

ლექცია 5. სახელმწიფოთაშორისი თანამშრომლობა და ხელშეკრულებები თემატიკა:

- მსოფლიო ვაჭრობის ორგანიზაცია ტარიფებისა და ვაჭრობის გენერალური შეთანხმება - მსოფლიო ვაჭრობის ორგანიზაციის წინამორბედი, რას აკეთებს მსოფლიო ვაჭრობის ორგანიზაცია? კრიტიკა
- ორმხრივი ხელშეკრულებების ზრდა
- რეგიონული ეკონომიკური ინტეგრაცია საერთო ბაზარი (ან ეკონომიკური ინტეგრაციის ხელშეკრულება) ინტეგრაციის ეფექტები
- ძირითადი სავაჭრო რეგიონული ჯგუფები ევროკავშირი, ჩრდილოეთ ამერიკის თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმება (NAFTA) რეგიონული ეკონომიკის ინტეგრაცია ამერიკაში, რეგიონული ეკონომიკის ინტეგრაცია აზიაში, რეგიონული ეკონომიკის ინტეგრაცია აფრიკაში, საერთაშორისო თანამშრომლობის სხვა ფორმები
- ფართო მოხმარების საგნები და მსოფლიო ეკონომიკა მომხმარებლები და მწარმოებლები, ნავთობის ექსპორტიორი ქვეყნების ორგანიზაცია (OPEC)

შესავალი

1940-იანი წლების შუა პერიოდიდან, ბევრმა სახელმწიფომ გადაწყვიტა, რომ თუ აპირებდნენ მეორე მსოფლიო ომის ნანგრევებიდან ამოსვლას და ეკონომიკური ზრდისა და სტაბილურობის ხელშეწყობას თავიანთი საზღვრების ფარგლებში, ისინი უნდა დახმარებოდნენ მეზობელ ქვეყნებს.

ეკონომიკური ინტეგრაცია ტერმინია, რომელიც გამოიყენება სახელმწიფოებს და იმ მსოფლიო რეგიონებს შორის დადებული პოლიტიკური და ფინანსური ხელშეკრულებების აღწერისთვის, სადაც უპირატესობა წევრ ქვეყნებს ენიჭება. არსებობს ამ ხელშეკრულებების მიმართ სამი მიდგომა:

- ორმხრივი ინტეგრაცია - ორი ქვეყანა გადაწყვეტს ერთმანეთთან უფრო ახლო თანამშრომლობას, როგორც წესი, სატარიფო ბარიერების შემცირების ფორმით.
- რეგიონალური ინტეგრაცია - ქვეყნების ჯგუფი, რომლებიც გეოგრაფიულად ახლოს მდებარეობენ, გადაწყვეტენ ეკონომიკურ და პოლიტიკურ თანამშრომლობას, როგორცაა მაგალითად ევროკავშირი.
- გლობალური ინტეგრაცია - მთელი მსოფლიოს ქვეყნები გადაწყვეტენ თანამშრომლობას მსოფლიო ვაჭრობის ორგანიზაციის საშუალებით (WTO).

მსოფლიო ვაჭრობის ორგანიზაცია

GATT: WTO-ს წინამორბედი

1947 წელს, 23 ქვეყანამ კვოტების გასაუქმებლად და ტარიფების შესამცირებლად გაეროს მფარველობის ქვეშ ჩამოაყალიბა ტარიფებისა და ვაჭრობის გენერალური შეთანხმება (GATT). 1995 წელს, როცა GATT-ი, მსოფლიო ვაჭრობის ორგანიზაციამ (WTO) 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 ის, რომ თითოეული წევრი სახელმწიფო ვალდებულია გააღოს თავისი ბაზარი წევრი სახელმწიფოებისთვის თანაბრად. 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, ხელისმომწერია თუ არა ამ შეთანხმებაზე ეს (სხვა) ქვეყანა.

GATT-ი ნელ-ნელა წააწყდა პრობლემებს. მისმა წარმატებამ რამდენიმე მთავრობა აიძულა მოეფიქრებინათ ვაჭრობის დაცვის უფრო მოხერხებული მეთოდები. მსოფლიო საქონლის ვაჭრობა გახდა მეტად კომპლექსური, ხოლო მომსახურებით ვაჭრობა - რაც GATT-ის წესებში არ შედიოდა - მეტად მნიშვნელოვანი. პროცედურულად, GATT-ის ინსტიტუციური სტრუქტურა და მისი დავების გადაჭრის სისტემა მეტისმეტად გაწელილი ჩანდა. უფრო მეტიც, მას არ შეეძლო ეიძულებინა არსებული შეთანხმებების დაცვა. ეს საბაზრო ტენდენციები და ორგანიზაციული გამოწვევები სავაჭრო შეთანხმებებს შესასრულებლად რთულს ხდიდა. **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 3 ყვეს 153 წევრი, რაც ერთად მსოფლიო ვაჭრობის 97 %-ზე მეტს შეადგენს. ყველა წევრი მნიშვნელოვან გადაწყვეტილებებს კონსესუსის საშუალებით იღებს. თუმცა, არსებობს დებულებები, რომლებიც მიიღება ხმათა უმრავლესობის პრინციპით. 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, რომ WTO ზღუდავს ამ პრივილეგიას, ოფიციალური წევრებისთვის დაშვებულია რამდენიმე გამონაკლისი, როგორიცაა:

1. ინდუსტრიული ქვეყნების პროდუქციისგან განსხვავებით, განვითარებადი ქვეყნების წარმოებული პროდუქტები უპირატესობით სარგებლობენ.
2. რეგიონალური სავაჭრო ალიანსის (როგორცაა ევროკავშირი) ფარგლებში წევრებისთვის მინიჭებული შეღავათები, ალიანსის გარე ქვეყნებზე არ ვრცელდება.
3. ქვეყნებს შეუძლიათ ბარიერების დაწესება წევრი ქვეყნებისთვის, თუ მიაჩნიათ, რომ ისინი ვაჭრობას უსამართლოდ აწარმოებენ.

გამონაკლისები ძალაში შედის ომის ან საერთაშორისო დამაბულობის 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 შეუძლიათ აპელირება. საქმის განხილვის ყველა ეტაპზე დროის ლიმიტებია 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 დააწესონ საკომპენსაციო სანქციები. **თუმცა, ამ სისტემის ეფექტიანობა, ორაზროვნობისა და დროის ხანგრძლივობის გამო სერიოზულ დავას იწვევს.**

დოჰას რაუნდი. WTO-ს დღის წესრიგის უმეტესი ნაწილი დაფუძნდა მოლაპარაკებებით, ანუ *რაუნდებით*, რასაც აწარმოებდა GATT-ი. ამ მხრივ აღსანიშნავია ურუგვაის რაუნდი, რომელსაც ადგილი ჰქონდა 1986 წლიდან 1994 წლამდე და ამ პროცესებმა WTO-ს შექმნა გამოიწვია. თუმცა, ამჟამად WTO-ს წინაშე მდგარი ყველაზე მეტად რთული საკითხები ისინია, რომელთა მოგვარებასაც ის 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 საკითხმა.

