამორთმევას. ზოგადად, სიფხიზლე მულტინაციონალურ საწარმოებს დაუცველობის შემცირებაში ეხმარება. ასევე, მათ შეუძლიათ შეწინააღმდეგებაც. ერთ-ერთი ასეთი გზა გლობალური მინოდების ჯაჭვების შექმნაა, რაც ოპერაციებს მრავალფეროვანს ხდის. მაგალითად, პერუში Chrysler-ი გაექცა მცოცავ ექსპროპრიაციას. მისი ადგილობრივი ქარხანა მანქანის ნაწილების ნახევარზე მეტს უშვებდა. თუ მთავრობა ჩაერეოდა ოპერაციებში, ამ ნაწილების იმპორტირება Chrysler-ის პერუს საწარმოს უსარგებლობას ნიშნავდა.

ბაზრის მნიშვნელობის გათვალისწინებით, ზოგჯერ მულტინაციონალურ საწარმოებს მცირე პოლიტიკური არჩევანი აქვთ. მაგალითად, აშშ-ს დისტრიბუციული პოლიტიკური რისკის კერად არაფინ ალიქვამს. თუმცა, თუ სიგარეტის ბიზნესს ენევიტ, იცით, რომ მსოფლიოში პოლიტიკური რისკის უმაღლესი ხარისხი აშშ-ია.⁸⁹ მისი მთავრობა ებრძვის სიგარეტის მწარმოებლებს (როგორც ადგილობრივს – Philip Morris, ისე უცხოურს – British American Tobacco) გადასახადების, რეგულაციების, ბიზნესპრაქტიკისა და ვალდებულების საკითხებთან დაკავშირებით.

კატასტროფული პოლიტიკური რისკი. კატასტროფული პოლიტიკური რისკი მოიცავს პოლიტიკურ მოვლენებს, რომლებიც უარყოფითად ზემოქმედებენ ქვეყანაში ყოველი კომპანიის ოპერაციებზე. კატასტროფული რისკებია: ეთნიკური უთანხმოება, რეჟიმის უკანონო ცვლა, სამოქალაქო არეულობა ან აჯანყება, რაც ძირს უთხრის საზოგადოებას – ძირითადად, დამახასიათებელია ცხელი წერტილებისთვის. მაგალითად, 2011 წლის დასაწყისში ეგვიპტეში სახელმწიფოს წინააღმდეგ აქციებმა გამოიწვია მისი ეკონომიკის პარალიზება. საერთაშორისო ვაჭრობა და ადგილობრივი ბიზნესი შეჩერდა, ბაზრებმა შეწყვიტა ფუნქციონირება და შეჩერდა ყველა სახის მიწოდება. საბედნიეროდ, ეგვიპტემ თავი დააღწია ამ მდგომარეობას. სხვაგან კი, მაგალითად, ჩადიში, ჰაიტიში, ავღანეთში ან ზიმბაბვეში განხეთქილებებმა პოლიტიკური ვარდნა გამოიწვია, რამაც ამ ქვეყნებში ბიზნესგარემო გაანადგურა.⁹⁰

დისტრიბუციული პოლიტიკური რისკი უცხოური კომპანიებისთვის ადგილობრივ საკუთრებაზე უფლებების ნელ-ნელა ჩამორთმევაა.

3. საბაზრო და შერეული ეკონომიკა

ნი, რომელთა ცხოვრებაც უმჯობესდება, მხარს უჭერენ არსებულ მდგომარეობას, ხოლო ისინი, რომელთა ცხოვრებაც უარესდება, მოითხოვენ ცვლილებებს. ეს გარემოებები ხელს უწყობენ სამთავრობო ჩარევის საჯარო მოთხოვნას, რადგან მოქალაქეები, რომლებიც სტაბილურობას მოითხოვენ, მიმართავენ პოლიტიკოსებს. ამჟამად, თუ გლობალური ფინანსური კრიზისის მემკვიდრეობა შენარჩუნდება ან გაუარესდება, სავარაუდოდ, უფრო მეტ ადამიანს გაუჩნდება ეჭვი თავისუფალი ბაზრების მიმართ. მიმდინარე სკეპტიციზმი გამოიწვევს უფრო მეტ სახელმწიფო კონტროლს და, შესაბამისად, ნაკლებ ეკონომიკურ თავისუფლებას.

კითხვა – ქმნის თუ არა თავისუფალი ბაზრები და მაქსიმალური ეკონომიკური თავისუფლება საუკეთესო ეკონომიკურ სისტემას, არ არის საბოლოოდ პასუხა-ცემული. გლობალური ფინანსური კრიზისი, გარდა იმისა, რომ აფერხებს ბაზრებს, ასევე, ხელს უშლის მათ ინტერპრეტაციასაც.³⁰ ბევრ ქვეყანაში, განსაკუთრებით დასავლურ ბაზრებზე, ეკონომიკური თავისუფლების იდეალიზებამ მისი ნაკლოვანებების კრიტიკა გამოიწვია. სხვა ქვეყნებში, განსაკუთრებით ახლად აღმოცენებულ ეკონომიკებში, საპირისპირო ვითარებაა. მათი ევოლუცია და ურთიერთკავშირი შეცვლის ბაზრებსა და მთავრობებს შორის ურთიერთკავშირს.

ეკონომიკური სისტემების ტიპები

სადაც არ უნდა იყვნენ მენეჯერები, ისინი ყოველთვის ინტერესდებიან, როგორ არეგულირებს მასპინძელი მთავრობა ეკონომიკას, საკუთრების უფლებებს, როგორ ახორციელებს ფისკალურ, მონეტარულ პოლიტიკას და საბოლოოდ, რა ინტერპრეტაციას უკეთებს ეკონომიკურ თავისუფლებას. მენეჯერები ხშირად იწყებენ ანალიზს ქვეყნის ეკონომიკური სისტემის შეფასებით, რაც აიძულებს მათ გამოიკვლიონ ის სტრუქტურები და პროცესები, რომლებიც მართავს რესურსების განაწილებასა და ბიზნესის წარმოებას. არსებობს ეკონომიკური სისტემების სამი ტიპი: საბაზრო, შერეული და მართვადი ეკონომიკა (იხილეთ სქემა 4.6).

საბაზრო ეკონომიკა

საბაზრო ეკონომიკა ისეთი სისტემაა, როდესაც, მთავრობის ნაცვლად, ეკონომიკური გადაწყვეტილებების უმეტესობას ინდივიდები იღებენ. ის განმტკიცებულია კაპიტალიზმის ფილოსოფიითა და მისი პრინციპით, რომლის თანახმადაც, კერძო მფლობელობა საკუთრების უფლებებისგან განუყოფელია. ეს ლეგიტიმურს ხდის ადამიანის ინიციატივით, ინვესტიციებისა და რისკის საფუძველზე მიღებულ მოგებას. რესურსების ოპტიმალურ განაწილებასა და მწარმოებლების შესაბამის რეაგირებას მოჰყვება მომხმარებლების მიერ არჩევანის თავისუფლების განხორციელება. ჰონგ-კონგში, სინგაპურში, ავსტრალიაში, შვეიცარიაში, კანადასა და აშშ-ში საბაზრო ეკონომიკა ხალხს ეკონომიკურ თავისუფლებას ანიჭებს. მათ შეუძლიათ, გადაწყვიტონ, სად და რამდენი ხნის განმავლობაში იმუშაონ, რა გააკეთონ, როგორ დახარჯონ ან დაზოგონ ფული, როგორ გამოიყენონ შემოსავლები.³¹ საბოლოოდ, საბაზრო ეკონომიკაში ინდივიდის თავისუფალი არჩევანი აძლიერებს ქვეყნის პროგრესს.

რა გვახსოვს?

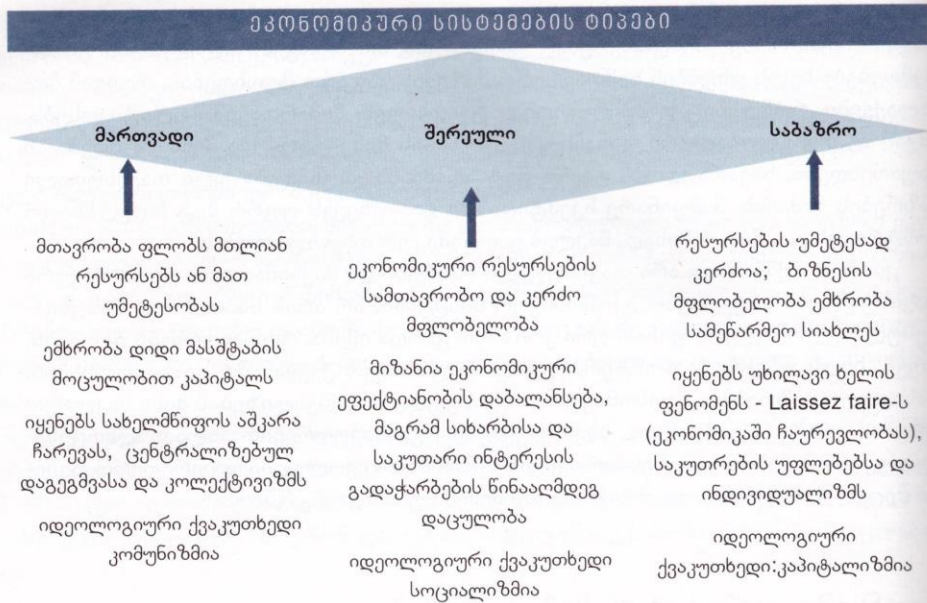
ნიგნის მე-3 თავში აღნიშნულია, რომ ინდივიდუალური ამომრჩეველი დემოკრატიის ქვაკუთხედი. აქ ჩვენ ვუმატებთ, რომ ინდივიდი, როგორც მომხმარებელი, მთავარი ფაქტორია თავისუფალ ბაზარზე, რამდენადაც დემოკრატია აღიარებს ამომრჩევლის დამოუკიდებლობის უზენაესობას, საბაზრო ეკონომიკა კი – მომხმარებლის დამოუკიდებლობის უზენაესობას.

ეკონომიკური სისტემა აყალიბებს საქონლისა და მომსახურების წარმოებას, განაწილებასა და მოხმარებას.

კაპიტალიზმი კაპიტალის კერძო მფლობელობის პრინციპს ეფუძნება.

სქემა 4.6 ეკონომიკური სისტემების ტიპები

ეკონომიკური სისტემების სამი მთავარი ტიპი ეფუძნება განსხვავებულ პრინციპებს, იყენებს სხვადასხვა მიდგომას და ხასიათდება განსხვავებული ფილოსოფიებით.



Laissez-faire ეხება ეკონომიკურ საკითხებში სამთავრობო ჩაურევლობის პოლიტიკას.

