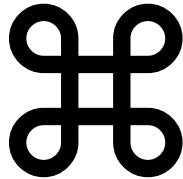


ირაკლი მანველიძე
ინეზა ზოიძე

საერთაშორისო მოღვაწეობები



თბილისი 2009

შოთა რუსთაველის სახელმწიფო უნივერსიტეტი

სოციალურ მეცნიერებათა, ბიზნესისა და
სამართალმცოდნეობის ფაკულტეტი

სოციალურ მეცნიერებათა დეპარტამენტი

ირაკლი მანველიძე
ინეზა ზოიძე

საერთაშორისო მოლაპარაკებები

დამხმარე სასწავლო სახელმძღვანელო



გამომცემლობა „უნივერსალი“
თბილისი 2009

სახელმძღვანელოში მოცემულია საერთაშორისო მოლაპარაკებების წარმართვის თეორიული და ორგანიზაციული საფუძვლები, ძირითადი ცნებები და განმარტებები, წარმოების პროცესი და ხასიათი, ორგანიზაცია და სტრუქტურა, რომელიც აუცილებელია საერთაშორისო მოლაპარაკებების წარმართვის დროს პრაქტიკული გამოყენებისათვის.

წიგნის მიზანია მიაწოდოს მკითხველს აუცილებელი ინფორმაცია საერთაშორისო მოლაპარაკებების წარმოების ბუნების, არსის და ფუნქციის, მისი მნიშვნელობის შესახებ. ასევე მოლაპარაკების პროცესის მომზადებასა და ეტაპებზე, სტრატეგიასა და ტაქტიკაზე, წესებსა და სტილზე.

წიგნი განკუთვნილია უმაღლესი სასწავლებლის სტუდენტების, პედაგოგებისა და საკითხით დაინტერესებული მკითხველისათვის.

რედაქტორი: რეზო მანველიძე, ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი

რეცენზენტები: ლევან ჯაყელი, იურიდიულ მეცნიერებათა კანდიდატი, ასოცირებული პროფესორი
ეთერ ბერიძე, ფილოლოგიის დოქტორი
ვლადიმერ ღლონტი, ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი, ასოცირებული პროფესორი

საერთაშორისო მოლაპარაკებები, დამხმარე სასწავლო სახელმძღვანელო, თბილისი, 2009

©ირაკლი მანველიძე, ინება ზოიძე

გამომცემლობა „უნივერსალი“, 2009

თბილისი, 0179, ი. ჭავჭავაძის გამზ. 19, ☎: 222 36 09, 8(99)17 22 30
E-mail: universal@internet.ge

ISBN 978-9941-12-483-9

შესავალი

კაცობრიობის განვითარება ერთიანი პროცესია. მსოფლიოს გლობალური პრობლემები საერთაშორისო საზოგადოების თანამშრომლობის გაძლიერებას მოითხოვს. შეიძლება ითქვას, რომ უკანასკნელი ორი საუკუნის განმავლობაში, განსაკუთრებით კი XX საუკუნეში საერთაშორისო საზოგადოების განვითარებამ გლობალური ხასიათი მიიღო. ისტორიის ადრეულ პერიოდში ცალკეული ერები თუ რასები განცალკევებულად ცხოვრობდნენ. მიუხედავად თანამედროვე მსოფლიოს გლობალიზაციის პროცესისა საერთაშორისო საზოგადოება მრავალ პრობლემას აწყდება. სისტემური საერთაშორისო ურთიერთობების იალტა-პოტსდამის სისტემის მოშლამ, მსოფლიო მრავალი პრობლემის წინაშე დააყენა. მსოფლიო პოლიტიკის განვითარების ტენდენციები მოითხოვს ახალი საერთაშორისო სისტემის ფორმირების აუცილებლობას. თანამედროვე ეტაპზე, ამგვარი რამ სახელმწიფოთა თანამშრომლობის, დიალოგის, ერთობლივი ძალისხმევის, შეთანხმებული მოქმედების გარეშე წარმოუდგენელია. ყოველივე ეს კი, საერთაშორისო მოლაპარაკებების როლს ერთიორად ზრდის. დღეისათვის იგი გახდა ქვაკუთხედი და, შეიძლება ითქვას, მთავარი საშუალება საერთაშორისო საზოგადოებაში არსებული პრობლემების მოგვარებისათვის. მწვავე ეთნიკური და რელიგიური კონფლიქტები, ასევე, სხვა, ახალი გლობალური გამოწვევები და მათი მოგვარების აუცილებლობა, მოლაპარაკებების წარმოების საჭიროებაზე მიუთითებს.

გარდა ამისა, მოლაპარაკებები, რომლებიც ადრე დიპლომატიების და პოლიტიკური მოღვაწეების ძალიან ვიწრო წრის პროფესიული საქმიანობის მნიშვნელოვან ნაწილს შეადგენდა, დღეისათვის, მას შემდეგ, რაც ჩვენი საზოგადოება უფრო აქტიური და ღია გახდა, მოლაპარაკებები უკვე ცალკეულ პირთა თუ ორგანიზაციათა ყოველდღიურობის ერთ ერთი მნიშვნელოვანი ატრიბუტი გახდა.

ამ კუთხით, განსაკუთრებული მნიშვნელობა ენიჭება პროფესიული კადრების მომზადების პრობლემას. საერთაშორისო მოლაპარაკებების წარმოება, როგორც სასწავლო დისციპლინის შესწავლა შეერთებულ შტატებსა და ევროპის ქვეყნებში უკვე 40 წელზე მეტია მიმდინარეობს, ხოლო ყოფილ საბჭოთა კავშირში (რუსეთი, ყაზახეთი, უკრაინა, ბალტიისპირეთი) აღნიშნული კურსი გასული საუკუნის 80-იანი წლების ბოლოდან ისწავლება, ისიც მხოლოდ სპეციალიზირებულ სასწავლებლებში (დიპლომატიური აკადემია და ა.შ.). უკანასკნელ ხანს საერთაშორისო მოლაპარაკებების წარმოება, როგორც სასწავლო დისციპლინის სწავლება განსაკუთრებით დადგა დღის წესრიგში ისეთი სპეციალობების სტუდენტებისთვისაც, რომელთა პროფესიული მოღვაწეობა საერთაშორისო კავშირ ურთიერთობებზე და სახელმწიფო მმართველობაზე არის ორიენტირებული. მაგალითად: საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობები, სახელმწიფო მოხელეთა მართვა, საერთაშორისო სამართალის, სახელმწიფო მუნიციპალური მართვა და მენეჯმენტი და, რა თქმა უნდა, საერთაშორისო ურთიერთობებისა სპეციალობებისათვის.

სახელმძღვანელოში მოცემულია საერთაშორისო მოლაპარაკებების წარმოების ძირითადი ცნებები და განმარტებები, პროცესი და ხასიათი, ორგანიზაცია და სტრუქტურა, რომელიც აუცილებელია საერთაშორისო მოლაპარაკებების წარმოების დროს პრაქტიკული გამოყენებისათვის.

ასევე წიგნის მიზანია მიაწოდოს მკითხველს აუცილებელი ინფორმაცია მოლაპარაკებების წარმოების ბუნების, არსის და ფუნქციის, მისი მნიშვნელობის შესახებ. მოლაპარაკების პროცესის მომზადებასა და ეტაპებზე, სტრატეგიასა და ტაქტიკაზე წესებსა და სტილზე.

თავი I

საერთაშორისო მოლაპარაკებები: ცნება, კლასიფიკაცია, სოციალური გუნება, ფუნქცია და მნიშვნელობა

1.1. მოლაპარაკებების შესწავლა: ძირითადი ხერხები და მეთოდები

მოლაპარაკება, როგორც მხარეთა ურთიერთობის ფორმა ყოველთვის იყო, არის და მომავალშიც იქნება მეტად მნიშვნელოვანი მოვლენა. ამ პროცესში სხვადსხვა სოციალური ჯგუფებისა და სტრუქტურების (სახელმწიფოები, ადამიანები, რელიგიური კონფესიები, საწარმოო სტრუქტურები და ა.შ.) განსხვავებული ინტერესები უცილობლივ წარმოშობენ მრავალფეროვან კოლიზიებს (საპირისპირო შეხედულებათა, მისწრაფებათა, ინტერსთა შეჯახება), ურთიერთხემოქმედების განსხვავებულ ფორმებსა და მეთოდებს. სახელმწიფოთა არსებობის მრავალსაუკუნოვანმა გამოცდილებამ ეს მრავალფეროვნება ცნობილ ისტორიულ წყაროებსა თუ დოკუმენტებში საკმაოდ კარგად შემოინახა.

საერთაშორისო მოლაპარაკება ხშირად განსხვავებული შეხედულებების მქონე სუბიექტთა ურთიერთხემოქმედების რთული პროცესია. მისი მიზანი ერთადერთია – მათვის აუცილებელ რაიმე საკითხზე შეთანხმების მიღწევა. იგი განსხვავებული შეხედულებების, ინტერესების, განზრახულობებისა და სხვათა ურთიერთობების მეტად სპეციფიკური ფორმაა. აქედან გამომდინარე, მოლაპარაკება არის სუბიექტებს შორის ურთიერთობის სპეციფიკური ფორმა, ერთობლივი მოდგაწეობის საქმიანობა, რომლის მიზანია ურთიერთთანამშრომლობის გზით არსებული პრობლემის გადაწყვეტა.

სიტყვა „მოლაპარაკება“ ინგლისურად არის „negotiation“, ხოლო ფრანგულად „negociation“, რომელთა წარმომავლობა ლა-

თინურენოვანია: *necotium* ან „*nictium*“. *nes*-არა, *otium* – მოცლა, თავისუფალი დრო. ამ ტერმინის უფრო ადრეული გამოყენება დაკავშირებული იყო ვაჭრობასა და გაყიდვასთან. ე.ი. გარკვეულ მოლაპარაკებასთან, ვინაიდან სწორედ ვაჭრობის პროცესში წარმოებს მოლაპარაკება.

მოლაპარაკება რთული პროცესია. იგი მოიცავს სხვადასხვა ინტერესების, მიზნებისა და შესაძლებლობების მქონე შეთანხმების ძიებას სუბიექტებს შორის. ასევე ხელსაყრელი გადაწყვეტილებების მისაღწევად მხარეთა განსხვავებული პოზიციების განხილვას და მათ შორის დისკუსიას, შეუთავსებადი მიზნების დასაძლევად ურთიერთდათმობებსა და რაც მთავარია, იგი მიზნად ისახავს შეთანხმებით აღებული ვალდებულებების აუცილებელ შესრულებას.

სახელმწიფოთაშორის ურთიერთობებში მოლაპარაკების აუცილებლობას უძველესი დროიდან ბევრი ავტორი მიუთითებს. მოლაპარაკებების წარმოების და მნიშვნელობის ერთ ერთი აქტიური მქადაგებელი და პროპაგანდისტი იყო კარდინალი რიშელიე. იგი თავის ნაწარმოებში „პოლიტიკური ანდერძი“ წერს: „მე გადაწყვეტილ ვაცხადებ, რომ მოლაპარაკების შეუფერხებლად წარმართვა, ღიად თუ საიდუმლოდ, ნებიმიერ ადგილას, მაშინაც კი თუ მიღწეული ვერ იქნება რაიმე შედეგი მოცემულ მომენტში, და ან შედეგი, რომელიც შეიძლება მივიღოთ მომავალში, ცალსახად ნათელია, რომ ეს არის ის, რაც აუცილებელია სახელმწიფოს წარმატებისათვის“.

მიუხედავად იმისა, რომ ბევრი სახელმწიფო მოღვაწე, ფილოსოფოსი თუ პოლიტიკოსი ადასტურებს სახელმწიფოთა შორის ურთიერთობებში მოლაპარაკების აუცილებლობას. XVIII საუკუნემდე არ არსებობდა რაიმე გამოკვლევა, რომელშიც შესწავლილი იქნებოდა მოლაპარაკების წარმოება. 1714 წელს, გამოვიდა ფრანგი მკვლევარის ფრანსუა დე კალიერას წიგნი „ხელმწიფოებთან მოლაპარაკების წარმოების ხერხების შესახებ“. XX საუკუნემდე თითქმის 200 წელზე მეტ ხანს, პრაქტიკულად ეს წიგ-

ნი იყო ერთადერთი სამეცნიერო ნაშრომი მოლაპარაკების პროცესის შესახებ.

მოლაპარაკებების პროცესის შესწავლის კუთხით გადატრიალება მოხდა XX ს-ის 50-70-იან წლებში. ხოლო უკანასკნელ ათწლეულებში იგი დაეფუძნა სისტემურ სამეცნიერო კვლევებს. ამ კუთხით ლიდერობენ ამერიკელი მეკვლევარები.

დღეისათვის მეცნიერება ფლობს მოლაპარაკების პროცესის შესწავლის საკმაოდ დიდ თეორიულ ბაზას.

მოლაპარაკების პროცესის შემსწავლელი ლიტერატურა შეიძლება დაიყოს ოთხ ძირითად ჯგუფად:

პირველი ჯგუფი მოიცავს საერთო თეორიული კუთხით კვლევებს. ამ მიმართულების ავტორები ცდილობენ ახსნან მოლაპარაკების წარმოება თეორიული კანონზომიერებებით.

მეორე ჯგუფი წარმოადგენს შრომების იმ ჯგუფს, რომლებსაც შეიძლება ვუწოდოთ „მოქმედების სახელმძღვანელო“, ვინაიდან შეიცავს მოლაპარაკებების წარმოების კონკრეტულ სარეცეპტო რჩევებს.

მესამე ჯგუფი წარმოადგენს გამოკვლევების ისეთ თეორიულ მიმართულებას, სადაც ძირითადად მუშაობენ მათემატიკოსები და ეკონომისტები, რათა შექმნან მოლაპარაკების მათემატიკური მოდელი და ამ გზით გაანალიზონ მისი შედეგები.

და ბოლოს, მეთოხე ჯგუფი წარმოადგენს ფსიქოლოგიური ხასიათის კვლევებით, რომელიც შეისწავლის მოლაპარაკების მონაწილეების ურთიერთდამოკიდებულების ფსიქოლოგიურ ასპექტებს და პრინციპებს.

საერთოდ, მოლაპარაკების კვლევის ძირითად მიმართულებებს წარმოადგენს:

- მოლაპარაკების ეტაპები და სტრუქტურა;
- ტაქტიკური და სტრატეგიული ხერხები, რომლებიც გამოიყენება მოლაპარაკების პროცესში;
- მოლაპარაკების პროცედურა და ორგანიზაცია;
- შუამავლის ისტიტუტი;
- ეროვნული თავისებურებები;

- განსახილველი პრობლემის პროცესში პარტნიორის ფსიქოლოგიური თავისებურებების და ყოფაქცევის აღქმა.

მოლაპარაკების შესწავლის მეთოდი დამოკიდებულია კვლევის მიმართულებებსა და ამოცანებზე. კვლევის ყველაზე მიღებული ტრადიციული მეთოდი გამოიყენება „ვიწრო“ და „ფართო“ გაგებით. პირველ შემთხვევაში მეთოდი ეს არის ხერხების, საშუალებების ერთობლიობა და სამეცნიერო გამოკვლევის საგნის პროცედურა. ხოლო ფართო გაგებით მასში მოიაზრება მეთოდის თეორიული შესწავლა მეცნიერული ცოდნის შესახებ, რაც არის ფილოსოფიური პრინციპების ერთობლიობა, რომელიც განსაზღვრავს კვლევის მიმართულებას და მიზანს (მეთოდოლოგიას). ხოლო საერთაშორისო მოლაპარაკებების შესწავლის თვალსაზრისით საინტერესოა სიტყვა „მეთოდის“ ვიწრო გაგება.

მოლაპარაკების პროცესის, ისევე როგორც საერთაშორისო ურთიერთობების შესწავლა, შეიძლება გაიყოს ორი მიმართულებით: ტრადიციული და მოდერნისტული.

ტრადიციული მიმართულება (ისტორიკოსი-აღმწერები) პროფესიონალი პოლიტიკოსების და დიპლომატების შრომებით არის წარმოდგენილი, რომლებიც თავიანთი მოღვაწეობის დროს აწარმოებდნენ ან აკვირდებოდნენ მოლაპარაკებების პროცესს. ტრადიციული მიმართულება ასევე წარმოდგენილია ისტორიკოსების და საერთაშორისო ურთიერთობების სპეციალისტების გამოკვლევებით.

მოდერნისტული მიმართულება ეყრდნობა ისეთ სამეცნიერო დარგებს, როგორცაა სოციოლოგია, მათემატიკა, ფსიქოლოგია და ეკონომიკა. რა თქმა უნდა თითოეული ეს სამეცნიერო დარგი მოლაპარაკების პროცესის შესასწავლად გამოიყენებს საკუთარ მეთოდებს.

ტრადიციულად მიღებულია ყველა შესასწავლი მეთოდის სამ ძირითად ჯგუფად გაყოფა: საერთო მეცნიერული, ანალიტიკური და კონკრეტულ-ემპირიული.

უპირველეს ყოვლისა, აღსანიშნავია, რომ ეს კლასიფიკაცია არ არის ერთმანეთთან წინააღმდეგობაში. პირიქით, კვლევის კონკრეტულ ჩარჩოში ისინი ავსებენ ერთმანეთს.

მოლაპარაკების კვლევის მეთოდს ძირითადად წარმოადგენს: დაკვირვება, დოკუმენტების შესწავლა, როგორც ანეკდოტური ისე ინტერვიუები, მემუარული ლიტერატურის ანალიზი, კონტენტ ანალიზი, ინვენტ ანალიზი და სხვა.

დაკვირვება, როგორც კვლევის მეთოდი გულისხმობს დაკვირვების სუბიექტს (მოლაპარაკების მონაწილეებს), დაკვირვების ობიექტს (მოლაპარაკების პროცესს) და დაკვირვების საშუალებების არსებობას. დაკვირვება შეიძლება იყოს უშუალო (ე.ი. დამკვირვებელი მოლაპარაკების პროცესზე) და გარე (ტელე და რადიო აპარატურის გამოყენება) რომელიც უშუალოდ ჩართული იქნება მოლაპარაკების პროცესში.

მოლაპარაკების პროცესის შესწავლაში დოკუმენტის შესწავლის მეთოდი ყველაზე გავრცელებული ფორმაა. პირველ რიგში მკვლევარებს აინტერესებთ სართაშორისო კონფერენციების მოლაპარაკების სტენოგრაფიული ანგარიში და შემაჯამებელი დოკუმენტები.

კვლევის პროცესში გამოიყენება მოლაპარაკების მონაწილეთან ინტერვიუები და გასაუბრება.

კვლევის პროცესისათვის დიდი როლდენობით ინფორმაციის მიღება შეიძლება მემუარული ხასიათის ლიტერატურიდან. პირველ რიგში დიპლომატთა ჩანაწერებიდან. ამგვარი წყაროს მნიშვნელობა იმდენად დიდია, რომ ხშირად მასში დაცული ცნობები სხვა წყაროებში არ მოიპოვება. აქ ხშირად არის მოცემული მოლაპარაკების წარმოების წარმართვის ტაქტიკური ხერხები და ტექნოლოგიები.

კონტენტ-ანალიზის მეთოდი წარმოადგენს წერილობითი და ზეპირსიტყვიერი ტექსტების შესწავლას უფრო ხშირად დაფიქსირებული განმეორებადი სიტყვათშეთანხმების და სიუჟეტებთან ერთად.

ინვენტ ანლიზი ესაა ინფორმაციის დამუშავების მეთოდი, რომელიც აჩვენებს ვინ ლაპარაკობს და ვინ აკეთებს, რას ლაპარაკობს და რას აკეთებს. ურთიერთობის მიხედვით ვის ელაპარაკება, როდის ლაპარაკობს და როდის აკეთებს.

მოპოვებული ინფორმაციის დამუშავება და სისტემატიზაცია წარმოებს შემდეგი ნიშნით: 1. სუბიექტი-ინიციატორი (ვინ); 2. კითხვის სიუჟეტი ან მხარე (რა); 3. სუბიექტი-სამიზნე (ურთიერთობის მიხედვით ვისთან); 4. მოვლენის დრო (როდის).

12. საერთაშორისო მოლაპარაკებები: ცნება და განსაზღვრება

თანამედროვე საერთაშორისო ურთიერთობებში მოლაპარაკების პროცესი დღემდე რჩება პრობლემური საკითხების გადაწყვეტის თანამედროვე ცივილიზებულ საშუალებად. იგი ერთ ერთი მთავარი ხერხია პირველ რიგში დიპლომატიური მოღვაწეობისთვის.

ხშირად, მოლაპარაკებები უბრალოდ გაიგიავებულია დიპლომატიასთან. თვით დიპლომატია განისაზღვრება, როგორც მოლაპარაკების წარმართვის ხელოვნება. ფრანგული დიპლომატიური ლექსიკონის განსაზღვრებით მოლაპარაკებები წარმოდგენილია არა მხოლოდ დიპლომატიურ აგენტის, როგორც მისიის მეთაურის არსებობის მნიშვნელობით, არამედ მთლიანდ დიპლომატიის, ხოლო დიპლომატის ოფიციალური მოღვაწეობის ყველა სხვა დანარჩენი ფორმა და სახე წარმოებს მასთან (მოლაპარაკების) დაქვემდებარებულ მდგომარეობაში.

რა არის მოლაპარაკებები? პასუხი ნათელია. მოლაპარაკებები ეს არის ადამიანებს შორის ურთიერთობის ყველაზე გავრცელებული ფორმა. კაცობრიობის ისტორიამ ადამიანთა შორის ვერბალური და არვერბალური ურთიერთობების ბევრი ხერხი და საშუალება იცის. მათგან ძირითადად უნდა აღინიშნოს: კონსულტაცია, დისკუსია, „მრგაველი მაგიდა“, არბიტრაჟი, საუბარი, მიმოწერა, შუამავლობა.

ურთიერთობის ჩამოთვლილი ამ ფორმებიდან რომელ მათგანს ანიჭებს უპირატესობას საერთაშორისო მოლაპარაკებები? ამ კითხვაზე პასუხი რომ გავცეთ, აუცილებელია გამოვყოთ მოლაპარაკებების ძირითადი მახასიათებლები და თვისებები, რომელიც ადამიანებს შორის ურთიერთობის სხვა ხერხებიდან გამოირჩევა და ამის საფუძველზე განვსაზღვროთ მოლაპარაკების ცნება და არსი.

ცნების ქვეშ, ჩვენ უნდა მივიღოთ ლოგიკაში მისი განსაზღვრება, როგორც მნიშვნელობის ფორმა, რომელშიც აირეკლება საგნის არსებული ნიშან-თვისებები. ცნების ნიშანი და აზრი ხსნის მის შინაარსს და აჩვენებს, რომ ის აღნიშნავს და ამჟღავნებს განსაზღვრული ობიექტის დედაარსს.

საერთაშორისო სამართლის ლექსიკონში სიტყვა „საერთაშორისო მოლაპარაკებები“ შემდეგნაირად არის განსაზღვრული: „ეს არის გადასაწყვეტ საკითხებთან დაკავშირებით საკუთარი პირობების გაცვლის მიზნით სხვადასხვა სახელმწიფოებს შორის ურთიერთობის ერთ ერთი ძირითადი ფორმა, რომელიც წარმოადგენს ინტერესების გაცნობის, აზრთასხვაობის დარეგულირების საშუალებას, რომელიც ავითარებს თანამშრომლობას სხვადასხვა მიმართულებით, შეიმუშავებს და ამყარებს საერთაშორისო შეთანხმებას და ა.შ“.

მოლაპარაკების დამახასიათებელ თავისებურებებს წარმოადგენს:

1. განსახილველი პრობლემის არსებობა;

ცხადია პრობლემის არსებობა ნებისმიერი მოლაპარაკების აუცილებელი წინაპირობაა.

2. სხვადასხვა ქვეყნის ინტერესთა მსგავსება და განსხვავება.

ეს ნიშნები წარმოადგენს მოლაპარაკების ერთ-ერთ აუცილებელ თავისებურებას. საერთო ინტერესების სრული არარსებობის შემთხვევაში სახელმწიფოთაშორის ურთიერთობა შეიძლება იყოს ნეიტრალური, ხოლო ინტერესთა შეუთანხმებლობაში დაპირისპირებული.

როგორც მკვლევრები აღნიშნავენ, მოლაპარაკების წარუბი-სათვის აუცილებელია ისეთი სიტუაცია, როცა არსებობს შერე-ული ინტერესები. მოლაპარაკების დაწყებისათვის პოტენციურ მონაწილეებს უნდა გააჩნდეთ ერთიანი ინტერესი და ამავე დროს ინტრესთა კონფლიქტი. მოლაპარაკებები სასურველი შე-თანხმებით წარმატებას აღწევენ მაშინ როცა მოწინააღმდეგე მხარეების ინტერესები ემთხვევა, ან არ ეთხვევა ერთმანეთს მხარეთა განსხვავებული ინტერესები არ ნიშნავს იმას, რომ მხა-რეებს მუდმივად განსხვავებული პოზიციები აქვთ. ზოგიერთი მკვლევარი ყველა ინტერესთა შორის გამოყოფს ურთიერთგამომ-რიცხავ და ართანმხვედრ ინტერესებს. ურთიერთგამომრიცხავი ინტერესების არსებობა ნიშნავს, რომ მხარეებს სურთ ერთი და მეორეც (ყველაზე გავრცელებული წესი ამ მხვივ არის ამა თუ იმ ტერიტორიაზე პრეტენზია). ართანმხვედრი ინტერესები გუ-ლისხმობს იმას, რომ ერთი მხარის ინტერესების რეალიზაცია, არავითარ შემთხვევაში არ აზიანებს მეორე ქვეყნის ინტერესებს.

3. მოლაპარაკების მონაწილეთა ურთიერთდამოკიდებულება.

მოლაპარაკების მონაწილეებს ურთიერთდამოკიდებულება არ აძლევთ შესაძლებლობას დამოუკიდებლად განახორციელოს სა-კუთრი ინტერესები. რა თქმა უნდა, რაც უფრო მაღალია მხარ-ეთა ურთიერთდამოკიდებულება უფრო მეტი შანსია, რომ მოლა-პარაკება წარმატებით დამთავრდეს ან პირიქით.

4. მოლაპარაკების პროცესისი სტრუქტურის სირთულე.

მკვლევართა უმრავესობა მოლაპარაკების პროცესის სამ სტა-დიას გამოყოფს: მოსამზადებელი, სკუთრივ მოლაპარაკებები და იმპლემენტაცია (ეს გულისხმობს მოლაპარაკების შედეგების ანალიზს და მიღწეული შეთანხმების შესრულებას).

5. მხარეთა ურთიერთობა.

ნებისმიერი მოლაპარაკება ეძღვნება რაღაც პრობლემის გან-ხილვას, ამიტომ ურთიერთობა წარმოადგენს მოლაპარაკების განუყრელ ელემენტს. სხვა სიტყვით, რომ ვთქვათ მხარეთა ურთ-იერთობების გარეშე არ არსებობს მოლაპარაკება.

6. პრობლემის ერთად მოგვარების სურვილი.

ეს არის მოლაპარაკების დამახასიათებელი ნიშანი. კერძოდ, ურთიერთობის სხვა ხერხებისაგან განსხვავებით მოლაპარაკებები უფრო მეტად ამართლებს.

ამირიგად, მოლაპარაკებები ეს არის დიალოგი მხარეებს შორის, რომელიც განპირობებულია იდეების, ინფორმაციის და ალტერნატივების განხილვისათვის, რათა მიადწიონ ურთიერთმისაღებ გადაწყვეტილებას.

მოლაპარაკების ეს სქემა ასე გამოიყურება



თანამედროვე ეტაპზე საერთაშორისო მოლაპარაკებები, როგორც საერთაშორისო პრობლემების მოგვარების საშუალება რამდენადმე გაიზარდა. გაერთიანებული ერების ორგანიზაციამ რომელიც შეიქმნა 1945 წელს დაიწყო მოლაპარაკების პროცესის ფარმთომასშტაბიანი გამოყენება, როგორც მთავარი და უპირატესი ხერხი სახელმწიფოთა, ორგანიზაციათა თუ კერძო პირთა შორის.

ეს ტენდენცია განსაკუთრები გამოიკვეთა უკანასკნელი ოცი წლის განმავლობაში, არც დაკავშირებულია:

პირველ რიგში საერთაშორისო ორგანიზაციების (გაერო, ეუთო) გამოჩენასა და გააქტიურებასთან, ასევე მსოფლიოს ახალი გლობალური გამოწვევების პრობლემასთან, რომელთა გადაწყვეტა ერთი სახელმწიფოს ფარგლებში შეუძლებელია. მსოფლიო დღეს უბრალოდ გახდა „ვიწრო“ და ურთიერთდმოკიდებულებით მჭიდროდ დაკავშირებული. მსოფლიოს ერთ რეგიონში რევოლუციები, სახელმწიფო გადტრიალებები, საომარი შეტაკებები, თანამედროვე საკომუნიკაციო საშუალებების წაყლობით იწვევს დადებით ან უარყოფით რეაქციას და ნარჩენ მსოფლიოში. დაპირისპირებამ, კონფლიქტებმა და თანამშრომლობის აუცილებლობამ ერები და სახელმწიფოები ურთიერთგაგების საჭიროების წინაშე დააყენა.

მეორე, მსოფლიო გახდა არა მარტო ურთიერთდამოკიდებულნი, არამედ თვითდამინებულნიც. ბირთვული ომის შედეგად წარმოქნილი ეკოლოგიური პრობლემები, ურთიერთგანადგურების საფრთხე ბევრ ქვეყანას არწმუნებს იმაში, რომ საგარეო პოლიტიკურ სფეროში ძალის გზით ვერ მოგვარდება ესა თუ ის პრობლემა.

ამრიგად, თანამედროვე საფრთხეების დიდი ნაწილი, საერთაშორისო უსაფრთხოება და მსოფლიო წესრიგი მოითხოვს, რომ თანამედროვე პრობლემები უნდა მოგვარდეს არასაომარი ხერხებით, კერძოდ, მოლაპარაკებებით. თანამედროვე საერთაშორისო მოლაპარაკებების მნიშვნელოვან სახეს წარმოადგენს: პირველი ე.წ. „განახლებული მოლაპარაკებების“ ფორმატის გამოჩენის ფენომენი (გაეროს გენერალური ასამბლეის სესიები, დიდი რვიანის სამიტი, ეუთოს სხდომები), და მეორე, ეს არის ის გარემოება, რომ სულ უფრო ფართე სახესღებულობს გადაწყვეტის მიღების ისეთი საშუალება, როგორც არის კონსენსუსი.

1.3 მოლაპარაკების კლასიფიკაცია და ფუქციები

მოლაპარაკების კლასიფიკაციაში იგულისხმება მეცნიერებაში საერთოდ მიღებული მისი განსაზღვრება, რომელიც არის მსაგავსი და განსხვავებული ნიშნების მიხედვით ერთობლივ საგანთა ჯგუფის განაწილება განსაზღვრულ სისტემაში.

კლასიფიკაცია ხელს უწყობს გაეცეს კითხვას პასუხი, როგორი ტიპის მოლაპარაკებები არსებობს? მოლაპარაკების ტიპოლოგია დამოკიდებულია იმ კრიტერიუმებზე, რომელთა მიხედვითაც უნდა წარიმართოს კლასიფიკაცია. ლოგიკურად მას საფუძვლიანი დაყოფა ეწოდება.

მოლაპარაკების დაყოფის ასეთ საფუძველს შეიძლება წარმოადგენდეს:

1. მოლაპარაკებაში მხარეთა ინტერესი;
2. წარმომადგენლობის დონე მოლაპარაკებაში;
3. მოლაპარაკების მონაწილეთა მოთხოვნა;

4. განსახილველი პრობლემები;
5. მოლაპარაკების რიცხოვრივი რაოდენობა;
6. მოლაპარაკებათა რეგულირების ხარისხი;
7. მოლაპარაკების ფორმა.

– მხარეთა დაინტერესებულობის მიხედვით მკვლევარები გამოყოფენ მოლაპარაკების სამ ტიპს:

ა) მოლაპარაკებები, რომელთა მონაწილეები (ან ერთ ერთი მონაწილე) მდგომარეობიდან გამომდინარე ნაკლებად არიან დაინტერესებული;

ბ) მოლაპარაკებები, რომელთა მონაწილეები შედეგის მიღწევისათვის ამუღანებენ ზომიერ ინტერესს;

გ) მოლაპარაკებები, რომელთა მონაწილეები რეალურად არიან დაინტერესებულნი ერთობლივად გადაჭრან პრობლემები.

– წარმომადგენლობის დონის მიხედვით მოლაპარაკებები შეიძლება იყოს:

ა) პოლიტიკური მოლაპარაკებები;

ბ) დიპლომატიური მოლაპარაკებები.