თავდაპირველად საბოლოო ვადა დოჰას დღის წესრიგის დასრულებისთვის იყო 2005 წლის 1 იანვარი, მაგრამ ამ ვადას გადაიწია და ქვეყნებმა ვერ შეძლეს ძირითად საკითხებზე შეთანხმება; ასევე მოხდა მომდევნო სამი საბოლოო ვადის შემთხვევაშიც. შემდეგ ყველას ყურადღება გლობალურმა ფინანსურმა კრიზისმა მიიპყრო. თავდაპირველად მან დროებით შეაჩერა დოჰას რაუნდი, რამდენადაც მთავრობები ცდილობდნენ თავიანთი ეკონომიკების გონზე მოყვანას და 2008 წელს განადგურებული გლობალური ვაჭრობის ხელახლა გაჩაღებას.

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

კრიტიკა

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

WTO სისტემის ზოგიერთი გავრცელებული კრიტიკა მოიცავს ცალკეული საკითხების იგნორირების თაობაზე შეშფოთებას, რაც უკავშირდება **ვაჭრობას, მუშახელის და გარემოს დაცვითი პირობებს**. კრიტიკოსები ამტკიცებენ, რომ WTO არ აკეთებს საკმარისს იმისათვის, რომ უზრუნველყოს ექსპლოატატორული ინდუსტრიული განვითარებისგან დაცვის პირობები, რაც საფრთხეს უქმნის მუშახელის უფლებებსა და გარემოს მთელს მსოფლიოში. გარდა ამისა, ხელშეკრულებების შესრულება განვითარებული ქვეყნების მიერ ნელი ტემპით მიმდინარეობდა; ამგვარად ბევრი განვითარებადი ქვეყანა უარს ამბობს იმ მიზეზებზე, რისთვისაც ისინი პირველ ყოვლისა შეუერთდნენ ორგანიზაციას.

ორმხრივი შეთანხმებების ზრდა

რადგანაც დოჰაში მოლაპარაკებები ჩაიშალა, ბრაზილიამ და ევროკავშირმა გამოაცხადეს მათ შორის დაგეგმილი სტრატეგიული ალიანსი, რაც ბრაზილიას მისცემდა იმავე სავაჭრო სტატუსს, რაც ჩინეთსა და რუსეთს აქვთ ევროკავშირთან მიმართებაში და მოახდენდა ისეთ საკითხებზე დისკუსიების ინიცირებას, როგორცაა 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 დაიწყო მოლაპარაკებები ევროკავშირთან. ეს მაგალითები ხაზს უსვამენ ინდივიდუალური ქვეყნების მზარდ სურვილს, მოხერხებულად 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 შეთანხმებები* (RTAs). რთულია ზუსტად იმის ცოდნა, თუ რამდენი ასეთი შეთანხმება არსებობს, რადგანაც WTO-ს მონაცემთა ბაზა მოიცავს მხოლოდ იმ ხელშეკრულებებს, რომლების შესახებაც WTO-მ შეტყობინება მიიღო ან რომელზეც გაკეთდა საჯარო განცხადება. მაგრამ 2011 წლის 30 მაისს 209 რეგიონალური სავაჭრო შეთანხმება იყო მოქმედი. ეს, **ორმხრივი და რეგიონალური ხელშეკრულებები**, ასევე ცნობილია *უპირატესი სავაჭრო შეთანხმებების*

(PTAs) სახელით. ამ ტერმინის განმარტება ისაა, რომ ხელმომწერი ქვეყნები უპირატესობას მათი ჯგუფის წევრებს ანიჭებენ.

რეგიონალური სავაჭრო ჯგუფის ჩამოყალიბების მთავარი მიზეზი საბაზრო მოცულობის მომატებაა. სატარიფო პოლიტიკის თვალსაზრისით არსებობს რეგიონალური სავაჭრო შეთანხმებების სამი ძირითადი ტიპი:

- **თავისუფალი ვაჭრობის ზონა (FTA).** FTA-ს მიზანია წევრ ქვეყნებს შორის ყველანაირი ტარიფის გაუქმება. ის ჩვეულებრივ იწყება ტარიფების ზომიერი გაუქმებით იმ საქონელზე, რომლებზედაც უკვე დაბალი ტარიფებია და როგორც წესი, არსებობს განხორციელების პერიოდი, რომლის დროსაც ყველა პროდუქტზე ყველა ტარიფი უქმდება. უფრო მეტიც, თითოეული წევრი ქვეყანა ინარჩუნებს საკუთარ გარე ტარიფებს არა-FTA ქვეყნებისთვის. WTO-ს მიერ იდენტიფიცირებული RTAs-ის დაახლოებით 90 % თავისუფალი სავაჭრო ხელშეკრულებებია.

- **საბაჟო კავშირი.** შიდა ტარიფების გაუქმებასთან ერთად, წევრი ქვეყნები ახდენენ საერთო გარე ტარიფს იმ საქონელზე, რაც არაწევრი ქვეყნებიდან არის იმპორტირებული. მაგალითად, ევროკავშირმა გააუქმა შიდა ტარიფები 1959 წლიდან 1967 წლამდე, როცა მან დააფუძნა საერთო გარე ტარიფი. ახლა ის აწარმოებს მოლაპარაკებებს WTO-ში, როგორც ერთი რეგიონი და არა როგორც ცალკეული ქვეყანა. საბაჟო კავშირები ქმნიან WTO-ს მიერ იდენტიფიცირებული RTAs-ის 10 %-ს. სავაჭრო უპირატესობების უმეტესობა FTA-ს წევრობიდან მოდის და არა საბაჟო გაერთიანებიდან, რომელიც უფრო მეტად პოლიტიკური და არა ეკონომიკური მიზეზების გამო იქმნება.

- **საერთო ბაზარი (ანუ ეკონომიკური ინტეგრაციის ხელშეკრულება).** გარდა სატარიფო და არასატარიფო ბარიერების შემცირებისა, ქვეყნებს შეუძლიათ ხელი შეუწყონ თანამშრომლობას ბევრი სხვაგვარი გზით. ევროკავშირი ასევე უშვებს საწარმოო ფაქტორების, მაგალითად მუშახელის და კაპიტალის, თავისუფალ მოძილობას. ეს გულისხმობს იმას, რომ მუშახელს ნებისმიერ ქვეყანაში საერთო ბაზარზე შეზღუდვის გარეშე თავისუფლად შეუძლია მუშაობა. საბაჟო კავშირებზე წარმოების ფაქტორთა თავისუფალი მოძილობის დამატებით იქმნება საერთო ბაზარი. საერთო ბაზრის შეთანხმების არარსებობის შემთხვევაში, მუშას წევრი ქვეყნიდან მოუწევდა განაცხადის შეტანა საემიგრაციო ვიზაზე, რომლის აღება რთულია.