საბაზრო ეკონომიკა იცავს ეკონომიკაში ჩაურევლობის პრინციპს – laissez-faire-ს, რომლის ზუსტი თარგმანია „ნება მიეცი, გააკეთოს“. უფრო ზუსტად „ნება მიეცი, იყოს“ ან „თავი დაანებე“. როგორც უნდა იყოს laissez-faire-ის თარგმანი, ის ეწინააღმდეგება მთავრობის ჩარევას ბიზნესში. მისთვის პირადი ინტერესების მქონე მომხმარებლების „უხილავი ხელი“ ეფექტიანი საქმიანობის ფუნდამენტი.

მომხმარებლების, მწარმოებლების ურთიერთკავშირი ოპტიმალურად განსაზღვრავს ფასს, რაოდენობას, მიწოდებას და მოთხოვნას შორის ურთიერთკავშირს. როგორც ადამ სმითი აღნიშნავდა, მოგების მოტივით სტიმულირებულ მწარმოებლებს საბაზრო ეკონომიკა აიძულებს, შექმნან პროდუქტები, რომლებსაც შესყიდვის ძალაუფლების გაზრდის საჭიროებით სტიმულირებული მომხმარებლები ყიდულობენ. აქედან გამომდინარე, იმის საფუძველზე, თუ რას ყიდულობენ და რას – არა, მომხმარებლები წარმართავენ რესურსების ეფექტიან განაწილებასა და აქტივების ოპტიმალურ შეფასებას.

დიდი ხანია ჩამოყალიბდა საბაზრო ეკონომიკაში მინიმალური სამთავრობო ჩარევის ტენდენცია. რაც უფრო ხილული ხდება „ხელი“, მთავრობის ჩარევის გამო, მით უფრო ნაკლებად ეფექტიანად მუშაობს ბაზარი. თუმცა, „უხილავი ხელი“ არაა უცდომელი. საზოგადოებრივი საქონლის (მაგ., შუქნიშნები, ნაციონალური თავდაცვა და ა. შ.) და პროტექციის (მაგ., მინიმალური ხელფასის ზღვარი, ფინანსური, სავაჭრო რეგულაცია...) საჭიროება ხელს უშლის საზოგადოების კეთილდღეობის ხარჯზე პირადი სარგებლობის ზრდას, მოითხოვს მთავრობის გარკვეულ ჩართულობას.

მაშასადამე, საბაზრო ეკონომიკა სახელმწიფოსგან მოითხოვს საკუთრების უფლებების დაცვას, სამართლიანი და თავისუფალი კონკურენციის უზრუნველყოფას, გარკვეული ტიპის ეკონომიკური აქტივობების რეგულირებას, ზოგადი უსაფრთხოებისა და ადამიანის უფლებათა დაცვის უზრუნველყოფას (იხილეთ ცხრილი 4.2). მიუხედავად ამისა, ეკონომიკურ ზრდასა და განვითარებაში საბაზრო ეკონომიკის ქვაკუთხედად რჩება ეკონომიკურად თავისუფალი აგენტების „უხილავი ხელი“.

დირექტიული (მართვადი) ეკონომიკა

თეორიულად, **კომუნიზმი** იცავს სახელმწიფოს მიერ რესურსების მფლობელობას და ყველა ეკონომიკურ საქმიანობას უქვემდებარებს სახელმწიფო კონტროლს. კომუნიზმში ნომინალური სოციალურ-ეკონომიკური სტრუქტურა და პოლიტიკური იდეოლოგია მოითხოვს თანაბარ, კლასების გარეშე და მოქალაქეობის არმქონე საზოგადოების არსებობას, რაც ეფუძნება მთავრობის მხრიდან ეკონომიკის მართვას.³² ეს არგუმენტები აისახება მართვად ეკონომიკაში, როდესაც მთავრობა ფლობს და აკონტროლებს რესურსებს, მართავს, თუ რა პროდუქტები უნდა აწარმოოს, რა რაოდენობით, რა ფასითა და რა გზით. მაგალითად, საბაზრო ეკონომიკაში, თუ მთავრობას სურს კომპიუტერები, ის კრეფს გადასახადებს და საბაზრო ფასად კერძო კომპანიებისგან ყიდულობს კომპიუტერებს. მართვად ეკონომიკაში მთავრობის „ხილული ხელი“ კომპიუტერების დამზადებას უკვეთავს სახელმწიფო კომპანიებს.³³

ცხრილი 4.2 საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლის საშუალებები და მეთოდები

პრივატიზაცია	საბაზრო ეკონომიკის აუცილებელი პირობაა მთავრობის მფლობელობაში მყოფი რესურსების გაყიდვა და მათი სამართლებრივი გზით კერძო სექტორისათვის გადაცემა. პრივატიზაცია, კერძო სექტორისთვის მოთხოვნისა და მიწოდების რეგულირების უფლება, აუმჯობესებს მწარმოებლებისა და მომხმარებლების გადანყვევტილებებს.
დერეგულაცია	სამთავრობო რეგულაციები ამცირებს ინდივიდუალურ არჩევანს, ანუ, „მთავრობა კი არ წყვეტს ყველა პრობლემას, არამედ ის თავად პრობლემა ხდება“. დერეგულაცია ეხმარება ბაზრებს პროდუქტულობის ოპტიმიზაციაში.
საკუთრების უფლებები	საკუთრების უფლებები მენარმეებს აძლევს მათი იდეების, ძალისხმევისა და რისკის ფლობის შესაძლებლობას. საკუთრების დაცულობა ხელს უწყობს ეკონომიკურ თავისუფლებას, იმის გარანტიით, რომ, მთავრობის ნაცვლად, სარგებელს ინდივიდები მიიღებენ.
მონოპოლიზმის წინააღმდეგ მიმართული კანონმდებლობა	მონოპოლიზმის წინააღმდეგ მიმართული კანონმდებლობა ხელს უწყობს ინდუსტრიების ფორმირებას იმდენი კონკურენტი ბიზნესით, რამდენის შენარჩუნებაც შეუძლია ბაზარს. ის ხელს უშლის მონოპოლიებს მომხმარებლების ექსპლოატაციასა და ბაზრის ზრდის შეზღუდვაში.

მართვად ეკონომიკაში ინდივიდების „უხილავი ხელი“ ჩანაცვლებულია სახელმწიფოს „ხილული ხელით“.

საბაზრო ეკონომიკის „უხილავი ხელი“, საზოგადოებრივი საქონლის უზრუნველყოფისა და საზოგადოების დაცვის საჭიროების გამო, მთავრობის ჩარევით ხილული ხდება.

„უხილავი ხელის“ „ხილულად“ გადაქცევა გულისხმობს, რომ საქონლისა და მომსახურების ფასებს განსაზღვრავენ სამთავრობო მოხელეები (და არა მომხმარებლები). პროდუქციის ხარისხი ხშირად ცუდია და თანაც უარესდება. როგორც წესი, ქვეყანაში პროდუქტების მცირე მარაგია. დიდი მასშტაბის სახელმწიფო კომპანიები ვერ აბანდებენ ინვესტიციებს, მათი საქმიანობა არასაკმარისი და არამომგებიანია, მათ სიახლეების დასაწერად აქვთ მცირე მოტივაცია და რესურსები. აშკარაა, რომ მართვადი ეკონომიკა კარგად მუშაობს მოკლე პერიოდის განმავლობაში. ის სახელმწიფოს ყველასა და ყველაფრის კონტროლის საშუალებას აძლევს, უსარგებლო რესურსები მობილიზებულია იმ მიზნით, რომ წარმოიქმნას ზრდის ძლიერი ნაკადი.

რა გვახსოვს?

ტოტალიტარიზმი სახელმწიფოს უქვემდებარებს ხალხის ყოველდღიურ ცხოვრებას, მათ შორის, ბაზარზე ქცევასა და ბაზრის მიმართ დამოკიდებულებებს. ეკონომიკაზე მთავრობის მბრძანებლობა ხელს უწყობს ამ პოლიტიკას და საშუალებას აძლევს მას, იმოქმედოს რესურსების განაწილებასა და აქტივების შეფასებაზე.

შერეული ეკონომიკური სისტემა აერთიანებს საბაზრო და მართვადი ეკონომიკური სისტემების ელემენტებს; სამთავრობო და კერძო სანარმო ზემოქმედებს წარმოებაზე, მოხმარებაზე, ინვესტიციებსა და დანაზოგზე.

პოლიტიკური სტაბილურობისა და სოციალური კონტროლის ტენდენცია აბზობს ეკონომიკურ თავისუფლებას.

მართვადი ეკონომიკები მოიცავდა საბჭოთა კავშირს (რომელიც ერთ დროს მსოფლიოს მეორე ყველაზე დიდი ეკონომიკა იყო), 1958 წლის დასაწყისში, „დიდი ნახტომის წინა“ პერიოდში – ჩინეთს, საბჭოთა ოკუპაციის და თალიბანის მმართველობის დროს, 1991 წლის ეკონომიკურ რეფორმებამდე – ინდოეთსა და ავღანეთს. დღეს, გვხვდება ამის რამდენიმე მაგალითი კუბაში, ირანში, ჩრდილოეთ კორეასა და ბირმაში. უფრო ხშირად, მენეჯერები მუშაობენ იმ ეკონომიკაში, რომელიც სახელმწიფო კონტროლის რამდენიმე, მაგრამ არა ყველა მეთოდს იყენებს. ისეთი სახელმწიფოები, როგორებიცაა: ირანი, ვენესუელა, თურქმენეთი, ბელორუსი, ზიმბაბვე, ეთიოპია, ვიეტნამი, რუსეთი და ჩინეთი, ხვდებიან ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსის „არა თავისუფალ“, არამედ „რეპრესირებულ“ კატეგორიაში.

შერეული ეკონომიკა

ეკონომიკების უმეტესობა, ცნობილია როგორც შერეული, ისინი ხვდება საბაზრო და მართვად ეკონომიკებს შორის. შერეული ეკონომიკა სისტემაა, რომელშიც ეკონომიკური გადაწყვეტილებები, უმთავრესად, ბაზარზეა ორიენტირებული და არსებობს კერძო მფლობელობა, მაგრამ მთავრობა ერევა რესურსების განაწილებაში. მაგალითად, აშშ-ს პრეზიდენტი ობამა ფიქრობდა, რომ მთავრობის პასუხისმგებლობა „სტრატეგიული ინდუსტრიების შესახებ სტრატეგიული გადაწყვეტილებების“ მიღებაა.³⁴

შერეული ეკონომიკა აერთიანებს მართვადი და საბაზრო სისტემების ელემენტებს. რაც შეეხება პირველს, სახელმწიფო ფლობს რესურსებს, ცენტრალიზებულს ხდის ეკონომიკურ დაგეგმვას და მტკიცედ არეგულირებს ბაზარს. რაც შეეხება მეორეს, წარმოებას განსაზღვრავს მოთხოვნისა და მიწოდების ურთიერთკავშირი.³⁵ მაგალითად, მთავრობა, შესაძლოა, ფლობდეს კომპანიებს, რომლებიც აწარმოებს კომპიუტერებს. იმის ნაცვლად, რომ მიუთითოს სახელმწიფოს მფლობელობაში მყოფ ფირმებს, რამდენი კომპიუტერი დაამზადონ, მთავრობა საშუალებას აძლევს საბაზრო ძალებს, იმოქმედონ მათ რაოდენობაზე.