პოლიტიკური მოლაპარაკებები წარმოებს უმაღლეს (სახელმწიფოს და მთავრობის მეთაურების) და მაღალ (საგარეო საქმეთა მინისტრების) დონეებზე. პოლიტიკური მოლაპარაკებები განიხილავს ბევრად უფრო პრინციპულ საერთაშორისო და სახელმწიფოთაშორისი ურთიერთობების საკითხებს. მისი მონაწილეები, როგორც წესი არ საჭიროებენ რწმუნებას და დამოუკიდებლად ღებულობენ გადაწყვეტილებებს მისი ქვეყნის ნაციონალური ინტერესებიდან გამომდინარე (საქართველოს კონსტიტუციით ასეთი უფლება აქვს პრეზიდენტს).

დიპლომატიური მოლაპარაკებები წარმოებს დიპლომატიური წარმომადგენლობის დონეზე. მათი დამახასიათებელი მნიშვნელობა იმაში მდგომარეობს, რომ მოლაპარაკების მონაწილეები მოქმედებენ ინსტრუქციის გარკვეული წესებით და არა გადაწყვეტილების დამოუკიდებლად მიღების უფლებით.

– მოლაპარაკებების მონაწილეთა მოთხოვნილებების მიხედვით მკვლევარები გვთავაზობენ მოლაპარაკების ხუთ ტიპს:

ა) მოლაპარაკებები, რომელთა მონაწილეები მისწრაფვიან დააკმაყოფილონ მოწინააღმდეგე მხარის მოთხოვნილებები;

ბ) მოლაპარაკებები, რომელთა მონაწილეები აძლევენ უფლებას მოწინააღმდეგეს დაიკმაყოფილონ თავისი მოთხოვნები;

გ) მოლაპარაკებები, რომელთა მონაწილეები ცდილობენ დააკმაყოფილონ მოწინააღმდეგის და საკუთარი მოთხოვნები;

დ) მოლაპარაკებები, რომელთა მონაწილეები მიდიან თანხვედრაზე მოწინარმდეგე მხარის მოთხოვნილებებთან;

ე) მოლაპარაკებები, რომლის მონაწილეები მიდინა, თანხვედრაზე როგორც მოწინარმდეგის, ისე საკუთარ მოთხოვნილებებზე.

– განსახილველი პრობლემების მიხედვით შესაძლებელია მოლაპარაკებების კლასიფიცირება შემდეგნაირად:

ა) მოლაპარაკებები ეკონომიკურ საკითხზე;

ბ) მოლაპარაკებები სამხედრო საკითხებზე;

გ) მოლაპარაკებები ეკოლოგიურ საკითხებზე;

დ) მოლაპარაკებები პუმანიტარულ საკითხებზე;

ე) მოლაპარაკებები პოლიტიკურ და სხვა საკითხებზე.

– მონაწილეთა რაოდენობის მიხედვით მოლაპარაკება შეიძლება იყოს:

ა) ორმხვრივი მოლაპარაკებები;

ბ) მრავალმხვრივი მოლაპარაკებები (რომლებშიც შეიძლება შევიდეს გაეროს გენერალური ასამბლეის სესიები და რეგიონალური საერთაშორისო ორგანიზაციების (მაგ. ეუთოს) სხდომები. ასევე დიდი რვიანის სამიტები.

– რეგულირების ხარისხის მიხედვით გამოიყოფა შემდეგი სახის მოლაპარაკებები:

ა) ერთჯერადი მოლაპარაკებები;

ბ) რეგულალური მოლაპარაკებები. ამ უკანასკნელის დადებით მხარეს წარმოადგენს ის გარემოება, რომ ასეთ მოლაპარაკებებს აქვთ მუდმივი და უცვლელი დღის წესრიგი (მაგალითად ეუთოს სესიების სხდომები).

– ფორმის მიხედვით მოლაპარაკება შეიძლება იყოს:

- ა) კონგრესი;
- ბ) სამიტი;
- გ) კონფერენცია;
- დ) შეხვედრა;
- ე) სესია,
- ვ) კრება და ა.შ.

რა თქმა უნდა, როგორც ყველა კლასიფიკაცია, მოცემული ტიპლოგიაც ატარებს პირობით ხასიათს, ესა თუ ის მოლაპარაკებები შეიძლება კლასიფიცირდეს სხვადასხვა საფუძვლების მიხედვით და მოლაპარაკებების ტიპლოგიის კრიტერიუმების ნუსხაც შეიძლება გაგრძელდეს.

ნებისმიერი მოლაპარაკების მთავრი ფუნქცია არის საკამათო პრობლემური საკითხების ერთობლივი განხილვა და გადაწყვეტა შეთანხმების ან ხელშეკრულების დადება-მიღწევის გზით. ეს უკანსკენლნიც ისე, როგორც მოლაპარაკებები ჩვეულებრივ არის სახელმწიფოს საგარეო პოლიტიკური სტრატეგიის რეალიზაციის ერთ-ერთი ინსტრუმენტი.

ამ მთავარ ფუნქციასთან ერთად მას შეუძლია თანაბრად შეასრულოს სხვა ფუნქციებიც, რომლის ამორჩევა და შეხამება დამოკიდებულია მიზანზე, რომლიც დგას მოლაპარაკების მონაწილეთა წინაშე.

მკვლევართა უმრავლესობა მოლაპარაკებების შემდეგ ძირითად ფუნქციებს გამოყოფს:

- ა) საინფორმაციო-კომუნიკატორული;
- ბ) რეგულატორი;
- გ) პროპაგანდისტული;
- დ) სკუთარი საგარეო პლიტიკური და შიდაპოლიტიკური ამოცანების გადაწყვეტის;
- ე) საერთაშორისო არენაზე კორდინირებული მოქმედების.

– საინფორმაციო ფუნქცია გულისხმობს, რომ აუხსნა მეორე მხარს ესა თუ ის პრობლემა, მისცე ინფორმაცია საკუთარი ინტერესების და საკითხების შესახებ. კომუნიკატორული ფუნქციის

ამოცანა აწყო ურთიერთკავშირის არხები გაცვლის თვალსაზრისით.

საინფორმაციო-კომუნიკატორული ფუნქციები ხშირად ეჯახება ერთმანეთს და ერთდროულად ხორციელდება, რაც საშუალებას იძლევა განვიხილოთ ისინი ერთიანი ფუნქციის სახელით. ამ ფუნქციაში ყველაზე კარგად ჩანს ის გარემოება, რომ მოლაპარაკება, როგორც განსაზღვრული ინფორმაციის მიღების საშუალება, წარმოადგენს პროცესს, სადაც ხდება მხარეთა პოზიციების გარკვევა, რაც უფლებას აძლევს ზუსტად განახორციელონ მოლაპარაკების მთავრი ფუნქცია—ერთად გადაჭრან პრობლემები.

– რეგულატორული ფუნქციის აზრი, ეს არის მოლაპარაკების მონაწილეთა მიერ კონტროლის და რეგულაციის განხორციელება. ეს ფუნქცია უპირველესად ხორციელდება მიღწეული ხელშეკრულების შესრულების შემოწმების სტადიაზე. ყველა მომდევნო შეხვედრა რეგულაციის ფუნქციას ასრულებს, რადგანაც მომდევნო შეხვედრების დღის წესრიგში ადრე მიღწეული გადაწყვეტილების შესრულებაზე კონტროლიც შედის.

– პრობანდისტული ფუნქცია გულისხმობს საზოგადოებრივ აზრზე ზემოქმედებას. კერძოდ, აყალიბებს საზოგადოებრივ აზრს საკუთარი პოზიციის განმარტების მიზნით, ამართლებს საკუთარ მოქმედებას ან უმოქმედებას ამა თუ იმ სიტუაციაში, იზიდავს მოკავშირეებს ან აღანაშულებს მეორე მხარეს. მოცემული ფუნქციის განხორციელება ურთიერთობის სხვადსხვა ხერხით წარმოებს. ხშირად კი მასობრივი ინფორმაციის საშუალებების გამოყენებით – პრესა, კონფერენცია, ბრიფინგი, პრესლიზი, ტელერადიო ეთერი და ა.შ.

უკვე დამკვიდრდა ტერმინი „ღია“ ანუ „საზოგადოებრივი დიპლომატია“. რამდენად გამართლებულია მოლაპარაკებების წარმოებისას საზოგადოების ფართო მასებთან ურთიერთობა? ამ საკითხის განხილვა სამეცნიერო ლიტერატურაში აქტიურად დაიწყო XX საუკუნის დასაწყისიდან. განსაკუთრებით პირველი მსოფლიო ომის დასრულების შემდეგ, როცა „საზოგადოებრივი“

დიპლომატიის იდეით გამოვიდა შერთებული შტატების პრეზიდენტი ვ. ვილსონი.

მკვლევართა ერთი ნაწილი ყურადღებას ამახვილებს იმ გარემოებაზე, რომ მოლაპარაკების წარმოება „ღია სახით“ უკარგავს მას ეფექტურობას. ხოლო მკვლევართა მეორე ნაწილი თვლის, რომ აუცილებელია ყურადღება დაეთმოს მოლაპარაკების დიალობას, როგორც მხარეთა მოქმედების და კონტროლის სახეს. არადა ჭეშმარიტება ამ ორ მოსაზრებას შორისაა. ვინაიდან წარმატებას აღწევენ ისეთი მოლაპარაკებები, რომელთა მსვლელობაში ჩართულია როგორც ღია, ისე დახურული პროცესები.

გადა ამისა, მოლაპარაკებები შეიძლება წარიმართოს სახელმწიფოს საერთაშორისო პრესტიჟის ამაღლების მიზნით, მისცე უფრო მაღალი პოლიტიკური სტატუსი, გადაწყვიტო შიდაპოლიტიკური ამოცანები (მაგალითად გაზარდოს ხელისუფლებამ მისი პოლპულარობა არჩევნების წინ).

ზოგჯერ, მოლაპარაკებები ატარებს „დროის გაყვანის, ან მოგების ფუნქციას“ ან კიდევ შენიღბულ ხასიათს. ასე ხშირად ხდება სამხედრო თავდასხმების წინ. ამის კლასიკური მაგალითია მეორე მსოფლიო ომის დროს ამერიკა-იაპონიის მოლაპარაკებები, რომელიც იაპონიას დროის მოგების მიზნით სჭირდებოდა პერ-ჰარბოლზე თავდასხმის წინ.

პრაქტიკაში მოლაპარაკებები მრავალფუნქციურია. თუმცა, მისი მიმდინარეობისას, შეიძლება, მხოლოდ, რამდენიმე ფუნქცია განხორციელდეს.

კითხვები მასალის განმტკიცებისათვის:

1. ჩამოთვალეთ მოლაპარაკების კვლევის ძირითადი მიმართულებები.
2. როგორ გესმით მოლაპარაკებების შესწავლის ტრადიციული და მოდერნისტული მიმართულებები.
3. რა ძირითადი მეთოდები გამოიყენება მოლაპარაკებების კვლევის დროს.
4. ჩამოაყალიბეთ საერთაშორისო მოლაპარაკების ძირითადი განმარტება.
5. რა თავისებურებები ახასიათებს მოლაპარაკების პროცესს.
6. ჩამოაყალიბეთ მოლაპარაკების პროცესისი კლასიფიკაცია.
7. რა არის მოლაპარაკებების პროცესის ძირითადი ფუნქციები.

თემა II

საერთაშორისო მოლაპარაკებების მომზადება

2.1. მოლაპარაკებების ორგანიზაციული მომზადება

მოლაპარაკებისათვის აუცილებელია მომზადება. იგი შეიძლება გაიყოს ორ ძირითად – ორგანიზაციულ და სოციოლოგიურ სტადიებად. ასეთი გაყოფა ეფუძნება მოლაპარაკების მომზადების პრობლემის სხვადასხვა ასპექტს.

პირველი სტადია დაკავშირებულია მეორე მხარესთან კონტაქტის დამყარებს პროცესთან, რათა შეთანხმდნენ მოლაპარაკებების წარმოების აუცილებლობის შესახებ (ანუ ეს არის მოლაპარაკება მოლაპარაკებისათვის).

მეორე სტადია ეს არის მოლაპარაკებისათვის უშუალო სამზადისი.

მოლაპარაკების მომზადების ორგანიზაციული სტადიის ძირითად ამოცანას წარმოადგენს ერთობლივად იპოვონ პასუხი შემდეგ კითხვებზე – სად, როდის, როგორ და ვისთან წარმართონ მოლაპარაკებები (ანუ ეს არის მოლაპარაკება მოლაპარაკების შესახებ). შესაბამისად, ორგანიზაციული მომზადების ძირითადი ეტაპებია:

- ა) **შეხვედრის ადგილისა და დროის შერჩევა;**
- ბ) **მოლაპარაკების წარმოების დონის განსაზღვრა;**
- გ) **დღის წესრიგის შეთანხმება და განსაზღვრა.**

შეხვედრის ადგილი და დრო გულისხმობს განსაზღვრულ ქვეყნებს, სადაც წარიმართება მოლაპარაკებები. ასევე: მისი წარმართვის დროს, შესაბამის დავალებას, დელეგაციის მიღებისათვის შესაფერისი პირობების მოპოვებას, დელეგაციის კავშირით უზრუნველყოფას, შესაბამის ტექნიკას, ტრანსპორტს, გეგმის შედგენას.

მოლაპარაკების წარმოების დონის განსაზღვრა მოიცავს ისეთ საკითხებს, როგორცაა დელეგაციის შემადგენლობის ხარისხის

და რაოდენობის ფორმირება, მონაწილეთა ფუნქცია და მათ დონე.

დღის წესრიგის განსაზღვრა მოიცავს შემდეგი საკითხების ერთობლივ განხილვას: რა შედის დღის წესრიგში; როგორი თანმიმდევრობით დალაგდეს საკითხები; როგორი უნდა იყოს გამომსვლელთა რეგლამენტი; რა ენაზე უნდა წარიმართოს მოლაპარაკება.

ამ საკითხების გადაწყვეტაზე ბევრად არის დამოკიდებული მოლაპარაკების პროცესი – დადებითად წარიმართება იგი და მიიღება სასურველი შედეგი, თუ პირიქით.

საერთაშორისო მოლაპარაკების წარმოების ადგილი შეიძლება იყოს ინიციატორი ქვეყანა ან კიდევ დედაქალაქი (ან კიდევ სხვა ქვეყნის ქალაქი), რომელიც მზად არის საკუთარ თავზე აიღოს მოლაპარაკების წარმოების ფინანსური ხარჯები. თუმცა, ხშირად საერთაშორისო მოლაპარაკებების წარმოების ადგილს წარმოადგენს საერთაშორისო ორგანიზაციის შტაბ-ბინა ან სამდივნო, რომლებიც განლაგებულია მსოფლის სხვადასხვა ქვეყნის ქალაქებში. ასეთ ქალაქებს წარმოადგენს ნიუ-იორკი, ბრიუსელი, სტრასბურგი, რომლებიც უზრუნველყოფილი არიან შესაბამისი ინფრასტრუქტურით.

მაგალითად, გაეროს კომპლექსი ნიუ-იორკში წარმოადგენს 38 სართულიან ცათამბჯენს, რომლის საერთო ფართი რამდენიმე ათას კვ.მ. შეადგენს, ხოლო მთავრ დარბაზში, სადაც გენერალური ასამბლეა სხდომებს მართავს თავსდება 3500 დელეგაციის წევრი. მოლაპარაკებაზე დელეგაციის შემადგენლობის განსაზღვრისათვის საერთო წესს წარმოადგენს თანასწორობის პრინციპი (გულისხმობს ასევე რანგის მიხედვით დელეგაციის თანაბარ დონეს).

დელეგაციის შემადგენლობაში ჩვეულებრივ შედიან: დელეგაციის მეთაური, მისი მოადგილე, მრჩეველი და ექსპერტი, ტექნიკური პერსონალი.

მიმღებ ქვეყანას სპეციალური ნოტით ატყობინებს საგარეო საქმეთა სამინისტრო ან საერთაშორისო ორგანიზაციის მაღალი რანგის პირი დელეგაციის შემადგენლობას.

საერთაშორისო მოლაპარაკების წარმოების მნიშვნელოვან საკითხს წარმოადგენს მისი პროცედურის წესი. მიუხედავად იმისა, რომ პროცედურის წარმოების იურიდიული დამტკიცება არ არსებობს, დელეგაციის წევრთა უმრავლესობის დაკვირვებით მოლაპარაკების წარმოების პრაქტიკამ შეიმუშვა რამდენიმე ნორმა.

პროცედურის ძირითადი წესები მოიცავს:

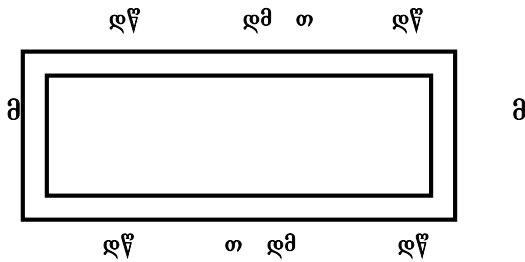
- ა) დღის წესრიგის დამტკიცების წესი;
- ბ) ხელმძღვანელი ორგანოს არჩევა (ჩვეულებრივ თავმჯდომარე, მისი მოადგილე და თანავმჯდომარე);
- გ) სამდიუნოს ჩამოყალიბების და მოლაპარაკების განსაზღვრის წესი;
- დ) კვორუმის და მისაღები გადწყვეტილებების დღის წესრიგის დადგენა;
- ე) თავმჯდომარის უფლებამოსილების განსაზღვრა (გამოსვლისთვის სიტყვის მიცემა, გამოსვლისთვის დროის შეზღუდვა, შესვენების გამოცხადება, ხმის მიცემისათვის საკითხის დაყენება და აშ);
- ვ) შესწორების და წინადადების შეტანა დღის წესრიგში;
- ზ) დამკვირვებლების მონაწილეობის პირობა;
- თ) პროცედურის შეცვლის წესი;
- ი) სამუშაო ენა.

მოლაპარაკების პროცესში ერთ – ერთი მნიშვნელოვანი საკითხია მოლაპარაკების მონაწილეთა განლაგების წყობა. მნიშვნელოვანი შეიძლება იყოს იის განსაზღვრა თუ ვინ ვის გვერდით ზის, ვინ, სად როგორი თანმიმდევრობით არის მოთავსებული მოლაპარაკების მაგიდასთან. ერთი შეხედვით ამ საკითხების გადწყვეტა არ არის დიდ სირთულესთან დაკავშირებული. მაგრამ საერთაშორისო ურთიერთობების ისტორიისათვის ამ კუთხით საინტერესო ფაქტებია ცნობილი. მაგალითად, საერთაშორისო მოლაპარაკება, რომელმაც ევროპაში დაასრულა ოცდაათ-

წლიანი ომი და 1648 წელს ხელი მოეწერა ვესტფალიის შეთანხმებას საინტერესოა იმითაც, რომ ამ მოლაპარაკების დროს ექვსი თვე კამათი გაგრძელდა მხოლოდ ერთ საკითხზე – ვინ ვის გვერდით დამჯდარიყო.

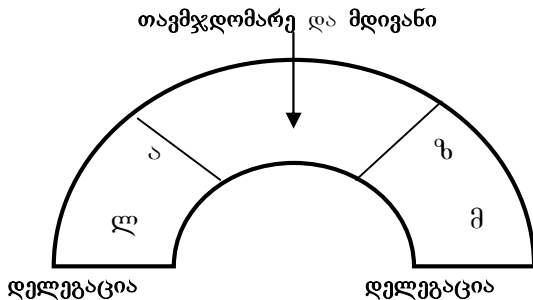
დიპლომატიური პროტოკოლის სწავლულები საერთოდ იძლევიან ორმხვრივი და მრვალმხვრივი მოლაპარაკებების პროცესში თავმჯდომარის და წევრების განლაგების ხუთ ძირითად ვარიანტს.

ვარიანტი I



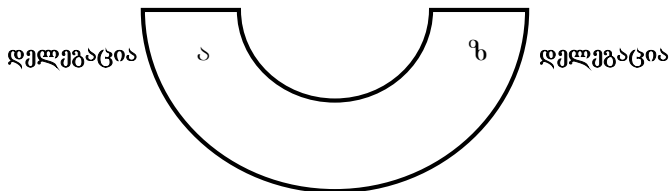
- დმ – დელეგაციის მეთაური
- თ – თარჯიმანი
- მ – მდივანი
- დწ – დელეგაციის წევრები

ვარიანტი II



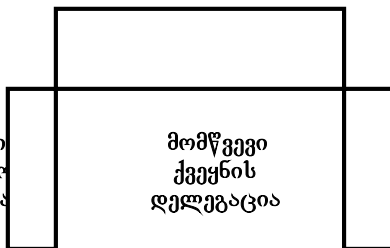
ვარიანტი III

თავმჯდომარე
და სამდივნო



ვარიანტი IV თავმჯდომარე

მოწვეული
სახელმწიფოს
დელეგაცია

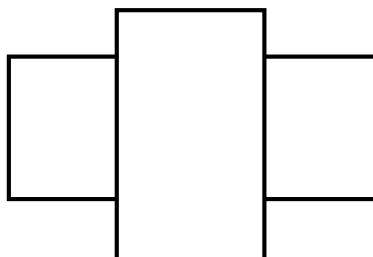


მოწვეული
სახელმწიფოს
დელეგაცია

ვარიანტი V

თავმჯდომარე და სამდივნო

მოწვევი
ქვეყნის
დელეგაცია



მოწვევი
ქვეყნის
დელეგაცია

მოწვეული ქვეყნის
დელეგაცია

პირველი ვარიანტი განკუთვნილია ორმხვრივი მოლაპარაკებისათვის, რომელიც მიდინარეობს სწორკუთხოვან მაგიდასთან. მაგიდის ცენტრში, ერთმანეთის პირისპირ ზიან დელეგაციის მეთაურები. მათ მარჯნივ და მარცხნივ დელეგაციეს წევრები. რანგის მიხედვით მაგიდის შვერილებთან მოთავსებულია მდივანი. ხოლო თარჯიმანი ზის დელეგაციის მეთაურის მარჯნივ ან მარცხნივ.

მეორე და მესამე ვარიანტი განკუთვნილია მრავალმხვრივი მოლაპარაკებისათვის. მაგიდის ფორმის მიხედვით პირთა განთავსების წყობა განისაზღვრება პროცედურით განსაზღვრული ოფიციალური ენის აღფავიტური წყობის მიხედვით.

მეოთხე ვარიანტი მიღებულია მოწვეულ და დაპატივებულ მხარეებს შორის პოლიტიკური მოტივების გამო აზრთასხვადახვაობის შემთხვევაში.

მეხუთე ვარიანტი გამოიყენება იმ შემთხვევაში, როცა დელეგაციის ჯგუფი ელოდება სხვა მხარის წარმომადგენლებსაც.

მოლაპარაკების პროცესში მნიშვნელოვან ელემენტს წარმოადგენს ენის საკითხი, განსაკუთრებით მაშინ, როცა მოლაპარაკებებში მონაწილეობენ სხვადასხვა მხარის წარმომადგენლები. მოლაპარაკების ენა შეიძლება იყოს ოფიციალური და სამუშაო. გაეროს მთავარი ორგანოების (გარდა სპეციალიზირებული ინსტიტუტებისა და საერთაშორისო სასამართლოს) ოფიციალურ ენებს წარმოადგენს: რუსული, ინგლისური, ფრანგული, ესპანური, ჩინური და არაბული.

გაეროს გენერალური ასამბლეის სესიაზე და უშიშროების საბჭოში აღნიშნული ენები წარმოადგენს სამუშაო ენას (მოხსენების გაკეთება, დოკუმენტის შედგენა და ა.შ).

ასევე რეგლამენტის მნიშვნელოვან საკითხს წარმოადგენს გადაწყვეტილებების მიღების წესი. საერთაშორისო მოლაპარაკებების თანამედროვე პრაქტიკაში მრავალმხვრივ მოლაპარაკებებზე გადაწყვეტილების მიღების ორი ძირითადი წესია ცნობილი: **ხმის მიცემა და კონსენსუსი.**

ხმის მიცემისათვის ჩვეულებრივ გამოიყენება სამი ძირითადი წესი: ხმის მიცემა უბრალო უმრავლესობის პრინციპით (ნახევარზე მეტი 50+1); კვალიფიციური უმრავლესობის პრინციპი (2/3 ხმის მიცემა) და ხმის მიცემის შერეული სისტემის პრინციპი. მაგალითად, გაეროს გენერალური ასამბლეის გადაწყვეტილება მონაწილე სახელმწიფოების წარმომადგენელთა კვალიფიციური უმრავლესობით მიიღება. გაეროს უშიშროების საბჭოში გადაწყვეტილება შეიძლება მიღებულად ჩაითვალოს, თუ მას მხარს დაუჭერს 15 წევრიდან სულ ცოტა 9, რისთვისაც ყველა საკითხზე, გარდა პროცედურულისა, ყველა მუდმივი (ხუთი) წევრი ერთსულოვნებას უნდა ამჟღავნებდეს.

ამრიგად, კონსესუსი და ხმის მიცემა გადაწყვეტილების მიღების ორი სხვადასხვა ხერხია, თითოეულ მათგანს აქვს როგორც უპირატესობა, ისე ნაკლი.

რას გულისხმობს კონსესუსი და რა დადებითი და უარყოფითი მხარები აქვს მას?

კონსესუსი მიიღწევა:

- გადაწყვეტილების მიღება ხორციელდება სხედსხვა პოზიციის სინთეზის გზით;
- წესი შეიძლება შეიცვალოს;
- მოლაპარაკების პროცესმა შეიძლება წაიღოს დიდი დრო;
- გაცხადების მომენტიდან პოზიციები შეიძლება გასაგები იყოს, მაგრამ შეიძლება შეიცვალოს რათა მოხდეს სხვათა წინადადებების გათვალისწინებაც;
- დისკუსიის მომენტში შეიძლება შეხედულებები დაემთხვეს;
- პროცესი საშუალებას იძლევა დისკუსია წარიმართოს მრავალმხრივი ალტერნატივის მიღების მიხედვით;
- ყველა აზრი განიხილება. არანვეულებრივი იდეა შეიძლება პრობლემის შემოქმედებით გააზრებამდე მივიდეს.
- დისკუსიის მიზანია გადაწყვეტილება, რომელიც მისაღებია ყველასათვის;
- გადაწყვეტილება არ შეიძლება იყო აკვიტებული;

– კონსესუსის მიღწევა მოითხოვს მოლაპარაკების ყველა მონაწილის ჩართვა დისკუსიაში.

ხმის მიცემა:

– გადაწყვეტილების მიღება ხორციელდება ერთი პოზიციისადმი უმრავლესობის მხარდაჭერის შემთხვევაში;

– წესი მკაცრად დადგენილია და პროცედურა განსაზღვრული;

– მოლაპარაკების პროცესი შეიძლება მალე დასრულდეს;

– რთულია ახალი ვარიანტის შეთავაზება, ნიუანსები და მოდიფიკაცია;

– კამათი შეიძლება წარიმართოს მხოლოდ ფიქსირებული პოზიციის გარშემო;

– პროცესი ერთდროულად საშუალებას იძლევა ხმა მიეცეს მხოლოდ ერთ ვარიანტს, ან პირიქით;

– მათ, ვისი შეხვეულებებიც არ პასუხობს დისკუსიის პირობებს, შეიძლება პრობლემის დამძიმების თავიდან აცილების მიზეზით არ განიხილონ იგი;

– დისკუსიის მიზანია – ერთი პოზიციისათვის მხარდაჭერის მოპოვება და მისი ოპონენტის დამარცხება და არა კარგი გადაწყვეტილების მოძებნა;

– გადაწყვეტილება ზოგჯერ გარიგების ან ძალდატანების შედეგს წარმოადგენს;

– გადაწყვეტილება შეიძლება მიღებულ იქნას მაშინაც კი, თუ არსებობს უკმაყოფილო უმცირესობა. ეს უკანსკნელნი ტოვებენ მოლაპარაკებას და ამით საბოტირებას უკეთებენ მას.

აქედან გამომდინარე, კონსესუსის და ხმის მიცემის პროცედურებს შორის არსებული სახესხავობა მდგომარეობს იმაში, რომ ხმის მიცემა მოლაპარაკების მონაწილეებს ყოფს ორ ჯგუფად: უმრავლესობად, რომლებსაც გამარჯვებულებს უწოდებენ და უმცირესობად, რომლებსაც დამარცხებულებს უწოდებენ. შესაბამისად, შეთანხმება, რომელიც მიიღწევა ხმის მიცემის გზით, ეფუძნება გაყოფის პრინციპს „მოგებას” და „წაგებას” და არა

ერთობლივად მოგების წესს. უმცირესობა შეიძლება იყოს უკმაყოფილო და საბოტაჟი გაუკეთოს მიღებულ გადაწყვეტილებას, ან უბრალოდ ენერგიულად არ იმოქმედოს მისი აღსრულებისათვის. თუმცა ფაქტია, რომ გადაწყვეტილება, რომელიც მიღებულია ხმათა უმრავლესობით არ ნიშნავს, რომ იგი სამართლიანია. ასე რომ ხმის მიცემა სავესებით არ ნიშნავს თითოეული მხარის მცდელობას, გაიგოს მეორე მხარის ინტერესები, პოზიცია და მოთხოვნები.

კონსესუსი ასევე არ წარმოადგენს გადაწყვეტილების მიღების სწრაფ და უბრალო ხერხს. ის მიუთითებს, რომ მხოლოდ ყველას მიერ მიღებული გადაწყვეტილება შეიძლება შესრულდეს და მოქმედებდეს ხანგრძლივი დროის მანძილზე. კონსესუსი გადაწყვეტილების მიღების ჯგუფური პროცესია, რომელიც გადაწყვეტილების ნებაყოფილობით მიღებისათვის ცდილობს გაითვალისწინოს ყველა მხარის მოთხოვნა. ამიტომ ენერგია, რომელიც საჭიროა კონსესუსის მიღებისათვის ამართლებს იმ დროის და ძალის დახარჯვას, რომელსაც იგი მოითხოვს. სირთულეს წარმოშობს ის, რომ მხარეები ერთმანეთის საწინააღმდეგო მოთხოვნებით გამოდიან. მინუს წარმოადგენს ასევე ის რომ მოლაპარაკება ლეზა შეიძლება დიდიხანს გაგრძელდეს.

საერთაშორისო მოლაპარაკების პრაქტიკა გვიჩვენებს, რომ ის მოლაპარაკებები, როდესაც გადაყვეტილება ატარებს სარეკომენდაციო ხასიათს, მიიღება ხმის მიცემის საფუძველზე, ხოლო გადაწყვეტილება, რომელიც ატარებს სავლდებულოდ შესასრულებელ ხასიათს – კონსესუსით.

ასეთი ძირითადი თვისებები აქვს მოლაპარაკების ორგანიზაციული მომზადების ეტაპს. მათი დაცვა ქმნის წინაპირობებს მოლაპარაკებების ეფექტური წარმართვისათვის.

2.2. მოლაპარაკების თეორიული მომზადება

მოლაპარაკების შედეგი და, ხშირად, მისი მსვლელობა დამოკიდებულია მოლაპარაკების პროცესის გულმოდგინე მომზადებასთან. განსახილველი საკითხების სირთულიდან და სპეციფიკი-

დან გამოდინარე მოლაპარაკების პროცესი შეიძლება გაგრძელდეს რამდენიმე დღიდან რამდენიმე წელს.

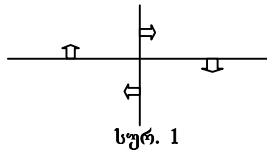
მოლაპარაკების თეორიული მომზადება გულისხმობს მოიძებნოს კითხვაზე პასუხი:

1. რისთვის არის საჭირო მოლაპარაკება?
2. რას უნდა მივაღწიოთ მოლაპარაკებით (იხ. სურ. 1)?

გამოკვლევის მიხედვით მოლაპარაკების პროცესის თეორიული მომზადების შემდეგი ძირითადი ეტაპები გამოიყოფა:

1. პრობლემის ანალიზის წარმოება და მომავალი შესაძლო შეთანხმების პროექტის შემუშავება (მოლაპარაკების შეთანხმების ალტერნატივა) ე.წ. ATNA (Alternatives to a Negotiated Agreement).

ანალიზი	სტრატეგია
ა) რატომ მოხდა ეს ბ) რა უშლის ხელს პრობლემის გადაწყვეტას	ა) როგორი სტრატეგია უნდა შემუშავდეს ბ) როგორ უნდა დავასაბუთოდ
პრობლემა	ტაქტიკა
ა) რა მოხდა ბ) ჩვენ რას ვერ ვაგვარებთ გ) რა გვინდა ჩვენ.	ა) რა შეიძლება გავაკეთოთ ბ) რა უნდა გავაკეთოთ დ) როგორ უნდა გავაკეთოთ



სურ. 1

2. მოლაპარაკებებზე საკუთარი პოზიციის და მოლაპარაკების კონცეფციის შემუშავება;

3. მოლაპარაკების სტრატეგიის და ტაქტიკის განსაზღვრა;
4. აუცილებელი დოკუმენტების მომზადება;

მოლაპარაკების მიზანი როგორც უკვე აღვნიშნეთ, შეიძლება იყოს შეთანხმების მიღწევა, საზოგადოებრივ აზრზე ზემოქმედება, მეორე მხარის ინტერესებსა და პოზიციაზე ინფორმაციის მიღება, შიდაპოლიტიკური სარგებლის მიღება და ა.შ.