მთავარი რეგიონალური სავაჭრო ჯგუფები

კომპანიები დაინტერესებულნი არიან რეგიონალური სავაჭრო ჯგუფებით თავიანთი ბაზრებისთვის, ნედლეულის წყაროებისა და საწარმოების ადგილმდებარეობებისთვის. რაც უფრო დიდი და მდიდარია ახალი ბაზარი, მით უფრო მოსალოდნელია, რომ მიიპყრობს მთავარი ინვესტორი ქვეყნებისა და კომპანიების ყურადღებას.

ევროპის კავშირი

ყველაზე დიდი და ამომწურავი რეგიონალური ეკონომიკური ჯგუფია ევროპის კავშირი (EU). ის დაფუძნდა როგორც თავისუფალი ვაჭრობის ხელშეკრულება იმ მიზნით,

რომ შემდეგ გამხდარიყო საბაჟო კავშირი და განეხორციელებინა ინტეგრაცია სხვა გზებით. ევროპის პარლამენტის ჩამოყალიბებამ და საერთო სავალუტო ერთეულის – ევროს, დაფუძნებამ, ევროკავშირი გახადა ყველაზე ამბიციური რეგიონალურ სავაჭრო ჯგუფებს შორის.

წინამორბედები. მეორე მსოფლიო ომის შედეგად ეკონომიკისა და ხალხის განადგურების გამო, ევროპის პოლიტიკურმა ლიდერებმა გააანალიზეს, რომ მეტი თანამშრომლობა მათ ქვეყნებს შორის აღორძინებას დააჩქარებდა. ჩამოყალიბდა ბევრი ორგანიზაცია, მათ შორის ევროპის ეკონომიკური საზოგადოება (EEC), რაც საბოლოოდ გარდაიქმნა ორგანიზაციად, რომელმაც თავი მოუყარა ევროპის ქვეყნებს მსოფლიოში ყველაზე მძლავრ სავაჭრო ბლოკში.

ორგანიზაციული სტრუქტურა. ევროკავშირი მოიცავს ბევრ მმართველ ორგანოს, რომელთა შორისაც არიან ევროპის კომისია, ევროკავშირის საბჭო, ევროპის პარლამენტი, ევროპის სასამართლო და ევროპის ცენტრალური ბანკი.

მთავარი მმართველი ორგანოები. ევროპის კომისია უზრუნველყოფს ევროკავშირის პოლიტიკურ ხელმძღვანელობასა და მიმართულებას. იგი შედგება კომისიის წევრებისგან, რომლებიც ინიშნებიან თითოეული წევრი მთავრობის მიერ და დამტკიცებულია ევროპის პარლამენტის მიერ ხუთი წლის ვადით. კომისიის პრეზიდენტი ინიშნება წევრი მთავრობების მიერ და მტკიცდება ევროპის პარლამენტის მიერ. კომისიის წევრები ევროკავშირის სხვადასხვა პროგრამებს ახორციელებენ ყოველ დღე, მათი შესაბამისი მთავრობების წარმომადგენლობის ნაცვლად. კომისია ამზადებს კანონებს, რომლებსაც ის ევროპის პარლამენტსა და ევროკავშირის საბჭოში წარადგენს.

ევროკავშირის საბჭო შედგება იმ თითოეული წევრი ქვეყნის წარმომადგენლებისგან, რომელთა ინტერესებსაც ისინი წარმოადგენენ. ევროპის პარლამენტთან ერთად, საბჭო პასუხისმგებელია კანონების გატარებაზე და მთავარი პოლიტიკის შექმნასა და დადგენაზე, მათ შორის უსაფრთხოებისა და უცხოური პოლიტიკის სფეროებში. თითოეული ქვეყნის შესაბამისი მინისტრები პერიოდულად მართავენ შეხვედრებს, რათა განიხილონ ის საკითხები, რაც მინისტრების წინაშე დგას (სოფლის მეურნეობის მინისტრები ხვდებიან, რომ განიხილონ სოფლის მეურნეობის წინაშე მდგარი პრობლემები და ა.შ.). პრეზიდენტები და/ან პრემიერ მინისტრები მართავენ შეხვედრებს წელიწადში ოთხჯერ ფართო პოლიტიკის განსაზღვრის მიზნით.

ევროპის პარლამენტი შენობა სტრასბურგში, საფრანგეთში, 736 პარლამენტარის რეზიდენციაა, რომლებიც ევროკავშირის 27 წევრ სახელმწიფოს წარმოადგენენ.

პარლამენტი შედგება 736 წევრისგან, რომლებიც 27 წევრი სახელმწიფოდანაა. მათი არჩევა ხდება ყოველ ხუთ წელიწადში ერთხელ და წევრობა ეფუძნება ქვეყნის მოსახლეობის რიცხვს. მისი სამი მთავარი პასუხისმგებლობაა საკანონმდებლო ძალაუფლება, ბიუჯეტის კონტროლი და აღმასრულებელთა გადაწყვეტილებების ზედამხედველობა. კომისია წარუდგენს კანონმდებლობას პარლამენტს, რომელმაც უნდა დაამტკიცოს იგი საბჭოში მისაღებად წარდგენამდე.

ევროპის სასამართლო უზრუნველყოფს ევროკავშირის ხელშეკრულებების თანმიმდევრულ ინტერპრეტირებას და გატარებას. წევრ სახელმწიფოებს, EC ინსტიტუციებს, ინდივიდებსა და კომპანიებს შეუძლიათ საქმის შეტანა ამ სასამართლოში, რომელიც წარმოადგენს სააპელაციო სასამართლოს ინდივიდებისთვის, აგრეთვე ფირმებისა და ორგანიზაციებისთვის, რომლებიც დაჯარიმებულნი არიან კომისიის მიერ სახელშეკრულებო კანონის დარღვევის გამო.

სავალუტო კავშირი. 1992 წელს, ევროკავშირის წევრებმა სავალუტო კავშირის დასაფუძნებლად ხელი მოაწერეს მასტრიხტის ხელშეკრულებას. ევროპაში, საერთო ვალუტაზე ევროზე გადასვლის გადაწყვეტილებამ წევრი ქვეყნებისთვის, რომლებმაც ის მიიღეს, გააუქმა ვალუტა, როგორც ვაჭრობაზე ბარიერი.

გაფართოება. ევროკავშირის ერთ-ერთი მთავარი გამოწვევა გაფართოების საკითხია. 2004 წლის მაისის გაფართოება ყველაზე დიდი იყო და მოიცავდა კვიპროსი, ჩეხეთის რესპუბლიკა, ესტონეთი, უნგრეთი, ლატვია, ლიტვა, მალტა, პოლონეთი, სლოვაკეთის რესპუბლიკა და სლოვენია. ბულგარეთი და რუმინეთი მიღებულ იქნენ 2007 წლის დასაწყისში და მომავალი წევრობის კანდიდატები ამჟამად არიან ისლანდია, თურქეთი, ყოფილი იუგოსლავიის რესპუბლიკა მაკედონია და ხორვატია. თუმცა, თურქეთის წევრობა ჯერჯერობით შეჩერებულია, სანამ ის აგრძელებს ადამიანთა უფლებების საკითხის გაუმჯობესებას.