ქვეყნის მიერ სოციალისტური მსოფლმხედველობის მიღება ნიშნავს მის გადაწყვეტილებას, უარი თქვას საბაზრო ან მართვად ეკონომიკაზე. სოციალური თანასწორუფლებიანობისა და სიმდიდრის სამართლიანი განაწილების ნახალისებით, სოციალიზმი იცავს ეკონომიკური აქტივობის რეგულირების პრინციპს. კაპიტალიზმის მსგავსად, ის რესურსების გასანაწილებლად იყენებს ბაზარს, მაგრამ ინვესტიციებს უქვემდებარებს სოციალურ კონტროლს, რაც მთავრობის მიერ თითქმის ისევე იმართება, როგორც ეს კომუნისმის დროს ხდება. სოციალიზმი ამტკიცებს, რომ სამართლიანი ეკონომიკა, ხელს უშლის სიმდიდრისა და ძალაუფლების კონსოლიდაციას, შემოსავლის სამართლიანად განაწილებით ეხმარება გალატაკებულებს, საბაზრო წარუმატებლობებზე რეაგირებით სტაბილურს ხდის სისტემას და საბაზრო ძალაუფლების ბოროტად გამოყენების შეზღუდვით იცავს საზოგადოებას. ეს მანდატი ქვეყნისგან მოითხოვს ეფექტიანობის, პროდუქტიულობისა და ინოვაციურობის მიღწევას, რაც ახასიათებს თავისუფალ ბაზრებს, გარდა ამისა, სახელმწიფო საზოგადოების კეთილდღეობის საზიანოდ ხელს უშლის ინდივიდუალიზმის განვითარებას. ასეთი მთავრობები ეკონომიკაში თანასწორუფლებიანობას ნერგავენ.

გლობალური ფინანსური კრიზისის შემდგომმა პერიოდმა ამ პრინციპებით ბევრს შეუწყო ხელი. ქვეყნები, რომლებიც ემხრობიან სახელმწიფოს ჩარევას, მაღალ გადასახადებს, მკაცრ რეგულაციას, მტკიცე კანონმდებლობით იცავენ სამუშაო ადგილებს, ავითარებენ სოციალური უსაფრთხოების პროგრამებს, თავისუფალი ბაზრის მქონე ქვეყნებზე უკეთ ახორციელებენ ეკონომიკურ ცვლილებებს.³⁶ როცა თავისუფალი ბაზრის მქონე ბრიტანული ეკონომიკა უცაბედად დაეცა, საფრანგეთის შერეულმა ეკონომიკამ სიმტკიცე გამოიჩინა. როცა ეკონომიკურად თავისუფალი შეერთებული შტატები განიცდიდა კრიზისს და ქვეყნის მთავრობა ფიქრობდა, რა მოხდებოდა შემდეგ, დანიის სოციალიზმმა ხელი შეუწყო ამ ქვეყნის მტკიცე ეკონომიკურ განვითარებას და მოქალაქეების, როგორც მსოფლიოში ყველაზე ბედნიერი ხალხის, სტატუსის განმტკიცებას.³⁷

შერეული ეკონომიკის დამცველები უპირობოდ არ ემხრობიან სახელმწიფოს ჩარევას, როგორც უნივერსალურ საშუალებას. პოლიტიკური დღის წესრიგი და სოციალური გარემოებები აყალიბებს მთავრობის მიერ ეკონომიკური თავისუფლებისა და სახელმწიფო კონტროლის დაბალანსების იდეას.³⁸ ამგვარად, მთავრობის ჩარევის ხარისხი და თავისებურებები, ქვეყნების მიხედვით, განსხვავებულია. ამჟამად სამხრეთი აფრიკა, იაპონია, სამხრეთი კორეა, შვედეთი, ავსტრია, საფრანგეთი, ბრაზილია, გერმანია და ინდოეთი შერეული ეკონომიკის ქვეყნებია. ისინი ხვდებიან ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსის „მეტ-ნაკლებად“ და „ზომიერად“ თავისუფალთა კატეგორიებში.



სახელმწიფო კაპიტალიზმი – გზიდან გადახვევა თუ დანიშნულების ადგილი?

მენეჯერებს აინტერესებთ, გავრცელდება თავისუფალი ბაზრები და დაცული იქნება ძლივს მოპოვებული ეკონომიკური თავისუფლება? რა მოჰყვება იმას, თუ მთავრობა მოითხოვს ეკონომიკის მართვას, განვითარების კონტროლს, შესრულების დარეგულირებასა და პოტენციალის დადგენას? იმ ქვეყნების წარმატების გათვალისწინებით, რომლებიც მართვადიდან შერეულ საბაზრო ეკონომიკაზე გადავიდნენ, ბოლო ათწლეულის განმავლობაში ეკონომიკებმა მტკიცედ მიიღეს თავისუფალი ბაზრის მოდელი. თუმცა, გლობალური ფინანსური კრიზისის გამო, ბაზრები გაურკვეველობაში აღმოჩნდნენ. ახლა ვხედავთ ეკონომიკურად შევიწროებულ ქვეყნებს, რომლებიც სახელმწიფოსგან ეკონომიკის უფრო მეტ კონტროლს მოითხოვენ.

ამგვარად, მენეჯერები აკვირდებიან და აანალიზებენ თავისუფალ ბაზრებსა და სახელმწიფო ძალაუფლების მოზღვაებას შორის გამართულ შეჯიბრებას, რომელიც განსაზღვრავს ეკონომიკის იმ ტიპს, რომელიც საუკეთესოდ იმუშავებს თანამედროვე მსოფლიოში. ბევრი ფიქრობს ეკონომიკური გარემოს რთულ თავისებურებებზე. მიუხედავად დივიდენდებისა, ეკონომიკური თავისუფლებისგან ცოტა ქვეყანა თუ იღებს მაქსიმალურ სარგებელს. რუკა 4.2 გვიჩვენებს, რომ 183 ქვეყნიდან ექვსს აქვს თავისუფალი ეკონომიკა,

საბაზრო ეკონომიკა აისახება კაპიტალიზმში, მართვადი ეკონომიკა – კომუნიზმში, შერეული ეკონომიკა – სოციალიზმში.

ხოლო ოცდაშვიდს მეტ-ნაკლებად თავისუფალი. სხვანაირად რომ ვთქვათ, მსოფლიოს 33 ქვეყანა, ანუ 18%, ინდივიდებს არსებით ეკონომიკურ თავისუფლებას ანიჭებს, ხოლო დანარჩენი – არა. ზოგიერთ მათგანს აქვს მართვადი ეკონომიკა, კერძოდ, ჩრდილოეთ კორეასა და კუბას. უმეტესობა: ჩინეთი, რუსეთი, არაბთა გაერთიანებული საემიროები, მექსიკა, ვენესუელა და საუდის არაბეთი, იყენებს სახელმწიფო კაპიტალიზმს.

სახელმწიფო კაპიტალიზმი

სახელმწიფო კაპიტალიზმი ეკონომიკური სისტემაა, რომელშიც სახელმწიფო წყვეტს, როგორ, როდის და სად უნდა იყოს განთავსებული აქტივები და განაწილებული რესურსები.³⁹ სახელმწიფო ავითარებს ნაციონალურ დარგებს, მართავს სავაჭრო ურთიერთობებს და ცდილობს ექსპორტის ხელშეწყობასა და იმპორტის შეზღუდვას, თავის სასარგებლოდ იყენებს ფინანსური სისტემის კონტროლს, რათა უზრუნველყოს დაბალი ღირებულების კაპიტალი შიგა ინდუსტრიებისთვის და ქმნის ბიზნესის მართვის სამართლებრივ და მარეგულირებელ სისტემებს. გაიხსენეთ ჩინეთის GCL-Poly Energy-ის მაგალითი. მფლობელი ჩუუ გონგშანი 15 თვეში მსოფლიო კლასის კომპანიის ასაშენებლად იყენებდა იაფფასიან სამთავრობო სესხებს და სახელმწიფო

4. მსოფლიო ვაჭრობის ორგანიზაცია

რა გვახსოვს?

მე-7 თავში განვმარტავთ, რომ არც ერთი ქვეყანა არ უშვებს საქონლისა და მომსახურების არარეგულირებულ დინებას მის საზღვრებში; მთავრობები მუდმივად ზემოქმედებენ იმპორტისა და ექსპორტის ნაკადზე. ასევე განვიხილეთ, რომ მთავრობები პირდაპირ თუ ირიბად ახორციელებენ შიგა ინდუსტრიების სუბსიდირებას, რათა სამშობლოში თუ საზღვარგარეთ ხელი შეუწყონ მათ, უცხოურ მწარმოებლებთან კონკურენციაში (პირველ თავში ჩამოვთვალეთ მოტივაციები მთავრობებისთვის, რათა ისინი ჩაერთონ სახელმწიფოთაშორის შეთანხმებებსა და თანამშრომლობაში).

რა გვახსოვს?

მე-7 თავში განვსაზღვრავთ ტარიფს, როგორც სავაჭრო კონტროლის ყველაზე გავრცელებულ ტიპს და აღვწერთ მას, როგორც „გადასახადს“, რომელსაც მთავრობები საერთაშორისო ტრანსპორტირებულ საქონელზე ახდენენ. აქ საგანგებოდ აღვნიშნავთ იმ ფაქტს, რომ სატარიფო ბარიერები მოქმედებს იმ საქონლის ფასებზე, რომელიც სახელმწიფო საზღვრებს კვეთს.