მოლაპარაკების მიზნის გარკვევისათვის აუცილებელია მოლაპარაკების საგნის გულმოდგინე ანალიზი. აღნიშნული ეტაპი მიმდინარეობს მოწვეულ ექსპერტებთან ერთად და იგი მოიცავს:

1. საკუთარი ინტერესებისა და გადაწყვეტილების ალტერნატიული შეთანხმების განსაზღვრა;
2. მოლაპარაკებაზე პარტნიორის ინტერესებისა და ალტერნატივების პროგნოზირება;

მოლაპარაკების მომზადების მომდევნო ეტაპი ეს არის მოლაპარაკების კონცეფციის შემუშავება. იგი გულისხმობს:

1. ძირითადი მიზნის განსაზღვრა;
2. პრიორიტეტულობის სკალის განსაზღვრა;
3. განსახილველი პრობლემის გადაწყვეტის შესაძლო ვარიანტის შემუშავება;
4. მოლაპარაკების პოზიციის შემუშავება.

ტერმინს „მოლაპარაკების პოზიცია“ სხვადასხვა მკვლევარი სხვადასხვაგვარად განმარტავს. მკვლევართა ერთი ჯგუფი ამ ცნების ქვეშ გულისხმობს იმას, თუ რაზე ღებულობენ გადაწყვეტილებას. ხოლო ავტორების მეორე ჯგუფი მას განიხილავენ, როგორც სისტემას თავისი შემადგენელი ელემენტებით, რომელიც წარმოადგენს მოლაპარაკების მონაწილეთა მიზანს, მათ მიერ წამოყენებულ წინადადებებს, აგრეთვე ამ წინადადებების შეფასებას სხვა მონაწილეების მიერ.

მოლაპარაკების პრაქტიკაში, ჩვეულებრივ, „მოლაპარაკების პოზიციის“ ქვეშ მთიაზრებენ ოფიციალურ დელეგაციებს.

შემდეგ ხდება მოლაპარაკების სტრატეგიის და ტაქტიკის განსაზღვრა.

მოლაპარაკების დაწყებამდე აუცილებელია შეიქმნას ე.წ. „მოლაპარაკების დოსი“. იგი მოიცავს:

- ა) საცნობარო მასალებს (ინფორმაცია ქვეყნის, მოლაპარაკების მონაწილეთა, განსახილველი საგნის, სამეცნიერო ლიტერატურის შესახებ და აშ);

ბ) დოკუმენტები (მოლაპარაკების პროცესში მუშაობის ინსტრუქცია, გამოსვლის ტექსტები, წინადადებები, შემაჯამებელი დოკუმენტების პროექტი).

ჩვეულებრივ თითქმის ყველა ქვეყანაში, პრეზიდენტის ან მთავრობის (ან პარლამენტის) კანცელარიაში იგზავნება საინფორმაციო ანალიტიკური მასალები, რომლებიც შემდეგ დოკუმენტებს შეიცავს:

1. ვიწრო და ფართო წრეში მოლაპარაკების წარმოების თეზისებს;

2. მოლაპარაკებებში მონაწილეთა ბიოგრაფიები და პოლიტიკური პორტრეტები;

3. ცნობები ქვეყნის შესახებ;

4. ცნობები ორმხვრივი ურთიერთობების შესახებ, რომელშიც შედის მოკლე ისტორიული ცნობა, ოფიციალური კონტაქტების ქრონოლოგია, პოლიტიკური ურთიერთობები, სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობები, კულტურული, სამეცნიერო-ტექნიკური და ჰუმანიტარული კავშირები, პრობლემური სფეროები და ა.შ.

5. ცნობები ქვეყნის ეკონომიკის შესახებ;

6. ცნობები ქვეყნის შიდაპოლიტიკური და სოციალურ-ეკონომიკური მდგომარეობის შესახებ;

7. ცნობები ქვეყნის საგარეო პოლიტიკის შესახებ;

8. ცნობები დელეგაციის შესახებ. დოკუმენტების ჩამონათვალი, რომლებზეც დაგეგმილია ხელის მოწერა;

9. მხარეთა პოზიციის შეფასებები;

10. ხელმოსაწერი დოკუმენტების დადებითი და უარყოფითი მხარეები და ა.შ.

კითხვები მასალის განმტკიცებისათვის:

1. რას გულისხმობს მოლაპარაკების ორგანიზაციული მომზდება და რა ძირითად ეტაპებს მოიცავს იგი?
2. რა ძირითად საკითხებს ითავლისწინებს მოლაპარაკების დაგეგმვა?
3. როგორი სახეობის ინფორმაციას უნდა ფლობდნენ მოლაპარაკების მონაწილეები?
4. რა თავისებურებებით ხასიათდება საერთაშორისო დონის მოლაპარაკების პროცესი?
5. საერთაშორისო მოლაპარაკებებში გადაწყვეტილების რომელი ძირითადი წესები არსებობს?
6. რას გულისხმობს მოლაპარაკების თეორიული მომზადება?

თაზო III

მოლაპარაკების წარმოების სტრატეგია და ტაქტიკა

3.1. მოლაპარაკების წარმოების სტრატეგიის საფუძვლები

სტრატეგიის ქვეშ ტრადიციულად იგულისხმება მოქმედების მიზანი. თუმცა ეს არის მოქმედების სავარაუდო შედეგი, რომელიც წარმოადგენს მის მიზნებს. ვიდრე მოლაპარაკების მონაწილეები დაიწყებდნენ მოლაპარაკების პროცესს აუცილებელია მისმა მხარეებმა წარმოადგენა შეიქმნან მათი მიზნის მიღწევისათვის მოქმედების შესახებ. მოლაპარაკების სტრატეგია დამოკიდებულია სახელმწიფოს საგარეო პოლიტიკურ კურსზე, კულტურაზე, ერუდიციაზე და მოლაპარაკების მონაწილეთა გემოვნებაზე.

ყველა მკვლევარი, ვინც მოლაპარაკების პროცესს სწავლობს, ერთსულოვანია იმ საკითხში, რომ ამა თუ იმ სტრატეგიის მიღებისათვის მთავარ საფუძველს წარმოადგენს კითხვა – განიხილავს თუ არა მხარეები მოლაპარაკების პროცესს, როგორც ბრძოლის გაგრძელებას, თუ პროცესს, რომელიც ემსახურება პრობლემის მოგვარებას, რაც, რა თქმა უნდა, ერთობლივ სურვილზე უნდა იყოს დაფუძნებული.

აქედან გამომდინარე ცნობილია ორი სტრატეგია:

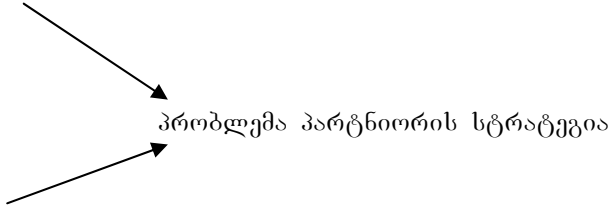
1. *ვაჭრობის სტრატეგია (სურ. 2);*
2. *პრობლემის ერთობლივად მოგვარების გზების ძიების ან პარტნიორობის სტრატეგია (სურ. 3).*

ინგლისელი დიპლომატის და პოლიტიკური მოღვაწის გ. ნიკოლაევის მითითებით, პირველ შემთხვევაში ეს არის „ომის“ მოლაპარაკება, ხოლო მეორე შემთხვევაში „დავიდირების“.



ვაჭრობი სტრატეგია

სურ. 2.



სურ. 3

პირველი გვაგონებს სამხედრო მოქმედებას, ან საუკეთესო შემთხვევაში სამხედრო მანევრს. სამხედროებისათვის მთავარია გამარჯვება, ვინაიდან მასზე უარის თქმა დამარცხებაა. გ. ნოკლოსონის „ომის“ მოლაპარაკების მდგომარეობის მიდგომას უპირისპირდება „ლაველირების“ კონცეფცია. იგი მიმართულია ურთიერთმისაღები და მომგებიანი გადაწყვეტილების მიღებისაკენ. ამ მიზანმიმართულობით ისინი ამუდენებენ მოლაპარაკების მიზანს და აზრს. სტრატეგიის ეს ორი მთავარი საფუძველი მკვლევართა ყურადღების ცენტრშია. ერთ-ერთი კარდინალური საკითხია გაირკვეს, როგორი სტრატეგია წარმოადგენს ვაჭრობაში ყველაზე ეფექტურს, რომ მიიღო მაქსიმალურად მაღალი შედეგი. „მკაცრი“ თუ „რბილი“. სხვა სიტყვებით, რომ ვთქვათ არის კი ვაჭრობა მინიმალური დანაკარგებით თუ პირიქით.

„მკაცრი“ ვაჭრობის სტრატეგიის იდეის ავტორები ს. სიჯელი და ლ. ფურკერი არიან. მოლაპარაკების მონაწილეები, რომლებიც გამოიყენებენ „მკაცრი“ ვაჭრობის სტრატეგიას, ცდილობენ აიძულონ თითოეული მხარე გააკეთონ დათმობა და მიაღწიონ შეთანხმებას. ეს ხერხი გამოიყენება კონფლიქტურ მხარეებთან მიმართებით, რომელთაც უჭირთ საკუთარი მკაცრი პოზიციის დათმობა. ასეთ მოლაპარაკებებში მხარეთა ურთიერთობა მტრული და დაძაბულია. შედეგად, ასეთ შემთხვევებში ხშირად არის იძულებითი კომპრომისი და არა ურთიერთმისაღები შეთანხმება, რომელიც მისაღები იქნება კონკრეტული მხარისათვის.

„მკაცრი“ ვაჭრობის იდეასთან ერთად ჩ. ოსვუდიმ ჩამოაყალიბა „რბილი“ ვაჭრობის სტრატეგია. მისი გამოყენების დროს პრიორიტეტულს წარმოადგენს ღირსეული შეთანხმების მიღწევა,

რითაც სიტუაცია არ მიდის კონფლიქტამდე. ხშირად ეს ხდება მცირე დათმობების საფუძველზეც რთული საკითხები, რომელთაც შეიძლება წარმოშვას აზრთა სხვადასხვაობა იხსნება დღის წესრიგიდან.

70-იან წლების ბოლოს „ვაჭრობის“ სტრატეგიის პარალელურად აქტიურად ვითარდება პარტნიორული მიდგომის იდეა, რომლის ავტორები მასში მოიაზრებენ ახალ ცნებას – „პრინციპული მოლაპარაკებები“.

ამერიკელი მკვლევარის რ. ფიშერისა და ი. იურის წიგნის – „გზა შეთანხმებისკენ ანუ მოლაპარაკება დამარცხების გარეშე“, საფუძველზე შემუშავდა „მოლაპარაკებების წარმოების ჰარვარდის პროექტი“. მოგვიანებით „პრინციპული სტრატეგიის“ იდეას გამოუჩნდა მოწინააღმდეგეები. ისინი მიუთითებდნენ, რომ არ ღირს ამ იდეის აბსოლუტიზირება, რადგან მისი განხორციელება პრაქტიკაში მთელ რიგ სირთულეებთან არის დაკავშირებული. კერძოდ:

პირველი, პარტნიორული მიდგომის არჩევა არ შეიძლება გამოყენებულ იქნეს ცალმხვრივი წესით. ერთ - ერთი მხარის მიერ ვაჭრობის სტრატეგიის არჩევა მეორე მხარეს აიძულებს მიიღოს შემოთავაზებული თამაშის წესები.

მეორე, კონფლიქტური ურთიერთობების პირობებში მხარეები პარტნიორულ მიდგომის სტრატეგიას ძნელად იღებენ, რამდენადაც შეუძლებელია ძალის მეთოდიდან სწრაფად გადახვიდე პარტნიორულ ურთიერთობებზე. კონფლიქტის მონაწილეებს დრო სჭირდებათ, რათა აღდგეს ნდობა მხარეებს შორის.

უკანასკნელ ხანს სამეცნიერო ლიტერატურაში გამოიკვეთა ტენდენცია, რომ ეს ორი სტრატეგია არ განიხილონ წინააღმდეგობაში. აღნიშნავენ, რომ რეალურ პრაქტიკაში მოლაპარაკების წარმოების დროს შეუძლებელია შევხვდეთ „ზედმიწევნით ვაჭრობის“ ან „ზედმიწევნით „პრინციპული“ ხასიათის მოლაპარაკებებს, ორივე სტრატეგია ხშირად ერთდროულად იმყოფება მოქმედების რეჟიმში. მაგალითად, მ. ლებელევი აღნიშნავს, რომ ამა თუ იმ მოლაპარაკების ჩარჩოებში

- წინადადებების შეთავაზება;
- შეთანხმების მიღწევისათვის პოზიციების დათმობა;
- ისეთი გადაწყვეტილების მიღება, რაზეც პარტნიორი და თანხმება მოლაპარაკების გზით და ზეგავლენაზე უარის თქმა;
- მიღებულ შეთანხმებზე დარჩენა.

„პრინციპული მოლაპარაკებების” სტრატეგის დამახასიათებელი ნიშნები:

- მონაწილეები ერთად წყვეტენ პრობლემას;
- მიზანი – სამართლებრივ კრიტერიუმებზე დაფუძნებული მისაღები შეთანხმების მიღწევა;
- მკაცრი მიდგომა პრობლემისადმი, ხოლო პარტნიორებთან რბილი მიდგომა;
- ადამიანის და პრობლემის გამოიჯენა;
- მოლაპარაკების წარმოება ნდობის ხარისხის მიუხედავად;
- კონცენტრირება ინტერესებზე და არა პოზიციებზე;
- ინტერესების ანალიზი;
- ალტერნატიული ვარიანტის შემუშავება;
- დათმობა არგუმენტებისადმი და არა ზეგავლენისადმი;
- ობიექტური კრიტერიუმების გამოყენება.

ამრიგად, მკაცრი მიდგომის შემთხვევაში მოლაპარაკების მონაწილეები არიან მოწინააღმდეგეები, მოლაპარაკების მიზანი არის გამარჯვება ნებისმიერ ფასად, ხერხები ასევე ნებისმიერი სახის, რა თქმა უნდა ყველაფერი ეს არაკორექტული და აკრძალული ხერხების გარეშე.

მსუბუქი მიდგომის დროს მოლაპარაკების მონაწილეები არიან მეგობრები, მიზანი კარგი ურთიერთობების შენარჩუნება მეორე მხარესთან, მათ შორის დროებითი კომპრომისის დაშვების ალბათობით.

ბევრად უფრო ეფექტურია პრინციპული მიდგომა. იგი გვთავაზობს ისეთ მოლაპარაკებებს, სადაც ადამიანი გამოყოფილია პრობლემისაგან. მთავარი ყურადღება ექცევა არა მხარეთა პოზიციებს, არამედ მათ ინტერესებს. მიზანი არის პრობლემის ერ-

თოვლივად გადაწვევა ობიექტური კრიტერიუმების გათვალისწინებით. ასევე მოლაპარაკების დროს ხდება პარტნიორთა ინტერესების გათვალისწინება.

3.2. მოლაპარაკების წარმოების ძირითადი ტაქტიკური ხერხები

ტაქტიკა¹ ეს არის სტრატეგიის (მიზნის) მიღწევის ხერხი. იგი დამოკიდებულია სტრატეგიაზე, მის განსაზღვრებაზე. ტაქტიკური ხერხები, რომელსაც მოლაპარაკების მხარეები გამოიყენებენ, ვრცლად არის აღწერილი იმ სამეცნიერო ლიტერატურაში, რომელთა საფუძველზეც ხდება მოლაპარაკების პროცესების შესწავლა. ასევე ფართოდაა მოცემული ცნობები მემუარულ ლიტერატურაშიც. მას სწავლობენ სხვა სამეცნიერო დარგებიც. როგორცაა ლოგიკა, რიტორიკა, ფსიქოლოგია და სხვა.

მოლაპარაკების ტაქტიკა არის ერთი ან რამდენიმე ხერხი, მეთოდი ან საშუალება, ან არჩეული სტრატეგიის განსახორციელებლად ურთიერთდაკავშირებული ერთობლიობა. ტაქტიკა განისაზღვრება: პირველი, არჩეული სტრატეგიით, და მეორე, მოლაპარაკების კონკრეტული პირობებით.

სრულიად ბუნებრივია, რომ ვაჭრობის/მოგების სარატეგიის ტაქტიკური სახეები უკეთ არის აღწერილი და გაანალიზებული. ისინი სავსებით სვადსხვაგავარია და აქვთ სვადსხვა ვარიანტები.

ვაჭრობის/მოგების სტრატეგიის ძირითადი ტაქტიკური სახეებია:

– „გაფლენის ტაქტიკა“.

მოცემული ტაქტიკური სახეობის გამოყენების სახესხვაობა შეიძლება იყოს: საფრთხე; მოჩვენებითი საფრთხე (ბლეფი) და

¹ ტაქტიკა [ბერძ. taktike] - 1. (სამხ.). ბრძოლის მომზადებისა და წარმოების თეორია და პრაქტიკა; ბრძოლის წარმოების წესები, ხერხები. 2. საზოგადოებრივი და პოლიტიკური ბრძოლის ხერხები. 3. (გადატ.). რაიმე მიზნის მისაღწევად გამოყენებული ხერხები.

ულტიმატუმი („აიღე კალამი და მოაწერე” ან „დაგვეთანხმე” ან მივდივართ”).

– პირველადი მოთხოვნების გაზრდის ტაქტიკა.

მისი არსი მდგომარეობს იმაში, რომ მოლაპარაკების მონაწილეები ითხოვენ ბევრად მეტს, ვიდრე რეალურად სურთ მიიღონ. მის არსს კარგად გამოხატავს ანდაზა „მოითხოვე აქლემი და მოგცემენ ვერძს”.

– „დისკვალიფიკაციის” ტაქტიკა.

მოლაპარაკების პროცესში მხარეები ცდილობენ ერთმანეთის ღირსების ან ნაკლოვანებების შეფასებას. ასეთი საშუალება შეიძლება იყოს: პარტნიორთა ღირსებები. მაგალითად: თქვენ ცუდად გამოიყურებით, თქვენ ცუდად გეძინათ, ან უთხრათ- თქვენი მეუღლე თქვენ დაგშორდათ; ასევე შანტაჟი, სკანდალი, ჭორები, სიცრუე და სხვა.

– „საკუთარ პოზიციაში ყალბი აქცენტების გაკეთების” ტაქტიკა.

აღნიშნული ტაქტიკური ხერხის არსი მდგომარეობს იმაში, რომ მოლაპარაკების დროს უნდა მოხდეს იმ გადაწყვეტილებების წინა პლანზე გადმოტანა, რაც აქამდე მეორეხარისხოვანად ითვლებოდა და ამით პარტნიორის დაინტერესება. შემდეგ მოლაპარაკების მსვლელობაში მოცემულ საკითხზე მოთხოვნილება იხსნება, ხოლო მოთხოვნის მოხსნა აღიქმება, როგორც დათმობა, რომლის სანაცვლოდ მოითხოვენ სხვა საკითხზე დათმობას. ე.ი. ეს ნიშნავს, რომ პარტნიორის სიფხიზლის მოსაღუნებლად ყურადღება მახვილდება მეორეხარისხოვან საკითხებზე.

– „ბოლო მომენტში მოთხოვნების წამოყენების” ტაქტიკა.

მოცემული ხერხის არსი მდგომარეობს შემდეგში: როცა მოლაპარაკება ახლოს არის დასრულება და რჩება მხოლოდ ხელის მოწერა, ჩნდება ახლი მოთხოვნილებები. ე.ი. მისი გამოყენების მიზანია ის, რომ მოლაპარაკების მონაწილე დადლილია ან ძალიან ეჩქარება ხელმოწერა შეთანხმებაზე და მისი დათანხმება უფრო ადვილია.

– „მზარდი მოთხოვნების” ტაქტიკა.

ცნებიდან გამომდინარე, მისი არსი არის მოთხოვნების გაზრდა თითოეული დათმობის შემდეგ.²

– „პაკეტის” ტაქტიკა.

დღის წესრიგის რამდენიმე საკითხი გაერთიანდება და განხილვისათვის შეთავაზებული იქნება „პაკეტის” სახით. შედეგად ხდება საკითხების განხილვის შეთავაზება არა ცალკე ცალკე, არამედ კომპლექსურად. მხარე, რომელიც სთავაზობს „პაკეტს” მიიჩნევს, რომ მეორე მხარე დაინტერესდება პაკეტში მოცემული რამდენიმე წინადადებით. შესაბამისად, მიიღებს დანარჩენსაც. უარის თქმის შემთხვევაში ეს არის შესაძლებლობა განახორციელო პროპაგანდისტული ფუნქცია, მოახდინო პარტნიორი მხარის დადანაშაულება კონსტრუქტიული დიალოგის წარმოების ნაშლაში³.

– „სალიამის” ტაქტიკა.

² სხვათაშორის ამ ტაქტიკური ხერხის ტიპიურ მაგალითად შეიძლება დავასახელოთ, მაღტიის პრემიერ-მინისტრის მიერ დიდბრიტანეთთან 1971 წელს გამართული მოლაპარაკებები. რომელიც ეხებოდა მაღტიის ტერიტორიაზე საზღვაო და სახმელეთო ბაზების განთავსებას. როცა მოლაპარაკებები თითქოს უნდა დასრულებულიყო და მხოლოდ შეთანხმებაზე ხელის მოწერა იყო დარჩენილი, მაღტის მთავრობის მიერ წამოყენებული იქნა მოთხოვნა 10 მილიონი ფუნტი სტერლინგის გადახდის შესახებ. მაგრამ, მას შემდეგ რაც ინგლისელებმა თანხმობა განაცხადეს ამ პირობის შესრულებაზე და შეთანხმება ხელმოსაწერად მოამზადა, მაღტიის მხარემ მეორე მოთხოვნა წაუყენა ინგლისურ მხარეს. მას უნდა უზრუნველყო ინგლისურ ბაზებზე მაღტიელი დოკრების და მუშების დასაქმება ხელშეკრულების მოქმედების განმავლობაში.

³ მოცემული ტაქტიკური ხერხის გამოყენების მაგალითად შეიძლება მოვიყვანოთ ერაყის ყოფილი მმართველის სადამ ჰუსეინის პოზიცია მოლაპარაკებაზე, სადაც განიხილებოდა ერაყის ჯარების გაყვანის საითხი ქუვეითიდან 1990 წელს. ხუსეინმა განცხადა, რომ ერაყი მზად არის გაააკეთოს ეს, იმ შემთხვევაში, თუ ისრაელი გაიყვანს ჯარებს მდ. იორდანის დასავლეთ სანაპიროდან და ღაზის სექტორიდან, ასევე გავიდონ სიირის ჯარები ბეჰალის ხეობიდან ლიბანში.

აღნიშნული ტაქტიკური მეთოდის სახელი მომდინარეობს ამავე სახელწოდების ძეხვისგან (უნგრული ძეხვი), რომელიც, როგორც მიღებულია იჭრება ძალინ წვრილ ნაწილებად. ამ მეთოდის გამოყენების არსი მდგომარეობს მოლაპარაკების პროცესში პარტნიორზე საკუთარი პოზიციების შენელებულად შეთავაზებაში, მცირე ნაწილებად, თანდათანობით და ფრთხილად. ასევე დათმობაც უნდა მოხდეს ეტაპობრივი ტემპით. ამ ტაქტიკის გამოყენების მიზანია პარტნიორის თანმობაზე წაოსვლა დაუბრკოლებლად.

– „ორმაგი განმარტების” ტაქტიკა.

მის არსია მოლაპარაკების დსაკვნიტ სტადიაზე ერთ-ერთი მხარის მიერ საბოლოო შეთანხმების ტექსტის ფორმულირებაში ორმაგი აზრის ჩადება, რომელსაც პარტნიორი ვერ ამჩნევს. შემდეგში იგი იღებს უპირატესობას, რომ შეთანხმების კონკრეტული დებულებები თავისი ინტრესების სასარგებლოდ განმარტოს იურიდიული კანონდებლობების გათვალისწინებით.

– „გასვლის” ტაქტიკა.

ამ ტაქტიკური ხერხის გამოყენების მიზანი ეს არის აიძულო პარტნიორი პირველმა გასცეს ინფორმაცია, არ ხდება მიღება არც არგუმენტის, არც ალტერნატივების მეორე მხარის. იგი მრავალ შემთხვევაში გამოიყენება. მაგ., პოზიციების დაზუსტების ეტაპზე, იმისათვის რომ პარტნიორს ზუსტი ინფორმაცია არ მიეწოდოს, შეთანხმების ეტაპზე – დისკუსიაში რომ არ ჩაერთოს და სხვა.

მოცემული მეთოდი შეიძლება პირდაპირ ან ირიბად გამოყენებული იქნას. პირველ შემთხვევაში, საკითხის განხილვას გარკვეული დროით გადადებენ. მეორე სიტუციაში, ვითარება უფრო ბუნდოვანია, ხშირად იყენებენ იგნორირებას, ხუმრობას ან მოლაპარაკებას გაჭიანურების სხვა ეფექტურ საშუალებას. ამ მეთოდს დადებითი მხარეც აქვს. კერძოდ, როცა საჭიროა მოცემული საკითხი სხვა ორგანიზაციებთან, ექსპერტებთან ან მეცნიერებთან შეთანხმდეს, ასევე მოლაპარაკების ჩიხსი მოქცევის დროს.

– „ტალეირანის” ტაქტიკა

ამ ტაქტიკამ ეს სახელწოდება ცნობილი ფრაგი დიპლომატის ტალეირანის სახელისაგან მიიღო. მისი არსი მდგომარეობდა შემდეგში: თავდაპირველად ხდებოდა მოღალატეობის იარღის მოძებნა (არგუმენტები, პრინციპები) და შემდეგ ტაქტიკის შეთავსება მათი გამოყენებისათვის (რეპეტიციის გზით); მოკავშირეების გაყოფა, მათი უთანხმოებისა და შიშის გამოყენება; დაპირისპირებულ მოკავშირეებზე გამარჯვება, საერთო ინტრესების ხაზგასმა და ა.შ.

– „კეთილი მეგობრის” ტაქტიკა.

მასში სრულებით არის გადმოცემული მისი არსი. ეს არის ის, რომ სთხოვოთ მოწინააღმდეგეს იმთავითვე არ გიპასუხოთ.

– ტაქტიკა „გამოცანა”.

არსი – მეორე მხარის მისამართით ურთიერთსაწინააღმდეგო შეტყობინების გაგზავნა (ჩვენ მზად ვიყავით რომ მოგვისმენდნენ..., ჩვენა არ სეგვიზღია დავეთანხმოთ იმას, რომ თქვენ დაუბრუნდეთ ამ საკითხის).

– ტაქტიკა „მიზეზზე”.

არსი – მუდმივად ესხმი მოწინააღმდეგეს, მოითხოვთ ავისნათ მისი შეცდომები, დრამატიზირებით უჩვენებთ მას მოყვებული ზარალის რაოდენობას და იმავდროულად ახსენებთ იმ მიისის აუცილებლობის შესახებ, რომელშიც ყველა შეიკრიბა მონაწილეობის მისაღებად.

– ტაქტიკა „განსახილველი საკითხების თანდათანობით გართულება”

იგი გულისხმობს შედარებით მარტივი საკითხების განხილვით მოლაპარაკების დაწყებას, რომელთა გადაწყვეტა მხარეებზე დადებით ფსიქოლოგიურ ზემოქმედებას ახდენს და შეთანხმების მიღწევის შესაძლებლობას აჩვენებს.

– ტაქტიკა „მოცემული პრობლემების შემადგენე ნაწილებად დაყოფა.

იგი ნიშნავს რთული, მრავალასპექტიანი პრობლემის არა მთლიანად, არამედ ცალკეული კომპონენტების მიხედვით განხი-

ლვას. მისი არსი მიღებული ცნებიდან გამომდინარეობს. მოლაპარაკება მიმდინარეობს და შეთანხმება იდება მხოლოდ პრობლემის ნაწილზე, რომელზეც არ არსი აზრთსახვაობა და საკითხი ფაქტობრივად არ განიხილება.

– ტაქტიკა „ტორტი“

ამ ტაქტიკის გამოყენება ეფექტურია, როცა მოლაპარაკება ეხება რაღაცის გაყოფას (მაგალითად, ტერიტორიის). მისი არსი მდგომარეობს იმაში რომ ერთი მხარე სთავაზობს გაყოფის პრინციპს და ხდება გაყოფა, ხოლო მეორე მხარე ირჩევს (ერთი ყოფს „ტორტს“ მეორე ირჩევს ნაწილს). მაგალითი გვეუბნება, რომ ერთი მხარე მუშაობს, რა რომ მიიღებს უფრო პატარა ნაწილს, მიისწრაფვის რომ მიიღოს რაც შეიძლება ზუსტი.

ტაქტიკა „ბლოკი“.

როგორც წესი, ამ ტაქტიკას გამოიყენებენ მრავალმხრივი მოლაპარაკების დროს. მისი გამოყენების არსი მდგომარეობს იმაში, რომ მოლაპარაკების პარტნიორებს, რომლებსაც აქვთ საერთო ინტერესები, გამოდიან ერთიანი ბლოკით. თავდაპირველად ხდება შიდა ბლოკური შეთანხმება, შემდეგ კი ბლოკთაშორის. ე.ი. ეს ტაქტიკა გულისხმობს პარტნიორთან შეთანხმებას მიზანმიმართული მოქმედების შესახებ.

– ტაქტიკა „სასინჯი ბურთი“.

მოცემული ტაქტიკური ხერხის არსი მდგომარეობს იმაში, რომ მოლაპარაკების დროს წინადადების ფორმირება ხდება არა კონკრეტული წინადადების სახით, არამედ იდეის სახით (რა მოხდება, თუ ჩვენ შევეცდებით ასე გავაკეთოთ).

მოლაპარაკების პრაქტიკაში ეს და სხვა ტაქტიკური ხერხები შეიძლება გამოყენებულ იქნას და გამოიყენებენ კიდევ როგორც ვაჭრობის/მოგების სტრატეგიის, ასევე პრინციპული სტრატეგიის დროსაც. ე.ი. ეს ნიშნავს რომ მათ ორმაგი მიშენელობა აქვთ. ორმაგი დანიშნულების მნიშვნელობა აქვს ტაქტიკებს – „ბლოკი“, „გასვლა“, „სასინჯი ბურთი“.

მოცემულ ტაქტიურ ხერხებს აქვთ, როგორც დადებითი, ისე უარყოფითი მხარეები.

მაგალითად, გავლენის და მუქარის გამოყენებას აქვს შედეგები, მაგრამ თუ მას არ აქვს რეალური საფუძველი, მაშინ დაკარგავ ძალას და შემდეგ ვერ შეძლებ მის კიდევ ერთხელ გამოყენებას. თვით შეთანხმება, რომელიც დაფუძნებულია მუქარაზე, იძულებაზე დიდხანს ვერ გასტანს.

ტაქტიკამ – „პირველადი მოთხოვნების გაზრდა“ შეიძლება მიგვიყვანოს იქამდე, რომ მეორე მხარემ დატოვოს მოლაპარაკების პროცესი. „სალიამის“ და „გასვლის“ ტაქტიკის გამოყენებამ შეიძლება მიგვიყვანოს მოლაპარაკების მნიშვნელოვან გაჭიანურებაზე.

ტაქტიკური ხერხები, რომელებიც გამოიყენება მოლაპარაკების პროცესში, თანდათან უფრო და უფრო სრულყოფილი ხდება. ჩნდება მათი ახალი სახეები. რა თქმა უნდა, მათი შინაარსი დამოკიდებულია მოლაპარაკების მწარმოებლის გამოცდილებაზე და ხელოვნებაზე, ასევე მოპარაკების მიზანსა და ამოცანებზე.

არ უნდა დაგვაიწყდეს ის გარემოება, რომ მოლაპარაკების ტაქტიკური ხერხების გამოყენება დამოკიდებულია აგრეთვე იმაზე, თუ როგორ პირობებში მიმდინარეობს მოლაპარაკება – თანამშრომლობის, კონფრონტაციის თუ ექსტრემალურ ვითრებაში.

თანამშრომლობის პირობებში მიმდინარე მოლაპარაკების ტაქტიკა მრავალ ხერხს, მეთოდს და საშუალებას აერთიანებს. მაგალითად, როგორებიცაა თანხმობის გამოხატვა, პაკეტური მიდგომა, თანდათანობით გართულების მეთოდი, მოცემული პრობლემის შემადგენელ ნაწილებად დაყოფა, ბლოკური ტაქტიკა, პარტნიორების პოზიციების დაზუსტება. რა თქმა უნდა, ეს მეთოდები გამოიყენება არა მარტო პარტნიორული არამედ კონფრონტაციული მოლაპარაკების დროსაც. საქმე მხოლოდ იმაშია, რომ მათ გარეშე თანამშრომლობა ვერ შედეგობა.