მგელი და ახალი წევრები. 12 ახალი ქვეყნის მიღებამ გაზარდა ევროკავშირის მოსახლეობა და ეკონომიკური ნაწარმი, მაგრამ გაფართოებამ ღარიბ ქვეყნებში მერყევი დემოკრატია და სოფლის მეურნეობაზე დიდი დამოკიდებულება მოიტანა. მიუხედავად იმისა, რომ გლობალურმა ფინანსურმა კრიზისმა პრობლემები ევროკავშირის ყველა წევრ ქვეყანას შეუქმნა, აღმოსავლეთ ევროპის ღარიბმა ქვეყნებმა ეს კრიზისი რეალურად განიცადეს. როდესაც ექსპორტებმა დაიკლო და კაპიტალის შემოდინება შემცირდა, მათი ვალუტებიც დაეცა. ახალი წევრები ევროკავშირის სტაბილურობისთვის გამოწვევაა, მიუხედავად იმ იმედისა, რაც თავდაპირველად მოიტანეს როგორც ახალმა, ასევე დინამიურმა ეკონომიკებმა.

მიუხედავად ზრდის ტემპისა, ამ ქვეყნებიდან ბევრი ადამიანი ცდილობს მაღალი შემოსავლების მქონე სახელმწიფოებში ემიგრაციას, რითიც დამატებით გამოწვევებს ქმნიან. ხალხის თავისუფალი გადაადგილება ევროკავშირის მოძრაობის „ოთხი თავისუფლებიდან“ ერთ-ერთია (რაც ასევე მოიცავს საქონელს, მომსახურებას და კაპიტალს); ხალხს აქვს საშუალება თავისუფლად იმოძრაოს ევროკავშირის ფარგლებში საზღვრების კონტროლის გარეშე, მას შემდეგ რაც შევლენ ევროკავშირის ერთ ქვეყანაში. თუმცა, ჩრდილოეთ აფრიკის ფინანსურმა და პოლიტიკურმა კრიზისმა ევროპაში ხალხის დიდი ნაკადის შედინება გამოიწვია. მაგალითად, იტალიამ და საფრანგეთმა გასცეს რეკომენდაციები, მოხდეს წესების გადახედვა, რათა სირთულეების გაჩენის შემთხვევაში არსებობდეს საზღვრების კონტროლის საშუალება. მიუხედავად იმისა, რომ რუმინეთი და ბულგარეთი ახლა ევროკავშირის წევრები არიან, მათ 2014 წლამდე არ შეეძლოთ

თავისუფლად მოგზაურობა, ხოლო გერმანია და საფრანგეთი ცდილობენ, არ მისცენ მათ უვიზოდ მოგზაურობის საშუალება.²⁹

ჩრდილოეთ ამერიკის თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმება (NAFTA)

ორმხრივი ეკონომიკური თანამშრომლობის სხვადასხვა ფორმები ისტორიულად არსებობდა აშშ-სა და კანადას შორის, როგორცაა 1989 წლის კანადა-აშშ-ს თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმება, რომლითაც 1998 წლისთვის ორმხრივ ვაჭრობაზე ყველა ტარიფი გაუქმდა. 1991 წლის თებერვალში აშშ-ს თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმების გასაფორმებლად მექსიკამ მიმართა. კანადაც იყო ჩართული ფორმალურ მოლაპარაკებებში, რომელიც იმავე წლის ზაფხულში დაიწყო და ჩამოყალიბდა **ჩრდილოეთ ამერიკის თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმება (NAFTA)**, რომელიც ძალაში 1994 წლის 1 იანვარს შევიდა.

რატომ NAFTA? NAFTA-ს ლოგიკური განმარტება აქვს როგორც გეოგრაფიული ადგილმდებარეობის, ისე სავაჭრო მნიშვნელობის თვალსაზრისით. მიუხედავად იმისა, რომ კანადა-მექსიკის ვაჭრობა შეთანხმებაზე ხელის მოწერისას არ იყო მნიშვნელოვანი, აშშ-ს ჰქონდა მთავარი სავაჭრო ურთიერთობები თითოეულ მათგანთან. ფაქტიურად, ვაჭრობა აშშ-სა და კანადას შორის მსოფლიოში ყველაზე მსხვილი იყო.

NAFTA უფრო თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმებაა საქონლისა და მომსახურებაზე, ვიდრე საბაჟო კავშირი ან საერთო ბაზარი. თუმცა, მისი თანამშრომლობა სატარიფო და არასატარიფო ბარიერების შემცირებების მიღმა ვრცელდება და მოიცავს დებულებებს მომსახურების, ინვესტიციებისა და ინტელექტუალური საკუთრების დარგში. გარდა ამისა, შეთანხმება აფუძნებს დავების გადაწყვეტის ახალ მექანიზმს, მაგრამ ის არ მოიცავს საერთო ვალუტას.

წარმომავლობის წესები და რეგიონალური შინაარსი NAFTA-ს მნიშვნელოვანი კომპონენტი წარმომავლობისა და რეგიონალური შემცველობის წესების კონცეფციაა. რადგანაც ეს თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმებაა და არა საბაჟო კავშირი, თითოეული ქვეყანა მსოფლიოს დანარჩენ ნაწილს საკუთარ ტარიფებს უწესებს. ამიტომაც, პროდუქტი, რომელიც შედის აშშ-ში კანადიდან, უნდა ფლობდეს კომერციულ ან საბაჟო ინვოისს, რომელიც განსაზღვრავს პროდუქტის საბოლოო წარმომავლობას. წინააღმდეგ შემთხვევაში, ექსპორტიორს მესამე ქვეყნიდან ყოველთვის შეუძლია პროდუქტის გადაზიდვა NAFTA-ს ქვეყანაში ყველაზე დაბალი ტარიფით და შემდეგ ხელახალი ბაჟის გარეშე ექსპორტის განხორციელება ორ სხვა ქვეყანაში. NAFTA-ს მსგავსი RTAs-ის თაობაზე გამოთქმული მთავარი კრიტიკის საგანია ის, რომ წარმომავლობის წესები რთულია და აკნინებს მსოფლიო ვაჭრობის ორგანიზაციის ფარგლებში განხორციელებულ მრავალმხრივ სატარიფო შემცირებებს.