სა, რომ ხშირად მულტინაციონალურ საწარმოებს აღვიქვამთ, როგორც კომპანიებს, რომლებიც ბიზნესს მსოფლიოს სამეულის რეგიონებში აწარმოებენ – ევროპა, ჩრდილოეთი ამერიკა და აზია – ამჟამინდელი კვლევა აჩვენებს, რომ ისინი შემოსავლის უმეტეს ნაწილს მშობლიურ რეგიონში იღებენ. მსოფლიოს პირველი 500 კომპანიის მოდელში, ვაჭრობისა და პირდაპირი უცხოური ინვესტიციის თვალსაზრისით, გამოვლინდა, რომ 320 შემოსავლების, სულ მცირე, 50%-ს მოიპოვებს მშობლიურ რეგიონში, 25 ბირეგიონალურია (მათი შემოსავლების, სულ მცირე, 20% ორი რეგიონიდან მოდის, მაგრამ 50%-ზე ნაკლები – ერთი რეგიონიდან), 11 მასპინძელ რეგიონზეა ორიენტირებული (მათი შემოსავლის ნახევარზე მეტი მათი სამშობლოს გარე რეგიონიდან მოდის) და მხოლოდ 9 ნამდვილად გლობალურია (მათი შემოსავლების, სულ მცირე, 20% მოდის სამეულის სამივე რეგიონიდან და მათი გაყიდვების 50%-ზე ნაკლები – ერთი რეგიონიდან).³

თუმცა, კომპანიები, რომლებიც ყოფიან საკუთარ რეგიონში, ასევე დაინტერესებულნი არიან სავაჭრო შეთანხმებებით სხვა რეგიონებთან. მაგალითად, მიუხედავად იმისა, რომ ამერიკული ავეჯის, ელექტრონიკისა და მოწყობილობების მაღაზია RC Willey არ აწარმოებს უცხოურ გაყიდვებს, მას პროდუქტები შემოაქვს მთელი მსოფლიოდან. მენეჯერები ძალიან დაინტერესებულნი არიან სავაჭრო შეთანხმებებით, რადგან ამ შეთანხმებებმა, შესაძლოა, იმოქმედოს იმაზე, თუ სად მოიპოვებენ ისინი უპირატესობას თავიანთი ხარჯების შესამცირებლად და ხარისხის გასაუმჯობესებლად.

მსოფლიო ვაჭრობის ორგანიზაცია

მთავრობები ხშირად აქტიურად თანამშრომლობენ ერთმანეთთან სავაჭრო ბარიერების გასაუქმებლად. მომდევნო დისკუსია ორიენტირებულია მსოფლიო ვაჭრობის ორგანიზაციაზე (WTO), რომელიც ტარიფებისა და ვაჭრობის გენერალური შეთანხმების (GATT) მემკვიდრეა და იმ ძირითად მრავალმხრივ ფორუმზე, რომელზეც მთავრობებს შეუძლიათ, შეთანხმდნენ და გადაჭრან სავაჭრო დავები.

GATT: WTO-ს წინამორბედი

1947 წელს, 23 ქვეყანამ კოტეჯის გასაუქმებლად და ტარიფების შესამცირებლად, გაეროს მფარველობით, ჩამოაყალიბა GATT-ი. 1995 წელს, როცა GATT-ი WTO-მ ჩაანაცვლა, 125 სახელმწიფო ამ ორგანიზაციის წევრი იყო. ბევრს სჯერა, რომ GATT-ის წვლილმა სავაჭრო ლიბერალიზაციაში საშუალება მისცა მსოფლიო ვაჭრობის გაფართოებას მეოცე საუკუნის მეორე ნახევარში.

ვაჭრობა დისკრიმინაციის გარეშე. GATT-ის ფუნდამენტური პრინციპი იყო: თითოეული წევრი სახელმწიფო ვალდებულია, თანაბრად გახსნას თავისი ბაზარი წევრი სახელმწიფოებისთვის. ეს პრინციპი – „ვაჭრობა, დისკრიმინაციის გარეშე“ ჩართულია GATT-ის უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმის (MFN /Most Favoured Nation/) მუხლში – თუ ქვეყანა და მისი სავაჭრო პარტნიორები შეთანხმდნენ ტარიფის შემცირებაზე, ეს ტარიფი ავტომატურად ვრცელდება ყველა სხვა წევრ ქვეყანაზე, და მნიშვნელობა არ აქვს, მან ხელი მოაწერა თუ არა ამ შეთანხმებას.

დროთა განმავლობაში GATT-ი ცდილობდა, გადაეჭრა არასატარიფო ბარიერების საკითხი ინდუსტრიული სტანდარტების, სამთავრობო შესყიდვების, სუბსიდიებისა და სანინალმდეგო გადასახადების (გადასახადები მეორე ქვეყნის პროტექციონისტული ზომების საპასუხოდ), ლიცენზირებისა და საბაჟო შეფასებების თვალსაზრისით. თითოეულ სფეროში GATT-ის წევრები შეთანხმდნენ, იმპორტისა და ადგილობრივი საქონლისთვის პროდუქტის ერთნაირი სტანდარტები გამოეყენებინათ, არადისკრიმინაციული ვაჭრობის თვალსაზრისით, განეხილათ უცხოური კომპანიების უფრო დიდი საკონტრაქტო სატენდერო შემოთავაზებები, კრძალავდნენ ექსპორტის სუბსიდიებს, გარდა სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტებისა, გაამარტივეს სალიცენზიო პროცედურები, რომლებიც ნებას რთავდა უცხოეთში დამზადებული საქონლის იმპორტზე, და გადასახადის დაწესებისას, იმპორტების შესაფასებლად, ერთნაირ პროცედურებს იყენებდნენ.

შემდგომში GATT-ი ნელ-ნელა ნააწყდა პრობლემებს. მისმა წარმატებამ რამდენიმე მთავრობა აიძულა, მოეფიქრებინათ ვაჭრობის დაცვის უფრო მოხერხებული მეთოდები. მსოფლიო საქონლის ვაჭრობა გახდა მეტად კომპლექსური, ხოლო მომსახურებით ვაჭრობა – რასაც GATT-ის წესები არ ითვალისწინებდა – მეტად მნიშვნელოვანი. პროცედურულად, GATT-ის ინსტიტუციური სტრუქტურა და მისი დავების გადაჭრის სისტემა მეტისმეტად განელილი ჩანდა. მეტიც, მას არ შეეძლო, აეძულებინა არსებული შეთანხმებების დაცვა. ეს საბაზრო ტენდენციები და ორგანიზაციული გამოწვევები სავაჭრო შეთანხმებების შესრულებას ართულებს. ვაჭრობის ლიბერალიზაციისთვის ეფექტიანი საშუალებების აღდგენამ აიძულა თანამდებობის პირები, 1995 წელს მსოფლიო ვაჭრობის ორგანიზაცია (WTO) შეექმნათ.

რას აკეთებს WTO?

WTO-მ მიიღო პრინციპები და სავაჭრო შეთანხმებები, რაც მიღწეულ იქნა GATT-ის მფარველობის ქვეშ, მაგრამ გააფართოვა ორგანიზაციის მისია და ვაჭრობამ მოიცვა მომსახურება, ინვესტიციები, ინტელექტუალური საკუთრება, სანიტარული ზომები, მცენარეთა დაცვა, სოფლის მეურნეობა და ქსოვილები, ასევე, ვაჭრობის ტექნიკური ბარიერები. WTO-ს ჰყავს 153 წევრი, რაც ერთად მსოფლიო ვაჭრობის 97%-ზე მეტს შეადგენს. ეს წევრები მოიცავენ BRIC-ის ქვეყნებს: ბრაზილიას, ინდოეთს, ჩინეთს, მაგრამ არა – რუსეთს, რომელიც იმ 30 ქვეყნიდან ერთ-ერთი იყო, რომლებიც 2011 წლის 28 მაისის განწვერიანების სხვადასხვა საფეხურზე იმყოფებოდნენ. ორგანიზაციას ასევე ჰყავს 29 დამკვირვებელი მთავრობა, მათგან ბევრი ახორციელებს იმ ეკონომიკურ პოლიტიკას, რომელიც არ შეესაბამება WTO სტანდარტებს, ან ემზადება სრული განწვერიანებისთვის, აგრეთვე, საერთაშორისო ბიზნესგარიგებებისადმი ინტერესს გამოხატავს, მაგალითად, ვატიკანი. ყველა წევრი მნიშვნელოვან გადაწყვეტილებებს კონსესუსის გზით იღებს. თუმცა, არის დებულებები, რომლებიც ხმათა უმრავლესობის პრინციპით მიიღება. ამ შემთხვევაში, ხელშეკრულებებს ხელი უნდა მოაწერონ წევრი სახელმწიფოების მთავრობებმა.

უპირატესი სახელმწიფო. WTO-მ გააგრძელა GATT-ის MFN მუხლი, რომელიც გულისხმობს, რომ წევრმა ქვეყნებმა, უცხოური პროდუქტებისთვის, ძირითადად, „ეროვნული რეჟიმის“ მინიჭებით, დისკრიმინაციის გარეშე უნდა ივაჭრონ. მიუხედავად იმისა,

რა გვახსოვს?

მე-7 თავში „არასატარიფო ბარიერების“, როგორც სავაჭრო კონტროლის ინსტრუმენტის ანალიზის დროს განვიხილეთ სუბსიდიები, რომლებსაც აღვწერთ, როგორც მთავრობის პირდაპირ დახმარებას ადგილობრივი კომპანიების მიმართ, რათა მათ აუნაზღაურონ ის დანაკარგი, რომელსაც საზღვარგარეთ გაყიდვის დროს განიცადიან და ეს გაყიდვა მათთვის უფრო მომგებიანი გახდეს.

მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია მთავარი ორგანოა

- ორმხრივი სავაჭრო მოლაპარაკებებისთვის;
- სავაჭრო შეთანხმებების შესრულებისთვის.



რა გვახსოვს?

მე-7 თავში ვაჩვენეთ, როგორ შეიძლება საიმპორტო შეზღუდვები გამოყენება სხვა ქვეყნების დასარწმუნებლად, შეამცირონ საიმპორტო ბარიერები. აქ ჩვენ მივუთითებთ, რომ იგივე პრაქტიკა, შესაძლოა, ასევე გამოყენებულ იქნას იმ სახელმწიფოების დასასჯელად, რომელთა პოლიტიკა ვერ შეესაბამება WTO-ს ან სხვა ხელშეკრულებების დებულებებს.

რომ WTO ზღუდავს ამ პრივილეგიას, ოფიციალური წევრებისთვის დაშვებული რამდენიმე გამონაკლისი:

1. ინდუსტრიული ქვეყნების პროდუქციისგან განსხვავებით, განვითარებადი ქვეყნების წარმოებული პროდუქტები უპირატესობით სარგებლობს.
2. რეგიონალური სავაჭრო ალიანსის (როგორცაა ევროკავშირი) ფარგლებში წევრებისთვის მინიჭებული შეღავათები, ალიანსში არმყოფ ქვეყნებზე არ ვრცელდება (გაიხსენეთ სანყისი ქეისი, მაგალითად, მიუხედავად იმისა, რომ ევროკავშირის წევრებს შეუძლიათ ავტომანქანების ექსპორტი და იმპორტი ევროკავშირის სხვა სახელმწიფოებთან შეზღუდვების გარეშე, იაპონელი ავტომწარმოებლები მკაცრ საიმპორტო ტარიფებს აწესებენ).
3. ქვეყნებს შეუძლიათ ბარიერების დაწესება წევრი ქვეყნებისთვის, თუ ფიქრობენ, რომ ისინი ვაჭრობას უსამართლოდ აწარმოებენ.
4. გამონაკლისები ძალაში შედის ომის ან საერთაშორისო დაძაბულობის დროს.