კონფრონტაციის პირობებში მიმდინარე მოლაპარაკებების დროს უმეტესად გამოიყენება შემდეგი სახის ტაქტიკური ხერხები, მეთოდები და საშუალებები: ფსიქოლოგიური ზეწოლა, გაძა-

ლიანება/წინააღმდეგობა, ობსტრუქცია და დესტრუქციული მეთოდები, როგორცაა „ლოდინის“ მეთოდი, „სლაიმის“ მეთოდი, „უთანხმოების გამოხატვის მეთოდი“, „უკანასკნელ წუთს მოთხოვნების წამოყენება“, მეთოდი „პაკეტირება“, მეთოდი „ბლოკური ტაქტიკა“, მეთოდი „მოთხოვნების გადიდება“, მეთოდი „შეპირების გადიდება“, მეთოდი „საკუთარ პოზიციაში ცრუ აქცენტების გაკეთება“, მეთოდი „წაყრუება“, მეთოდი „ბლეფი“, მეთოდი „სიუპრიზი“, მეთოდი „საუთარ მოთხოვნებზე უარის თქმა“, „მეთოდი „გამომძაღველობა“, მეთოდი „ულტიმატუმის წამოყენება“, მეთოდი „ორმაგი განმარტება“, „დილუტანტების“ მეთოდი, „სამეცნიერო“ ტაქტიკა, „ფართო მიდგომის ტაქტიკა“, „სიზუსტის დაცვის“ მეთოდი , „უცხო სიტყვების“ მეთოდი.

მოლაპარაკების რთულ სიტუაციაში აუცილებელია რაიმეს დათმობა. მოლაპარაკების მონაწილეთა მზადყოფნა კომპრომისული გადაწყვეტილების უზრუნველსაყოფად ამ პროცესში ეფექტურობის პოტენციალს მნიშვნელოვნად ამადლებს და სხვა.

კითხვები მასალის განმტკიცებისათვის:

1. რა მნიშვნელობა აქვს მოლაპარაკების წარმოების სტრატეგიის და ტაქტიკის განსაზღვრას?
2. რა არის მოლაპარაკების სტრატეგიის არსი და რაში მდგომარეობს მისი თავისებურებები?
3. რა არის მოლაპარაკების წარმოების ტაქტიკა და რა მნიშვნელობა აქვს მის გამოყენებას მოლაპარაკების პროცესში?
4. ჩამოთვალეთ პრინციპული მოლაპარაკებების სტრატეგიის დამახასიათებელი ნიშნები?
5. რა განსხვავებაა მკაცრი ვაჭრობის სატრეტეგიის და პრინციპული მოლაპარაკებების სტრატეგიის ნიშნებს შორის?
6. ჩამოთვალეთ მოლაპარაკების ძირითადი ტაქტიკური ხერხები.

თაზი IV

მოლაპარაკებების ჩატარება ექსტრემალურ სიტუაციაში

საერთაშორისო პრაქტიკა ადასტურებს, რომ არსებობს რიგი სიტუაციები, რომლებსაც ექსტრემალურობის ნიშნები აქვს და ვითარების მოსაწესრიგებლად მოლაპარაკების წაროების აუცილებლობას მოითხოვს. რეგიონალური და ეთნიკური კონფლიქტები, ტერორიზმი, მძევალთა გათავისუფლება, სამხედრო ტყვეების გაცვლა, პატიმართა ამბოხი და მრავალი სხვა ექსტრემალური სიტუაცია ძალადობის ან მასობრივი უწესრიგობის შესაწყვეტად სამართლდამრღვევებთან მოლაპარაკების გამართვას საჭიროებს. თანამედროვე პრაქტიკა აჩვენებს, რომ დამნაშავეებთან შედეგიანი მოლაპარაკება – საერთაშორისო მნიშვნელობის პრობლემაა.

ექსტრემალურ სიტუაციებში მხარეებს შორის დაპირისპირება არა მარტო წინასწარ გათვლილი, არამედ ყოველად გაუგებარ, გაუთვალისწინებელ ფაქტორებს ემყარება. ხშირად ამგვარ სიტუაციაში ადამინთა მოქმედება არასწორ გათვლებს ეფუძნება, რაც მხოლოდ მაშინ გახდება ცხადი, როცა მოლაპარაკების პროცესი ჩიხში მოექცევა ან ჩაიშლება.

ექსტრემალურ სიტუაციაში მოლაპარაკების სუბიექტები შეიძლება იყოს არა მარტო დამნაშავეები, არამედ მშვიდობიანი მოსახლეობა, თვითმართვლობის ადგილობრივი ორგანოები, რელიგიურ კონფესიათა წამომადგენლები და სხვები. უნდა ითქვას, რომ ასეთ სიტუაციაში მოლაპარაკებაც ძალზე სპეციფიკურია, რაც შემდეგში გამოიხატება:

მოლაპარაკების მიზანი უშუალო გავლენას ახდენს მის მსვლელობაზე და მოიცავს: მძევალთა გათავისუფლებას, სამხედრო ტყვეების გაცვლას, საბრძოლო მოქმედებების და მასობრივი

უწესრიგობების შეწყვეტას, დამნაშავეთა გადაცემას, და სხვა მოტივები.

დამნაშავე მხარის მოქმედებათა მოტივებიც მოლაპარაკების მსვლელობაზე უშუალო გავლენას ახდენს. მათ შორის შეიძლება გამოიყოს: პოლიტიკური, ნაცონალისტური, ანგარებიანი, პასუხისმგებლობისაგან თავის აცილების, შურისძიებისა და სხვა.

მოლაპარაკების იძულებითი ხასიათი, რომელიც სამართალდამცავთა მხარის მიერ პრობლემის ძალისმიერი სტრატეგიით გადაწყვეტას კი არ ამცირებს, არამედ პირიქით აძლიერებს.

მოლაპარაკების საჯაროობის ხარისხი. მოლაპარაკება შეიძლება იყოს საჯარო ან დახურული, რაც ასევე გავლენას ახდენს ამ პროცესზე. დახურულ პროცედურაზე უფრო მეტია შესაძლებლობა იმისა, რომ გამოყენებულ იქნეს მოლაპარაკების ჩატარების არაცივილიზებული ხერხები და მეთოდები.

მოწინააღმდეგეთა მიერ წამოყენებული პირობებიც სპეციფიკურია, რადგან ისინი შეიძლება იყოს ერთი ან ორივე მხარისათვის მთლიანად მისაღები ან ნაწილობრივ მისაღები, ან სრულიად მიუღებელი.

მრავალი უცნობი ცვლადის არსებობა. მაგალითად, დამნაშავეთა კონკრეტული მდებარეობის ადგილი. მათი რიცხოვნობა, საბრძოლო მზადყოფნა და მომზადება, მორალურ-ფსიქოლოგიური მდგომარეობა, მხარდაჭერის სახეობა (ფინანსური, ადამიანური რესურსები, იარაღი), უკვე ჩადენილი დანაშაულის სიმძიმე, მასშტაბები და სხვა.

მედიაციის არსებობა. ასეთ მოლაპარაკებებში ხშირად მონაწილეობენ მედიატორები. რომლებიც შეიძლება იყვნენ დამნაშავეთა ახლობლები, ღვთის მსახურები, სხვადსხვა პროფესიის მაღალი ავტორიტეტის მქონე ადამიანები, საზოგადოებრივ-პოლიტიკური მოძრაობების და ორგანიზაციის წარმომადგენელები.

ექსტრემელურ სიტუაციაში მოლაპარაკების წარმართვა დამნაშავეთა მხრიდან შემდეგი თავისებურებებით ხასიათდება: მოულოდნელი მოქმედება, ოპონენტთა ნებისყოფის გატეხვის მცდ-

ელობა, „ფსიქოლოგიური შეტევა“, დიალოგის სასურველი ფორმის თავსმოსხვევა და ა.შ.

მოლაპარაკების მეორე მხარის ამოცანაა ექსტრემისტების დამშვიდება, ვითრების დასაზუსტებლად მოლაპარაკების გაჭიანურება, ექსტრემისტების მხრიდან მუქარის ხასიათის (დემონსტრაციული თუ რეალური) დადგენა, მათთან კონტაქტის დამყარება, ნდობის ატმოსფეროს შექმნა და სხვა.

ასეთ სიტუაციაში არანაკლები მნიშვნელობა აქვს დამანაშავეთა ჯგუფში არსებულ ფსიქოლოგიურ ვითარებას, მათ ფიზიკურ და ფსიქიკურ ჯანმრთელობას.

წამოყენებულ პირობები

ძირითადი პრობლემა, რომელიც საგანგებო მდგომარეობის დროს წარმოიშობა, ესაა ექსტრემისტების მოთხოვნების განხილვა.

ჩვეულებრივ, ექსტრემალურ სიტუაციაში მოლაპარაკების საგანია: მიყვალთა მთლიანი ან ნაწილობრივი გათავისუფლება, მათი კვებისა და გამოსყიდვის (თუ ასეთი მოთხოვნა არსებობს) პირობების განხილვა, ასევე ექსტრემისტებისათვის რაიმე გარანტიების მიცემა და სხვა.

ექსტრემისტებთან მოლაპარაკების წარმატებით წარმართვისათვის თავიდანვე აუცილებელია ინიციატივის დაუფლება. მათი მოთხოვნების თანდათანობით შემცირება და თავდაცვის პოზიციაში გადაყვანა.

შეთანხმების მიღწევა

როგორც წესი, ექსტრემალური სიტუაცია ადგილობრივი ან საერთაშორისო კანონმდებლობის დარღვევით წარმოიშობა. მაშასადამე, ამ ვითრებაში საქმე გვაქვს სამართალდარღვევასთან.

ექსტრემალურ სიტუაციას საკმაოდ ხშირად თან ახლავს ისეთი დამამძიმებელი გარემოებები, როგორიცაა: დამანაშავეთა უკა-

ნონო შეიარაღება, მძევლების, მათ შორის მოხუცების, ქალების, ბავშვების აყვანა, ექსტრემისტთა და მძევალთა ფსიქოლოგიური არაადეკვატურობა და სხვა. ეს კი, უმეტესად მოლაპარაკების დახმარებით, დაქვემდებარებული ხასიათის განმსაზღვრელია. ამიტომ ამ სიტუაციაში უმთავრესი ამოცანა დამნაშავეთა განიარაღებაა.

ასეთი მოლაპარაკება – პრობლემის ძალისმიერი საშუალებით გადაწყვეტა – ექსტრემისტების ყურადღებას აღუნებს. თუმცა პროცესის განმავლობაში საკუთარი მოთხოვნების დაკმაყოფილების იმედი ყოველთვის აქვთ. ამასთან მოლაპარაკება, არც თუ იშვიათად, ჩიხში ექცევა. ექსტრემისტები იმასაც ითვალისწინებენ, რომ როგორც არ უნდა წარმართოს მოლაპარაკება, მათვის იგი იარაღის ჩაბარებით, წინააღმდეგობის შეწყვეტით, ძალოვან სტრუქტურებთან დანებებით მთავრდება. ყოველივე აღნიშნული სიტუაციასა და ხოლო მოლაპარაკების ჩატარებას წარმოუდგენლად ართულებს.

შეთანხმების მიღწევის სტადიაზე განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია მოლაპარაკების ისე წარმართვა, რომ არ მოხდეს დიალოგის ტონალობის (საუბრის ესა თუ ის იერი, კილო) ცვლილება და პრობლემის სასწრაფოდ გადაწყვეტის მიზნით გაორიციხოს ძალის გამოყენება. არც თუ იშვიათად, ამ ეტაპზე კეთდება ექსტრემისტების მოთხოვნის ფიქციური დათანხმება, მათი ყურადღების მოდუნება და მოულოდნელად ძალის გამოყენება. სწორედ ამაშია მოლაპარაკების მთავარი ამოცანა – რთული პრობლემის ძალისმიერი გადაწყვეტის დაფარვა.

შეთანხმების მიღწევის ეტაპზე აუცილებელია მოლაპარაკების შეფასებათა კომპლექსური მიდგომა. მისი საფუძველია ექსტრემისტების გამოცდილება, მათი აგრესიულობა, ძალადობრივი შესრულების მოტივები, ძალის გამოყენების შესაძლებლობა, მძევალთა უსაფრთხოების გარანტიები და სხვა.

შეთანხმების მიღწევა დიდად არის დამოკიდებული ექსტრემისტთა მოთხოვნებზე. პირობები შეიძლება იყოს: არასამართალდარღვევით, მაგ., პროკურორის ან მასმედიის წარმომადგე-

ნლების გამოძახება და სხვა; მისაღებათ სამართალდარღვევითი, მაგ., საკუთარი ფიზიკური უსაფრთხოებისათვის მძევლების აყვანა ან ვალუტისა და ტრანსპორტით უზრუნველყოფა უცხო ქვეყანაში წასაგლეღად; დანაშაულებითი, მიღებული სამართალდარღვევითი, მაგ., იარაღითა და საბრძოლო მასალით უზრუნველყოფა, მძევლების აყვანა სხვა ტერიტორიაზე გადაადგილებისათვის.

სამართალდარღვევით, მაგრამ პრინციპში მისაღებ დათმობაზე შეთანხმების მიღწევა შესაძლებელია. შეთანხმება მიიღწევა იმ შემთხვევაშიც, როცა ექსტრემისტები და მეორე მხარე ურთიერთსაწინააღმდეგოდ მიუღებელ პირობებს არ აყენებენ ან მიღწეული შეთანხმებით მოსალოდნელი ზიანი არ აჭარბებს იმ ზიანს, რომელიც დანაშაულებრივი აქციის შედეგად უკვე არსებობს. საერთაშორისო პრაქტიკა ადასტურებს, რომ მძევალთა 80%-ის გათავისუფლება მოლაპარაკების მეშვეობით გახდა შესაძლებელი.

ექსტრემისტებთან მოლაპარაკების ეფექტურობაზე ზემოქმედებს:

- ამ სფეროში მოლაპარაკების მონაწილეთა პროფესიონალიზმი;
- ექსტრემისტების ფსიქოლოგიური თავისებურებები;
- მოლაპარაკების მონაწილეთა მაღალი ფსიქოლოგიური რესურსი, ვერბალიზაციის (საუბრით დარწმუნება) შესაძლებლობები, მათი საზრიანობა და გამჭრიახობა, დროის მკაცრი დეფიციტისა და ფსიქიკური დაძაბულობის პირობებში ადექვატურ გადაწყვეტილებათა მიღების შესაძლებლობა და სხვა.

კითხვები მასალის განმტკიცებისათვის:

1. რაში მდგომარეობს მოლაპარაკების წარმოების სპეციფიკა ექსტრემალურ სიტუაციაში?

2. რა ტაქტიკური ხერხები შეიძლება იქნეს გამოყენებული ექსტრემალურ სიტუაციაში მოლაპარაკების საწარმოებლად?
3. რა სტრატეგიული ხერხები შეიძლება იქნეს გამოყენებული ექსტრემალურ სიტუაციაში მოლაპარაკების საწარმოებლად?
4. რა თავისებურებებით ხასიათდება ექსტრემალურ სიტუაციაში დამნაშავეთა მხრიდან მოლაპარაკების წარმართვა?
6. დაასახელეთ ტერორისტებთან მოლაპარაკების ეფექტურობის მიღწევის აუცილებელი წინაპირობები.

**მოლაპარაკების პროცესის სტრუქტურა და
შემაჯამებელი დოკუმენტი**

5.1. მოლაპარაკების ეტაპები

მოლაპარაკებები რთული პროცესია, რომელსაც გააჩნია საკუთარი სტრუქტურა და განვითარების დინამიკა; არ არის ერთმომენტიანი აქტი ან პროცესი, რადგან იგი დროში გაჭიმული მოქმედებაა. უფრო მეტიც,

ყველა მკვლევარი, ვინც მოლაპარაკებების პროცესებს სწავლობს, პრაქტიკულად სამ ძირითად ეტაპს გამოყოფს:

- ა) დაწყებითი ეტაპი;**
- ბ) სადისკუსიო ეტაპი;**
- გ) დამამთავრებელი ეტაპი.**

მოლაპარაკების პროცესში თითოეული ამ ეტაპის კონკრეტული ჩარჩოების გამოყოფა მაინც რთულია ხშირად ისინი ურთიერთდამოკიდებულია და შერწყმული. თუცა მოლაპარაკების პროცესის თითოეულ ელემენტს თავისი ამოცანა გააჩნია, რაც მათი ერთმანეთისაგან გაოყოფის საშუალებას იძლევა.

მოლაპარაკების პირველი ეტაპის ამოცანაა მხარეთა ინტერესების თვალსაზრისით პოზიციების დაზუსტება. ამ ეტაპზე მხარეები გამოყოფენ საკუთარ პოზიციებს, შემოაქვთ წინადადებები, წარმოადგენენ აუცილებელ განმარტებებს წინადადებების შესახებ და მოისმენენ ინფორმაციას მეორე მხრიდან. ამ ეტაპზე სრულად ხდება მოლაპარაკების საინფორმაციო კომუნიკატორული ფუნქციის რეალიზაცია. მხარეები სვამენ „დიაგნოზს“ და ცდილობენ გაონახონ „საერთო ენა“. არის მცდელობა რაც შეიძლება მეტი ინფორმაცია მოისმინონ ერთმანეთის ინტერესების შესახებ და იპოვონ შეხების წერტილები პოზიციებში.

მეორე ეტაპის ამოცანაა განსახილველი პრობლემების გადაწყვეტის ვარიანტების განხილვა და არგუმენტაცია; კერძოდ,

წარმოებს დისკუსია. მხარეები მაქსიმალურად ცდილობენ დაარწმუნონ ერთმანეთი თავიანთი წინადადებების და ვარიანტების მართებულობასა და მიღების აუცილებლობაში. ამისათვის ისინი იყენებენ სხვადასხვა ტაქტიკურ ხერხებს. მეორე ეტაპს მიაქვს საკმაოდ დიდი დრო და ყველაზე რთულია მოლაპარაკების მონაწილეებისათვის. ხშირად, როგორც პრაქტიკა აჩვენებს, ეს ეტაპი განხეთქილებითაც მთავრდება. შეთანხმების მიღწევისათვის არსებული კეთილი ნების და დაჟინებული მისწრაფების პირობებში, მეორე ეტაპის მთავარ შედეგს წარმოადგენს მომავალი შეთანხმების ჩარჩოების განსაზღვრას, ეს კი მხარეებს საშუალებას აძლევს გადავიდნენ მოლაპარაკების შემდეგ ეტაპზე.

მესამე ეტაპი არის პოზიციების შეთანხმება და ხელშეკრულების შემუშავება-მომზადება (შემაჯამებელი დოკუმენტი). ოპტიმალურად პოზიციების შეთანხმების ორი წესია ცნობილი: ხელშეკრულების „საერთო ფორმულისა“ და დეტალური შეთანხმების შემუშავება. შეთანხმების ჩარჩოების განსაზღვრის შემდეგ იწყება უშუალოდ ტექსტზე მუშაობა. ამ ეტაპზე უკვე ექსპერტებიც მონაწილეობენ.

რეალურად, მოლაპარაკების პრაქტიკაში მოლაპარაკების ეტაპების თანმიმდევრობა ხშირად არ ემთხვევა. თუკი მოლაპარაკების მონაწილეებისათვის მთავარია პროპაგანდისტული ფუნქციის რეალიზაცია, მაშინ მნიშვნელოვანია მოლაპარაკების მეორე ეტაპი, ხოლო მესამე ეტაპამდე შეიძლება საჭმე არც კი მივიდეს. თუკი მოლაპარაკების მიზანი მეორე მხარის ინტერესების და პოზიციების გარკვევაა, მაშინ ძირითადი და მნიშვნელოვანი პირველი ეტაპია. ხანდახან მესამე ეტაპზე იმის ხდება აუცილებლობა, რომ დაუბრუნდნენ პირველ ეტაპს. ასეთ შემთხვევაში მოლაპარაკების პროცესის თანმიმდევრობა და პრიორიტეტები დამოკიდებულია მოლაპარაკების ტიპის, ფუნქციისა და მიზნის პრიორიტეტულობაზე.

მოლაპარაკების პროცესის მთავარი ელემენტია პოზიციის გადაცემის სახე. მკვლევარები პოზიციების გადაცემის ოთხ სახეს გამოყოფენ:

ა) ღია პოზიცია;

ბ) დახურული პოზიცია;

გ) პოზიციებში ერთობლიობის ხაზგასმა;

დ) პოზიციებში განსხვავებების ხაზგასმა.

რა თქმა უნდა, მოლაპარაკების პროცესში გამოიყენება ოთხივე სახეობა, ოღონდ სხვადასხვა ეტაპზე სხვადასხვა პროპორციებით. მხარეები, რომლებიც დაინტერესებულნი არიან ურთიერთსასარგებლო შემათანხმებელი დოკუმენტის სახით მიღწეონ კონკრეტულ შედეგებს, ახდენენ თავიანთ პოზიციებში ერთობლიობის ხაზგასმას.

მოლაპარაკების მხარეთა პოზიციებისა და ინტერესების შეუთანხმებლობა იწვევს მოლაპარაკების ჩაშლას.

5.2. მოლაპარაკების მხარეთა ინტერესები და პოზიციები.

ერთი შეხედვით თითქოს ჩანს, რომ მოლაპარაკების მხარეთა პოზიცია და ინტერესები შინაარსობრივად ერთგავაროვანია. მოლაპარაკების მონაწილე თავისი შეხედულების დაცვისას საკუთარ პოზიციას გამოხატავს, რეალურად კი, ეს ასე არ არის.

ინტერესი აღამიანის მისწრაფება, მოთხოვნილებაა, ხოლო პოზიცია მისი მსოფლმხედველობა, თვალსაზრისი, პრინციპია, რითაც იგი თავის ინტერესს იცავს. პოზიცია უფრო კონკრეტული და ნათელია, ინტერესი კი ხშირად, ფარული, ძნელად შესაცნობი და არათანმიმდევრულია.

წარმატების მისაღწევად მოლაპარაკების მონაწილეები, მეტწილად, ინტერესების და არა პოზიციების თანხვედრას ცდილობენ. როცა მხარეები საკუთარ პოზიციებს მყარად იცავენ, ეს ნიშნავს, რომ მათ საწინააღმდეგო ინტერესები აქვთ. ამასთან ისინი თავიანთ განკარგულებაში მრავალ საერთო, ურთიერთმისაღებ ინტერესებს ფლობენ, და თუ მოლაპარაკების მსვლელობაში მათი პოზიციები არ შეიცვალა, მაშასადამე მხარეთა საწინააღმდეგო ინტერესები უცვლელი რჩება.

როგორც აღინიშნა, ინტერესი, ხშირად ფარულია. იგი რთული კატეგორიაა. ამიტომ არის ასეთი ცნებებიც – „სიღრმისეული ინტერესები“, „ძირეული ინტერესები“.

მოლაპარაკების მონაწილეებს აქვთ როგორც საერთო, ისე განსხვავებული ინტერესები. ეს უკანასკნელი უცილობლად არ ნიშნავს ურთიერთწინააღმდეგობას. მათ შორის შეიძლება გამოიყოს როგორც ურთიერთგადაწყვეთი, ისე პარალელური ინტერესები. პირველ შემთხვევაში ვითარება მეტ-ნაკლებად გასაგებია. მაგ., ორივე მხარე ერთსა და იმავე ტერიტორიაზე აცხადებს პრეტენზიას. პარალელური ინტერესების დროს, ერთი მხარის ინტერესების რეალიზაცია მეორე მხარის ინტერესებს არანაირად არ ეხება.

მოლაპარაკების მნიშვნელოვანი თავისებურებაა ისიც, რომ მხარეთა ინტერესები შესაძლოა ნაწილობრივ ემთხვეოდეს ერთმანეთს. სწორედ ინტერესების თანხვედრა განაპირობებს მხარეთა მოლაპარაკების შესაძლებლობას, ხოლო განსხვავებულობა აგულიანებს, სტიმულს აძლევს მოლაპარაკების ჩასატარებლად.

პარტნიორთა ინტერესების მხოლოდ სრული თანხვედრის შემთხვევაში, მოლაპარაკების გზით საკითხის განხილვა საჭირო აღარ ხდება. ასეთ ვითარებაში მხარეები ერთობლივად მოქმედებენ.

5.3. საერთაშორისო მოლაპარაკების შემაჯამებელი დოკუმენტი

როგორც წესი, მოლაპარაკებები მთავრდება ერთობლივად მიღწეული შეთანხმების მიღებით. უფრო მეტიც, მოლაპარაკებები მხოლოდ ამის შემდეგ შეიძლება ჩაითვალოს სასარგებლოდ.

მოლაპარაკება წარმატებულად რომ ჩაითვალოს, შეთანხმება უნდა პასუხობდეს მოთხოვნებს:

1) შესაძლებლობის ფარგლებში იგი უმაღლესი ხარისხით უნდა პასუხობდეს ყველა მხარის კანონიერ ინტერესებს;

- 2) იყოს ხანგრძლივი;
- 3) არ გააფუჭოს ურთიერთობები მხარეებს შორის;
- 4) „ეკუთვნოდეს” მხარეებს. ე.ი. არ იყოს მიღწეული ან დადებული მხარეების მანიპულაციის დახმარებით;
- 5) დაფიქსირებული იყოს წერილობითი ფორმით;
- 6) არ ჰქონდეს ნეგატიური მხარეები;
- 7) არ იყოს ორაზროვანი და იყოს სრულყოფილი;
- 8) მხარეების მიერ მიღებული უნდა იყოს დროის გარკვეული შუალედის განმავლობაში მოქმედებისათვის.

აუცილებელია, რომ ხელშეკრულება-შეთანხმება იყოს წერილობითი და იურიდიულად გაფორმებული.

ზეპირსიტყვიერ შეთანხმებას (ე.წ. ჯენტლმენურ შეთანხმებას) აქვს მთელი რიგი ნაკლოვანებები. პირველი, ზეპირი შეთანხმება მხარეებს აძლევს საშუალებას თავი აარიდონ მის შესრულებას. მეორე, თავს იჩენს ასეთი შეთანხმების სხვადასხვაგვარი განმარტებების შესაძლებლობა. მესამე, მომავალში იქნება იმის შესაძლებლობა, რომ საერთოდ უარყონ ასეთი შეთანხმების არსებობაც⁴.

მოლაპარაკების შედეგები შეიძლება სხვადასხვა დოკუმენტებით გაფორმდეს. შესაბამისად, საერთაშორისო მოლაპარაკებების შემაჯამებელი დოკუმენტების შემდეგი ძირითადი სახეებია ცნობილი და მათ შეიძლება ჰქონდეს სხვადასხვა სახელწოდება. საერთაშორისო ურთიერთობების თანამედროვე პრაქტიკაში, შედარებით გავრცელებულია:

⁴ მაგალითისათვის შეიძლება დავასახელოთ სიტუაცია, რომელიც აღწერა ყოფილი საბჭოთა კავშირის ყოფილმა ელჩმა ამერიკის შეერთებულ შტატებში ა.ფ. დობრინინმა. კარიბის კრიზისის დროს 1962 წელს ნ. ხრუშჩოვსა და ჯ. კენედს შორის მიღწეული იქნა შეთანხმება, რომელიც არ იქნა გაფორმებული წერილობითი სახით ამერიკის მხარის ინიციატივით. მიუხედავად იმისა, რომ მთლიანობაში შეთანხმება შესრულდა, იყო მცდელობა მისი სხვადასხვა გვარად განმარტებისა მხარეების მიერ.

ა) ხელშეკრულება; ბ) კონვენცია, გ) ოქმი, დ) ნოტების გაცემა, ე) *modus vivendi*, ვ) დეკლარაცია, ზ) მემორანდუმი, თ) კომუნიკე, ი) პაქტი და სხვა.

ხელშეკრულება - ესაა დოკუმენტი, რომელიც, როგორც სამართლებრივი აქტი, მოლაპარაკების საგნის მიმართ აღგენს მხართა უფლებებს, ვალდებულებებს და პასუხისმგებლობას.

ობიექტის რეგულირების მიხედვით განასხვავებენ ეკონომიკურ, პოლიტიკურ, სამხედრო, სავაჭრო-საფინანსო და სხვა ტიპის ხელშეკრულებებს. შინაარსის მიხედვით ისინი შეიძლება სხვადასხვა პრობლემას ეხებოდეს. კერძოდ, მშვიდობის დამყარება-შენარჩუნებას, მეგობრობას, სამხედრო, კულტურულ, ეკონომიკურ თუ სამეწარმეო თანამშრომლობას, ასევე სხვადასხვა სახის გარანტიებისა და დახმარების მიღებას, ნეიტრალიტეტსა და თავდაუსხმელობას, გაელენის სფეროების გადაწვივას და ა.შ.

ხელშეკრულებები შეიძლება განსხვავდებოდეს ხელისმოძვერი წარმომადგენლობითი დონის მიხედვით. იგი შეიძლება იყოს სახელმწიფო მეთაურების, მთავრობის თავმჯდომარეების, მინისტრების და ა.შ. დონეზე დადებული ხელშეკრულებები.

ვენის 1965 წლის კონვენცია საერთაშორისო მოლაპარაკებების შესახებ „ხელშეკრულების“ შემდეგ განმარტებას გვთავაზობს: „საერთაშორისო ხელშეკრულება ეს არის საერთაშორისო შეთანხმება, რომელიც სახელმწიფოებს შორის მიიღწევა წერილობითი ფორმით და რომელიც რეგულირდება საერთაშორისო სამართლით, მიუხედავად დოკუმენტების რაოდენობისა და დასახელებისა. საერთაშორისო ხელშეკრულება საერთაშორისო სამართლის ძირითადი წყაროა. იგი შეიძლება იყოს ორმხრივი და მრავალმხრივი. ეს უკანასკნელი შეიძლება იყოს უნივერსალური და არტიკულარული. უნივერსალური ნიშნავს, რომ იგი ყველასი და საერთოა, ხოლო არტიკულარული დადებულია სახელმწიფოთა გარკვეული ჯგუფის მიერ. ხელშეკრულება შეიძლება იყოს ღია ან დახურული, იმის მიხედვით, დასაშვებია თუ არა მასთან სხვა სახელმწიფოს მიერთება. როგორც წესი

დახურულ ხელშეკრულებებს განსაზღვრავს საერთაშორისო ორგანიზაციების წესდებები და ორმხრივი ხელშეკრულებები. მესამე მხარის მონაწილეობა ასეთ ხელშეკრულებებში განისაზღვრება მისი მონაწილეობის თანხმობით.

ღია ხელშეკრულებებში შეიძლება მონაწილეობდეს ნებისმიერი სახელმწიფო, როცა განახორციელებს მიერთების პროცედურას (მაგ., 1996 წლის ბირთვული იარაღის გამოცდის აკრძალვის საყოველთაო ხელშეკრულება; ვენის 1961 წლის კონვენცია დიპლომატიური ურთიერთობის შესახებ და სხვა).

საქართველოს კანონმდებლობა ითვალისწინებს შემდეგი სახის საერთაშორისო დოკუმენტებს:

ა) სახელმწიფოთაშორის ხელშეკრულებები, რომლებიც დაიდება სხვა სახელმწიფოებთან საქართველოს სახელით;

ბ) სახელმწიფოთაშორის ხელშეკრულებები, რომლებიც დაიდება მთავრობის მეთაურის სახელით;

გ) სახელმწიფოთაშორის ხელშეკრულებები, რომლებიც დაიდება სამინისტროების და უწყებების სახელით.

ორმხრივი დოკუმენტები ჩვეულებრივ შეიძლება ჩამოყალიბდეს შემდეგი ფორმებით: ხელშეკრულება, ნოტების გაცვლა, *modus vivendi* (დროებითი შეთანხმება), ხოლო მრავალმხრივი დოკუმენტები შეიძლება ჩამოყალიბდეს ხელშეკრულების ან კონვენციის სახით.

ხელშეკრულებები როცა ატარებენ განსაკუთრებული მასშტაბის ხასიათს, გამოიყენება ტერმინი „პაქტი“ (მაგ., საერთაშორისო პაქტი სამოქალაქო და პოლიტიკური უფლებების შესახებ და საერთაშორისო პაქტი ეკონომიკური და სოციალური უფლებების შესახებ, რომელიც 1966 წელს მიიღეს) ან „დასკვნითი აქტი“ (მაგ., 1975 წლის დასკვნითი აქტი ევროპაში თანამშრომლობისა და უსაფრთხოების თათბირის შესახებ).

პაქტი – წარმოადგენს უმნიშვნელოვანეს ხელშეკრულებას, რომლის მიზანია მხარეთა შეთანხმებული მოქმედება და გარანტიები.