განსაკუთრებული დებულებები. მსოფლიოში FTAs-ის უმეტესობა ეფუძნება მხოლოდ ერთ მიზანს: ტარიფების შემცირებას. თუმცა, NAFTA განსხვავებულია. პროფკავშირებისა და გარემოს დამცველთა მძლავრი წინააღმდეგობების გამო, შეთანხმებაში შევიდა მათი პრობლემების მომცველი ორი დამხმარე ხელშეკრულება. პირველ დებატებში ოპონენტები

წუხდნენ სამუშაო ადგილების პოტენციურ დაკარგვაზე, რომ ისინი კანადასა და აშშ-დან მექსიკაში გადაინაცვლებდა, იქ არსებული დაბალი ხელფასების, ცუდი სამუშაო პირობების და გარემოსდაცვითი სუსტი ზომების გატარების გამო. კერძოდ, გაერთიანების ამერიკელი ორგანიზატორები ფიქრობდნენ, რომ კომპანიები დახურავდნენ ქარხნებს ჩრდილოეთში და დააფუძნებდნენ მათ მექსიკაში. შედეგად, სამუშაო ძალის ლობისტებმა აშშ-ში აიძულეს სამუშაო სტანდარტების ჩართვა, როგორცაა პროფკავშირების შექმნის უფლება, ხოლო გარემოს დაცვის ლობისტებმა აიძულეს მექსიკაში ეკოლოგიური სტანდარტების განახლება და შესაბამისობის გაძლიერება.

ეს საერთაშორისო გამოწვევაა, რადგანაც ყველა ქვეყანა არ ზრუნავს სამუშაო ძალისა და გარემოს დაცვის სტანდარტებზე. აშშ ხშირად იყენებს სავაჭრო შეთანხმებებს, რათა ხელი შეუწყოს პოლიტიკურ და მორალურ მიზნებს. როდესაც ჩინეთი აფორმებს შეღავათიან სავაჭრო შეთანხმებას სხვა ქვეყნებთან, ის არ რთავს ამ მიზნებს შეთანხმებებში. ამგვარად, ქვეყნებისთვის უფრო იოლია სავაჭრო შეთანხმებების გაფორმება ჩინეთთან, ვიდრე აშშ-სთან.

NAFTA-ს ზეგავლენა. ყველა სავაჭრო შეთანხმებას აქვს დადებითი და უარყოფითი მხარეები და NAFTA არაა გამონაკლისი. ამკარაა, რომ 1994 წელს შეთანხმების გაფორმების შემდეგ ვაჭრობა და ინვესტიცია მნიშვნელოვნად გაიზარდა. NAFTA-სთან აშშ-ს საქონლისა და მომსახურების ვაჭრობამ 2009 წელს 1.6 ტრილიონი დოლარი შეადგინა (ბოლო ხელმისაწვდომი მონაცემი საქონლისა და მომსახურების ვაჭრობაზე).³⁵ კანადა ყველაზე დიდი საექსპორტო ბაზარია აშშ-ს საქონლისთვის და მექსიკა რიგით მეორეა (ევროკავშირი თავისი 27 წევრით უპირატესია, მაგრამ კანადა და მექსიკა უფრო მნიშვნელოვანი სავაჭრო პარტნიორები არიან, ვიდრე ევროკავშირის ერთი ინდივიდუალური წევრი). ჩინეთი, კანადა და მექსიკა სამი ყველაზე დიდი ექსპორტიორი ქვეყანაა აშშ-ს ბაზარზე.

მისი ზომის გამო აშშ ძალიან მნიშვნელოვანია კანადისა და მექსიკისთვის როგორც იმპორტში, ისე ექსპორტში. კანადა მისი საქონლის 75 %-ის ექსპორტირებას ახორციელებს აშშ-ში და იღებს მისგან იმპორტის 51.2 %-ს. მექსიკის შემთხვევაში ასეთი ციფრებია: 80.7 % - ექსპორტი და 48.1 % იმპორტი. მიუხედავად იმისა, რომ კანადასა და მექსიკას შორის ვაჭრობა გაიზარდა NAFTA-ს გაფორმების შემდეგ, აშშ კვლავ ყველაზე მნიშვნელოვანი ბაზარია მათი კომპანიებისთვის მისი ზომის გამო.

იმიგრაცია. NAFTA-ს მთავარი გამოწვევა უკანონო იმიგრაციაა. რამდენადაც NAFTA-ს გაფორმებასთან ერთად სასოფლო-სამეურნეო ვაჭრობა გაიზარდა, მექსიკის ფერმებში აშშ-ს კონკურენციის გამო მილიონზე მეტი სამუშაო ადგილი გაუქმდა. ბევრი ასეთი ფერმერი საბოლოოდ აშშ-ში უსაბუთო მუშა გახდა და სამშობლოში საბანკო გადარიცხვით იმაზე მეტ თანხებს გზავნიდა (იხილეთ საწყისი ქეისი მე-9 თავში), ვიდრე მექსიკა პირდაპირი უცხოური ინვესტიციიდან ღებულობდა. ეს ორივე ქვეყანაში გახდა მთავარი პოლიტიკური საკითხი, განსაკუთრებით მაშინ, როცა აშშ ცდილობს მოიფიქროს როგორ

შეაჩეროს უკანონო ემიგრანტების შემოსვლა და რა უყოს მათ, ვინც უკვე აშშ-შია. როგორც ევროკავშირში ვნახეთ, მსოფლიოში იმიგრაცია არაა მარტივი საკითხი, იქაც კი, სადაც მუშახელის თავისუფალი მოძილობა არსებობს. აშკარაა, რომ უკანონო იმიგრაცია დიდი პრობლემაა საზღვრის ორივე მხარეს და საემიგრაციო კურსში პოლიტიკა უზარმაზარ როლს თამაშობს.

რეგიონალური ეკონომიკური ინტეგრაცია ამერიკაში

ამერიკის კონტინენტის აქვს ექვსი მთავარ რეგიონალურ ეკონომიკურ ჯგუფს, რომელიც გაყოფილია ცენტრალურ და სამხრეთ ამერიკად. ცენტრალურ ამერიკას (მექსიკის გამოკლებით) ჰყავს კარიბული საზოგადოება (CARICOM), ცენტრალური ამერიკის საერთო ბაზარი (CACM) და ცენტრალური ამერიკის თავისუფალი ვაჭრობის ხელშეკრულება (CAFTA-DR) - რომელიც მოიცავს CACM-ის წევრებს, მაგრამ ასევე ჰონდურასს და დომინიკის რესპუბლიკას, შეერთებულ შტატებთან ერთად. ორი მთავარი ჯგუფი სამხრეთ ამერიკაში არის ანდების საზოგადოება (CAN) და სამხრეთის ამერიკის საერთო ბაზარი (MERCOSUR). ანდების საზოგადოება საბაჟო კავშირია, ხოლო MERCOSUR-ი დაფუძნებულია, როგორც საერთო ბაზარი.