დავების გადაწყვეტა. WTO-ს ერთ-ერთი ფუნქცია, რომელიც სულ უფრო მეტ ყურადღებას იპყრობს, ორგანიზაციის დავების გადაწყვეტის მექანიზმია. ქვეყნებს შეუძლიათ, უსამართლო სავაჭრო პრაქტიკის თაობაზე ბრალდებები WTO-ს სასამართლოზე გამოიტანონ, ხოლო ბრალდებულ ქვეყნებს ძალუძთ აპელირება. საქმის განხილვის ყველა ეტაპზე დროის ლიმიტია დაწესებული და WTO-ს დადგენილებების აღსრულება სავალდებულოა. თუ წესების დამრღვევი ქვეყანა სასამართლოს გადაწყვეტილებას ვერ შეასრულებს, მის სავაჭრო პარტნიორებს აქვთ კომპენსაციის უფლება. თუ ეს ჯარიმა არაეფექტიანია, წესების დამრღვევი ქვეყნის სავაჭრო პარტნიორებს უფლება აქვთ, თავად დაანესონ საკომპენსაციო სანქციები. თუმცა, ამ სისტემის ეფექტიანობა, ორაზროვნებისა და დროის ხანგრძლივობის გამო, სერიოზულ დავას იწვევს.

ერთ-ერთი ყველაზე საინტერესო დავა, რომელიც WTO-ს წარედგინა, ევროპულ კომპანია Airbus-სა და მის ამერიკულ კონკურენტ Boeing-ს შორის გაიმართა; ისინი მსოფლიოს ორი საჰაერო სივრცის ყველაზე დიდი კომპანიები და თავდაცვის კონტრაქტორები არიან. 2004 წლიდან კომპანიები ვაჭრობდნენ შესაბამისი მხარდამჭერი მთავრობებისგან, ევროკავშირისა და აშშ-სგან უსამართლო სუბსიდების ხარჯზე. თითოეულს, პირველ ყოვლისა, დავის გადაჭრა WTO-ს იურისდიქციის გარეშე ერჩივნა, მაგრამ შემდეგ WTO-ს არბიტრაჟს მიმართეს. Boeing-მა დაადანაშაულა Airbus-ი, თავისი სამოქალაქო თვითმფრინავებზე დანახარჯების ნაწილის კომპენსირების მიზნით, სარფიანი კრედიტის მიღებაში. ამის საპირისპიროდ Airbus-მა Boeing-ს წაუყენა ბრალდება, რომ იღებდა კონკურენტულ უპირატესობას აშშ-ს მთავრობის მნიშვნელოვანი კონტრაქტებისგან და სარგებლობდა გადასახადების შემცირებით აშშ-ის ბევრ იმ რეგიონში, სადაც კომპანია მუშაობდა. 2004 წელს დავის გადასაჭრელად გამართული მოლაპარაკებები, ორ კომპანიას და მათ წარმომადგენლობით მთავრობებს შორის WTO-ს არბიტრაჟის გარეთ, ჩაიშალა და ორივე მხარემ გადაწყვიტა, სავალდებულო რეზოლუციის მიღების მიზნით, WTO-სთვის ფორმალური საჩივრით მიემართა.⁴

სასამართლომ გამოიტანა დასკვნა, რომ Boeing-ისთვის გადასახადების შემცირებები და სამთავრობო კონტრაქტები წარმოადგენდა სპეციფიკურ სუბსიდებს, რაც იყო WTO-ს კონვენციების დარღვევა და Airbus-ი საქმეში გამარჯვებულად გამოაცხადა. მოსალოდნელი იყო, რომ WTO-ს სააპელაციო სასამართლო საბოლოო დადგენილებას Boeing-ის სუბსიდების შესახებ, 2011 წლის ბოლოსათვის მიიღებდა. თუმცა სასამართლო დაეთანხმა Boeing-ს, რომ Airbus დამნაშავე იყო შეღავათიანი კრედიტების

მიღებაში მისი სპონსორი მთავრობებისგან, რასაც ის იღებდა ახალი თვითმფრინავების შექმნის ხარჯების დასაფარავად; ასევე ის იღებდა განსაკუთრებულ სუბსიდიებს ინფრასტრუქტურული სესხებისა და დახმარების ფორმით, რაც WTO-ს რეგულაციების სერიოზული დარღვევაა.⁵ 2011 წლის მაისში WTO -ს სააპელაციო სასამართლომ დაამტკიცა 2010 წლის დადგენილება, რომ Airbus A380-სთვის ევროპულმა დახმარებამ Boeing-ს საბაზრო წილი დააკარგვინა, მაგრამ მან ასევე დაადგინა, რომ დახმარება კონკრეტულად ექსპორტებს არ უკავშირდებოდა და ამგვარად აკრძალული არ იყო.⁶ თავის ბიზნესწარმოებაში Airbus-ს ცვლილებების შეტანა მაინც მოუწევს, მაგრამ WTO-ს დადგენილება არაა იმდენად მკაცრი, რამდენადაც მას არ გადაუწყვეტია, რომ დახმარება კონკრეტულად ექსპორტებთან იყო დაკავშირებული.

გლობალურმა ეკონომიკურმა კრიზისმა დავის საფუძველი კიდევ უფრო ბუნდოვანი გახადა, რამდენადაც მთავრობები ატლანტიკის ორივე მხარეს ცდილობდნენ კომპანიების შენარჩუნებას სხვადასხვა ინდუსტრიაში, ყველა სახის სუბსიდიებისა და გადასახადების შემცირებების გამოყენებით. გარდა ამისა, ბოლო დროს პენტაგონმა Boeing-ს 30 მილიარდი დოლარის ღირებულების სანავის შესავსები ტანკერის კონტრაქტი გადასცა, რაც უკვე გახდა Airbus-ის წარმომადგენლების მხრიდან კრიტიკის საგანი, ისინი აღნიშნავენ, რომ ეს ყველაფერი Boeing-ის ტენდერის სასარგებლოდ ხდება. ამას მოჰყვება აპელაციები აშშ-ის მთავრობის წინააღმდეგ, რაც მიმდინარე დავას მეტად გაამწვავებს.⁷

დოჰას რაუნდი. WTO-ს დღის წესრიგის უმეტესი ნაწილი ეთმობა მოლაპარაკებებს, ანუ რაუნდებს, რასაც აწარმოებდა GATT-ი. ამ მხრივ აღსანიშნავია ურუგვაის რაუნდი, რომელიც გრძელდებოდა 1986 წლიდან 1994 წლამდე და ამ პროცესის შედეგად შეიქმნა WTO. თუმცა, ამჟამად WTO-ს წინაშე მდგარი ყველაზე რთული ის საკითხებია, რომელთა მოგვარებასაც WTO დოჰას რაუნდის საშუალებით ცდილობს. ეს რაუნდი 2001 წელს დოჰაში (ყატარი) დაიწყო და ორიენტირებულია მსოფლიო ასპარეზზე გამოსული განვითარებადი ქვეყნების ხელშეწყობაზე. ყველაზე დიდი დავა გამოიწვია განხეთქილებამ განვითარებულ ქვეყნებსა (აშშ, იაპონია, ევროკავშირი) და განვითარებად ქვეყნებს (ბრაზილია, ჩინეთი, ინდოეთი) შორის, დიდი აგრარული სუბსიდიების საკითხზე.

თავდაპირველად, ბოლო ვადა დოჰას დღის წესრიგის დასრულებისთვის იყო 2005 წლის 1 იანვარი, მაგრამ ამ თარიღმა გადაინია და ქვეყნებმა ვერ შეძლეს ძირითად საკითხებზე შეთანხმება; იგივე მოხდა მომდევნო სამი საბოლოო ვადის შემთხვევაშიც. 2009 წლის მესამე კვარტლისთვის, შემცირებული სასოფლო-სამეურნეო ბარიერების სანაცვლოდ (ბევრი განვითარებადი ქვეყნის მოთხოვნა), სამრეწველო საქონელზე ტარიფების დაწვევის პრობლემის გადაჭრის მცდელობები (აშშ-სა და ევროკავშირის მოთხოვნა) წარუშეშებელი იყო. ბრაზილია მხარს უჭერდა აშშ-სა და ევროკავშირს, ხოლო ინდოეთი და ჩინეთი უარყოფდნენ შეთავაზებას იმის შიშით, რომ იმპორტი გაანადგურებდა მათ ადგილობრივ ეკონომიკას, როგორც სამრეწველო, ისე სასოფლო-სამეურნეო საქონლის თვალსაზრისით.⁸ იმ დროსაც კი, როცა დოჰას რაუნდი არ ტარდებოდა, გადაუდებელი აუცილებლობის შეგრძნება თითქოს შენედა, როცა გლობალური ვაჭრობა 70%-ით გაიზარდა და 14 ტრილიონი დოლარს მიაღწია, ხოლო პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების ნაკადები 25%-ით გაიზარდა და 1.5 ტრილიონი დოლარი შეადგინა.⁹

შემდეგ ყველას ყურადღება გლობალურმა ფინანსურმა კრიზისმა მიიპყრო. თავდაპირველად, მან დროებით შეაჩერა დოჰას რაუნდი, რამდენადაც მთავრობები ცდილობდნენ თავიანთი ეკონომიკების გამოცხლებას და 2008 წელს განადგურებული გლობალური ვაჭრობის ხელახლა გაჩაღებას. მსოფლიო ბანკის მონაცემებით, მშპ-ს თვალსაზრისით, 2009 წელს გლობალური ეკონომიკა 1.9%-ით შევიწროვდა და, WTO-ს გამოთვლებით, საერთაშორისო ვაჭრობა 12%-ით დაეცა. ეს მონაცემები ასახავს მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ ვაჭრობის წარმოუდგენელ ვარდნას.