კონვენცია – წარმოადგენს მრავალმხრივ საერთაშორისო ხელშეკრულებას და გავრცელებული სახელწოდებაა. მათი უმეტესობა, სპეციალურ საკითხებთან დაკავშირებით, იდება ეკონომიკის, პოლიტიკის და ჰუმანიტარული ხასიათის პრობლემათა გადასაჭრელად. ასეთი კონვენციებია: 1979 წლის კონვენცია ქალთა დისკრიმინაციის ლიკვიდაციის შესახებ; 1989 წლის ბავშთა უფლებების შესახებ კონვენცია; საქონლის ყიდვა-გაყიდვის საერთაშორისო ხელშეკრულების შესახებ, საერთაშორისო საფინანსო ლიზინგის შესახებ, დიპლომატიური ურთიერთობების შესახებ და სხვა.

დეკლარაცია/კომუნიკე – წარმოადგენს საერთაშორისო შეთანხმების მიღწევის ბევრად ოპერატიულ ფორმას. დეკლარაცია და კომუნიკე წარმოადგენს მოკლევადიანი მოლაპარაკებების შედეგს, რომელიც თავისთავად შეიძლება იყოს განცხადება, სადაც აღწერილი იქნება სახელმწიფოს საერთო პოლიტიკური პრინციპები, პოლიტიკური კურსი, ამა თუ იმ საკითხზე მათი პოზიციის შესახებ დამოკიდებულება და ა.შ. ე.ი. ამ ტიპის ხელშეკრულება თავისი არსით, მთავრობის, ორგანიზაციის ან ფიზიკური პირის ოფიციალური განცხადებაა. მეორე მხრივ, იგი გარკვეული პრინციპების და ფაქტების აღიარებაცაა, რომელიც შეიძლება როგორც ზეპირად (საზეიმო ფორმით), ასე წერილობით სახით გამოიცეს. ამის შემდეგ, დეკლარაცია ხდება იურიდიული დოკუმენტი. იგი შეიძლება იყოს საბაჟო, საფოსტო, საგადასახდლო და სხვა.

მათი მთავარი უპირატესობა საკუთრივ ხელშეკრულებასთან მიმართებით მდგომარეობს იმაში, რომ ისინი არ ატარებენ არანაირ იურიდიულ ვალდებულებას.

მემორანდუმი – დიპლომატიური დოკუმენტია. მასში დეტალურადაა აღწერილი იმ საკითხების არსი, რომლებიც მხარეთა მიერ დიპლომატიური მიმოწერის საგანია.

პროტოკოლი (ოქმი) – წარმოადგენს ოფიციალურ დოკუმენტს, რომელიც აფიქსირებს მოლაპარაკების შედეგს. იგი შეიძლება იყოს ხელშეკრულების განუყოფელი ნაწილი. ჩვეულებრივ, პრო-

ტოკოლის მეშვეობით ხელშეკრულებას აგრძელებენ. განასხვავებენ პროტოკოლის შემდეგ სახეებს:

- ა) ოქმი ხელმოწერის შესახებ;
- ბ) დამატებითი ოქმი.

ოქმი ხელმოწერის შესახებ იშვიათად გამოიყენება დიპლომატიურ პრაქტიკაში. იგი გამოიყენება როგორც ხელშეკრულების თავისებური „პოსტსკრიპტში“. მხარეები მას თვლიან ხელშეკრულების ნაწილად, თუმცა იგი წარმოადგენს და ხელი მოეწერება, როგორც ცალკე დოკუმენტს. იგი ნაკლებად ოფიციალურია, ვიდრე ძირითადი ხელშეკრულება. მასში ცალკეულ საკითხებზე მოკლედ მოცემულია შეთანხმება ან გაფორმებული ხელშეკრულების (ან მისი რომელიმე მუხლის) განმარტება.

დამატებითი ოქმი ხელშეკრულების განუყოფელი ნაწილია, რომელიც შეიძლება იყოს ძირითადი ტექსტის დამატება ან მისი გასწორება.

მაგალითად შეიძლება მოვიყვანოთ დამოუკიდებელ სახელმწიფოთა თანამეგობრობის შექმნის შეთანხმებისათვის შესახებ ოქმი, რომელსაც ხელი მოეწერა 1991 წლის 8 დეკემბერს ქ. მინსკში (ბელორუსი) ბელორუსიის, რუსეთის ფედერაციის და უკრაინის მიერ⁵.

⁵ აზერბაიჯანის რესპუბლიკა, სომხეთის რესპუბლიკა, ბელორუსიის რესპუბლიკა, ყაზახეთის რესპუბლიკა, ყირგიზეთის რესპუბლიკა, მოლდავეთის რესპუბლიკა, რუსეთის ფედერაცია, ტაჯიკეთის რესპუბლიკა, თურქმენეთი, უზბეკეთის რესპუბლიკა და უკრაინა თანასწორობის საწყისებზე და როგორც მაღალი ხელისმომწერი მხარეები ქმნიან დამოუკიდებელ სახელმწიფოთა თანამეგობრობას.

დამოუკიდებელ სახელმწიფოთა თანამეგობრობის შექმნის შესახებ შეთანხმება ძალაში შედის თითოეული მაღალი ხელისმომწერი მხარის მიერ მისი რატიფიკაციის მომენტიდან.

დამოუკიდებელ სახელმწიფოთა თანამეგობრობის შექმნის შეთანხმების საფუძველზე, მისი რატიფიკაციის დროს გაკეთებული შესწორების გათვალისწინებით, შეიქმნება დოკუმენტები, რომლებიც რეგლამენტირებას გაუკეთებენ თანამშრომლობას თანამეგობრობის ფარგლებში.

წარმოდგენილი ოქმი არის დამოუკიდებელ სახელმწიფოთა თანამეგობრობის შექმნის შესახებ შეთანხმების შემადგენელი ნაწილი.

განზრახულობათა პროტოკოლი (ოქმი) – გარკვეულწილად მხარეთა შეთანხმებაა. თუმცა, მას იურიდიული ძალა არა აქვს. მისი ძირითადი მიზანია მოლაპარაკების მხარეთა საერთო ინტერესების განმარტება.

შეთანხმება – აღნიშნული დოკუმენტიც შეთანხმებაა, ოღონდ შედარებით მეორე ხარისხოვანი ან დროებითი ხასიათის საკითხზე.

ზოგჯერ ხელშეკრულებას ზეპირი (სიტყვიერი) ფორმა აქვს. მას **ჯენტლმენურ შეთანხმებას** უწოდებენ და ოფიციალური დოკუმენტის სტატუსი არ გააჩნია.

ძალიან ხშირად საერთაშორისო ხელშეკრულება დაიდება **ნოტების გაცვლით**. ასეთ შემთხვევაში მოლაპარაკების შედეგების მიხედვით ერთი სახელმწიფოს წარმომადგენელი მეორე სახელმწიფოს წარმომადგენელს უგზავნის ნოტას, რომელიც შეიცავს დებულებებს, რომლებიც ექვემდებარება შეთანხმებას. თუკი მოლაპარაკების მონაწილეები თვლიან, რომ უნდა მოხდეს ხელშეკრულების განსაზღვრული დებულებების ბევრად უფრო დაწვრილებითი კონკრეტიზირება, მაშინ მათ შეუძლიათ მოითხოვონ, რომ ეს დაწვრილებითი ინფორმაცია გაფორმდეს ნოტის სახით, რომელსაც მხარეები გაცვლიან. ნოტები აუცილებლად იდენტური (მსგავსი) უნდა იყოს. ნოტების გაცვლის გზით ხანდახან დაიდება ზოგიერთი მეორეხარისხოვანი ხელშეკრულებებიც.

მოლაპარაკების შედეგები, ჩვეულებრივ, ხელშეკრულებების, ნოტების, პროტოკოლების ან განცხადების გაცვლით ფიქსირდება.

სრული სახე მიიღო აღმა-ათაში 1991 წლის 21 დეკემბერს თითო ეგზემპლარად აზერბაიჯანულ, სომხურ, ბელარუსულ, ყაზახურ, ყირგიზულ, მოლდოვურ, რუსულ, ტაჯიკურ, თურქმენულ, უზბეკურ და უკრაინულ ენებზე. ყველა ტექსტს აქვს ერთნაირი ძალა. სადედანო ეგზემპლარი ინახება ბელარუსიის მთავრობის არქივში, რომელიც ხელისმომწერ მხარეებს დაუგზავნის წარმოდგენილი ოქმის სარწმუნო ასლს.

თანამედროვე მსოფლიოში სახელმწიფოთა მრავალმხრივი დიპლომატიური, ეკონომიკური თუ სხვა სახის ურთიერთობები მხოლოდ სახელშეკრულებო ფორმით ხორციელდება.

ამრიგად, საერთაშორისო მოლაპარაკებების შემაჯამებელი დოკუმენტი შეიძლება იყოს სხვადასხვა დასახელებისა და ფორმის, რომელთა სახეს ირჩევს მოლაპარაკების მონაწილე მხარეები.

საერთაშორისო ხელშეკრულების სტრუქტურა შეიძლება სამ ძირითად ნაწილად გაიყოს.

1. პრეამბულა

შეიცავს რწმუნებული პირების სიას, რომელთა მიერ დაიდება და ხელი მოეწერება ხელშეკრულებას, როგორც წესი, მოცემული ხელშეკრულების ამოცანის და მიზნების შესახებ განცხადებას, ხანდახან კი პრინციპების და გარემოებების ჩამონათვალს, ასევე წარმომადგენელთა რწმუნებულებას.

2. ძირითადი ტექსტი

ტექსტი შედგება დანომრილი სტატიების ფორმით, რომელშიც დაფიქსირებულია ხელშეკრულების არსი და პრინციპები.

3. დასკვნითი სტატიები (პროტოკოლური სტატიები)

- ა) მოლაპარაკების წარმოების თარიღი და ადგილი;
- ბ) მოქმედების ვადა და ხელშეკრულების შეწყვეტის ხერხი;
- გ) ტერმინთა განმარტებები;
- დ) სადავო საკითხების რეგულირების მეთოდები;
- ე) დამატებები და შესწორებები;
- ვ) სხვა სახელმწიფოების მიერთების წესი;
- ზ) ხელშეკრულების გადახედვის და შესწორების წესი;
- თ) ხელშეკრულების ენა;
- ი) რეგისტრაციის წესები;
- კ) ხელმოწერის ადგილი და თარიღი;
- ლ) ხელმოწერა და რწმუნებულთა ბეჭდები (ხანდახან).

მოლაპარაკების წარმოების დროს, განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს შემაჯამებელი დოკუმენტის ენის არჩევას. XVII საუკუნის შუა ხანებამდე საერთაშორისო ხელშეკრულებების უმრავ-

ვლესობა იდებოდა ლათინურ ენაზე. XVIII საუკუნის დასასრულიდან ხელშეკრულებები როგორც წესი დგებოდა ფრანგულ ენაზე. XX ს-ში ამ პრაქტიკაზე უარი თქვეს. თანამედროვე დიპლომატია ამ პრობლემას შემდეგი სახით წყვეტს. ორმხრივი მოლაპარაკებების დროს ხელშეკრულების ტექსტი დგება მოლაპარაკე მხარების ენებზე, ხოლო მრავალმხრივი ერთ, ორ ან რამდენიმე ენაზე.

მოლაპარაკების შემაჯამებელი დოკუმენტი, რომელიც წარმოებს გაეროს ეგიდით, წარმოდგენილია როგორც წესი ხუთ ენაზე – ინგლისურ, ფრანგულ, რუსულ, ესპანურ და ჩინურ ენებზე. ქვეყნების დასახელება ხდება ალფავიტური წყობის მიხედვით, ასეთივე თანმიმდევრობით ხდება რწმუნებულების მიერ ხელისმოწერაც. ალფავიტის არჩევა თანხმდება მოლაპარაკების მონაწილეებს.

ტექსტის შეთანხმების შემდეგ ხდება საერთაშორისო ხელშეკრულების პარაფირება⁶, ხელისმოწერა, რატიფიცირება⁷ და ძალაში შესვლა.

თუკი ხელშეკრულება ითავალისწინებს რატიფიცირებას, მაშინ არსებითი სულაც არ არის მარტო მისი ხელისმოწერა. შეთანხმების ხელმოწერა როგორც ყოველთვის პომპეზურად ხდება. ორმხრივი ხელშეკრულების დროს ხელისმომწერი რწმუნებულები თანმიმდევრობით ხელს აწერენ ხელშეკრულების ორივე თანაბარი მნიშვნელობის მქონე ვარიანტს. მრავალმხრივი ხელშეკრულების დროს რწმუნებულები იმავე თანმიმდევრობით აწერენ ხელს, როგორც მოლაპარაკების პროცესში იყო განსა-

⁶ **პარაფირება** [ფრანგ. parapher] - (დიპლ.). წინასწარი (მხოლოდ ინიციალებით) ხელის მოწერა ოფიციალური ხელის მოწერამდე (საერთაშორისო ხელშეკრულებისა).

⁷ **რატიფიკაცია** [ფრანგ. ratification]-და რატიფიცირება-სახელმწიფოს უმაღლესი ხელისუფლების მიერ დამტკიცება საერთაშორისო ხელშეკრულებისა, რომელიც ხელმოწერილია ამ სახელმწიფოს სრულუფლებიანი წარმომადგენლის მიერ; რატიფიკაცია ხელშეკრულებას აძლევს იურიდიულ ძალას.

ზღვრული მათი თანმიმდევრობა ანუ ხშირად ეს ხდება ალფავეიტის მიხედვით.

ხელმოწერის შემდეგ აუცილებელია მისი რატიფიცირება პარლამენტის (ბევრ შემთხვევაში) ან სახელმწიფოს მეთაურის მიერ. გააჩნია რომელი ქვეყნის კანონმდებლობა როგორ ითვალისწინებს ამას. საქართველოს სინამდვილეში ამ ფუნქციას პარლამენტი ასრულებს.

თუკი ხელშეკრულება არ ითვალისწინებს მის რატიფიცირებას, მაშინ იგი ძალში შედის ხელისმოწერის მომენტიდან. ხშირად ხელშეკრულება ძალაში შედის, ან სარატიფიკაციო სიგელების გაცვლის, ან მათი დეპოზიტარიაში⁸ შენახვის მომენტიდან. სარატიფიკაციო სიგელების გაცვლა და ხელშეკრულების ორიგინალის შესანახად ჩაბარება ფორმდება პროტოკოლის შემადგენლობის გზით.

გაეროს წესდება მოითხოვს, რომ ყველა ხელშეკრულება, რომლებიც დაიდება გაეროს წევრ სახელმწიფოებს შორის, უნდა დარეგისტრირდეს გაეროს სამდივნოში და თან გამოქვეყნდეს. ამ მოთხოვნის შეუსრულებლობა, მართალია, არ იწვევს ხელშეკრულებისათვის იურიდიული ძალის დაკარგვას, თუმცა ასეთი ხელშეკრულების დამოწმება საერთაშორისო სასამართლოში ან გაეროს ორგანოებში არ შეიძლება.

ხელშეკრულების მოქმედება წყდება ვადის ამოწურვის შემთხვევაში. მისი გამოყენების შემთხვევაში იდება ახალი ხელშეკრულება. ან შეიძლება მოხდეს მისი ვადაზე ადრე შეჩერება მისი მოქმედების დენონსაციის⁹ გზით. საერთაშორისო-სამართლებრივ ლიტერატურაში დენონსაცია ან ხელშეკრულებიდან გასვლა ხშირად აღინიშნება ტერმინი – „გაუქმება“ ან „ანულირება“. გაუქმების ქვეშ მოიაზრება ხელშეკრულების შეწყვეტა მხარეებს

⁸ ორგანო (სახელმწიფოს ან საერთაშორისო ორგანიზაციის), სადაც აბარებენ საერთაშორისო ხელშეკრულების ორიგინალს შესანახად.

⁹ **დენონსაცია** [ფრანგ. denonciation] და დენონსირება-(დიპლ.). რომელიმე სახელმწიფოს განცხადება საერთაშორისო ხელშეკრულების მოქმედების შეწყვეტის შესახებ.

შორის. ანულირება ნიშნავს ცალმხრივ უარს ხელშეკრულებაზე სახელმწიფოს მხრიდან. მხარეების თანხმობის შემთხვევაში, ხელშეკრულების ვადის გასვლის შემდეგ, შეიძლება მოხდეს პროლონგაცია.¹⁰

5.4. მოლაპარაკების მორალური-ეთიკური ნორმები

მოლაპარაკების დროს მხარეებმა უნდა დაიცვან საერთაშორისო ურთიერთობის პრაქტიკაში აღიარებული მორალურ-ეთიკური ნორმები.

მოლაპარაკების მორალური ნორმებიდან შედარებით გავრცელებულია:

„გულწრფელობის პრეზუმფცია“, რომელიც პარტნიორის მიმართ ეჭვიანობას გამორიცხავს.

„ჭეშმარიტების კონკრეტულობა“, რომელიც ნიშნავს, რომ არც ერთმა მხარემ თავისი პოზიცია საბოლოო ჭეშმარიტებად მანამ არ უნდა მიიჩნიოს, სანამ იგი ურთიერთშეთანხმებით ექსპერტიზას არ გაივლის.

„ჭეშმარიტების კატეგორიული იმპერატივა“ გულისხმობს სიმართლეს, მხოლოდ სიმართლეს და არაფერს სიმართლის გარდა. ამასთან, მოლაპარაკება, რაღაც დოზით, სარგებლის მისაღებად (ეთქვათ, მოგება და სხვა) გარკვეულ ტაქტიკურ მანევრებს უშვებს. მაგ., პარტნიორის შეცდომაში შეგნებულად შეყვანა, რაც კატეგორიულად დაუშვებელია:

„ხელშეკრულებანი უნდა სრულდებოდეს“ (ლათ. Pacta servanda sunt). ეს დებულება ნიშნავს, რომ გაფორმებული ხელშეკრულების ვადადღე ცალმხრივად გაუქმება სამართლებრივი აქტის დარღვევად მიიჩნევა;

„თუ ვითარება არ იცვლება, ხელშეკრულება ძალაში რჩება“ (ლათ. (Rebus sic stantibus). ნიშნავს, რომ გარკვეულ სიტუაციაში

¹⁰ პროლონგაცია - და პ რ ო ლ ო ნ გ ი რ ე ბ ა [ლათ. prolongo ვაგრძელებ] - ხელშეკრულების, შეთანხმების, თამაშუქის და მისთ, ვადის გაგრძელება

(ვითარებაში) გაფორმებული ხელშეკრულება მხოლოდ იმ შემთხვევაში შეიცვლება, თუ არსებული ვითარება (ეკონომიკური, პოლიტიკური და სხვა) ასევე მნიშვნელოვნად შეიცვლება.

„ყოველგვარი დაპირება უნდა შესრულდეს“– მოლაპარაკებაზე დაპირება გარკვეულ დათმობებს გულისხმობს. რადგან მოლაპარაკების სასურველი დასკვნითი შედეგი შეთანხმების მიღწევაა, თვით მოლაპარაკების პროცესი დათმობიდან დათმობისაკენ უნდა მიდიოდეს. შეთანხმება კი არის თავისებური ორმხრივი პოზიცია, რომელიც მხოლოდ მხარეთა ურთიერთდათმობებითაა გაწონასწორებული;

მოღვაწეობის სიმეტრიულობა. ეს პრინციპი მათეს სახარების მოთხოვნის („ყველაფერში, როგორც გინდათ რომ თქვენ მოგექცნენ ადამიანები, თქვენც ისევე მოექცით მათ“) შესრულებას გულისხმობს.

„მყარი კურსით“ (ლათ. „Cursum tenere“)– მოცემული პრინციპი მხარეებს მოუწოდებს მედგრად იდგნენ არჩეულ გზაზე, რაც მოლაპარაკებაზე განხილვისათვის ერთი თემის არჩევისა და მისი შეცვლის დაუშვებლობას გულისხმობს.

კითხვები მასალის განმტკიცებისათვის:

1. რა შინაარსობრივი განსხვავებაა ხელშეკრულების სხვადასხვა სახელწოდებას შორის (მაგ., კონვენციასა და დეკლარაციას შორის და სხვა)?

2. რა არის აუცილებელი საერთაშორისო ხელშეკრულების გასაფორმებლად?

3. როგორ და ვის მიერ ხდება საერთაშორისო ხელშეკრულების რატიფიკაცია, დენონსაცია ან პროლონგაცია?

4. დაახასიათეთ მოლაპარაკების თანამედროვე მორალურ-ეთიკური ნორმები.

თაზო VI

საერთაშორისო მოლაპარაკების წარმოების წესი

6.1. მოლაპარაკების წარმოების წესი

თვით ცნება „წესი“ მოლაპარაკების პროცესთან მიმართებით ატარებს პირობით ხასიათს. 1998 წლის დეკემბერში გაეროს გენერალურმა ასამბლეამ მიიღო რეზოლუცია „საერთაშორისო მოლაპარაკებების წარმოების პრინციპების და წესების შესახებ¹¹“. რეზოლუცია, რომელიც ხაზს უსვამს მოლაპარაკებების წარმოების საჭიროებას საერთაშორისო სამართალის ნორმებთან და მის პრინციპებთან შესაბამისობაში, მოლაპარაკებების დეკლარირებული მიზნის მიღწევისა და ხელშეწყობისათვის გეთავაზობს შემდეგ წესებს:

1. მოლაპარაკებები უნდა წარმოებდეს კეთილსინდისიერად;
2. სახელმწიფოებმა საჭიროა გამოხატონ სახელმწიფოთა საერთაშორისო მოლაპარაკებების პროცესში ჯეროვანი ჩარევის აუცილებლობა, რომელთა სასიცოცხლო ინტერესები უშუალოდ ეხება განსახილველ საკითხებს;
3. ყველა სახის საერთაშორისო მოლაპარაკებების მიზანი და საგანი უნდა შეესაბამებოდეს და გამომდინარეობდეს საერთაშორისო სამართლის ნორმებიდან, მათ შორის, გაეროს წესდების დებულებებიდან;
4. სახელმწიფოები მოლაპარაკების წარმოებისათვის მხარს უნდა უჭერდნენ ურთიერთთანხმობას;
5. სახელმწიფოებმა მოლაპარაკებებზე უნდა მიიღონ ღონისძიებები კონსტრუქციული ატმოსფეროს შენარჩუნებისათვის და

¹¹ <http://www.un.org/russian/documen/gadocs/53sess/gares53b.htm>
<http://daccessdds.un.org/doc/UNDOC/GEN/N98/375/04/PDF/N9837504.pdf?OpenElement>
<http://daccessdds.un.org/doc/UNDOC/GEN/N99/762/27/PDF/N9976227.pdf?OpenElement>

თავი შეიკავონ ნებისმიერი იმ ნაბიჯისაგან, რომელმაც შეიძლება ჩაშალოს მოლაპარაკების პროცესი;

6. სახელმწიფოებმა საჭიროა ერთობლივად აწარმოონ ან დაასრულონ მოლაპარაკებები, კონცენტრირება გააკეთონ მოლაპარაკების პროცესში მთავარ მიზანზე;

7. სახელმწიფოებმა უნდა გამოიყენონ ყველა შესაძლებლობა მუშაობის გაგრძელებისა და მისაღები შეთანხმების მიღწევისათვის, იმ შემთხვევაშიც კი, თუ მოლაპარაკებები ჩიხში მოექცევა.

საერთაშორისო მოლაპარაკებების წარმოებისათვის სახელმწიფოების ეს თავისებური „წარმოების კოდექსი“, რომელიც აყალიბებს ყველასათვის საერთო პრინციპებს და წესებს, თავის მიზნით არ შეიძლება და არც აყენებს საერთო სავალდებულო ნორმების კრებულს მოლაპარაკებების წარმოებისათვის. პრინციპში, იგი წარმოადგენს შესასრულებელ რეალობას.

სხვათაშორის, XX ს-ის 80-იანი წლების ბოლოს, სამეცნიერო წრეებში იყო მცდელობა შეემუშავებინათ წესების ერთობლიობა, რომლითაც იხელმძღვანელებდნენ მოლაპარაკების მონაწილეები. ასეთი მცდელობები შეუშავდა მოლაპარაკების პროცესის შესწავლის ე.წ. „უნიფიკაციურ“ მიმართულებაში. რუსმა მკვლევარმა ვ. ა. კრემენიუკმა ჩამოაყალიბა იდეა იმის შესახებ, რომ თანამედროვე ეტაპზე საერთაშორისო მოლაპარაკებების სისტემა იქმნება, რომლისთვისაც დამახასიათებელია შემდეგი გარემოებები:

ა) საერთაშორისო მოლაპარაკებების სისტემას არსით და სტრუქტურით აქვს ტენდენცია ასახოს თანამედროვე კონფლიქტების არსებული სახე;

ბ) თავის წარმოების კანონზომიერებებით და წესებით იგი ხდება უფრო მეტად უნივერსალური;

გ) საერთაშორისო მოლაპარაკებები საერთო სისტემებში იკავებს უფრო მეტ ადგილს და ხელს უწყობს სტაბილურობისა და მშვიდობის განვითარებას.

მსგავსი იდეა შეემუშავდა რ. ფიშერის მიერაც. მან შემოგვთავაზა მოლაპარაკებების წარმოების იერარქიული სისტემის შექ-

მნა. კერძოდ, ამა თუ იმ პრობლემის გადაწყვეტისათვის გარკვეული მოდელის გამოყენება საჭიროების და მიხედვით საერთაშორისო დონეზე.

მოლაპარაკების პროცესის შემსწავლელ მრავალრიცხოვან შრომებს შორის, რომელსაც ფრანგმა მკვლევრმა ლ. ბელანემ მართებულად უწოდა „ხელმძღვანელობა მოქმედებისათვის“ და „რეცეპტების ნორმატიული კრებულები“, პირველ რიგში უნდა გამოვეყნოთ ჰარვარდის უნივერსიტეტის პროფესორის რ. ფიშერის და უ. იურის წიგნი „გზა შეთანხმებისაკენ, ანუ მოლაპარაკებები დამარცხების გარეშე“ და უ. იურის „არას“ დაძლევა ანუ მოლაპარაკებები „რთულ“ ადამიანებთან“. ამ და სხვა მსგავს ნაშრომებში მოცემული რეკომენდაცია-მითითებების გამოყენებით შეიძლება ჩამოყალიბდეს მოლაპარაკების წარმოების ძირითადი წესები, კერძოდ:

წესი I. პრობლემისაგან ადამიანის გამოყოფა

არ უნდა დაგვავიწყდეს, რომ მოლაპარაკების მონაწილეები უპირველესად პიროვნებები არიან, როლებიც მიეკუთვნებიან გარკვეული კატეგორიის სოციალურ ჯგუფებს. შესაბამისად, მათ აქვთ ემოცია, თავიანთი შეხედულებები გარკვეული ფასეულობებისა და ცხოვრებისადმი. გარდა ამისა, ისინი შეიძლება გაჯავრდნენ, გამხიარულდნენ, ჩავარდნენ სასოწარკვეთილებაში და ასე შემდეგ. მოლაპარაკებების წარმოების მომზადების დროს ეს „ადამიანური ფაქტორები“ აუცილებლად გასათვალისწინებელია.

მოლაპარაკების წარმოების დროს ადამიანური ფაქტორი მდგომარეობს იმაში, რომ არსებითად ადამიანები ჩვეულებრივ საკუთარ ურთიერთობებს უკავშირებენ განსახილველ პრობლემებს, უფრო ზუსტად, გადააქვთ თავიანთი ურთიერთობები და დამოკიდებულება განსახილველ პრობლემებთან მიმართებაში.

„ადამიანური ფაქტორი“ ითვალისწინებს სამი არსებითი ხასიათის მახასიათებელს, როგორცაა: *აღქმა, ემოცია და ურთიერთობა*.

აღქმიდან გამომდინარე, პარტნიორობის პრობლემის არსებობისა და განხილვის შემთხვევაში აუცილებელია გავითავისოთ პარტნიორის სოციალური სტრასუსი, დგომარეობა და მხოლოდ საკუთარი შეხედულებებიდან გამომდინარე არ გააკეთოთ დასკვნები თანამოსაუბრის განზრახვების შესახებ, განვიხილოთ და აღვიქვათ პრობლემა ერთად (ჩვენ გვადელოვებს... რა გადელოვებთ?); მოლაპარაკებისას შეთანხმების უზრუნველყოფა უნდა მოხდეს პარტნიორის პრინციპებისა და იმიჯის გათვალისწინებით (დაეხმარეთ მეორე მხარეს „შეინარჩუნოს სახე“).

ემოცია. მოლაპარაკების პროცესში გრძნობების გამოხატვა ისევე მნიშვნელოვანია, როგორც ფაქტიური ინფორმაცია. ლაპარაკი რაღაცაზე რეალურად მოითხოვს იმის გაგებასაც, რომ ამისთვის რას გრძნობს ის. ხანდახან ადამიანები პირდაპირ საუბრობენ თავიანთ გრძნობებზე, თუმცა ხშირად ნიღბავენ მას. გარდა ამისა, არსებობს სხვაობა მათ შორისაც, როცა ადამიანები მოქმედებენ გრძნობების გავლენით, და როცა ისინი საუბრობენ ამ გრძნობების მიხედვით. ამიტომ რეკომენდირებულია შემდეგი წესების გათვალისწინება:

ა) „გააცნობიერეთ თქვენი გრძნობები (უპასუხეთ კითხვებს „რას ვგრძნობ?“ „რატომ ვგრძნობ?“

ბ) ისაუბრეთ თქვენს გრძნობებზე („ჩვენ ვთვლით, რომ ცუდი რაღაც შეგვემთხვა, ჩვენ გაუწონასწორებულნი ვართ“;

გ) ნება მიეცით მეორე მხარეს „გამოუშვას ორთქლი“;

დ) გამოიყენეთ სიმბოლური ექსტები (ხელის ჩამორთმევა, მოხვევა, საჩუქარი, სალამის გადაცემა, ბოდიშის მოხდა, მწუხარების გამოხატვა).

ურთიერთობა. მოლაპარაკების წარმატებით წარმართვისათვის ერთ-ერთი აუცილებელი და გასათვალისწინებელი ფაქტორია კარგად შემუშავებული სოციალური ურთიერთობების ტაქტიკა, სადაც განსაზღვრული უნდა იყოს მოლაპარაკებაში მონა-

წილე სოციალური ჯგუფების უფლებები, როლი და სტატუსი ინტერესებიდან გამომდინარე. ამ მხრივ ფსიქოლოგიაში არსებობს კარგად შეუშავებული აქტიური ურთიერთობის ტექნიკა. იგი მოითხოვს შემდეგი სტანდარტული მოთხოვნების შესრულებას:

– *გარკვევა*. კითხვები ხელს უწყობს დემონსტრირება გაუკეთდეს მსმენელის მისწრაფებას გაგებისაკენ, ნათქვამის შინაარსისა და გამომსვლელის გრძნობების, ინფორმაციის ჭეშმარიტებისა და მისი ინტერპრეტაციის გარკვევას. (გაიმეორეთ გეთაყვა; ვერ გავიგე რა გაქვთ მხედველობაში; გთხოვთ, გამარკვიოთ რა გაქვთ მხედველობაში; დააზუსტეთ გეთაყვა და აშ);

– *პერიფრაზირება*. პერიფრაზირება ნიშნავს საკუთარი სიტყვების ისე გამეორებას, როგორც ეს თქვა თანამოსაუბრემ (როგორც ეს იყო გაგებული). იგი აჩვენებს რამდენად მიხვდა თანამოსაუბრე ნათქვამს. ასევე ეხმარება მას შეამოწმოს გაგების სინამდვილე. იგი ასევე შეიძლება გამოყენებულ იქნეს, რათა განისაზღვროს სხვადასხვა ელემენტი იმისა, რაც ითქვა და დაალაგოს ისინი ერთმანეთისაგან დამოუკიდებლად, ასევე ასახოს თითოეულის მნიშვნელობა. პერიფრაზირება არის ნიშანი, რომელიც დემონსტრირებას უკეთებს მხარეების სურვილს თანამშრომლობისათვის არსებული წინაღმდეგობის ანალიზის სტადიაზე.

ტექნიკურად ეს შესაძლებელია რამდენიმე ტიპის ფრაზის გამოყენებით: „როგორც მე გავიგე...“ „გავიგე კი რეალურად ...“, „როგორც მე გავიგე, თქვენ თქვით...“, „თქვენი აზრით ...“ „სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, თქვენ თვლით, რომ ...“ როგორც მე თქვენ კარგად გავიგეთ, თქვენ გინდათ თქვათ, რომ...“ „გამარკვიეთ, თუ კი მე არა ვარ მართალი ,“.

რეზიუმირება. მოცემულ შემთხვევაში ტიპიური ფრაზები არის: „მიუხედავად იმისა, რაზეც ჩვენ ვისაუბრეთ“, „ყველაფრის მიუხედავად, რაც ჩვენ ერთად ესლა გამოვარკვიეთ, შეგვიძლია დავდოთ ..“, ამრიგად...“ „გადავიდეთ დასკვნაზე“.