გამოჩნდნენ სამხრეთ ამერიკის სხვა ჯგუფებიც, მაგრამ ისინი საკმაოდ ახლბედები არიან და შეზღუდული ზეგავლენით სარგებლობენ. ერთ-ერთი მათგანია UNASUR-ი, სამხრეთ ამერიკის სახელმწიფოების გაერთიანება, რომელიც მოიცავს 12 ქვეყანას და იმედოვნებს, რომ გახდება ევროკავშირის მსგავსი. ბრაზილიამ მხარი დაუჭირა UNASUR-ის შექმნას, რათა ხელი შეეწყოს პოლიტიკური თანამშრომლობისთვის და ჩაენაცვლებინა აშშ-ს ინიციატივა, რომელიც უკავშირდებოდა ამერიკის 34 სახელმწიფოს შორის თავისუფალი ვაჭრობის შექმნას. მექსიკა, კოლუმბია, პერუ და ჩილე ასევე ჩაერთვნენ მოლაპარაკებებში რეგიონალური სავაჭრო ჯგუფის შესაქმნელად. რეალურად, რამდენიმე ორმხრივი ხელშეკრულება ან რეგიონალური შეთანხმება, რომელშიც ერთმანეთთან გეოგრაფიულად ახლოს მყოფი ცოტა ქვეყანაა ჩართული, უფრო ეფექტიანია, ვიდრე დიდი რეგიონალური ჯგუფები.

ამ სხვადასხვა გაერთიანებული ჯგუფების შესაქმნელად მთავარი მიზეზი იყო ბაზრის ზომა. მეორე მსოფლიო ომის შემდგომი სტრატეგია, რომელიც უკავშირდებოდა იმპორტის ჩანაცვლებას ლათინურ ამერიკაში ანაზღაურების ბალანსის პრობლემების გადასაჭრელად, დაგმობილ იქნა რეგიონის ეროვნული ბაზრების მცირე ზომის გამო. მაშასადამე საჭირო იყო ეკონომიკური თანამშრომლობის გარკვეული ფორმა, რომ გაზრდილიყო პოტენციური ბაზრის ზომა ისე, რომ ლათინო-ამერიკულ კომპანიებს შეძლებოდათ მიეღწიათ მასშტაბის ეკონომიისთვის და მთელ მსოფლიოში უფრო კონკურენტულები ყოფილიყვნენ.

რეგიონალური ეკონომიკური ინტეგრაცია აზიაში

აზიაში, მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის მიერ აღიარებული რამდენიმე RTA-დან, ყველაზე მნიშვნელოვანია სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის სახელმწიფოების ასოციაცია (ASEAN) თავისუფალი ვაჭრობის ზონა. როგორც ლათინური ამერიკის შემთხვევაში, რეგიონალური ინტეგრაცია აზიაში ვერ იქნა ისეთი წარმატებული, როგორც ევროპაში ან ჩრდილოეთ ამერიკაში, რადგანაც რეგიონის ქვეყნების უმეტესობა აშშ-სა და ევროკავშირის ბაზრებს ემყარება მათი ექსპორტების 20-დან 30 %-მდე რაოდენობით- არც თუ ისეთი ფართო როგორც ლათინურ ამერიკაში, მაგრამ მაინც მნიშვნელოვანი. გარდა ამისა, ჩინეთი და იაპონია, რომლებიც არ არიან ASEAN/AFTA-ს წევრები მნიშვნელოვანი მონაწილეები არიან რეგიონში ვაჭრობისა და ინვესტიციის თვალსაზრისით.

რეგიონალური ეკონომიკური ინტეგრაცია აფრიკაში

აფრიკის საკითხი რთულია კონტინენტზე ქვეყნების დიდი რაოდენობის და იმ ფაქტის გამო, რომ არსებობს სამი რეგიონალური მონეტარული კავშირი და ხუთი რეგიონალური სავაჭრო ასოციაცია. პრობლემა ისაა, რომ აფრიკის ქვეყნები იბრძვიან იმისათვის, რომ დააფუძნონ პოლიტიკური იდენტურობა და სხვადასხვა სავაჭრო ჯგუფებს აქვთ როგორც პოლიტიკური, ისე ეკონომიკური საფუძვლები. აფრიკის ზოგიერთი ქვეყანა ერთზე მეტი RTA-ის წევრია. მაგალითად, ზამბია, რომელიც SAD-ის და COMESA-ს წევრიცაა. ერთის მხრივ ეს მნიშვნელოვანია, რადგანაც ზამბია ჩრდილოეთით COMESA-ს ესაზღვრება და სამხრეთით - SADC-ს. მეორე მაგალითია ეგვიპტე, რომელიც პანარაბული თავისუფალი ვაჭრობის ზონის (ასევე ცნობილი როგორც არაბეთის თავისუფალი ვაჭრობის ზონა) და COMESA-ს წევრია. გარდა ამისა, ეგვიპტეს აქვს წვდომა ევროპასთან ევროკავშირთან დადებული თავისუფალი შეთანხმებების საშუალებით და EFTA-სთან. ყოფილი კოლონიური კავშირები ასევე მნიშვნელოვანია. ECOWAS-ის ყველა არა, მაგრამ უმეტესი წევრი საფრანგეთის ყოფილი კოლონიაა და ამგვარად ჯერ კიდევ აქვს ეკონომიკური კავშირები საფრანგეთთან.

საერთაშორისო თანამშრომლობის სხვა ფორმები

აქამდე ეს თავი ორიენტირებული იყო სახელმწიფოთა შორის ხელშეკრულებებზე, რომლებიც შეიქმნა იმისათვის, რომ შემცირებულიყო სავაჭრო და საინვესტიციო ბარიერები და გაზრდილიყო ვაჭრობა და ინვესტიციები წევრ სახელმწიფოებს შორის. თუმცა, არსებობს თანამშრომლობის სხვა ფორმებიც, რომლებიც ღირს აღნიშვნად, რადგან შესაძლებელია ზეგავლენას ახდენენ მულტინაციონალური საწარმოების სტრატეგიებზე.

გაერთიანებული ერები. საკვლევად მნიშვნელოვანი თანამშრომლობის პირველი ფორმაა გაერთიანებული ერები, რომელიც დაფუძნდა 1945 წელს მეორე მსოფლიო ომის მიერ გამოწვეული განადგურების საპასუხოდ, იმისათვის, რომ ხელი შეეწყოს საერთაშორისო მშვიდობისა და უსაფრთხოებისთვის და გლობალური პრობლემების მოგვარებისთვის ისეთ მრავალფეროვან სფეროებში, როგორიცაა ეკონომიკური განვითარება, ანტიტერორიზმი და ჰუმანიტარული ქმედებები. თუ გაერო შეასრულებს მის პასუხისმგებლობებს, მან უნდა გააუმჯობესოს გარემო, რომელშიც

მულტინაციონალური საწარმოები მუშაობენ მთელს მსოფლიოში, რისკის შემცირებითა და მეტი შესაძლებლობების უზრუნველყოფით.