დოჰას რაუნდზე მოლაპარაკებების დასასრულებლად WTO-მ მეორე საბოლოო ვადად 2011 წლის დასასრული დაასახელა. თუმცა, პროგრესი არ იყო იოლი მისაღწევი. WTO იმედოვნებდა დოჰას მიმართ მოლოდინების შემცირებას, ისეთ შედარებით მარტივ საკითხებზე ორიენტირებით, როგორებიცაა უკეთ კოორდინირებული საექსპორტო წესები და პროცედურები. ეს ახალი ვერსია, სახელად „Doha Lite“ ან „გეგმა B“, WTO-ს წევრების მიერ 2011 წელს დამტკიცდა, მაგრამ საბოლოოდ დასრულებული არ იყო.¹⁰

კრიტიკა

WTO-ს თავისი კრიტიკოსებიც ჰყავს, რომლებიც გრძნობენ, რომ მისი მცდელობები ძირს უთხრიან გლობალურ მრავალფეროვნებას, მდიდრები კი ლარიბების ხარჯზე სარგებლობენ. ბოლო წლებში ეს იმდენად მნიშვნელოვანი საკითხი გახდა, რომ WTO-მ თავის ვებგვერდზე ორი ბროშურა გამოაქვეყნა: „WTO-ს სავაჭრო სისტემის 10 უპირატესობა“ და „WTO-სთან დაკავშირებული 10 გავრცელებული გაუგებრობა.“¹²

WTO სისტემის შესახებ გამოთქმული ზოგიერთი კრიტიკული მოსაზრება ცალკეული საკითხების იგნორირების საფრთხეს ეხება, რაც უკავშირდება ვაჭრობას, მუშახელისა და გარემოს დაცვით პირობებს. კრიტიკოსები ამტკიცებენ, რომ WTO საქმარისად არ ირჯება ექსპლოატატორული ინდუსტრიული განვითარებისგან დაცვის პირობების უზრუნველსაყოფად, რაც საფრთხეს უქმნის მუშახელის უფლებებსა და გარემოს მთელ მსოფლიოში.¹³ გარდა ამისა, განვითარებული ქვეყნები ნელი ტემპით ასრულებდნენ ხელშეკრულებებს; ბევრი განვითარებადი ქვეყანა კი უარს ამბობს იმ პირობებზე, რის გამოც ისინი შეუერთდნენ ორგანიზაციას.¹⁴

ორმხრივი ხელშეკრულებები, შესაძლოა, დაიდოს ორ ინდივიდუალურ ქვეყანას შორის, ან მოიცავდეს ერთ ქვეყანას, რომელიც გარიგებულია სხვა ქვეყნების ჯგუფთან.

რეგიონალური სავაჭრო ხელშეკრულებები ინტეგრაციაა, რომელიც შემოიფარგლება რეგიონით და მოიცავს ორზე მეტ ქვეყანას. ეკონომიკური ინტეგრაციის მნიშვნელოვანი მიზეზი გეოგრაფიული სიახლოვეა.

რა გვახსოვს?

მე-ნ თავში გეოგრაფიული მანძილის განხილვისას ვაკვირდებით, რომ რადგან დიდი მანძილი მაღალ სატრანსპორტო ხარჯებს ნიშნავს, გეოგრაფიული სიახლოვე, როგორც წესი, ხელს უწყობს სავაჭრო თანამშრომლობას. იმავე თავში განვმარტავთ ქვეყნის მსგავსების თეორიას, იმის ილუსტრირებით, რომ, თუ კომპანია ქმნის ახალ პროდუქტს შიგა ბაზრის პირობების საპასუხოდ, ის, ალბათ, ეცდება მის ექსპორტირებას იმ ბაზრებზე, რომლებსაც საკუთარის მსგავსად მიიჩნევს.

ორმხრივი შეთანხმებების ზრდა

რადგან დოჰაში მოლაპარაკებები ჩაიშალა, ბრაზილიამ და ევროკავშირმა გამოაცხადეს მათ შორის დაგეგმილი სტრატეგიული ალიანსი, რაც ბრაზილიას მისცემდა იმავე სავაჭრო სტატუსს, რომელიც ჩინეთსა და რუსეთს აქვთ ევროკავშირთან მიმართებით და ითავებდა ისეთ საკითხებზე დისკუსიების გამართვას, როგორებიცაა ენერჯია, კლიმატური ცვლილება და ადამიანთა უფლებები. ბრაზილიამ, ასევე, ხელი მოაწერა მნიშვნელოვან შეთანხმებას ჩინეთთან, რითაც ჩინეთი გახდა ბრაზილიის ერთადერთი ყველაზე დიდი სავაჭრო პარტნიორი. ანალოგიურად, სამხრეთ კორეამ ხელი მოაწერა აშშ-სთან თავისუფალი ვაჭრობის პაქტს, მიუხედავად იმისა, რომ ის არ იქნა რატიფიცირებული აშშ-ს კონგრესის მიერ 2011 წლის მაისში, და ინდოეთმა მოლაპარაკებები დაიწყო ევროკავშირთან.¹⁵ ეს მაგალითები წარმოაჩენს ინდივიდუალური ქვეყნების მზარდ სურვილს, აჯობონ მრავალმხრივ სისტემას და თავიანთი გლობალური სავაჭრო მიზნების მისაღწევად ჩაერთონ ორმხრივ ხელშეკრულებებში, რომლებიც ასევე ცნობილია, როგორც უპირატესი სავაჭრო ხელშეკრულებები (PTAs) ან თავისუფალი ვაჭრობის ხელშეკრულებები (FTAs)

რეგიონალური ეკონომიკური ინტეგრაცია

ორმხრივი მიდგომის მიღმა ე.წ. რეგიონალური სავაჭრო შეთანხმებებია (RTAs). რთულია, ზუსტად იმის ცოდნა, რამდენი ასეთი შეთანხმება არსებობს, რადგანაც WTO-ს მონაცემთა ბაზა მოიცავს მხოლოდ იმ ხელშეკრულებებს, რომელთა შესახებაც WTO-მ შეტყობინება მიიღო ან საჯაროდ განაცხადა. მაგრამ 2011 წლის 30 მაისს 209 რეგიონალური სავაჭრო შეთანხმება მოქმედებდა. ყველაზე ცნობილი RTAs არის: ევროკავშირი, თავისუფალი ვაჭრობის ევროპული ასოციაცია, თავისუფალი ვაჭრობის ჩრდილოეთ ამერიკული ხელშეკრულება, MERCOSUR-ი (სამხრეთ ამერიკის საერ-

5. საერთაშორისო სავალუტო ფონდი

მეზობელი ქვეყნების ვალუტის კურსები შედარებით ახლოს დარჩა დოლართან. ამგვარად, შემცირდა ვალუტის ზეგავლენა სალვადორის კონკურენტუნარიანობაზე. 2008 წლის შემოდგომაზე დოლარის თავდაპირველმა გაძლიერებამ რეალურად დააზარალა სალვადორის ექსპორტის კონკურენტუნარიანობა, მაგრამ დოლარის შემდგომმა გაუფასურებამ ქვეყანას ხელი შეუწყო.

CAFTA-DR-ის ჩამოყალიბებისთანავე, აშშ-სთან სალვადორის ვაჭრობა კვლავ გაიზარდა. ისმის კითხვა: კარგია აშშ-სთან ამგვარი ახლო კავშირი გრძელვადიანი პერსპექტივით, თუ საჭიროა, რომ მან გააგრძელოს თავისი ვაჭრობის დივერსიფიკაცია, როგორც ის ამას ახორციელებდა თავდაპირველად, დოლარიზაციის პროგრამის შემოღებისას?

შესავალი

როგორც მე-9 თავში შევისწავლეთ, სავალუტო კურსი ერთი ვალუტის ერთეულის-რაოდენობაა, რომელიც სხვა ვალუტის ერთი ერთეულის შესაძენადაა საჭირო. მიუხედავად იმისა, რომ ეს განსაზღვრება მარტივია, მენეჯერებმა უნდა გაიაზრონ, როგორ დგინდება სავალუტო კურსი და რა ინვესტის მის ცვლილებას. ამის გააზრება დაეხმარება მათ, გაითვალისწინონ სავალუტო კურსის ცვლილებები და მიიღონ გადაწყვეტილებები ცვლილებების მიმართ მგრძობიარე ისეთი ბიზნესფაქტორების თაობაზე, როგორებიცაა დაფინანსების წყაროების მოპოვება, წარმოებისა და საამ-წყობო საამქროების განთავსება და საბოლოო ბაზრების არჩევა.

საერთაშორისო სავალუტო ფონდი

მეორე მსოფლიო ომის დასრულებამდე, 1944 წელს, მთავარი მოკავშირე მთავრობები შეიკრიბნენ ბრეტონ ვუდსში, ნიუ ჰემპშირში, რათა ომის შემდგომ მსოფლიოში ეკონომიკური სტაბილურობისა და ზრდისთვის საჭირო ღონისძიებები შეემუშავებინათ. ამ შეხვედრების საფუძველზე, 1945 წლის 27 დეკემბერს, სავალუტო კურსის სტაბილურობისა და ვალუტების საერთაშორისო ნაკადების ხელშეწყობის მიზნით, ოფიციალურად დაარსდა საერთაშორისო სავალუტო ფონდი (IMF), რომელმაც ფინანსური ოპერაციები 1947 წლის 1 მარტს დაიწყო.²

წარმომავლობა და მიზნები

თავდაპირველად, IMF-ის ხელშეკრულებას ოცდაცხრა ქვეყანამ მოაწერა ხელი; 2011 წლის ივლისში კი წევრი ქვეყნების რაოდენობა 187 გახლდათ.³ IMF-ის ფუნდამენტურ მისიას წარმოადგენს:

- საერთაშორისო სავალუტო სისტემის სტაბილურობის უზრუნველყოფა;
- საერთაშორისო სავალუტო თანამშრომლობისა და სავალუტო კურსის სტაბილურობის ხელშეწყობა;
- საერთაშორისო ვაჭრობის დაბალანსებული ზრდის ხელშეწყობა;
- ქვეყნების საგადასახდელი ბალანსის, სირთულეების გადალახვის ხელშეწყობისთვის რესურსების უზრუნველყოფა და დახმარება სიღარიბის შესამცირებლად.⁴

IMF-ი, სამეთვალყურეო პროცესის მეშვეობით, მონიტორინგს უწევს როგორც გლობალურ, ისე კონკრეტული ქვეყნების ეკონომიკებს და იძლევა რეკომენდაციებს აუცილებელი მარეგულირებელი პოლიტიკის შესახებ. მეთვალყურეობის გარდა, ის უზრუნველყოფს ტექნიკურ დახმარებას – ძირითადად, დაბალი და საშუალო შემო-

რა გვახსოვს?

გაიხსენეთ, რომ მე-9 თავი მიუძღვნენ **უცხოური სავალუტო ბაზრის** განხილვას – თუ როგორ ხდება ვალუტების კოტირება და ვაჭრობა. ამ თავში ყურადღებას გავამახვილებთ მთავრობების როლისა და ვალუტის ღირებულების განსაზღვრის გზებზე, ბაზრის თავისებურებების გათვალისწინებით.

IMF-ის კვოტა – თითოეული ქვეყნის მთლიანი შეფასების ჯამი – ქმნის იმ თანხას, რომლის სხვა ქვეყნებზე კრედიტის სახით გაცემაც შეუძლია IMF-ს. ის, ასევე, თითოეული ქვეყნისთვის წარმოადგენს ხმის მიცემის საფუძველს და მისი ძალაუფლების გამოხატულებას. რაც უფრო მაღალია ქვეყნის ინდივიდუალური კვოტა, მით მეტი ხმის უფლება აქვს მას.