გამოთქმის მე-ჩვენ გამოყენება. მე-ჩვენ გამოთქმის გამოყენება ინიშნავს საკუთარი გრძნობების გამოხატვას და ამავე დროს მეორე მხარის ქცევის აღწერას განსჯის გარეშე („მე ვგრძნობ“, „მე მინდა, მე მიმაჩნია“, ამასთან „თქვენ ყოველთვის“, „თქვენ ასე და ისე.“), მაგ. თუკი თქვენ გაღიზიანებული ხართ, უკეთესია აღწეროთ როგორ გრძნობთ თავს, ვიდრე იმოქმედოთ შესაბამისი მდგომარეობით (უყვიროთ და შეურაცხყოფა მიაყენოთ მოლაპარაკებების პროცესში პარტნიორს). მაგალითისათვის, მიმართვის – თქვენ მატყუარა ხართ, თქვენ რასისტი ხართ, – ნაცვლად, სასურველია ვთქვათ: მე ვგრძნობ თავს მოტყუებულად, ჩვენ თავს დისკრიმინირებულად ვგრძნობთ.

წესი II. კონცენტრირება ინტერესებზე და არა პოზიციებზე

ჩვენ მეტნაკლებად ვისაუბრეთ ინტერესისა და პოზიციის განმასხვავებელ მხარეებზე. უნდა ითქვას, რომ ინტერესი თავისი არსით უფრო მეტია და უპირატესობითაც სარგებლობს, ვიდრე პოზიცია. საქართველოს ეროვნული უსაფრთხოების კონცეფციის თანახმად, საქართველოს ეროვნულ ინტერესებს წარმოადგენს:

„საქართველოს ეროვნული ინტერესები თანამედროვე საერთაშორისო სისტემასა და ქვეყანაში არებული ვითარებიდან გამომდინარეობს. ეროვნული ინტერესები ეფუძნება საქართველოს ფუნდამენტურ ეროვნულ ღირებულებებს. ეროვნული ინტერესების რეალიზაცია უზრუნველყოფს სახელმწიფოს სტაბილურობას და განვითარებას, საქართველოს მოქალაქეების კეთილდღეობას, უსაფრთხოებას, მათი უფლებებისა და თავისუფლებების დაცვას. ეროვნული ინტერესების დაუცველობა საფრთხეს უქმნის ფუნდამენტურ ეროვნულ ღირებულებებს. საქართველოს ეროვნული ინტერესებია:

1. **ტერიტორიული მთლიანობის უზრუნველყოფა:** საქართველო მოწოდებულია აღადგინოს და შეინარჩუნოს ტერიტორიული მთ-

ლიანობა და უზრუნველყოს საერთაშორისოდ აღიარებული საზღვრების ურღვევობა. საქართველო გამოიყენებს მის ხელთ არსებულ ყველა კანონიერ საშუალებას იმ პრობლემების მშვიდობიანად და სამართლებრივად მოგვარებისათვის, რომლებიც შეიძლება წარმოიშვას საქართველოს ტერიტორიაზე კონსტიტუციური წესრიგის აღდგენის დროს.

2. ეროვნული ერთიანობის და სამოქალაქო თანხმობის უზრუნველყოფა: საქართველო უზრუნველყოფს ქვეყანაში მცხოვრები ყველა მოქალაქის, ეთნიკური და რელიგიური ჯგუფის ინტეგრაციას, უფლებებისა და თავისუფლებების დაცვას. ამისათვის საქართველო აშენებს საზოგადოებას, რომელიც ეფუძნება პლურალიზმის, შემწყნარებლობის, სამართლიანობის, სოლიდარობისა და არადისკრიმინაციულობის პრინციპებს. საქართველო ესწრაფვის, საკუთარ მოქალაქეებს განუმტკიცოს კონსტიტუციის პატივისცემა და უზრუნველყოს საქართველოს მოქალაქედ მათი თვითიდენტიფიკაცია.

3. რეგიონული სტაბილურობა: უსაფრთხოების გარემო, რომელშიც საქართველო იმყოფება, განისაზღვრება, უპირველეს ყოვლისა, ევროპაში მიმდინარე პროცესებით, ამასთანავე, მასზე სერიოზულ გავლენას ახდენს ახლო აღმოსავლეთსა და ცენტრალურ აზიაში განვითარებული მოვლენები. საქართველო განსაკუთრებულ მნიშვნელობას ანიჭებს შავი ზღვის აუზში, კავკასიასა და რუსეთში მიმდინარე პროცესებს. ამ სივრცეში მშვიდობისა და უსაფრთხოების შენარჩუნება და არსებული დაგეგმვის მშვიდობიანად გადაწყვეტა საქართველოსათვის უაღრესად მნიშვნელოვანია. მრავალმხრივ და ორმხრივ ფორმატებში საერთაშორისო თანამშრომლობით საქართველოს საკუთარი წვლილი შეაქვს რეგიონული უსაფრთხოების სისტემის განმტკიცებაში.

4. **თავისუფლებისა და დემოკრატიის განმტკიცება მეზობელ ქვეყნებსა და რეგიონებში:** საქართველო მიესალმება და ხელს უწყობს მეზობელ ქვეყნებსა და რეგიონებში დემოკრატიის, თავისუფლებისა და სამოქალაქო საზოგადოების, როგორც სტაბილურობისა და უსაფრთხოების უზრუნველყოფის მნიშვნელოვანი პირობის განმტკიცებას.

5. **ქვეყნის სატრანზიტო ფუნქციის განმტკიცება და ენერგეტიკული უსაფრთხოება:** საქართველო განსაკუთრებულ მნიშვნელობას ანიჭებს სატრანზიტო და ენერგეტიკული დერეფნის ფუნქციის გაძლიერებას. ამ მიზნით იგი აქტიურად მონაწილეობს საერთაშორისო ენერგეტიკულ, სატრანსპორტო და საკომუნიკაციო პროექტებში. ენერჯის ალტერნატიული წყაროების და სტრატეგიული მნიშვნელობის სხვა რესურსების მოწოდების უზრუნველყოფა, ასევე სტრატეგიულად მნიშვნელოვანი რეგიონული ინფრასტრუქტურის განვითარება უკავშირდება საქართველოში სტაბილურობის განმტკიცებას, ქვეყნის ეკონომიკურ განვითარებას და მისი მოქალაქეების კეთილდღეობას.

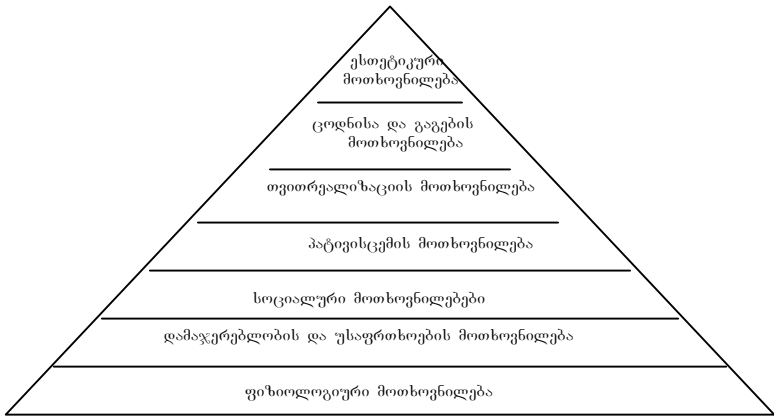
6. **ქვეყნისა და რეგიონის ეკოლოგიური უსაფრთხოება:** გარემოს დაცვის ხარისხი და ბუნებრივი რესურსების რაციონალური გამოყენება მჭიდროდაა დაკავშირებული საზოგადოებრივ უსაფრთხოებასა და ჯანდაცვასთან. საქართველოს ბიომრავალფეროვნებისა და სატრანზიტო ფუნქციის გათვალისწინებით, საგანგებო მნიშვნელობა ენიჭება ფართომასშტაბიანი საერთაშორისო და ადგილობრივი პროექტების ეკოლოგიურ უსაფრთხოებას.

7. **ეროვნული და კულტურული თვითმყოფადობის უზრუნველყოფა:** საქართველო, როგორც მრავალსაუკუნოვანი ისტორიისა და მდიდარი კულტურული მემკვიდრეობის მქონე სახელმწიფო, კულტურული მრავალფეროვნების და ეროვნული

თვითმყოფადობის შენარჩუნებას ეროვნული უსაფრთხოების უზრუნველყოფის მნიშვნელოვან ელემენტად მიიჩნევს.

პ. ფიშერის და უ. იურის მოლაპარაკების პროცესის განსახილვერების მიხედვით, პოზიციასა და ინტერესებს შორის განსხვავება შემდეგი კუთხით არის მოცემული. თქვენი პოზიცია მოლაპარაკებებზე – ეს არაფერია იმასთან მიმართებით, რაზეც ელულობთ გადაწყვეტილებას. ინტერესები კი ეს ის არის, რაც გაიძულებთ თქვენ გადაწყვეტილების მიღებას. ამრიგად, **ინტერესები ეს არის გააზრებული მოთხოვნილებები.**

მოთხოვნილებების ბევრად უფრო ცნობილი იერარქია შემოგვთავაზა ცნობილმა ამერიკელმა ფსიქოლოგმა აბრაჰამ მასლოუმ, რომელმაც „მასლოუს მოთხოვნილებების სამკუთხედის“ სახელწოდება მიიღო. მასლოუს იერარქიული მოდელის კლასიფიკაცია ასეთია (იხ. სურ. 4):



სურ. 4. ა. მასლოუს მოთხოვნილებათა სამკუთხედი
ამრიგად, ამ სამკუთხედში მოცემულია:

1. ფიზიოლოგიური ანუ ჰომეოსტატიკური მოთხოვნილებები (საჭმელზე, სასმელზე, ტანსაცმელზე, დასვენებაზე, სექსზე, საცხოვრებელზე და აშ);

2. დამაჯერებლობის და უშიშროების მოთხოვნა (ჯანდაცვა და ა.შ);

3. ემოციური სიყვარულის მოთხოვნა (სიყვარული და შეყვარებულად ყოფნა, ქონება და კუთვნილება);

4. პატივისცემის მოთხოვნა (სხვების მიერ პატივისცემის გამოხატულება);

5. თვითრეალიზაციის მოთხოვნა;

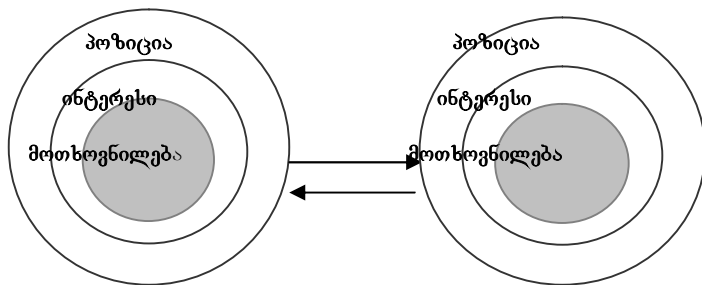
6. ცოდნისა და გაგების მოთხოვნა (ცნობისმოყვარეობა);

7. ესთეტიკური მოთხოვნა.

როგორც მკვლევარები შენიშნავენ, მასლოუს მოცემული მოდელი ორი თვალსაზრისით არის საყურადღებო. პირველი, ადამიანის ქცევის ნებისმიერი მოდელი, ამა თუ იმ ხარისხით შეიძლება იყოს, ან გახდეს ინდივიდის მოთხოვნებისათვის აქტუალური. მოლაპარაკების მონაწილეთა ხელოვნება სწორედ იმაში მდგომარეობს, რომ პარტნიორის მრავალი მოთხოვნებიდან გამოყოს შედარებით აქტუალური, დომინირებადი. მეორე, ნებისმიერი მოთხოვნა, როგორც ზოგადი კატეგორია, თავის თავში ურთიერთდაკავშირებულ კერძო მოთხოვნებებს შეიცავს. მოლაპარაკების მონაწილემ უნდა შეძლოს პარტნიორის ძირითადი მოთხოვნების გამოყოფა უბრალო, მარტივი მოთხოვნებიდან, რადგან ამ უკანასკნელთა დაკმაყოფილება გაცილებით ადვილია. ასეთი დამოკიდებულება მოლაპარაკების ორივე მხარეს ეხება.

რა დამოკიდებულება არსებობს მოლაპარაკებაზე მხარეთა პოზიციებს შორის, მხარეთა ინტერესებსა და მოთხოვნებებს შორის?

მოლაპარაკებებზე მხარეთა პოზიციები განისაზღვრება მხარეთა ინტერესების მიხედვით, რომლებიც, თავის მხრივ, განსაზღვრავს მხარეთა მოთხოვნებებს (იხ. სურ. 5).

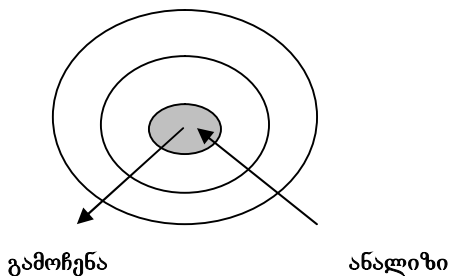


სურ. 5
 მთხოვნილებების, ინტერესების და პოზიციების
 დამოკიდებულება

ამრიგად, განსახილველ პრობლემას სწორედ ინტერესები განსაზღვრავს. თუმცა, მხარეთა პოზიციას და წინააღმდეგობრივ პოზიციების მიღმაც შეიძლება იყოს საერთო ინტერესები.

აქედან გამდინარეობს შემდეგი პრინციპები:

1. აუცილებელია მეორე მხარის ინტერესების იდენტიფიცირება (განსაზღვრა);
2. წერილობით უნდა ჩამოვაყალიბოთ ინტერესები;
3. უნდა ვილაპარაკოთ ინტერესების შესახებ (იხ. სურ 6);
4. გაერკვიეთ თქვენი ინტერესების მნიშვნელობაში;
5. თქვენი პრობლემის ნაწილად აღიარეთ მეორე მხარის ინტერესები;
6. განსაზღვრეთ საერთო ინტერესები;
7. შეუთანხმეთ სხვადასხვა ინტერესები ერთმანეთს.



სურ. 6

წესი III. განხილეთ ალტერნატიული ვარიანტები

მოლაპარაკების პროცესში მნიშვნელოვანია, რომ წინ წამოიწიოს მთელი რიგი ალტერნატიული იდეები, შემავჯამებელი შეთანხმების განხილვის დაწყებით. ეს ნიშნავს, ეი მოლაპარაკების მონაწილეებს შეუძლიათ აირჩიონ პრობლემის გადაწყვეტის სხვადასხვა ვარიანტი, რამდენადაც არის ალბათობა, რომ გადაწყვეტილება შეიძლება მიღებულ იქნეს დიდი გაჭირვებით ან საერთოდ უარი თქვან მასზე. ამ წესის შესაბამისად სასურველ-შესასრულებელი რეკომენდაციებია:

ა) არ შეაფასოთ დაუყოვნებლივ ალტერნატიული ვარიანტის წინადადებები (არ გამოიტანოთ ნაჩქარევი დასკვნა);

ბ) შეიმუშავეთ მომავალი შეთანხმების ალტერნატიული ვარიანტი;

გ) შეიმუშავეთ მნიშვნელობით სხვადასხვა შეთანხმების ვარიანტი;

დ) განსაზღვრეთ მოლაპარაკების საუკეთესო შეთანხმების ვარიანტი ე.წ. **BATNA (best Alternative To a Negotiated Agreement)**.

წესი IV. ობიექტური კრიტერიუმების გამოყენება შეთანხმების შემუშავების დროს

კრიტერიუმების ობიექტურობას განსაზღვრავს მხარეთა სურვილებისაგან დამოუკიდებლობა და კანონის შესაბამისობა, ეი კანონიერება.

რ. ფიშერი და უ. იური გვთავაზობენ კრიტერიუმთა ჩამონათვალს, რომლებიც შეიძლება იყოს ობიექტური. ესენია:

- 1. საბაზრო ფასი;*
- 2. პრეცედენტი;*
- 3. სამეცნიერო შეფასება;*
- 4. პროფესიული ნორმა;*
- 5. ეფექტურობა;*

6. ურთიერთთანაზიარობა;

7. სასამართლოს გადაწყვეტილება;

8. ნორმატიული აქტი;

9. მორალური ნორმები;

10. ტრადიცია.

აქედან გამომდინარეობს წესები:

ა) ობიექტური კრიტერიუმების შემუშავება (მაგალითად, ობიექტური კრიტერიუმები ორ სახელმწიფოს შორის სასაზღვრო საკითხზე მიმდინარე მოლაპარაკების დროს შეიძლება იყოს: პრეცედენტი, საერთაშორისო ხელშეკრულება (თუკი ასეთი არსებობს), ბუნებრივი საზღვარი (მდინარე ან მთათა ქედები);

ბ) არასდროს არ აჰყვეთ გავლენას, მხოლოდ - პრინციპებს.

ამრიგად, მოლაპარაკებებზე თქვენი მიზანი მდგომარეობს იმაში, რომ შეცვალოთ „თამაშის წესები პირადი კონფონტაციიდან პრობლემის ერთობლივად გადაწყვეტისათვის.

თუკი გსურთ, რომ მეორე მხარემ მოგისმინოთ, ჯერ თქვენ მოუსმინეთ.

თუკი გსურთ, რომ მეორე მხარემ აღიაროს თქვენი პოზიცია, დასაწყისისათვის ეს თქვენ გააკეთეთ.

თუკი გსურთ, რომ მეორე მხარე შეგითანხმდეთ, ჯერ ეს თქვენ სცადეთ.

გამოყავით ადამიანი პრობლემისაგან.

ხაზი გაუსვით, რომ პარტნიორთან თქვენ გაერთიანებთ მოლაპარაკება.

ეცადეთ ააწყოთ კარგი ურთიერთობა მოლაპარაკების მონაწილე მეორე მხარესთან მანამ, სანამ წარმოიქმნება უთანხმოება.

შეცვალეთ „შენ/თქვენ გამოთქმებით მე/თქვენ.

დაეხმარეთ მეორე მხარეს „შეინარჩუნოს სახე“.

თუკი მეორე მხარე დაგესხმით თავს, ნუ შეეცდებით, რომ ანალოგიურად უპასუხოთ;

მოლაპარაკების მიზნად გაიხადეთ არა გამარჯვება, არამედ ურთიერთსასრებლო შედეგების მიღწევა.

ასეთია მოლაპარაკების წარმოების ის ძირითადი წესები, რომელიც ქმნის საფუძველს ურთიერთმომგებიანი შედეგის მიღწევისათვის.

6.2. შუამავლობის წესი

რა უნდა გაკეთდეს იმ შემთხვევაში თუკი მეორე მხარე მიმართავს ე.წ. „ბინძური“ ტაქტიკური ხერხების გამოყენებას? ასეთ შემთხვევაში მიზანშეწონილია:

- ა) გამოაშკარავეთ ასეთი ხერხები;
- ბ) განიხილეთ ის მეორე მხარესთან;
- გ) აწარმოეთ მოლაპარაკებები მოლაპარაკების წესების შესახებ.

თუკი ეს არ შეეძლოს არსებულ მდგომარეობას, შეიძლება მხარეებმა მიმართონ შუამავალს¹². შუამავლობის ძირითადი წესი მდგომარეობს შემდეგში:

შუამავლობის მეთოდი	შუამავლობის სტადიები
<p>შუამავალმა უნდა განსაზღვროს საკუთარი როლი. დაადგინოს წესი: მოუსმინოს ყურადღებით, გასაგებად ჩამოაყალიბოს თავისი თვალსაზრისი, გამოიყენოს მე/ჩვენ გამონათქვამები, მოძებნოს პასუხები, დააკმაყოფილოს ყველა მხარის მოთხოვნილებები. აღწეროს „ურთიერთმოგების“ მიდგომა და მისი განსაკუთრებული ყურადღება მხარეების მოთხოვნილებებისადმი.</p>	<p>გახსნა</p> <p>წარმოება და შეთანხმება:</p> <p>გაცნობა და ნდობის მოპოვება, განმარტება, შეთანხმება, ურთიერთმოგებიანი მიდგომების განხილვა.</p>
<p>არსებითად თითოეულ მხარეს მისცეს განსახილველი პრობლემის გამოხატვის შესაძლებლობა.</p> <p>შეამოწმოს, როგორ აღიქვამს ამას</p>	<p>დადგენა</p> <p>მიმოხილვა: რა წარმოადგენს უთანხმოების საგანს მხარეთა თვალსაზრისით.</p>

¹² ჩვენ შუამავლის როლის შესახებ უკვე ვისაუბრეთ, აქ გთავაზობთ მათი მოღვაწეობის ძირითად წესებს

<p>მეორე მხარე. გამოიყენოს „სარკის მეთოდი“, თუკი ემოციები ჭარბობს. წახანაღისოს მე/ჩვენ გამოთქმები.</p>	<p>დეტალები: კიდევ რა არის ჩართული კონფლიქტში? როგორ არის გაგებული პრობლემა ორივე მხარის მიერ?</p>
<p>თხოვს მხარეებს იმის შესახებ თუ რა არის აუცილებელი სიტუაციის გაუმჯობესებისათვის. სხვა მიმართულება მისცეს მხარეთა არაკორექტურულ ქცევას, განსაზღვროს შეთანხმების სფეროები, შესთავაზოს გადაწყვეტილების ალტერნატიული ვარიანტები, დადასტუროს თანხმობა იმ პუნქტებზე, რომლებთან დაკავშირებითაც არის პროგრესი, თუნდაც ეს იყოს პრინციპები.</p>	<p>მოძრაობა განვლილი გზის მომთხილეა, პერსპექტივის ფორმირება.</p>
<p>მხარეებს შესთავაზოს, მოახდინონ შეხვედრა მიღებული შეთანხმების შეფასებისათვის, დარწმუნდეს იმაში, რომ მხარეები რეალურად შეთანხმდნენ მიღებულ გადაწყვეტილებაში, მადლობა გადაუხადოს მხარეებს</p>	<p>დახურვა შეთანხმების დადება. სამომავლო გეგმები.</p>

კითხვები თვითშემოწმებისათვის:

1. მოლაპარაკებისას, მხარეთა შეთანხმების პროცესში რა ძირითადი კრიტერიუმები გამოიყენება და რა შემთხვევაში ითვლება ისინი ობიექტურად?
2. მოლაპარაკების პროცესში რა დამოკიდებულება არსებობს მხარეთა პოზიციებს, ინტერესებსა და მოთხოვნილებებს შორის?
3. რა ეტაპებს მოიცავს მასლოუს ე.წ. „მოთხოვნილებების იერარქიული სისტემა“?
4. მოლაპარაკების პროცესში, მხარეთა პოზიციების გამოვლენისას რა ძირითად პრინციპებს ექცევა ყურადღება?

თემა VII

მოლაპარაკების წარმოების ეროვნული თავისებურებები

7.1. მოლაპარაკების წარმოების ეროვნული სტილი

მოლაპარაკების პრაქტიკოს – მწარმოებელთა დაკვირვებით, სხვადასხვა ხალხის მიერ წარმოდგენილი მოლაპარაკებების წარმოება ტოვებს თავის კვალს მოლაპარაკების წარმოების ხასიათზე. მოლაპარაკების პროცესის შესწავლის ისეთი წყარო, როგორცაა მემუარები, მოლაპარაკებების წარმოების დროს აფიქსირებს ნაციონალური სხვადასხვაობის არსებობის ფაქტს და იძლევა იმის აღწერის შესაძლებლობას, თუ როგორ გავლენას ახდენს ეს განსხვავებები მოლაპარაკების პროცესზე.

მოლაპარაკების ეროვნული სტილის, როგორც სამეცნიერო სფეროს საგნის შესწავლა განსაკუთრებით აქტიურად წარმოებს ბოლო პერიოდში. განსაკუთრებით აღსანიშნავია მ. ბერმანის, უ. ზარტმანის, პ. ზონენფელდის, პ. ფიშერის, რ. კოენის, კ. იონსონის, ლ. სლოსის, ი. ნერგეშის, უ. კვანდის, დ. მაკდონალდის, რ. სოლომონის, მ. ბლექერის, პ. შარპის, მ. ლებედევის, ვ. სუხარევის, რ. მოკშანცევის და სხვათა გამოკვლევები. მოლაპარაკებების ეროვნული სტილის კვლევის ძირითადი მეთოდი არის შედარებითი ანალიზი.

საკითხისადმი მკვლევართა ინტერესის გაზრდის საფუძველი გახდა საერთაშორისო მოლაპარაკებების როლის სწრაფი გაზრდა, რომელმაც მოიცვა არა მარტო სახელმწიფოთაშორის დონე, არამედ არასამთავრობო საერთაშორისო ორგანიზაციების, ასოციაციების, საზოგადოებრივი, რელიგიური, საქმიანი წრეების და კერძო პირების ურთიერთობები.

აღნიშნული ტიპის მოლაპარაკებები იმთავითვე აყენებს საკითხს იმის შესახებ – აქვს თუ არა ეროვნულ თავისებურებებს

გავლენა მოლაპარაკებების მსვლელობასა და მის შედეგზე. თუკი აქვთ, რაში გამოიხატება იგი, არსებობს კი საერთოდ ისეთი გავლენა, როგორცაა მოლაპარაკებების ეროვნული სტილი. თუკი არსებობს, მაშინ, როგორია იგი.

მიუხედავდ იმისა, რომ მკვლევარები ეროვნული თავისებურებების როლს და მნიშვნელობას სხვადასხვა კუთხით და დონით განმარტავენ, ყველა აღიარებს მისი განსაკუთრებული გავლენისა და როლის არსებობას. ამ კუთხით ერთგვარად კომპრომისულ მიდგომას გვთავაზობს შვედი მკვლევარი კ. იონსონი. იგი მიუთითებს, რომ ინტერესთა მნიშვნელოვანი თანხვედრის პირობებში, ეროვნული თავისებურებები არ თამაშობს არსებით როლს. ხოლო ინტერესთა კონფლიქტურ პირობებში ეროვნული სახესხვაობა პირველ ადგილზე ინაცვლებს.

მოლაპარაკებების ეროვნულ სტილში იგულისხმება ეროვნული ხასიათისა და კულტურის თავისებურებები. მათ შორის ბევრად უფრო გავრცელებული თავისებურებები აზროვნება, აღქმა და ქცევაა, რომლებიც მოქმედებენ მოლაპარაკებების მომზადების და მიმდინარეობის პროცესზე.

მკვლევარები გამოყოფენ სამ ძირითად პარამეტრს, რომელთა მიხედვით განასხვავებენ ეროვნულ სტილს მოლაპარაკებების მომზადების და მომდინარეობის დროს.

პირველი – დელეგაციის ფორმირება და მისი რწმუნება;

მეორე – მნიშვნელოვანი წესები და პრიორიტეტები და ასევე, როგორც აღნიშნავენ, მოლაპარაკებებზე გადაწყვეტილების მიღების ხასიათის და არგუმენტაციის ტიპი.

მესამე – მოლაპარაკებაზე მონაწილეთა ქცევა (განსაკუთრებით ტაქტიკური მეთოდები, ურთიერთობების არავერბალური საშუალებები, მეორე მხარის მიერ შემოთავაზებული წინადადებების აღქმა და აშ).

როგორც მკვლევარები აღნიშნავენ, მოლაპარაკებების პროცესების კვლევის განზოგადებისას, როცა განიხილება მოლაპარაკებების ეროვნული სტილის ზოგიერთი დამახასიათებელი ნიშანი, მოლაპარაკების მონაწილეების მიერ ამგვარი სტილი

ბევრად უფრო განისაზღვრება როგორც მონაწილე სახელმწიფოს ქცევით და არა, როგორც განსაზღვრული ნაციის წარმომადგენელთა ქცევით?!

7.2. ამერიკული სტილი

ამერიკული სტილი განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია, რამდენადაც მათ აქვთ მნიშვნელოვანი გავლენა თანამედროვე მოლაპარაკებების სტილის ფორმირებაში.

ბრიტანელი მკვლევარი პ. შარპი მივიდა დასკვნამდე, რომ ნებისმიერი მოლაპარაკების მონაწილე, ამერიკელებთან ურთიერთობაში სამი დიდი პრობლემის წინაშე დგას: მატერიალური, იდეოლოგიური და ლინგვისტური. პირველი დაკავშირებულია იმასთან რომ ამერიკელი წარმომადგენლები მოლაპარაკებებზე გამოდიან ბევრად უფრო მდიდარი და ძლიერი ქვეყნის სახელით, ვიდრე ნებისმიერი სხვა. მეორე პრობლემა გამომდინარეობს პირველიდან და მდგომარეობს იმაში, რომ ამერიკელები დარწმუნებულნი არიან საკუთარ სიმართლეში. მესამე პრობლემა მდგომარეობს იმაში, რომ საერთაშორისო მოლაპარაკებების დიდი ნაწილი წარმოებს ინგლისურ ენაზე – და ხანდახან ამერიკელების მიერ წინადადების უბრალო ფორმულირება, რომელიც ზოგჯერ ჩანს ძალზედ გამარტივებული, შეიძლება მალაყდეს თავისთავში ბევრად უფრო რთულ პოზიციებს და პრიორიტეტებს.

ამერიკელი მოლაპარაკების მონაწილე ყოველთვის მომზადებულია მოლაპარაკებისათვის. მისთვის დამახასიათებელია ისეთი თვისებები, როგორიცაა პროფესიონალიზმი, ღიაობა, დამოუკიდებლობა, პრაგმატულობა¹³. ამერიკელებისათვის საკმაოდ

¹³ **პრაგმატიზმი** [ბერძ. pragma (pragmatos) მოქმედება] - 1. თანამედროვე ბურჟუაზიული ფილოსოფიის სუბიექტურ-იდეალისტური მიმართულება, რომელიც ჭეშმარიტად აღიარებს იმას, რაც პრაქტიკულად სასარგებლოა (და არა ობიექტურ ჭეშმარიტებას); განსაკუთრებით ამერიკის შეერთებულ შტატებშია გავრცელებული. 2. ერთგვარი მიმართულება ისტორიის მეცნიე-

მწვავე პრობლემაა „შიდა მოლაპარაკებები” სხვადასხვა უწყებებს შორის, მაგრამ მას შემდეგ, რაც მოხდება უწყებათშორის პოზიციათა შეთანხმება, ამერიკული დელეგაციის წევრები დამოუკიდებლები არიან გადაწყვეტილების მიღებაში.

მოლაპარაკების პროცესზე ამერიკელების ყურადღება კონცენტრირებულია კონკრეტულ პრობლემაზე. ისინი მისწრაფვიან გამოავლინონ და განიხილონ არა მხოლოდ პრობლემის საერთო შესაძლო მიდგომები მათი გადაწყვეტისათვის, არამედ დეტალებიც, რომლებიც დაკავშირებულია წინასწარი შეთანხმების შესრულებასთან. ამერიკელი დაუნიებით ცდილობს მოახდინოს თავისი მიზნის რეალიზაცია, შეუძლიათ და უყვართ ვაჭრობა, ზოგჯერ ჩანან ძალზედ გამტანნი, მტკიცე, აგრესიული, მკაცრიც კი. მათთვის დამახასიათებელია ტაქტიკა „პაკეტის” გამოყენება. მოლაპარაკებებს ყოველთვის აწარმოებენ სპეციალისტები, რომლებსაც ზურგს უმაგრებს ექსპერტთა ჯგუფი. უპირატესობას ანიჭებენ არგუმენტაციის ინდუქტიურ¹⁴ ტიპს, მიზეზ-შედეგობრივ არგუმენტებს, რომელიც ითვალისწინებს დასკვნების გაკეთებას ფაქტობრივი დამტკიცების საფუძველზე.

ამერიკელები უპირატესობას ანიჭებენ არაფორმალურ ურთიერთობებს, ნაკლებად მისდევენ მოლაპარაკებების ეტაპების მიხედვით წარმოებას, ხშირად ამბობენ უარს პროტოკოლის მკაცრი მიდგომის დაცვაზე, რაც დემოკრატიზმად ჩანს. არაფორმალური ურთიერთობებისაკენ ამერიკელების მისწრაფება ხანდახან შეიძლება განმარტებულ იქნეს, როგორც ფამილიარული.¹⁵ ამერიკელებს იშვიათად აინტერესებთ მაღალფარდოვანი რიტორიკა. ისინი დაინტერესებულნი არიან დღის წესრიგის საკითხების ოპერატი-

რებაში; იფარგლება ამბების გადმოცემით და არ ხსნის ისტორიული განვითარების ობიექტურ კანონებს.

¹⁴ **ინდუქცია** [ლათ.inductio]-1. (ლოგ.). აზროვნების მეთოდი-კერძო ფაქტებიდან ცალკეული დებულებებიდან ზოგადი დასკვნის გამოყვანა (საპირისპ. დედუქცია).

¹⁵ **ფამილიარული** [ლათ. familiaris ოჯახური] - მეტისმეტად შინაურული, მოურიდებელი (ქცევა, ურთიერთობა და სხვ.).