გაეროს ჰყავს 192 წევრი სახელმწიფო წარმოდგენილი გენერალურ ასამბლეაში, მათ შორისაა 15 წევრი სახელმწიფო, რომლებიც ქმნიან უსაფრთხოების საბჭოს. არსებობს უსაფრთხოების საბჭოს ხუთი მუდმივი წევრი - ჩინეთი, საფრანგეთი, რუსეთის ფედერაცია, დიდი ბრიტანეთი და აშშ - და 10 სხვა წევრი, რომელიც არჩეულია გენერალური ასამბლეის მიერ ორი წლის ვადით.⁵⁴

განვითარებად სახელმწიფოებზე ორიენტირება: UNCTAD-ი. როგორც აღინიშნა, გაერო ჩართულია სხვადასხვა სოციალურ, პოლიტიკურ და ეკონომიკურ აქტივობებში. ის ასევე ორიენტირებულია განვითარებადი ქვეყნების პრობლემებზე და ცდილობს მათ წინაშე მდგარი საკითხების გადაჭრას. გაეროში ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი ორგანიზაცია, რომელიც გავლენას ახდენს მულტინაციონალურ საწარმოებზე, **ვაჭრობასა და განვითარებაზე გაეროს კონფერენცია ანუ UNCTAD-ია**, პროგრამა, რომელიც ავტორიზებულია გენერალური ასამბლეის მიერ და რომელიც დაფუძნდა 1960-ია წლებში, საერთაშორისო ვაჭრობაში ამ ქვეყნების პრობლემების მოსაგვარებლად.

UNCTAD-ი ჩართულია სხვადასხვა სახის საქმიანობებში, რომელთაგანაც რამდენიმეა: ვაჭრობა და ფართო მოხმარების საგნები; ინვესტიცია, ტექნოლოგია და საწარმოს განვითარება; მაკროეკონომიკური პოლიტიკა და ვალების და განვითარების დაფინანსება. ის ასევე აქტიური იყო ე.წ. ჩრდილოეთი-სამხრეთის დიალოგის წარმოებაში (განვითარებულ და განვითარებად ქვეყნებს შორის), აფორმებდა ფართო მოხმარების საგნებთან დაკავშირებულ საერთაშორისო ხელშეკრულებებს, ქმნიდა ქცევის კოდექსს, მუშაობდა ვალების კრიზისის დასაძლევად და ბევრ სხვა პროექტში.

არასამთავრობო ორგანიზაციები (NGOs). არასამთავრობო, არაკომერციული მოხალისეობრივი ორგანიზაციები ერთიანდებიან კატეგორიაში - არასამთავრობო ორგანიზაციები (NGOs): კერძო ინსტიტუციები, რომლებიც მთავრობისგან დამოუკიდებელი არიან. ზოგიერთი არასამთავრობო ორგანიზაცია მუშაობს მხოლოდ ერთი კონკრეტული ქვეყნის საზღვრების ფარგლებში, ხოლო ზოგიერთი კი საერთაშორისო მასშტაბით. ამ უკანასკნელის მაგალითია საერთაშორისო წითელი ჯვრის ორგანიზაცია, რომელიც ეხება ჰუმანიტარულ საკითხებს მთელს მსოფლიოში და არა მხოლოდ ერთ ქვეყანაში.

ბევრი არასამთავრობო ორგანიზაცია, მაგალითად ექიმები საზღვრებს გარეშე, წითელი ჯვრის მსგავსია, რამდენადაც მათი საქმე ჰუმანიტარული საკითხებია. სხვა არასამთავრობო ორგანიზაციები გამოჩნდნენ გლობალიზაციის უარყოფითი მხარის საპასუხოდ. ბევრი მათგანი განხილული იქნა მე-5 თავში გარემოს და მუშახელის დაცვის საკითხებთან მიმართებაში. ერთ-ერთი მაგალითი იყო დიდ ბრიტანეთში დაფუძნებული ეთიკური ვაჭრობის ინიციატივა (ETI).

ფართო მოხმარების საქონელი და მსოფლიო ეკონომიკა

ფართო მოხმარების საქონელი ის ნედლეული ან პირველადი პროდუქტებია, რომლებიც შედის ვაჭრობაში, როგორცაა ლითონის ან სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტები. პირველადი ფართო მოხმარების საქონლის ექსპორტი - როგორცაა დაუმუშავებელი საწვავი, ბუნებრივი გაზი, სპილენძი, თამბაქო, ყავა, ჩაი და შაქარი - განვითარებადი ქვეყნებისთვის კვლავ მნიშვნელოვანია. 143 განვითარებადი ქვეყნიდან, 96 ქვეყანა, ანუ 67 % წარმოშობს ექსპორტის ღირებულების 50 %-ს ფართო მოხმარების საქონლიდან.

როგორც გრძელვადიანი ტენდენციები, ისე ფართო მოხმარების საქონლის ფასების მოკლევადიანი მერყეობა მნიშვნელოვანი შედეგებით აისახება მსოფლიო ეკონომიკაზე. მოთხოვნის მხრივ, ფართო მოხმარების საქონლის ბაზრები მნიშვნელოვან როლს თამაშობენ ინდუსტრიულ ქვეყნებში, გადასცემენ ბიზნესის ციკლის არეულობებს დანარჩენ ეკონომიკას და ზეგავლენას ახდენენ ფასების ზრდაზე. მიწოდების მხრივ, როგორც ზემოთ იქნა აღნიშნული, პირველადი პროდუქტები მშპ-ს მნიშვნელოვან ნაწილს და ფართო მოხმარების საქონლის მწარმოებელი ბევრი ქვეყნის ექსპორტს წარმოადგენს.

მომხმარებლები და მწარმოებლები

მრავალ წლის განმავლობაში ქვეყნები ცდილობდნენ ერთად თავმოყრას, როგორც მწარმოებლების ალიანსები ან მწარმოებლებისა და მომხმარებლების საერთო ალიანსები, იმისათვის, რომ სტაბილური გაეხადათ ფასები ფართო მოხმარების საქონელზე. თუმცა, ეს ძალისხმევები - OPEC-ის გამოკლებით, რომელსაც ქვემოთ განვიხილავთ - არ იყო მაინცდამაინც წარმატებული. UNCTAD-მა დააფუძნა „სპეციალური ერთეული ფართო მოხმარების საქონელზე“, რათა გამკლავებოდა იმ საკითხებს, რომლებიც იდგა განვითარებადი ქვეყნების წინაშე, ექსპორტის შემოსავლებისთვის ფართო მოხმარების საქონელზე, განსაკუთრებით კი სასოფლო-სამეურნეო საქონელზე მაღალი დამოკიდებულების გამო.

ფართო მოხმარების საქონლის ყველაზე მნიშვნელოვანი საერთაშორისო ორგანიზაციები, როგორცაა კაკაოს საერთაშორისო ორგანიზაცია და სპილენძის კვლევის საერთაშორისო ჯგუფი, მონაწილეობას იღებენ გაეროს ხელმძღვანელობით გამართულ დისკუსიებში, რომ დაეხმარონ ფართო მოხმარების საქონელზე დამოკიდებულ ქვეყნებს შეიმუშაონ ეფექტიანი პოლიტიკა და სტრატეგიები. თუმცა, თითოეულ მათგანს, მაგალითად ყავის საერთაშორისო ორგანიზაციას (ICO), აქვს საკუთარი ორგანიზაციული სტრუქტურა, რომელიც გაეროსგან დამოუკიდებელია. მაგალითად, ICO შედგება ყავის ექსპორტიორი 45 სახელმწიფოსგან - ყველა მათგანი განვითარებადი ქვეყანაა - და 32 იმპორტიორი სახელმწიფოსგან, რომელთაგანაც უმეტესობა განვითარებული ქვეყანაა. ICO წევრები პასუხისმგებელი არიან მსოფლიოს ყავის ექსპორტის 97 %-ზე და მსოფლიოს ყავის მოხმარების 80 %-ზე.