ბრეტონ ვუდსის შეთანხმების შედეგად, თითოეული ვალუტისთვის დამკვიდრდა ნომინალური ანუ სტანდარტული ღირებულება, რომელიც, თავდაპირველად, შეფასებული იყო ოქროთი და აშშ დოლარით.

სავლების მქონე ქვეყნებისთვის – და აძლევს სესხებს იმ სახელმწიფოებს, რომელთაც საგადასახდელი ბალანსის პრობლემები ექმნებათ. ვალის კრიზისის პერიოდში მეთვალყურეობისა და ტექნიკური დახმარების პროცესებს საბერძნეთისთვის გადამწყვეტი მნიშვნელობა ჰქონდა.

ბრეტონ ვუდსი და ნომინალური ღირებულების პრინციპი. ბრეტონ ვუდსის ხელშეკრულებით დადგინდა ფიქსირებული სავალუტო კურსის სისტემა, რომელშიც IMF-ის თითოეული წევრი განსაზღვრავს თავისი ვალუტის ოქროსა და აშშ დოლარზე დაფუძნებულ პარიტეტულ ღირებულებას. რადგან დოლარის ფიქსირებული ღირებულება, ერთ უნცია ოქროზე, შეადგენდა 35\$-ს, პარიტეტული ღირებულებაც, თუ ის ოქროს ან დოლარს ემყარება, იმავე სიდიდის უნდა იყოს. ეს გახდა ნომინალური ღირებულების სტანდარტი, რომლითაც თითოეული ქვეყნის ვალუტა სხვა ქვეყნების ვალუტების მიმართ ფასდება. ვალუტის ცვლილება დამოკიდებული იყო მინოდებასა და მოთხოვნაზე და შეეძლო ცვლილება პარიტეტული ღირებულების 1%-ით (რომელიც 1971 წლის დეკემბერში 2.25%-მდე გაიზარდა). ნომინალური ღირებულების დამატებითი მოძრაობა და მისი ფორმალური ცვლილება შესაძლებელია IMF-ის თანხმობით. როგორც ქვემოთ ვნახავთ, პარიტეტული ღირებულებები აღარ გამოიყენება მას შემდეგ, რაც IMF-ი სავალუტო კურსის უფრო ფართო, მოქნილ სისტემაზე გადავიდა.

1940-იან და 1950-იან წლებში აშშ დოლარის სიძლიერეს ოქროს დიდი რეზერვები განაპირობებდა, ამიტომ IMF-ის წევრი ქვეყნების ვალუტები დენომინირებული იყო ოქროთი და აშშ დოლარით. 1947 წლისთვის აშშ ფლობდა მსოფლიოს ოფიციალური ოქროს რეზერვის 70%-ს, ამიტომ მთავრობები, ოქროსთან შედარებით, უპირატესობას ანიჭებდნენ დოლარის ყიდვა-გაყიდვას. დღემდე არსებობს რწმენა, რომ აშშ-ს შეუძლია დოლარის ოქროთი გამოსყიდვა. ამდენად, დოლარი გახდა მსოფლიო სტანდარტი და, მიუხედავად ფიქსირებული კურსიდან მოქნილ სავალუტო კურსზე გადასვლისა, ვალუტით ვაჭრობაში დღემდე ინარჩუნებს ამ სტატუსს.

IMF დღეს

კვოტირების სისტემა. როდესაც ქვეყანა უერთდება IMF-ს, მას ფონდში შეაქვს გარკვეული თანხა, რომელსაც ეწოდება კვოტა და, ძირითადად, ეფუძნება ქვეყნის გლობალურ ეკონომიკაში შედარებით ზომას. IMF-ს შეუძლია, ამ თანხიდან სესხი მისცეს სხვა ქვეყნებს. კვოტის საფუძველზე განისაზღვრება იმ თანხის რაოდენობა, რომლის მიღების უფლებაც აქვს ქვეყანას სესხის სახით. IMF-ის მიერ, კვოტის მიხედვით, ნაწილდება, სესხების სპეციალური უფლებაც, (SDRS) რომელსაც ქვემოთ განვიხილავთ.

მეტიც, კვოტა განსაზღვრავს ინდივიდუალური წევრების ხმის უფლებას. 2010 წლის 15 დეკემბერს, IMF-ის მმართველთა საბჭომ მიიღო რეფორმების პაკეტი, რომელიც გააორმაგებს სესხების სპეციალური უფლების მთლიან კვოტებს 476.8-მდე. (იმ პერიოდის მიმდინარე სავალუტო კურსით, დაახლოებით, 750\$ მილიარდი) და კვოტის მეტ წილს გადაიტანს განვითარებადი ქვეყნების ბაზრებზე (EMDCs). ამ გარდატეხის მიხედვით, აშშ-ს კვლავ ექნება ყველაზე დიდი კვოტა, ჩინეთი უნდა იყოს რიგით მესამე და BRIC-ის ოთხი ქვეყანა იქნება ფონდის ათ ყველაზე დიდ მენილეს შორის. ამ გარდაქმნის შედეგად, პირველი ხუთი ქვეყანა – აშშ, იაპონია, გერმანია, საფრანგეთი და დიდი ბრიტანეთი, ყურადღებას მიმართავს განვითარებადი ქვეყნების მთავარი პრობლემებისკენ.

2011 წელს, სკანდალის გამო, რომელშიც ჩართული იყო IMF-ს მმართველი დირექტორი, საფრანგეთის წარმომადგენელი, დომინიკ სტრაუს კანი, ფონდმა განიცადა მმართველობის კრიზისი. ტრადიციულად, მმართველი დირექტორის პოსტს იკავებს ევროპის ქვეყნის წარმომადგენელი, მაგრამ ბევრი განვითარებადი ქვეყანა მტკიცედ ლობირებდა განვითარებადი ქვეყნების წარმომადგენლის მიერ მმართველი პოსტის დაკავების ინიციატივას, რადგან ასეთი პირი მიმდინარე კრიზისის დასაძლევად ახალ პერსპექტივას გააჩენდა. მიუხედავად ამისა, IMF-ის აღმასრულებელმა საბჭომ, ბატონი სტრაუს კანის ნაცვლად, საფრანგეთის ფინანსთა მინისტრი - ქრისტინ ლაგარდი აირჩია. იგრძნობოდა, რომ ქ-ნ ლაგარდის საუკეთესო პოზიცია ეკავა, რომ გამკლავებოდა გადაუდებელი მნიშვნელობის მქონე ვალის კრიზისს ევროპაში, რადგან საფრანგეთის ფინანსთა მინისტრად ყოფნის პერიოდშიც ის აქტიურად ცდილობდა ევროპის ვალის კრიზისის შეჩერებას.⁶

დახმარების პროგრამები. გარდა სავალუტო კურსის რეჟიმების განსაზღვრისა, IMF-ი ასევე, მოლაპარაკების სფუძველზე, უზრუნველყოფს წევრი ქვეყნებისთვის მნიშვნელოვან დახმარებას, თუ ისინი დაეთანხმებიან ეკონომიკური სტაბილიზაციის გარკვეული პოლიტიკის მიღებას. ეს შეთანხმება აღმასრულებელ საბჭოზე წარმოდგენილი უნდა იყოს საგარანტიო წერილის სახით, რომელიც მისი დამტკიცებისთანავე გამოყოფს თანხებს ეტაპობრივად, რათა შეეძლოს პროგრესის მონიტორინგი.

კრედიტის მიღების სპეციალური უფლებები (SDRs). 1969 წელს, საერთაშორისო რეზერვების გაზრდის მიზნით და ფიქსირებული სავალუტო კურსის სისტემის განმტკიცებისთვის, IMF-მა შეიმუშავა კრედიტის მიღების სპეციალური უფლება (SDRs). უცხოურ სავალუტო ბაზრებზე საკუთარი ვალუტის მხარდასაჭერად ქვეყანას შეეძლო, ვალუტის შესასყიდად გამოეყენებინა მხოლოდ აშშ დოლარი ან ოქრო. თუმცა, საკმარისი ოქროსა და დოლარის ნაკლებობის გამო, SDR-ი დაუყოვნებლივ უზრუნველყოფდა წევრ ქვეყნებს სარეზერვო აქტივებით და ასე ზრდიდა გლობალურ ლიკვიდურობას.⁷ ამგვარად, SDR-ი საერთაშორისო სარეზერვო აქტივია, რომელიც შექმნილია წევრების ოქროს, უცხოური ვალუტისა და IMF-ის ოფიციალური სარეზერვო მარაგის შესავსებად. როგორც IMF-ის საანგარიშო ფულის ერთეული, რომელიც ინახება IMF-ში, SDR-იგამოიყენება IMF-ის ტრანზაქციებისა და ოპერაციებისთვის.

1981 წლის 1 იანვარს IMF-მა ღირებულების განსაზღვრისთვის დაიწყო ოთხი ვალუტის გამარტივებული კალათის გამოყენება. 2010 წლის 30 დეკემბერს, ღირებულების განსაზღვრის შედეგად, აშშ დოლარმა შეადგინა SDR-ი ღირებულების 41.9%, ევრომ - 37.4%, ბრიტანულმა ფუნტ სტერლინგმა - 11.3% და იაპონურმა იენმა 9.4%.⁸ ეს წონები შეირჩა იმიტომ, რომ ფართოდ ასახავს თითოეული ვალუტის მნიშვნელობას საერთაშორისო ვაჭრობაში. შეფასების კალათში თითოეული ვალუტის ღირებულება ძალაში დარჩება 2011-2015 წლების განმავლობაში, თუ აღმასრულებელთა საბჭო გადაწყვეტილებას არ შეცვლის.

2009 წელს რუსეთმა SDR-ს ვალუტების გაფართოებას მხარი დაუჭირა, რათა მასში შესულიყო რუსული რუბლი და ჩინური იუანი. რუსეთის ლიდერები ფიქრობენ, რომ SDR-ში ვალუტების ნაკრების გაფართოება ლოგიკურია, თუმცა ისინი არ ელოდებიან, რომ ახლო მომავალში მიღებული იქნება ახალი სარეზერვო ვალუტა.⁹

გლობალური ფინანსური კრიზისი და IMF

გლობალური ლიკვიდურობის თვალსზრისით, 2008-2009 წლების გლობალური კრიზისი ახალ ბაზრებზე მკვეთრად უარყოფითად აისახა. დიდი რვიანის ქვეყნებმა გაატარეს ფართო მასტიმულირებელი ღონისძიებები და ასობით მილიარდი დოლარი

SDR-ის კალათს ქმნის: აშშ დოლარი, ევრო, იაპონური იენი და ბრიტანული ფუნტი

IMF-ი გაცემს სესხებს ქვეყნებზე, საგადასახდლო ბალანსის სირთულეების გადასალახავად.

SDR არის: საერთაშორისო სარეზერვო აქტივი, რომელიც გაცემულია თითოეულ ქვეყანაზე მათი რეზერვების გასაზრდელად.
• საანგარიშო ერთეული, რომლითაც IMF-ი აწარმოებს თავის ფინანსურ ჩანაწერებს.