ული განხილვით და რაც შეიძლება ბევრად უფრო ჩქარა სასარგებლო შეთანხმების მიღწევით.

მოლაპარაკებებზე ამერიკელები განსაკუთრებულ ყურადღებას აქცევენ პრესასთან ურთიერთობას.

7.3. გერმანული სტილი

აღნიშნული სტილი შემდეგი თავისებურებებით ხასიათდება. გერმანელები განსაკუთრებულ ყურადღებას უთმობენ მოლაპარაკებების მომზადებას, გულმოდგინედ ამუშავებენ თავიანთ პოზიციას. მათთვის დამახასიათებელია იმ მოლაპარაკებებში მონაწილეობა, რომლებშიც საკმაო სიცხადით ხედავენ შესაძლებლობას იპოვონ მათი გადაწყვეტის პირობა ან დარწმუნებულნი არიან შეთანხმების მიღწევის შესაძლებლობაში.

მოლაპარაკებებზე გერმანელები სისტემურები არიან და უპირატესობას ანიჭებენ საკითხების განხილვას შეთანხმებული დღის წესრიგის მიხედვით, თანმიმდევრულად ერთიდან მეორე საკითხზე გადასვლით, გულმოდგინედ განიხილავენ ყველა დეტალს და წერილმანს. მოლაპარაკებაზე ისინი იმთავითვე „ხარს რქებით იკავენ“ () და როგორც წესი, მოლაპარაკებას იწყებენ დღის წესრიგით გათვალისწინებული მთავარი საკითხით. მოლაპარაკებას აწარმოებენ სიზუსტისადმი მკაცრი მიდგომის, პუნქტუალობის, დღის წესრიგის მკაცრი რეგლამენტაციის გამოჩენით. გერმანელების ყველა წინადადება ატარებს ღრმად საქმიან და კონკრეტულ ხასიათს. გერმანელები, როგორც წესი, ძალზე სერიოზულ დამოკიდებულებას იჩენენ მოლაპარაკებისადმი. არ ღებულობენ იუმორს და ხუმრობას მოლაპარაკების პროცესის მსვლელობაში.

უპირატესობას ანიჭებენ არგუმენტაციის დედუქციურ¹⁶ ტიპს, რომელიც დაფუძნებულია იმაზე, რომ ამოსავალი წერტილი ემს-

¹⁶ დედუქცია [ლათ.deductio გამოყვანა] და დედუცირება-(ლოგ.). მსჯელობის ხერხი-ზოგადი დებულებიდან კერძო დასკვნის გამოყვანა (საპირისპ. ინდუქცია).

ახურება რაღაც პრინციპს, ხოლო მტკიცება არის ამ პრინციპის გამოყენების როგორც დემონსტრაცია, რაც არის დამახასიათებელი ტრადიციული რომაული სამართლისათვის.

მოლაპარაკების გერმანელი მონაწილეები გამოირჩევიან ისეთი თვისებებით, როგორცაა სუბორდინაციის¹⁷ განვითარებული გრძნობა, ყაირათიანობა, პედანტურობა¹⁸, შინაგანი მოკრება, პუნქტუალობა, მოლაპარაკების საგნის დრმა ცოდნა. დიპლომატების შეფასებით, გერმანელი წარმომადგენლები გამოირჩევიან კარგი იურიდიული მომზადებით და განსახილველი პრობლემის იურიდიული ასპექტების დრმა ცოდნით. გერმანელები, ამერიკელებთან შედარებით, მოითხოვენ საკამოდ დიდ დროს გადაწყვეტილების მიღებისათვის. ისინი აწარმოებენ ალტერნატივების გულმოდგინე ანალიზს და ამოწმებენ ყველა შესაძლო შემთხვევას. სანაცვლოდ არ უყვართ ერთხელ მიღებული გადაწყვეტილების შეცვლა.

როგორც წესი, გერმანელები არ აწერენ ხელს შეთანხმებას, თუკი არ მიიღებენ ამომწურავ გარანტიას მის შესრულებაზე. ისინი ასრულებენ შეთანხმებით ნაკისრ ვალდებულებებს და ამასვე მოითხოვენ პარტნიორისაგან.

7.4. ინგლისური სტილი

სპეციფიკურია მოლაპარაკების წარმოების ინგლისური სტილიც. გერმანელებისაგან განსხვავებით ისინი ნაკლებ ყურადღებას აქცევენ მოლაპარაკების მომზადების საკითხებს. ინგლისელები თვლიან, რომ პარტნიორის პოზიციისაგან დამოუკიდებლად თვით მოლაპარაკების პროცესში შეიძლება მოძიებულ იქნეს საუკეთესო გადაწყვეტილება. ამავე დროს, საკამოდ მოქნილად და ხალისით პასუხობენ მოწინააღმდეგე მხარის ინიციატი-

¹⁷ **სუბორდინაცია** [ლათ. subordinatio] - უფროსებისადმი უმცროსების სამსახურეობრივი დაქვემდებარების სისტემა, სამსახურეობრივი დისციპლინის დაცვა

¹⁸ **პედანტიზმი** პედანტის თვისება; გადაჭარბებული სიზუსტე.

ეებს. ამასთან ერთად, მოლაპარაკებები ინგლისელ პარტნიორებთან ითვალისწინებს გულმოდგინე მომზადებას და შეთანხმების მიღწევას.

გერმანელებისა და ამერიკელებისაგან განსხვავებით, რომელიც მოლაპარაკების დაწყებისას „ხარს რქებით დაიჭერენ“, ინგლისელები უპირატესობას ანიჭებენ მოლაპარაკებები დაიწყოთ არა განსახილველი საგნით, არამედ წმინდა საყოფაცხოვრებო საკითხებით (ამინდი, სპორტი და ა.შ.).

ინგლისელებმა შეიმუშავეს სამოლაპარაკო ურთიერთობების განსაზღვრული რიტუალი, რომელსაც გულმოდგინედ იცავენ. მოლაპარაკებებზე ინგლისელი წარმომადგენლები მთელი თავისი გულითადობისა და კეთილმოსურნეობის მიუხედავად, სრულებით არ არის აბსოლუტურად ურყევი, რაც შეეხება წესების დაცვას, აქ უფრო ბევრად კანონის მიმდევარნი არიან. აქ ისინი არ შეიწყნარებენ არც საკუთარ თავს და არც სხვებს. როგორც ამერიკელები, ინგლისელებიც, როგორც წესი, გამოიყენებენ ვაჭრობის სტრატეგიას, ეფექტურად შეუძლიათ საკუთარი ინტერესების დაცვა. მათ მიერ მიღებულ გადაწყვეტილებაში, როგორც წესი, რისკის ალბათობა ძალზედ მცირეა.

ინგლისელების ძლიერი მხარე მოლაპარაკებებზე არის კარგი ცოდნა ქვეყნის, საგნის, პრობლემის შესახებ, რომელიც ექვემდებარება განხილვას. მათ გამოარჩევთ საკმაოდ მაღალი პროფესიული დონე. მათ შეუძლიათ გულმოდგინედ გაანალიზონ სიტუაცია მოლაპარაკებებზე და გააკეთონ პროგნოზები. მოლაპარაკებები წარმოებს ფაქტობრივი, საცნობარო და სტატისტიკური მასალების დიდი რაოდენობით გამოყენების გზით.

მთლიანობაში ინგლისელებისათვის დამახასიათებელია ისეთი ხასიათი, როგორიცაა მიდრეკილება გადაკრულად მინიშნებისკენ, თქმისკენ, გარჯისკენ, დამოუკიდებლობისკენ. ინგლისელებს საკმაოდ დიდად აქვთ განვითარებული სამართლიანობის გრძნობა, ამიტომ ისინი მოლაპარაკებების წარმოების დროს იმედს გამოთქვამენ „სუფთა თამაშზე“, არ ეყრდნობიან ეშმაკობას და ცბიერებას. ინგლისური ტრადიცია ითვალისწინებს

მსჯელობაში თავშეკავებას, როგორც თანამოსაუბრის მიმართ პატივისცემის ნიშანს. ინგლისელებისათვის ტრადიციულია თავის არიდება ჩიხური სიტუაციებისაგან. ამიტომაც ისინი თავს არიდებენ ან კატეგორიულ თანხმობას, ან უარყოფას. ინგლისელების საყვარელი გამონათქვამები – „მე მგონია“, „მე ვფიქრობ“, „მე ვთვლი“, „შესაძლოა მე არა ვარ მართალი“, ახასიათებს ინგლისელების მიდრეკილებას, რომ შესაძლებლობის მიხედვით არ მისცენ ცალსახა პასუხი „დიახ“ ან „არა“.

7.5 ფრანგული სტილი

ფრანგული მოლაპარაკების სტილი წარმოადგენს როგორც ეროვნული ხასიათის, ისე განათლებისა და აღზრდის შედეგს. ფრანგები გულმოდგინედ ემზადებიან მოლაპარაკებისათვის. პუნქტუალობას განიხილავენ როგორც ზრდილობის გამოვლენას. თუმცა საერთო წესი ასეთია: რაც უფრო მაღალია სტუმრის სტატუსი, მით უფრო დასაშვებია დაგვიანება. მიღებულია მოლაპარაკების დაწყება იმ საკითხის განხილვის დაწყებით, რომელიც არ ეხება მოლაპარაკების პრობლემას.

მკვლევართა უმრავლესობა აღნიშნავს ფრანგების მკაცრ და ხშირად კონფრონტაციულ მიდგომას მოლაპარაკებისადმი, რომელსაც არ აქვს ალტერნატიული პოზიცია. უპირატესობას ანიჭებენ მოლაპარაკების წარმოებას ფრანგულ ენაზე, მაშინაც კი, თუ იციან სხვა ენა. დიდი ყურადღება ენიჭება რიტორიკას, რომელსაც შეუძლია სწორად გადმოცემა საკუთარი აზრების. ფრანგები, როგორც გერმანელები, უპირატესობას ანიჭებენ არგუმენტაციის დედუქციურ ტიპს. მოლაპარაკებებზე დემონსტრირებას უკეთებენ დეტალებისადმი ცოდნას, სიზუსტეს, გულმოდგინედ სწავლობენ წარმოდგენილი წინადადებების ყველა ასექტს და შედეგს. ფრანგული მოლაპარაკების სტილისათვის დამახასიათებელია სხვადასხვა ტაქტიკური ხერხის გამოყენება. მოლაპარაკების წარმოების დროს ფრთხილნი არიან არ უყვართ ვაჭრობა, არ ახდენენ გაელენას.

7.6 იაპონური სტილი

განსაკუთრებული თვითმყოფადობით გამოირჩევა მოლაპარაკების წარმოების იაპონური სტილი. იაპონურ ნაციონალურ ხასიათში გამოიყოფა შრომისმოყვარეობა, ესტეტიური გრძნობის განვითარება, ტრადიციისადმი მიმდევრობა, დისციპლინარულობა, ავტორიტეტისადმი ერთგულება, მოვალეობის გრძნობა, თავაზიანობა, თვითმფლობელობა. იაპონური ნაციონალური კულტურის და აღზრდის სისტემის თავისებურებები ახდენს გავლენას იაპონელების მიერ წამოებულ მოლაპარაკებების პროცესზე.

ისინი დიდ ყურადღებას უთმობენ მათ შესწავლას, ვისთანაც ამყარებენ კონტაქტს და აწარმოებენ მოლაპარაკებას მათთვის დამახასიათებელია პარტნიორებთან პირადი ურთიერთობის განვითარებისათვის დიდი ყურადღების დათმობა. იაპონელებს ძალზედ სერიოზული დამოკიდებულება აქვთ მოლაპარაკებისადმი და თვლიან, რომ რაც უფრო მეტ დროს დაკარგავენ, მით უკეთესია, რამდენადაც მხარეები კარგად გაიცნობენ ერთმანეთს, განიხილავენ მომავალი შეთანხმების ბევრად უფრო მეტ დეტალს.

იაპონელებს შეუძლიათ პარტნიორის მოსმენა, დემოსტრირებას უკეთებენ ყურადღებას, თანამოსაუბრეს ახალისებს გამოხატოს მისი სათქმელი. ევროპელები ზოგჯერ იაპონელების ამ მანერის ინტერპრეტირებას ახდენენ, როგორც თანხმობის გამოხატვას გარკვეული თვალსაზრისით. მაგრამ გასათვალისწინებელია ისიც, რომ თავის დაქნევა და იაპონური „ჰაი“ (დიახ), სრულელებით არ ნიშნავს თანხმობას. ეს უბრალოდ ყოველთვის ნიშნავს იმის დადასტურებას, რომ რაც ითქვა, გაიგო და მოუსმინა. საფრთხეზე, როგორც წესი არ რეაგირებენ, თუმცა ბევრად უფრო სუსტ პარტნიორებზე თვით შეუძლიათ მიმართონ საფრთხეებს.

აღსანიშნავია, რომ იაპონელები მიისწრაფვიან რათა თავი აარიდონ დაპირისპირებას ოფიციალურ მოლაპარაკებებზე, ასევე

მოლაპარაკების სხვა მონაწილეებთან ურთიერთობაში მიღწეული ჰარმონიის დარღვევას. სიტყვა „არა“ პრაქტიკულად უარყოფილია იაპონიის სამოლაპარაკო ლექსიკონში. ეს არ ნიშნავს, რომ იაპონელებს არ შეეძლიათ უარის თქმა. უბრალოდ, ისინი უარს პირდაპირ არ გამოხატავენ, რათა არ აწყენინონ თანამოსაუბრეს. მოლაპარაკების წარმოებისას იაპონური მხარისათვის ტაქტიკურ ქმედებებში არ არის დამახასიათებელი განსაკუთრებული ცვლილებები საწყისი პოზიციიდან.

იაპონელებისათვის დამახასიათებელია ისეთი მისწრაფება, როცა ცდილობენ პოზიტიურად უპასუხონ პარტნიორს, თუკი ცდილობენ დიდ დათმობებს. პარტნიორის მხრიდან დათმობა მოლაპარაკებებზე ზრდის მათდამი დამოკიდებულებას იაპონელების თვალში. ისინი ამას განიხილავენ როგორც პატივისცემას მათდამი. პრაქტიკულად, ეს კი ყოველთვის ნიშნავს, რომ პარტნიორი, რომელიც მიდის დათმობაზე ერთ საკითხზე, განიხილება, როგორც შემხვედრი დათმობის აუცილებლობად.

მოლაპარაკების წარმოების იაპონური სტილისათვის ნიშანდობლივია მათი მაღალი დამოკიდებულება საზოგადოებრივი აზრისადმი. ცნება „სახის შენახვა/დაცვა/შენარჩუნება“ იაპონურ კულტურაში საკმაოდ ბევრს ნიშნავს. აღებულ ვალდებულების შესრულება იაპონელების მხრიდან იმთავითავე უკავშირდება „სახის შენარჩუნებას“.

იაპონელებისათვის დამახასიათებელია აკურატულობა, ვალდებულება, სიზუსტე, დაპირების შესრულება. გადაწყვეტილების მიღების მექანიზმი გამოირჩევა დამტკიცების და შეთანხმების მაღალი ხარისხით, რაც ზოგჯერ მიდის მოლაპარაკების გაჭიანურებამდე. დიდი მნიშვნელობა ენიჭება კონსენსუს დელეგაციის წევრებს შორის, მათ შორის, საკუთარი დელეგაციის შიგნით.

7.7. ჩინური სტილი

მოლაპარაკების წარმოების ჩინური სტილისათვის დამახასიათებელია დელეგაციის მრავალრიცხოვანი წევრებით დაკომპლექტება, მათ შორის, დიდი რაოდენობით ექსპერტების მოწვევა, ასევე საკმაოდ მკაცრად გამიჯვნა და დაცვა მოლაპარაკების სამი ეტაპისა. ჩინელი მოლაპარაკებები დიდ ყურადღებას უთმობენ პარტნიორების გარეგან მხარეს, ქცევის მანერას, უპირატესობას ანიჭებენ ბევრად მაღალი სოციალური სტატუსის ან მაღალი რანგის პარტნიორებთან კონტაქტის დამყარებას. როგორც იაპონელი მოლაპარაკებები, ჩინელებიც მოლაპარაკებებზე ქადაგებენ „მეგობრობის სულს“, მიესაღმებოიან ჩინური მხარისადმი სიმპატიის ნიშნებს. ჩინელები უპირატესობას ანიჭებენ ვაჭრობის სტრატეგიას და „გასვლის“ ტაქტიკას, ხშირად ცვლიან საწყის პოზიციას, და როგორც წესი, დათმობაზე მიდიან მხოლოდ ჩიხის ან მოლაპარაკების ჩაშლის საფრთხის შემთხვევაში.

გადაწყვეტილების მიღების პროცესი ჰგავს იაპონურს. როგორც წესი, ჩინური დელეგაცია არ არის დამოუკიდებელი გადაწყვეტილების მიღებაში. თითქმის ყოველთვის მოითხოვენ თანხმობას და მიღებული გადაწყვეტილების მოწონებას ცენტრისგან. მაგრამ მიღებულ და შეთანხმებულ ხელშეკრულებას ჩინური მხარე იცავს.

7.8. არაბული სტილი

მოლაპარაკების წარმოების არაბული სტილი ხასიათდება შემდეგი თავისებურებებით. არაბები უპირატესობას ანიჭებენ ვაჭრობას მოლაპარაკების მაგიდის მიღმა, უყვართ და შეუძლიათ ვაჭრობა ხანგრძლივად და საფუძვლიანად. ამიტომაც არაბებთან მოლაპარაკებების დაგეგმას პრაქტიკულად აზრი არ აქვს.

არაბები ადვილად ამყარებენ კონტაქტებს, უპირატესობას ანიჭებენ ადამიანური ფაქტორისადმი ყურადღების მიქცევას, დიდ

მნიშვნელობას აქცევენ პირად შეხვედრებს, მოლაპარაკებებზე პარტნიორთან მეგობრული, ხანდა ურთიერთობების დამყარებას, შეუძლიათ მოსმენა.

ემოციური დისკუსიის მსვლელობაში არ უყვართ მათი მისამართით გამოთქმული კრიტიკა. არასასურველი ფაქტები აუცილებელია ვთქვათ გარკვეული ფორმით, არავითარ შემთხვევაში არ უნდა შეეხო ნაციონალურ ღირებულებებს, მონაწილე არაბის ღირსებას და სიამაყეს, ამიტომ არაბებთან მოლაპარაკებებზე აუცილებელია მეტი თავშეკავება და მოთმინება.

ფატალიზმი¹⁹ არის არაბული ეროვნული ხასიათის ნიშანი. ამიტომაც, თუკი რაღაც მიდის გეგმის გარეშე, არაბი არ დაიდანაშაულებს საკუთარ თავს („ყველაფერი ალაჰის ნებაა“). არაბების აღმოსავლური თავაზიანობა არ შეიძლება მივიღოთ როგორც თანხმობა ჩვენი გაგებით. ასევე ორჭოფული რეაქცია თქვენს წინადადებაზე არ უნდა იქნეს გაგებულნი როგორც უარი შეთავაზებულ წინადადებაზე.

7.9. რუსული სტილი

მოლაპარაკების წარმოების რუსული სტილიც ხასიათდება გარკვეული თავისებურებებით. რუსული ეროვნული ხასიათის ფორმირება მრავალმა ისტორიულმა ფაქტორმა განაპირობა და მასზე მნიშვნელოვანი გავლენა მოახდინა. უნდა აღინიშნოს, რომ დიდი ტერიტორია, მოსახლეობის მრავალეთნიკურობა, მუდმივი შიში გარე ძალების მხრიდან, მკაცრი კლიმატური პირობები მათი არათანაბარზომიერი მუშაობის ჩვევებისა და შეუპოვარი ხასიათის ჩამოყალიბების განმსაზღვრელია.

უნდა ითქვას, რომ რუსეთში კულტურული ურთიერთობების და ქცევის წესების შემოღება დაკავშირებულია იმპერატორ პეტრე პირველის სახელთან. საერთაშორისო დიპლომატიურ ურთიერთობებში რუსული ეროვნული ეტიკეტი მათი ხასიათის,

¹⁹ ფატალიზმი [ლათ. fatalis საბედისწერო] - (წიგნ.). ბედისწერის (ფატუმის) არსებობის, წინასწარ განსაზღვრული ბედის გარდუვალობის რწმენა

აღზრდის და განათლების სისტემის თავისებურებებს ასახავს. რუსული ეროვნული ფსიქიკისათვის დამახასიათებელი პირამიდული პრინციპით ურთიერთობა მათი მოლაპარაკების სტილზეც აისახება. ჩინელების მსგავსად ისინიც გადაწყვეტილების მიღებაში დამოუკიდებლნი არ არიან და ცენტრზე არიან დამოკიდებულნი. ამგვარი დამოკიდებულების ფორმირებაზე განსაკუთრებული გავლენა იქონია საბჭოთა სისტემისათვის დამახასიათებელმა ნორმებმა. ამიტომ მოლაპარაკების წარმოების თანამედროვე რუსული სტილის ფორმირებაზე ორმა ფაქტორმა იქონია გავლენა: ერთის მხრივ, საბჭოთა სისტემამ, ურთიერთობის საბჭოურმა წესმა და ნორმებმა, და მეორეს მხრივ, რუსული ეროვნული ხასიათის თავისებურებებმა.

მოლაპარაკების რუსული მხარის მონაწილეები გამოირჩევიან მაღალკვალიფიციური მომზადებით. ისინი კარგად ერკვევიან მოლაპარაკების საგნის პრობლემის არსში, დიდ ყურადღებას უთმობენ აღებული ვალდებულების შესრულებას. რუსულ მოლაპარაკებას ასევე ახასიათებს ჩაკეტილი დაძაბული სტილი მაშინ, როცა კონფრონტაციული სიტუაციაა. მათი მოქმედების ტაქტიკური საფუძველია თავდაპირველადვე გადიდებული მოთხოვნების წამოყენება, ხოლო ხანგრძლივი დისკუსიის შემდეგ კი პოზიციათა თანხვედრა. მოლაპარაკებებზე რუსული დელეგაციის შემადგენლობა და სტრუქტურა უმეტეს შემთხვევაში მკაცრი იერარქიულობით გამოირჩევა. გადაწყვეტილების მიღება ყოველთვის მოსკოვთან თანხმდება. ხშირად მოლაპარაკების რუსი მონაწილეები პარტნიორის წინადადების მიხედვით რეაგირებენ და გადაწყვეტილების საკუთარ ვარიანტს თითქმის არ ადგენენ. მოლაპარაკებებზე, ხშირად, რუსული მხარე ღონისძიებების წამოყენების ინიციატორია და არა მოცემული საკითხის გადაწყვეტის ძიებისა. ისინი უმეტეს შემთხვევაში გაურბიან რისკს, ინიციატივას, აკრიტიკებენ პარტნიორის წინადადებებს, ხოლო საკითხის მოსაწესრიგებლად საკუთარ ვარიანტებს შედარებით ნაკლებად აყენებენ პარტნიორის ინტერესების გათვალისწინებით. ზოგჯერ მათვის სასურველი მიზნის მისაღწევად უყ-

ვართ ზეწოლის გამოყენება პარტნიორის მიმართ. თუმცა განსხვავებულადია მათი მიდგომა ძლიერ და სუსტ პარტნიორებთან ურთიერთობაში. რუსული სტილისათვის ასევე დამახასიათებელია მოლაპარაკების წარმოება პირადი სიმპათიების გათვალისწინების გარეშე და პარტნიორის მიმართ განწყობილების სწრაფი ცვლა. ეს შეიძლება გარკვეული ტაქტიკურ ქმედებას უკავშირდებოდეს ან გამოუცდელი ბრალიც იყოს. დელეგაცია ყოველთვის შედგება გამოცდილი მოლაპარაკების მწარმოებლისა და ექსპერტებისაგან. არ უყვართ მოლაპარაკების წარმოების პროცესში სიტუაციის შეცვლა ანუ დღის წერიგით გათვალისწინებულ საკითხებს თანმიმდევრობით განხილვენ. არც კომპრომისის მომხრენი არიან რადგან კომპრომისის სისუსტედ მიიჩნეა. ახასიათებთ სუსტებთან ძალდატანება, ხოლო ძლიერებთან იძულებითი დათმობა. ინარჩუნებენ დისციპლინას. როცა დარწმუნებულნი არიან საკუთარ პოზიციებში, პარტნიორს მკვახედ პასუხობენ, პირად შეხვედრებს ურთიერთობის განმტკიცებისათვის იყენებენ.

ასეთია მოლაპარაკების წარმოების ზოგიერთი სტილი, რომელიც არაა აბსოლუტური, მაგრამ უცხოელ პარტნიორებთან მოლაპარაკებების მომზადების ან წარმოების დროს აუცილებლად გავითვალისწინებულია.

7.10. მოლაპარაკების წარმოების საკუთარი სტილი

მოლაპარაკების წარმოების საკუთარი სტილის განმსაზღვრელია „იდეალური მოლაპარაკის“ საკუთარი სტილის ფორა, და ისიც, თუ როგორ მოქმედებს საკუთარი სტილი მოლაპარაკების მსვლელობასა და შედეგებზე.

პრაქტიკოსი და მკვლევარი დიპლომატები მოლაპარაკების მონაწილისათვის აუცილებელ საკმაოდ ბევრ თვისებას გამოყოფენ.

ინგლისელი დიპლომატის გ. ნიკოლსონის მიერ თავის წიგნში „დიპლომატია“, (თავი – იდეალური დიპლომატი) შემოთავაზებულია თვისებების შემდეგი ჩამონათვალი:

- *სამართლიანობა;*
- *მოწესრიგებულობა;*
- *სიმშვიდე;*
- *მოთმენა;*
- *კარგი ხასიათი;*
- *თემდაბლობა;*
- *ღოიადღურობა;*
- *ჭკუა;*
- *ცოდნა;*
- *დაკვირვების უნარი;*
- *თავშეკავება;*
- *სტუმართმოყვარეობა;*
- *მომხობელელობა;*
- *გულმოღვივება;*
- *მამაცობა;*
- *ტაქტიკა.*

ბუნებრივია, აღნიშნული ჩამონათვალი არ არის შეზღუდული და შეიძლება გაგრძელდეს. ღიად რჩება საკითხი. კერძოდ, რა პირობებში აქვს მოლაპარაკების მონაწილის საკუთარ თვისებებს გავლენა მოლაპარაკების წარმოებასა და შედეგზე.

ამ კითხვებზე პასუხის გაცემის მცდელობა შემოგვთავაზა ამერიკელმა მკვლევარმა დ. დრაკმა. დაეყრდნო რა „როლი თამაშების“ მასალებს, იგი მივიდა შემდეგ დასკვნამდე: მოლაპარაკების სიტუაციაში რაც უფრო გასაგებია განსაზღვრული როლი, მით უფრო ნაკლები გავლენა შეიძლება ჰქონდეს მოლაპარაკების მონაწილის პირად თვისებებს მოლაპარაკების მსვლელობაზე, ან პირიქით, რაც უფრო ნაკლებად გასაგებია მოლაპარაკების მონაწილეების გეგმები და პოზიციები, მით უფრო მეტ მნიშვნელობას იძენს მოლაპარაკების მონაწილეთა საკუთარი თვისებები.

რუსმა მკვლევარმა მ. ლებედევმა ჩამოაყალიბა სამი ძირითადი დასკვნა, რომელიც გამომდინარეობს დ. დრაკმანის დაკვირვებიდან.

პირველი მდგომარეობს იმაში, რომ მოლაპარაკების წარმოების ეროვნული სტილისაგან განსხვავებით, რომელიც ვლინდება მისი წამროების დონისაგან დამოუკიდებლად, მოლაპარაკების მონაწილის პირადი თვისებების გავლენა მოლაპარაკების მსვლელობისას პირდაპირ დამოკიდებულია მოლაპარაკების წარმოების დონეზე: რაც უფრო მაღალია დონე, მით უფრო მეტი მნიშვნელობა ენიჭება პირად ფაქტორს.

მეორე დასკვნა მდგომარეობს იმაში, რომ მოლაპარაკების მონაწილის პირადი თვისებები ბევრად მნიშვნელოვანი შეიძლება აღმოჩნდეს მოლაპარაკებებზე კონფლიქტური სიტუაციის პირობებში. ასეთ შემთხვევებში სიტუაცია არ არის ისე ადვილად გადასატანი, როგორც მოლაპარაკებებზე, რომელიც თანამშრომლობის პირობებში მიმდინარეობს. ამდენად, იგი ბევრად არის დამოკიდებული იმაზე თუ როგორ იქნება გამოყენებული პირადი თვისებები მოლაპარაკების პროცესზე.

მესამე დასკვნა გამომდინარეობს იქედან, რომ მოლაპარაკების დროს განსაკუთრებით მნიშვნელოვანი არის მოლაპარაკების მონაწილის ის პირადი თვისებები, რომელიც დაკავშირებულია მის მიერ მიღებული ინფორმაციის შეფასებასა და გამოყენებასთან.

კითხვები მასალის განმტკიცებისათვის:

1. რა იგულისხმება მოლაპარაკების ეროვნულ სტილში და რა გავლენას ახდენს იგი მოლაპარაკების წარმოებაზე?
2. რაში მდგომარეობს მოლაპარაკების ამერიკული და ინგლისური სტილის თავისებურებები?
3. რაში მდგომარეობს მოლაპარაკების ჩინური და იაპონური სტილის თავისებურებები?
4. რაში მდგომარეობს მოლაპარაკების გერმანული და ფრანგული სტილის თავისებურებები?
5. რაში მდგომარეობს მოლაპარაკების რუსული სტილის თავისებურებები?
6. რაში მდგომარეობს მოლაპარაკებების არაბული სტილის თავისებურებები?
7. რა იგულისხმება მოლაპარაკების საკუთარ სტილში?
8. რა გავლენა აქვს მოლაპარაკების პროცესზე მოლაპარაკების პიროვნულ სტილს?

თაზი IX

საერთაშორისო სამთავრობათშორისო მოლაპარაკებების წარმმართველი და ხელშეკრულებების დადების უფლებამოსილი სუბიექტები საქართველოში

9.1. მოლაპარაკების წარმმართველი უწყებები და სუბიექტები

საქართველოს სახელმწიფო უწყებები და სტრუქტურები, შესაბამისი თანამდებობის პირები – საქართველოს პრეზიდენტი და პრეზიდენტის ადმინისტრაცია, საქართველოს პარლამენტი და პარლამენტის თავმჯდომარე, საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტრო და მინისტრი, მთელი დიპლომატიური კორპუსი ემსახურება საქართველოს საგარეო პოლიტიკური კურსის განხორციელებას, რომელიც სრულიად შეესაბამება საქართველოს საკანონმდებლო ბაზას (მათ შორის საქართველოს კონსტიტუცია) და ისეთ სტრატეგიულ ხედვებს, როგორცა საქართველოს ეროვნული უსაფრთხოების კონცეფცია, საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტროს სტრატეგია. აღნიშნულ დოკუმენტებში ჩამოყალიბებული ფუნდამენტური ეროვნული ინტერესები და ფასეულობები განსაზღვრავენ ჩვენი საგარეო პოლიტიკის უმთავრეს მიზანს - საქართველოს უსაფრთხოებისა და საერთაშორისო სტატუსის განმტკიცებას, საერთაშორისო ურთიერთობათა სისტემაში კუთვნილი და ღირსეული ადგილის დაკავებას და მზარდი გლობალიზაციის პირობებში ქვეყნის ინტერესების გატარებას.

აღნიშნული სტრუქტურები, საერთაშორისო არენაზე დიპლომატიური და საერთაშორისო ურთიერთობების გზით, ხელს უწყობენ საქართველოს სახელმწიფოებრივი დამოუკიდებლობის განმტკიცებას, მისი საერთაშორისო ავტორიტეტის და იმიჯის

ამაღლებას, უსაფრთხოების და სტაბილურობის განმტკიცებას ქვეყანაში, საგარეო საფრთხეების და ახალი გამოწვევების დაძლევაში ერთობლივი პოლიტიკის ჩამოყალიბებას. აღნიშნული მიზნის მისაღწევად, სახელმწიფოს საქმიანობა კონცენტრირებულია საერთაშორისო მრავალმხრივი თუ ორმხრივი მოლაპარაკებების წარმოებაზე, საქართველოში არსებული კონფლიქტების მშვიდობიანი გზით მოგვარების, ტერიტორიული მთლიანობის აღდგენისა და ეროვნული უსაფრთხოებისათვის ხელსაყრელი საერთაშორისო გარემოს შექმნაზე. ეს არის ერთ-ერთი მთავარი წინაპირობა ქვეყნის თავისუფლების და სუვერენიტეტის, აგრეთვე, ჩვენი მოქალაქეების სიცოცხლისა და უსაფრთხოების უზრუნველყოფისათვის.