რადგანაც ფართო მოხმარების საქონელზე ბევრი თავდაპირველი ხელშეკრულება შეიქმნა იმისათვის, რომ ზეგავლენა მოეხდინა ფასზე ბაზარზე ჩარევის სხვადასხვა მექანიზმების საშუალებით, არსებულთა უმეტესობა შეიქმნა იმისათვის, რომ საკითხები

განხილულიყო, გავრცელებულიყო ინფორმაცია, გაუმჯობესებულიყო პროდუქტის უსაფრთხოება და ა.შ. ძალიან ცოტა იქნა გაკეთებული საბაზრო ძალებს გარეთ, ფასზე ზეგავლენის მოსახდენად.

ნავთობის ექსპორტიორი ქვეყნების ორგანიზაცია (OPEC)

ნავთობის ექსპორტიორი ქვეყნების ორგანიზაცია (OPEC) კარტელის მწარმოებლების მაგალითია, რომელიც ფასებზე ზეგავლენის მოსახდენად ეყრდნობა კვოტებს. ეს ფართო მოხამრების საქონლის მწარმოებელი ქვეყნების ჯგუფია, რომელსაც მნიშვნელოვანი კონტროლი აქვს მიწოდებაზე და აერთიანებენ ნაწარმის კონტროლს და ფასებს. OPEC-ი ენერგოსაქონლის უფრო დიდი კატეგორიის ნაწილია, რომელიც ქვანახშირსა და ბუნებრივ გაზსაც მოიცავს. იმის ნაცვლად, რომ იგი მხოლოდ ახლო და შუა აღმოსავლეთით შემოიფარგლოს, მისი წევრები არიან: ალჟირი, ანგოლა, ეკვატორი, ირანი, ერაყი, ქუვეითი, ლიბია, ნიგერია, ყატარი, საუდის არაბეთი, არაბთა გაერთიანებული საამიროები და ვენესუელა. ინდონეზიამ წევრობა 2009 წლის იანვარში შეწყვიტა.

ფასების კონტროლი და პოლიტიკა. OPEC აკონტროლებს ფასებს წევრ ქვეყნებზე საწარმოო კვოტების დაწესებით. საუდის არაბეთს ისტორიულად აქვს დომინანტური მიწოდებლის როლი მიწოდებასა და ფასებზე ზეგავლენის მხრივ. პერიოდულად - სულ მცირე, ყოველწლიურად - OPEC ნავთობის მინისტრები იკრიბებიან, რომ განსაზღვრონ კვოტა თითოეული ქვეყნისათვის, რაც ეფუძნება მიწოდებისა და მოთხოვნის გამოთვლებს.

პოლიტიკა განხილვების ასევე მნიშვნელოვანი განზომილებაა. OPEC -ის წევრი ქვეყნები, დიდი მოცულობის მოსახლეობით, საჭიროებენ ნავთობიდან დიდ შემოსავლებს, რათა დააფინანსონ სამთავრობო პროგრამები. შედეგად, მეტი შემოსავლის მისაღებად ისინი ვერ უძლებენ ცდუნებას და აჭარბებენ მათ საექსპორტო კვოტებს.

ნაწარმი და ექსპორტები. OPEC-ის წევრი ქვეყნები აწარმოებენ მსოფლიოს დაუმუშავებელი ნავთობის 42 %-ს და ბუნებრივი გაზის 18 %-ს. თუმცა, ნავთობის ექსპორტი წარმოადგენს საერთაშორისო სავაჭრო ნავთობის დაახლოებით 58%-ს.⁹ გარდა ამისა, OPEC-ი ფლობს მსოფლიო ნავთობის რეზერვის 79.6 %-ს, ახლო აღმოსავლეთი მოიცავს OPEC-ის მთლიანი რეზერვების 70 %-ს. მაშასადამე, OPEC-ს შეუძლია დიდი ზეგავლენა იქონიოს ნავთობის ბაზარზე, განსაკუთრებით თუ ის გადაწყვეტს, რომ შეამციროს ან გაზარდოს მისი წარმოების დონე. თუმცა, დაუმუშავებელი ნავთობის ყველაზე დიდი მწარმოებელი არის რუსეთი, მას მოყვება საუდის არაბეთი, აშშ, ჩინეთი და ირანი.

მაღალი ფასების უარყოფითი მხარეები. ნავთობზე მაღალი ფასების შენარჩუნებას რამდენიმე OPEC-ისთვის უარყოფითი მხარე აქვს. კონკურენცია OPEC-ის არაწევრი ქვეყნებიდან იზრდება, რადგანაც კონკურენტების მიერ შეგროვილი შემოსავლები უფრო და უფრო მატულობს. რადგანაც OPEC-ის ზოგიერთი ქვეყანა წარმოებას გზას უბლოკავს, მთავარი მწარმოებლები, როგორცაა BP-ი, ExxonMobil-ი და Shell-ი, ინვესტიციებს

მეტწილად დებენ ისეთ ტერიტორიებში, როგორცაა კასპიის ზღვის აუზი, მექსიკის ყურე და ანგოლა, და ცდილობენ შევიდნენ ისეთ ადგილებში, როგორცაა რუსეთის ფედერაცია. ამ ტერიტორიებზე წარმოება მოსალოდნელია, რომ მნიშვნელოვნად გაიზრდება. მაღალი ფასები იზიდავს კონკურენციას სტანდარტულ ნავთობზეც, მათ შორის არასტანდარტულ ნავთობზეც (როგორცაა ნავთობის ფიქალი და ბიოსაწვავი) და ბირთვულ ენერგიაზე, მიუხედავად იმისა, რომ იაპონიაში 2011 წლის მიწისძვრისა და ცუნამის შედეგად ბირთვული რეაქტორების დაზიანებას, ბირთვულ ენერგიაზე შემაკავებელი ეფექტი ჰქონდა.

პოლიტიკური და სოციალური ძალები ასევე ახდენენ ზეგავლენას ნავთობის ფასებზე. 2011 წელს ლიბიის სამოქალაქო ომმა იმოქმედა ნავთობის ბაზარზე, რამაც გამოიწვია ფასების მკვეთრი აწევ-დაწევა იმ შიშის გამო, რომ მღელვარება ახლო აღმოსავლეთში ნავთობის სხვა მწარმოებლებზეც გავრცელდებოდა.