გლობალური ფინანსური კრიზისის გამო, დიდმა 20-მა ხმა მისცა მნიშვნელოვნად მზარდ რეზერვებს, რომლებიც ხელმისაწვდომია IMF-სთვის რათა ის გაჭირვებულ ქვეყნებს დახმარებოდა.

ჩადეს თავის ფინანსურ სისტემებსა და IMF-ში ეკონომიკის გასაჯანსაღებლად. 2009 წლის აპრილში „დიდი ოცეული“ (G8 გაფართოვდა და მოიცვა 19 ქვეყნის ცენტრალური ბანკის მმართველი და ევროკავშირის ქვეყნები) დათანხმდა, რომ IMF-ს შეეგროვებინა 250 მილიარდი დოლარი SDR-ის გაცემით და ჩადეო კიდევ 500 მილიარდი დოლარი IMF-ში, სისტემური კრიზისის წარმოშობის შემთხვევაში, რითაც IMF-ის ხელმისაწვდომი რესურსები 1 ტრილიონ დოლარამდე გაზარდა.

IMF-მა მნიშვნელოვანი როლი შეასრულა 2010 და 2011 წლების საბერძნეთის ფინანსურ კრიზისში. საბერძნეთის, როგორც ევროკავშირის წევრი ქვეყანის, ვალუტა ევროა, შესაბამისად, საპროცენტო განაკვეთებს ადგენს ევროპის ცენტრალური ბანკი და, ამდენად, ქვეყანა თავის სავალუტო პოლიტიკას ვერ აკონტროლებს. საბერძნეთს დაგროვებული ჰქონდა ევროპის სხვა ბანკების უზარმაზარი სახელმწიფო ვალი, რომელიც აჭარბებს მისი მშპ-ს 160%-ს. საბერძნეთის ეკონომიკა რეცესიამია. საჯარო სექტორი ქმნის ეკონომიკის 40%-სა და სამუშაო ადგილების 25%-ს, მთავრობა კი საბიუჯეტო დეფიციტის დაგროვებას განაგრძობს. სახელმწიფოს სავალუტო დეფოლტის შესაჩერებლად IMF-მა, ევროკავშირთან და ევროპის ცენტრალურ ბანკთან პარტნიორობით, უზრუნველყო სესხები საბერძნეთისთვის იმ პირობით, რომ ის მკაცრ ზომებს მიიღებდა საბიუჯეტო კრიზისის გადასაჭრელად, რაც მოიცავს გადასახადების გაზრდას, ხარჯების შემცირებასა და სახელმწიფო საკუთრებაში მყოფი აქტივების გაყიდვას. თუმცა, რეცესიამ ისედაც შეამცირა საგადასახადო შემოსავლები და მკაცრი ზომები მხოლოდ გაზრდიდა უმუშევრობას და გამოიწვევდა საზოგადოების მღელვარებას. საბერძნეთს მცირე არჩევანი აქვს: მას შეუძლია, გაატაროს მკაცრი ზომები, რასაც ECB-ი და IMF-ის თავაზობს; შეუძლია, ასევე, თავისი ვალის რესტრუქტურისაცა, ვალის არგადახდა, როგორც არგენტინა მოიქცა 2002 წელს, ან უარის თქმა ევროზე და საკუთარი ვალუტის, დრაჰმის, დაბრუნება, რაც გამოიწვევს მკვეთრ დეველვაციას ევროს მიმართ და კიდევ უფრო მეტად შეუძლებელს გახდის იმ ვალეების გადახდას, რომლებიც ევროსა და დოლარშია დენომინირებული. საინტერესოა იმის აღნიშვნა, რომ ვალეების კრიზისის დასაძლევად, საბერძნეთთან მოლაპარაკებაში ECB-მა აიღო ინიციატივა, მაშინ როცა, ტრადიციულად, პრობლემის მქონე ქვეყნების ტექნიკური დახმარების უზრუნველყოფაში წამყვანი IMF-ია.

2011 წლის 29 ივნისს მიიღეს კანონპროექტი, რომელიც შეამცირებდა დანახარჯებს და გაზრდიდა გადასახადებს. ამან საშუალება მისცა IMF-სა და ECB-ს, მიეცათ თანხა საბერძნეთისთვის აღებული ვალდებულებების შესასრულებლად. ეს ზოგიერთი ინვესტორის კმაყოფილების საფუძველია, რადგან საბერძნეთის ვალის კრიზისი მეტ კონტროლს დაექვემდებარება. თუმცა საბერძნეთი ეწინააღმდეგება ამ კანონპროექტს. მისი აზრით, ეს ვითრებას გააუარესებს. ბევრი ექსპერტი შიშობს, რომ საბერძნეთი ვერ შეძლებს იმ მკაცრი პირობების დაკმაყოფილებას, რაც კრიზისის გადასაჭრელად გრძელვადიან პერსპექტივაშია აუცილებელი.¹⁰

მსურავი სავალუტო კურსების ევოლუცია

თავდაპირველად, IMF-ის სისტემა ფიქსირებული სავალუტო კურსების სისტემა იყო. აშშ დოლარი საერთაშორისო სავალუტო სისტემის ქვაკუთხედს წარმოადგენდა, ამიტომ მისი ღირებულება ოქროს მიმართ უცვლელი რჩებოდა. სხვა ქვეყნებს შეეძლოთ თავიანთი ვალუტის ღირებულების შეცვლა ოქროსა და დოლარის მიმართ, მაგრამ დოლარის ღირებულება ყოველთვის ფიქსირებული გახლდათ.

1971 წლის 15 აგვისტოს, როცა აშშ-ის სავაჭრო ბალანსის დეფიციტი კვლავ გაუარესდა, აშშ-ის პრეზიდენტმა, რიჩარდ ნიქსონმა, განაცხადა, რომ აშშ აღარ გა-

დაცვლიდა დოლარს ოქროზე, თუ სხვა ინდუსტრიული ქვეყნები არ დაეთანხმებოდნენ საერთაშორისო სავალუტო სისტემის რესტრუქტურის რევიზიას. ნიქსონი შიშობდა, რომ აშშ დაკარგავდა ოქროს დიდ მარაგს, თუ დიდი სავაჭრო დეფიციტის შედეგად, ქვეყნები, რომლებიც დიდი რაოდენობით ფლობდნენ დოლარს, დაუბრუნებდნენ დოლარებს აშშ-ს მთავრობას და სანაცვლოდ ოქროს მოითხოვდნენ.

სმიტსონიანის შეთანხმება. 1971 წლის დეკემბერში მიღებული სმიტსონიანის შეთანხმების მნიშვნელოვანი ასპექტები იყო:

- დოლარის 8%-იანი დეველვაცია (დოლარის ღირებულების ოფიციალური ვარდნა ოქროს მიმართ);
- სხვა ვალუტების რეველვაცია (თითოეული ვალუტის ღირებულების ოფიციალური ზრდა ოქროს მიმართ);
- სავალუტო კურსის მოქნილობის გაფართოება (თითოეული მხარის პარიტეტული ღირებულების 1-დან-2.25%-მდე).

თუმცა ეს პროცესი ვერ შენარჩუნდა. 1972 წელს მსოფლიო სავალუტო ბაზრები არასტაბილური იყო და 1973 წლის ადრეულ ეტაპზე (არაბული ნავთობის ემბარგოს, საწვავის ფასებისა და გლობალური ინფლაციის სწრაფი ზრდის დაწყების წელი) დოლარმა კვლავ 10%-ით განიცადა დეველვაცია. მთავარმა ვალუტებმა დაიწყეს ერთმანეთის მიმართ მერყეობა და ღირებულების განსაზღვრისას ეყრდნობოდნენ ბაზარს.

იამაიკის შეთანხმება. რადგან ბრეტონ ვუდსის შეთანხმება ეფუძნებოდა ფიქსირებული სავალუტო კურსისა და ნომინალური ღირებულების სისტემას, IMF-ს მოუწია, შეეცვალა თავისი წესები, რათა მორგებოდა მცურავ სავალუტო კურსებს. 1976 წლის **იამაიკის შეთანხმებით**, გაუქმდა ნომინალური ღირებულების კონცეფცია და დაშვებულ იქნა სავალუტო კურსის მეტი მოქნილობა. მეტი მოქნილობისკენ სვლა შესაძლებელია როგორც ინდივიდუალური ქვეყნის, ისე, საერთო სისტემის საფუძველზე, ვინაობთ, როგორ ხდება ეს.

1971 წელს სავალუტო კურსის მოქნილობა გაფართოვდა ნომინალური ღირებულების 1%-დან- 2.25%-მდე.

1976 წლის იამაიკის შეთანხმებამ განაპირობა სავალუტო კურსის მეტი მოქნილობა და პარიტეტული ღირებულების გაუქმება.

სავალუტო კურსის რეგულირება

იამაიკის შეთანხმებით, ოფიციალურად დაირღვა ფიქსირებული სავალუტო კურსი. IMF-მა ნება დართო ქვეყნებს, საკუთარი სურვილით შეერჩიათ და შეენარჩუნებინათ სავალუტო კურსის რეგულაციები, იმ პირობით, თუ ამ გადაწყვეტილების შესახებ IMF-ს მიაწვდიდნენ ინფორმაციას.

ქვეყნის მიერ კონკრეტული სავალუტო კურსის მექანიზმის მიღების ფორმალური გადაწყვეტილება ცნობილია, როგორც „დე იურე“ სისტემა. გარდა ამისა, IMF-ის ზედამხედველობის პროგრამა განსაზღვრავს იმ „დე ფაქტო“ სავალუტო სისტემასაც, რომელსაც ქვეყანა იყენებს.

ცხრილი 10.1 სავალუტო კურსის რეგულირება და სტრუქტურა

IMF-ი, ასევე, ყოველწლიურ კონსულტაციებს მართავს ქვეყნებთან იმ მიზნით, რომ მათ სავალუტო კურსის პოლიტიკის წარმოებისას ღიად და პასუხისმგებლიანად იმოქმედონ. ყოველწლიურად თითოეული ქვეყანა ინფორმაციას აწვდის IMF-ს გამოყენებული რეგულაციების შესახებ. IMF-ი, ქვეყნის მიერ მოწოდებული ინფორმაციის საფუძველზე, ამოწმებს, როგორ მოქმედებს ქვეყანა ბაზარზე და განათავსებს მას შესაბამის კატეგორიაში.

IMF-ის ზედამხედველობისა და საკონსულტაციო პროგრამები შექმნილია ქვეყნების სავალუტო პოლიტიკის სამეთვალყურეოდ და ამოწმებს, რამდენად ღიად და პასუხისმგებლობით მოქმედებენ ქვეყნები სავალუტო კურსის პოლიტიკის წარმოებისას.