გლობალურ სამყაროში მრავალმხრივი დიპლომატია და შესაბამისად საერთაშორისო მოლაპარაკებები გადამწყვეტ როლს თამაშობს საერთო უსაფრთხოების უზრუნველსაყოფად, რომელიც ეფუძნება ისეთ ფასეულობებს, როგორცაა დემოკრატია, თავისუფლება, ადამიანის უფლებები, კანონის უზენაესობა და თავისუფალი ბაზარი. საქართველოს აქტიური თანამშრომლობა სხვადასხვა გლობალურ და რეგიონულ ორგანიზაციებთან ეროვნული ინტერესების განხორციელების ერთ-ერთი მთავარი მექანიზმია. ეს თანამშრომლობა შესაძლებლობას გვაძლევს უზრუნველყოთ საერთაშორისო მშვიდობის, სტაბილურობისა და კეთილდღეობის განმტკიცება ქვეყანასა და რეგიონში.

დღევანდელ ურთიერთდამოკიდებულ სამყაროში, ეროვნული უსაფრთხოებისა და კეთილდღეობის მიღწევა შეუძლებელია დანარჩენი მსოფლიოსაგან იზოლაციის პირობებში. ქვეყნის უსაფრთხოებისათვის უზრუნველსაყოფად აუცილებელია გლობალური უსაფრთხოების მხარდაჭერა. საქართველოს თავისუფლება და დამოუკიდებლობა ეფუძნება სხვა ქვეყნების სუვერენიტეტის პატივისცემას; სხვა სახელმწიფოების და რეგიონების ეკონომიკური კეთილდღეობა პირდაპირ აისახება საქართველოს მოქალაქეების კეთილდღეობაზე; საქართველოში დემოკრატიის განმტკიცება კი გლობალურ არენაზე დემოკრატიული პროცესების

განვითარების გზით მიიღწევა. ამ ყველაფრის მიღწევას ბევრად განსაზღვრავს საერთაშორისო მოლაპარაკებების წარმოება.

სახელმწიფოს უსაფრთხო განვითარებისათვის ხელსაყრელი საერთაშორისო გარემოს შექმნა შესაძლებელია მხოლოდ საერთაშორისო თანამშრომლობის წარმოების საფუძველზე. სახელმწიფომ უნდა აწარმოვოს აქტიური მუშაობა საქართველოს უსაფრთხოების განმტკიცებისა და ქვეყნის სუვერენიტეტისათვის საერთაშორისო მხარდაჭერის გაძლიერების მიზნით. ეს მუშაობა წარიმართება ორმხრივი, მრავალმხრივი თუ რეგიონული თანამშრომლობის ფორმატით.

თანამედროვე ეტაპზე დიპლომატია არის კომუნიკაციებისა და მოლაპარაკებების პრაქტიკა სახელმწიფოების წარმომადგენლებს შორის საერთაშორისო ურთიერთობებში ამიტომ ყველა სახელმწიფოსათვის მნიშვნელოვანია დიპლომატიური ურთიერთობების აქტივიზაცია და შესაბამისად საერთაშორისო მოლაპარაკებების წარმოება. საერთაშორისო მოლაპარაკებების წარმოება მკვეთრად რეგლამენტირებული არა მარტო საერთაშორისო დოკუმენტებით და კონვენციებით, არამედ ქვეყნის შიდა კანონმებლობითაც.

საქართველოში საგარეო პოლიტიკის და შესაბამისად, საერთაშორისო მოლაპარაკებების წარმოების და საერთაშორისო ხელშეკრულებების დადების უფლებას ცალკეული უწყებებისა და სუბიექტებისათვის განსაზღვრავს შემდეგი სამართლებრივი დოკუმენტები:

- ა) საქართველოს კონსტიტუცია;
- ბ) საქართველოს კანონი საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებების შესახებ;
- ბ) საქართველოს კანონი საქართველოს მთავრობის სტრუქტურის, უფლებამოსილებისა და საქმიანობის წესის შესახებ;
- გ) საქართველოს პარლამენტის რეგლამენტი;
- დ) საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტროს დებულება;
- ე) საქართველოს კანონი დიპლომატიური სამსახურის შესახებ;

ე) საქართველოს კანონი საკონსულდო სამსახურის შესახებ.

9.1.1. საქართველოს პრეზიდენტი

საქართველოს კონსტიტუციის პირველი თავის მესამე მუხლში მითითებულია, რომ მხოლოდ საქართველოს უმაღლეს სახელმწიფო ორგანოთა განსაკუთრებულ გამგებლობას მიეკუთვნება „... ომისა და ზავის საკითხები; საგანგებო და საომარ მდგომარეობათა სამართლებრივი რეჟიმის დადგენა და შემოღება; საგარეო პოლიტიკა და საერთაშორისო ურთიერთობანი“. შესაბამისად, სახელმწიფოს მეთაურის პრეროგატივაა ამ კუთხით პოლიტიკური კურსის განსაზღვრა. კონსტიტუციის მეოთხე თავის 69-ე მუხლში აღნიშნულია: „საქართველოს პრეზიდენტი არის საქართველოს სახელმწიფოსა და აღმასრულებელი ხელისუფლების მეთაური; საქართველოს პრეზიდენტი წარმართავს და ახორციელებს სახელმწიფოს საშინაო და საგარეო პოლიტიკას. იგი უზრუნველყოფს ქვეყნის ერთიანობას და მთლიანობას, სახელმწიფო ორგანოთა საქმიანობას კონსტიტუციის შესაბამისად; საქართველოს პრეზიდენტი საქართველოს უმაღლესი წარმომადგენელია საგარეო ურთიერთობებში. აქედან გამომდინარე, კონსტიტუციის 73-ე მუხლში დაფიქსირებულია: „საქართველოს პრეზიდენტი: ა) დებს საერთაშორისო ხელშეკრულებებსა და შეთანხმებებს, აწარმოებს მოლაპარაკებას უცხოეთის სახელმწიფოებთან; პარლამენტის თანხმობით ნიშნავს და ათავისუფლებს საქართველოს ელჩებსა და სხვა დიპლომატიურ წარმომადგენლებს; იღებს უცხოეთის სახელმწიფოთა და საერთაშორისო ორგანიზაციათა ელჩებისა და სხვა დიპლომატიური წარმომადგენლების აკრედიტაციას.

ამრიგად, ქვეყნის პრეზიდენტი მთავარი ფიგურაა ვინც საქართველოს სახელით აწარმოებს საერთაშორისო მოლაპარაკებებს.

9.1.2. საქართველოს პარლამენტი

აღსანიშნავია საქართველოს პარლამენტის და თავმჯდომარის როლი ქვეყნის საგარეო პოლიტიკური კურსის გატარებაში. იგი, როგორც მეორე პირი ქვეყანაში გარკვეული უფლებამოსილების მატარებელია მინიჭებული უფლებების ფარგლებში. კერძოდ, პარლამენტის რეგლამენტის პირველ მუხლში აღნიშნულია: „საქართველოს პარლამენტი არის ქვეყნის უმაღლესი წარმომადგენლობითი ორგანო, რომელიც ახორციელებს საკანონმდებლო ხელისუფლებას, განსაზღვრავს ქვეყნის საშინაო და საგარეო პოლიტიკის ძირითად მიმართულებებს”. რეგლამენტის აღნიშნული მითითება გამოდინარეობს საქართველოს კონსტიტუციის მესამე თავის 48-ე მუხლიდან, სადაც ასევე აღნიშნულია: „საქართველოს პარლამენტი არის ქვეყნის უმაღლესი წარმომადგენლობითი ორგანო, რომელიც ახორციელებს საკანონმდებლო ხელისუფლებას, განსაზღვრავს ქვეყნის საშინაო და საგარეო პოლიტიკის ძირითად მიმართულებებს, კონსტიტუციით განსაზღვრულ ფარგლებში კონტროლს უწევს მთავრობის საქმიანობას და ახორციელებს სხვა უფლებამოსილებებს”. საქართველოს პარლამენტის რეგლამენტის მეორე თავში – პარლამენტის კონსტიტუციური პრეროგატივა – აღნიშნულია: „პარლამენტის კონსტიტუციური პრეროგატივა არის მხოლოდ მისი განსაკუთრებული უფლებამოსილება – საქართველოს კონსტიტუციისა და კანონმდებლობის საფუძველზე, ამ რეგლამენტით დადგენილი წესითა და ფორმით განახორციელოს საქართველოს ხალხის მიერ უმაღლესი საკანონმდებლო ხელისუფლების სახით მისთვის მინდობილი ინტერესები, საპარლამენტო კონტროლი და უზრუნველყოს ქვეყნის საშინაო და საგარეო პოლიტიკის განსაზღვრა”. ხოლო იქვე, მესამე მუხლში – „პარლამენტის პრეროგატივა მითითებულია: „ქვეყნის საშინაო და საგარეო პოლიტიკის ძირითადი მიმართულებების განსაზღვრა; საერთაშორისო ხელშეკრულებებისა და შეთანხმებების რატიფიცირება, დენონსირება, გაუქმება; საგანგებო მდგომარეობის დროს ან

საერთაშორისო ვალდებულებათა შესასრულებლად სამხედრო ძალების გამოყენებაზე თანხმობის მიცემა; ქვეყანაში სხვა სახელმწიფოს სამხედრო ძალების შემოყვანის, გამოყენებისა და გადაადგილების შესახებ საქართველოს პრეზიდენტის გადაწყვეტილების დამტკიცება; საგანგებო ან საომარი მდგომარეობის, ზავის თაობაზე საქართველოს პრეზიდენტის გადაწყვეტილების დამტკიცება. რა თქმა უნდა, რეგლამენტის აღნიშნული დებულებებიც საქართველოს კონსტიტუციის შესაბამის დებულებებს ეფუძნება. კერძოდ, საქართველოს კონსტიტუციის 65-ე მუხლში დაფიქსირებულია, რომ „საქართველოს პარლამენტი სრული შემადგელობის უმრავლესობით ახდენს საერთაშორისო ხელშეკრულებათა და შეთანხმებათა რატიფიცირებას, დენონსირებასა და გაუქმებას; იმ საერთაშორისო ხელშეკრულებათა და შეთანხმებათა გარდა, რომლებიც ითვალისწინებენ რატიფიცირებას, სავალდებულოა აგრეთვე ისეთი საერთაშორისო ხელშეკრულებისა და შეთანხმების რატიფიცირება, რომელიც: ა) ითვალისწინებს საერთაშორისო ორგანიზაციაში ან სახელმწიფოთაშორის კავშირში საქართველოს შესვლას; ბ) სამხედრო ხასიათისაა; გ) ეხება სახელმწიფოს ტერიტორიულ მთლიანობას ან სახელმწიფო საზღვრების შეცვლას; დ) დაკავშირებულია სახელმწიფოს მიერ სესხის აღებასა და გაცემასთან; ე) მოითხოვს შიდასახელმწიფოებრივი კანონმდებლობის შეცვლას, ნაკისრ საერთაშორისო ვალდებულებათა შესასრულებლად აუცილებელი კანონებისა და კანონის ძალის მქონე აქტების მიღებას. პარლამენტს უნდა ეცნობოს სხვა საერთაშორისო ხელშეკრულებათა და შეთანხმებათა დადების შესახებაც

ამრიგად, კონსტიტუციის საფუძველზე საქართველოს პარლამენტი, მისი თავმჯდომარე არიან ის სუბიექტები, რომლებიც მინიჭებული პრეროგატივის საზღვრებში განსაზღვრავენ ქვეყნის საგარეო პოლიტიკურ კურსს.

9.1.3. საქართველოს მთავრობა

როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, ერთ-ერთი დოკუმენტი, რომელიც ასევე არეგულირებს ქვეყნის საგარეო პოლიტიკური კურსის განხორციელების მექანიზმებს არის „საქართველოს კანონი საქართველოს მთავრობის სტრუქტურის, უფლებამოსილებისა და საქმიანობის წესის შესახებ“. კანონის პირველ თავში აღნიშნულია: „საქართველოს მთავრობა საქართველოს კანონმდებლობის შესაბამისად უზრუნველყოფს აღმასრულებელი ხელისუფლების, ქვეყნის საშინაო და საგარეო პოლიტიკის განხორციელებას. მთავრობა თავისი საქმიანობით პასუხისმგებელია საქართველოს პრეზიდენტისა და პარლამენტის წინაშე. მთავრობა შედგება პრემიერ-მინისტრისა და მინისტრებისაგან, მათ შორის, სახელმწიფო მინისტრებისაგან. ხოლო კანონის მეორე თავი ადგენს მთავრობის კომპეტენციის საზღვრებს, სადაც ასევე მითითებულია: „მთავრობა საქართველოს კონსტიტუციით დადგენილ ფარგლებში:

საქართველოს პრეზიდენტის მიერ მინიჭებული უფლებამოსილების ფარგლებში დებს საერთაშორისო ხელშეკრულებებს, უზრუნველყოფს საერთაშორისო ხელშეკრულებებით აღებულ ვალდებულებათა შესრულებას;

ახორციელებს საქართველოს კონსტიტუციით, ამ კანონით, სხვა საკანონმდებლო აქტებითა და საქართველოს პრეზიდენტის ნორმატიული აქტებით მისთვის მინიჭებულ უფლებამოსილებებს.

9.2. საქართველოს დიპლომატიური სამსახური

საქართველოს დიპლომატიური სამსახურის ამოცანაა საერთაშორისო დემოკრატიულ ფორუმებში მონაწილეობა. იმისათვის, რომ მიმდინარე დემოკრატიული ცვლილებები სისტემური და შეუქცევადი იყოს, მნიშვნელოვანია წარმატებული დემოკრატიული ქვეყნების გამოცდილების გაზიარება და დახმარება. ამ მიმართულებით იგი უზრუნველყოფს საქართველოს აქტიურ მონაწილეობას.

ობას დემოკრატიული ქვეყნების თანამეგობრობის მსოფლიო ფორუმში.

საქართველოს დიპლომატიური სამსახურის ძირითადი ამოცანები და ფუნქციებია:

ა) საერთაშორისო და რეგიონული მშვიდობისა და უსაფრთხოების განმტკიცებისათვის ხელის შეწყობა;

ბ) საქართველოს უსაფრთხოებისა და საერთაშორისო სტატუსის განმტკიცება;

გ) ადამიანის საყოველთაოდ აღიარებულ უფლებათა და თავისუფლებათა დაცვისათვის ხელის შეწყობა;

დ) კომპეტენციის ფარგლებში საქართველოს მოქალაქეთა ძირითადი უფლებებისა და თავისუფლებების დაცვა;

ე) საერთაშორისო სამართლის საყოველთაოდ აღიარებული პრინციპებისა და ნორმების განუხრელი დაცვისა და შემდგომი განვითარებისათვის ხელის შეწყობა;

ვ) საქართველოს საგარეო პოლიტიკური კურსის ძირითადი მიმართულებების შესახებ წინადადებების შემუშავება;

ზ) საერთაშორისო ურთიერთობებში საქართველოს ინტერესების წარმოდგენა და დაცვა;

თ) დიპლომატიური საშუალებებით საქართველოს სუვერენიტეტის, ქვეყნის უსაფრთხოების, მისი ტერიტორიული მთლიანობისა და საზღვრების ურღვევობის და სხვა სახელმწიფოებრივი ინტერესების დაცვა;

ი) საქართველოსა და სხვა სახელმწიფოებსა და საერთაშორისო ორგანიზაციებს შორის პოლიტიკური, ეკონომიკური, კულტურული, სამეცნიერო და სხვა სახის კავშირების განმტკიცება;

კ) საერთაშორისო ურთიერთობებში საქართველოს სახელმწიფო დაწესებულებების საქმიანობის კოორდინაცია;

ლ) სხვა სახელმწიფოებთან საქართველოს საკონსულო პოლ-

იტოვის გატარება;

მ) საზღვარგარეთ განლაგებული საქართველოს საზოგადოებრივი ორგანიზაციებისა და დაწესებულებების საქმიანობისათვის ხელის შეწყობა.

საქართველოს დიპლომატიური სამსახურის ერთ ერთი მთავარი ბირთვი საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტროა.

9.2.1. საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტრო

საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტრო არის სამთავრობო დაწესებულება, რომელიც ახორციელებს უცხოეთის სახელმწიფოებთან და საერთაშორისო ორგანიზაციებთან საქართველოს საგარეო ურთიერთობათა სახელმწიფოებრივ მართვასა და კოორდინაციას. ამავ დროს, თავისი კომპეტენციის ფარგლებში სახელმწიფოს სახელით მართავს მოლაპარაკებებს უცხო ქვეყნების სახელმწიფო ორგანოებთან, საგარეო პოლიტიკურ უწყებებთან, დიპლომატიურ წარმომადგენლობებთან და საკონსულო დაწესებულებებთან. სამინისტრო თავისი საქმიანობისას ხელმძღვანელობს საქართველოს კონსტიტუციით, საერთაშორისო სამართლის საყოველთაოდ აღიარებული პრინციპებითა და ნორმებით, საერთაშორისო ხელშეკრულებებით, საქართველოს შესაბამისი კანონმდებლობით. სამინისტრო ახორციელებს საქართველოს სამთავრობო დაწესებულებების უცხო ქვეყნებთან და საერთაშორისო ორგანიზაციებთან ურთიერთობის კოორდინაციას.

საერთაშორისო მოლაპარაკების მომზადებასა და განხორციელებაში მონაწილეობას იღებს სამინისტროს სტრუქტურული ქვედანაყოფები როგორცაა: ა) სამინისტროს ცენტრალური აპარატი (სამინისტროს სტრუქტურული ქვედანაყოფები - პოლიტიკური დეპარტამენტი, უსაფრთხოების პოლიტიკისა და ევროატლანტიკური ინტეგრაციის დეპარტამენტი, ევროინტეგრაციის დეპარტამენტი, ევროპულ საქმეთა დეპარტამენტი, საერთაშორისო

ეკონომიკურ, კულტურულ და ჰუმანიტარულ ურთიერთობათა დეპარტამენტი, საერთაშორისო ორგანიზაციების დეპარტამენტი, გლობალურ ურთიერთობათა დეპარტამენტი, საერთაშორისო ორგანიზაციების დეპარტამენტი, საერთაშორისო სამართლებრივი დეპარტამენტი, დიპლომატიური პროტოკოლის დეპარტამენტი, საკონსულო დეპარტამენტი. ეს ორი უკანასკნელი განსაკუთრებით მნიშვნელოვანი სტრუქტურული ერთეულებია საერთაშორისო მოლაპარაკებების მომზადებასა და განხორციელებაში.

დიპლომატიური პროტოკოლის დეპარტამენტის ძირითადი ამოცანაა სამინისტროს საქმიანობის პროტოკოლური უზრუნველყოფა, უმაღლესი დონის სახელმწიფო და სამთავრობო დელეგაციათა ვიზიტების მომზადება-გამართვა, საზღვარგარეთის ქვეყნების საგარეო საქმეთა მინისტრების, მათი მოადგილეების, ელჩების, საერთაშორისო ორგანიზაციათა ხელმძღვანელებისა და მათი წარმომადგენლების, აგრეთვე საქართველოს მაღალი დონის დელეგაციების, საგარეო საქმეთა მინისტრის, მისი მოადგილეების საზღვარგარეთის ქვეყნებში ოფიციალური და სამუშაო ვიზიტების ორგანიზება; საქართველოში საზღვარგარეთის დიპლომატიური წარმომადგენლობებისა და საკონსულო დაწესებულებების, საერთაშორისო ორგანიზაციებისა და მისიების თანამშრომელთა იმუნიტეტისა და პრივილეგიების დაცვის კონტროლი, ასევე საქართველოში აკრედიტებულ დიპლომატიურ კორპუსთან მუშაობის პროტოკოლური უზრუნველყოფა.

ხოლო **საკონსულო დეპარტამენტის** ძირითადი ამოცანაა საზღვარგარეთის სახელმწიფოებთან საქართველოს საკონსულო ურთიერთობების წარმართვა და საქართველოს საკონსულო დაწესებულებათა საქმიანობის კოორდინაცია; საქართველოს საკონსულო ურთიერთობათა სრულყოფა და გაფართოება; საზღვარგარეთ საქართველოს მოქალაქეებისა და იურიდიული პირების უფლებებისა და კანონიერი ინტერესების დაცვის უზრუნველყოფა; საზღვარგარეთის სახელმწიფოებთან საქართველოს სავიზო ურთიერთობის შესწავლა და საქართველოს სავიზო

პოლიტიკის თაობაზე წინადადებათა შემუშავება; საქართველოს დიპლომატიური, სამსახურებრივი და საქართველოს მოქალაქის პასპორტების გაცემა, მათში ცვლილებების შეტანა და გაუქმება; საქართველოს ვიზების გაცემა, მათი მოქმედების ვადის გაგრძელება, მათში ცვლილებების შეტანა და გაუქმება.

გარდა ცენტრალური აპარატისა, საერთაშორისო მოლაპარაკებების განხორციელებაში მნიშვნელოვან როლს თამაშობს საზღვარგარეთ სამინისტროს ქვედანაყოფები (დიპლომატიური წარმომადგენლობა, საკონსულო დაწესებულება).

დიპლომატიური წარმომადგენლობა არის საზღვარგარეთ საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტროს ქვედანაყოფი, რომელიც ადგილსამყოფელ სახელმწიფოებთან და საერთაშორისო ორგანიზაციებთან დიპლომატიური და საკონსულო ურთიერთობისას წარმოადგენს საქართველოს. დიპლომატიური სამსახური მონაწილეობს ქვეყნის საგარეო პოლიტიკური კურსის ფორმირებაში, უზრუნველყოფს მის განხორციელებას და საქართველოს კონსტიტუციის, საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებებისა და შეთანხმებების, ამ კანონისა და საქართველოს სხვა ნორმატიული აქტების შესაბამისად კოორდინაციას უწევს ქვეყნის საერთაშორისო ურთიერთობებს.

საკონსულო დაწესებულება არის საზღვარგარეთ საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტროს ქვედანაყოფი, რომელიც ადგილსამყოფელ სახელმწიფოსთან საკონსულო ურთიერთობისას და იმ სახელმწიფოსთან დიპლომატიური ურთიერთობისას, სადაც საქართველოს დიპლომატიური წარმომადგენლობა არ არის დაარსებული, წარმოადგენს საქართველოს.

- დიპლომატიური წარმომადგენლობები არიან: *სხვა სახელმწიფოში განლაგებული საქართველოს საელჩო; საერთაშორისო ორგანიზაციასთან არსებული საქართველოს მუდმივი წარმ-*

ომადგენლობა და დიპლომატიური მისია. ხოლო საკონსულო დაწესებულებები არიან: **გენერალური საკონსულო; საკონსულო; საკონსულო სააგენტო.**

- დიპლომატიური წარმომადგენლობის დაარსებისა და გაუქმების შესახებ გადაწყვეტილებას საქართველოს საგარეო საქმეთა მინისტრის წარდგინებით იღებს საქართველოს პრეზიდენტი, ხოლო საკონსულო დაწესებულების შესახებ - საქართველოს საგარეო საქმეთა მინისტრი.

- დიპლომატიური წარმომადგენლობა საქმიანობას ახორციელებს უშუალოდ სამინისტროს ცენტრალური აპარატის შესაბამის ტერიტორიულ და ფუნქციონალურ დეპარტამენტთან კოორდინაციით.

საქართველოს საკონსულო დაწესებულებები იცავენ საზღვარგარეთ, საქართველოს, საქართველოს მოქალაქეთა და იურიდიულ პირთა უფლებებსა და ინტერესებს. საკონსულო დაწესებულებები ხელს უწყობენ საქართველოს მეგობრული ურთიერთობების განვითარებას სხვა სახელმწიფოებთან, ეკონომიკური, სავაჭრო, სამეცნიერო-ტექნიკური და კულტურული კავშირთა ერთობისა და ტურიზმის გაფართოებას. საკონსულო დაწესებულებებია: გენერალური საკონსულო, საკონსულო, ვიცე-საკონსულო, საკონსულო სააგენტო და დიპლომატიური წარმომადგენლობის საკონსულო სამსახური.

9.3. დიპლომატიური სამსახურის საკადრო შემადგენლობა

საქართველოში მოქმედი კანონმდებლობით, რომელიც ეფუძნება საერთაშორისო პრაქტიკას და გამოცდილებას, დიპლომატიურ სამსახურში თანამდებობის პირთა შემდეგი კატეგორიებია

დაწესებული: ა) დიპლომატიური თანამდებობის პირები; ბ) ადმინისტრაციულ-ტექნიკური პერსონალი; გ) მომსახურე პერსონალი.

9.3.1. დიპლომატიური თანამდებობის პირთა კატეგორიები

დიპლომატიური თანამდებობის პირთა კატეგორიებია:

- ა) უმაღლესი დიპლომატიური თანამდებობის პირი (A კატეგორია);
- ბ) უფროსი დიპლომატიური თანამდებობის პირი (B კატეგორია);
- გ) უმცროსი დიპლომატიური თანამდებობის პირი (C კატეგორია).

9.3.2. უმაღლესი დიპლომატიური თანამდებობის პირები (A კატეგორია)

უმაღლესი დიპლომატიური თანამდებობის პირები არიან:

- ა) მინისტრის პირველი მოადგილე და მოადგილე (A1);
- ბ) სამინისტროს დეპარტამენტის დირექტორი (A2);
- გ) საგანგებო და სრულუფლებიანი ელჩი (A2);
- დ) საერთაშორისო ორგანიზაციასთან საქართველოს მუდმივი წარმომადგენელი (A2);
- ე) საქართველოს დიპლომატიური მისიის ხელმძღვანელი (A2);
- ვ) საქართველოს გენერალური კონსული (A3);
- ზ) საგანგებო დავალებათა ელჩი (A3).

9.3.3. უფროსი დიპლომატიური თანამდებობის პირები (B კატეგორია)

უფროსი დიპლომატიური თანამდებობის პირები არიან:

- ა) სამინისტროს დეპარტამენტის დირექტორის მოადგილე (B1);
- ბ) საგანგებო და სრულუფლებიანი დესპანი (B1);
- გ) საერთაშორისო ორგანიზაციასთან საქართველოს მუდმივი წარმომადგენლის მოადგილე (B1);
- დ) სამინისტროს დეპარტამენტში შემავალი სამმართველოს უფროსი (B2);

- ე) უფროსი მრჩეველი (B2);
- ვ) კონსული (B2);
- ზ) მრჩეველი (B3);
- თ) თავდაცვის ატაშე და საქართველოს თავდაცვის სამინისტროს წარმომადგენელი (B3).

9.3.4. უმცროსი დიპლომატიური თანამდებობის პირები (C კატეგორია)

უმცროსი დიპლომატიური თანამდებობის პირები არიან:

- ა) ვიცე-კონსული (C1);
- ბ) პირველი მდივანი (C1);
- გ) საკონსულო აგენტი (C2);
- დ) მეორე მდივანი (C2);
- ე) მესამე მდივანი (C3);
- ვ) ატაშე (C3);
- ზ) თავდაცვის ატაშეს აპარატისა და საქართველოს თავდაცვის სამინისტროს წარმომადგენლის აპარატის თანამდებობის პირები (C3).

9.3.5. დიპლომატიური რანგების კატეგორიები

დიპლომატიურ სამსახურში დაწესებულია დიპლომატიური რანგების შემდეგი კატეგორიები:

- ა) უმაღლესი დიპლომატიური რანგები:
 - ა.ა) საგანგებო და სრულუფლებიანი ელჩი;
 - ა.ბ) საგანგებო და სრულუფლებიანი დესპანი;
- ბ) უფროსი დიპლომატიური რანგები:
 - ბ.ა) უფროსი მრჩეველი;
 - ბ.ბ) მრჩეველი;
 - ბ.გ) უმცროსი მრჩეველი;

ვ) უმცროსი დიპლომატიური რანგები:

გ.ა) პირველი მდივანი;

გ.ბ) მეორე მდივანი;

გ.გ) მესამე მდივანი;

გ.დ) ატაშე.

ამრიგად, საქართველოს საგარეო პოლიტიკური კურსის განსაზღვრასა და გატარებაში საქართველოს სახელმწიფო მექანიზმის ყველა მნიშვნელოვანი რგოლი მონაწილეობს. შესაბამისად საერთაშორისო მოლაპარაკებების წარმოება მათი პრეროგატივაა. უნდა ითქვას ისიც, რომ საერთაშორისო მოლაპარაკებებში საქართველოს სახელით მონაწილეობის უფლება პრეზიდენტის შესაბამისი რწმუნებულების საფუძველზე, შეუძლია ასევე სახელმწიფო ხელისუფლების ნებისმიერ წარმომადგენელს, ეს იქნება მინისტრი, სახელმწიფო მინისტრი, ქალაქის მერი, დეპუტატი, გუბერნატორი თუ სხვა.

კითხვები მასალის განმტკიცებისათვის:

1. რომელი სამართლებრივი დოკუმენტებით რეგულირდება საქართველოს სამთავრობა სრუქტურების და უწყებების მიერ საერთაშორისო მოლაპარაკებების წარმოება და ხელშეკრულების დადება.

2. რა თავისებურებებით ხასიათდება ქვეყნის უმაღლესი პირის (პირების) და მაღალი რანგის დიპლომატის (დიპლომატების, წარგზავნილების და ა.შ.) მიერ მოლაპარაკებების წარმართვა და ხელშეკრულების დადება.

დოკუმენტები

ჯანაოთი I

გაერთიანებული ერების ორგანიზაცია წესდება (ამონაწერი)

თავი VI

დავის მშვიდობიანი მოგვარება

მუხლი 33

1. მხარეები, რომლებიც მონაწილეობენ ნებისმიერ დავაში, რომლის გაგრძელებაც შეიძლებოდა დამუქრებოდა საერთაშორისო მშვიდობისა და უშიშროების მხარდაჭერას, პირველყოვლისა უნდა ცდილობდნენ დავების მოგვარებას მოლაპარაკებების, შემოწმების, შუამავლობის, შერიგების, არბიტრაჟის, სასამართლო განხილვის, რევიონული ორგანოებისადმი ან შეთანხმებებისადმი მიმართვის ან ნებისმიერი სხვა საშუალებების გზით საკუთარი არჩევანის მიხედვით.

მუხლი 34

უშიშროების საბჭო უფლებამოსილია გამოიძიოს ნებისმიერი დავა ან სიტუაცია, რომელსაც შეუძლია გამოიწვიოს საერთაშორისო დაპირისპირება ან დავა იმის გასარკვევად, ხომ არ დაემუქრება ამ დავის, ან სიტუაციის გაგრძელება საერთაშორისო მშვიდობისა და უშიშროების შენარჩუნებას.

მუხლი 35

1. ორგანიზაციის ნებისმიერ წევრს შეუძლია 34-ე მუხლში მითითებული ხასიათის მქონე ნებისმიერი დავის ან სიტუაციის შესახებ აცნობოს უშიშროების საბჭოს, ან გენერალურ ასამბლეას.

2. სახელმწიფოს, რომელიც არ წარმოადგენს ორგანიზაციის წევრს, შეუძლია აცნობოს უშიშროების საბჭოს ან გენერალურ ასამბლეას ნებისმიერი დავის შესახებ, რომელშიც იგი მხარეს წარმოადგენს, თუკი იგი წინასწარ იკისრებს ამ დავის მიმართ წინამდებარე წესდებით გათვალისწინებულ ვალდებულებას დავების მშვიდობიანი მოგვარების შესახებ.

3. გენერალური ასამბლეის მიერ იმ საქმეების მოგვარება, რომელთა შესახებ მას ეცნობა წინამდებარე მუხლის საფუძველზე, ხდება 11-ე და 12-ე მუხლების დებულებათა გათვალისწინებით.

მუხლი 36

1. უშიშროების საბჭო უფლებამოსილია 33-ე მუხლში მითითებული ხასიათის მქონე დავის, ან ასეთივე ხასიათის სიტუაციის ნებისმიერ სტადიაზე, რეკომენდაცია გაუწიოს მოწესრიგების სათანადო პროცედურას, ან მეთოდებს.

2. უშიშროების საბჭო ამ დავის მოსაგვარებლად მხედველობაში იღებს ნებისმიერ პროცედურას, რომელიც უკვე იქნა მიღებული მხარეების მიერ.

3. წინამდებარე მუხლის შესაბამისად რეკომენდაციების გაკეთებისას უშიშროების საბჭო მხედველობაში იღებს აგრეთვე, რომ იურიდიული ხასიათის დავები, როგორც წესი, მხარეების მიერ უნდა გადაეცემოდეს საერთაშორისო სასამართლოს სასამართლოს სტატუსის დებულებების შესაბამისად.

მუხლი 37

1. თუკი 33-ე მუხლში მითითებული ხასიათის მქონე დავას მხარეები ვერ მოაგვარებენ, ამ მუხლში მითითებული საშუალებების დახმარებით, ისინი გადასცემენ მას უშიშროების საბჭოს.

2. თუკი უშიშროების საბჭო თვლის, რომ მოცემული დავის გაგრძელება მართლაც შეიძლებოდა დამუქრებოდა საერთაშორისო მშვიდობისა და უშიშროების მხარდაჭერას, იგი წყვეტს, იმოქმედოს თუ არა 36-ე მუხლის შესაბამისად, თუ რეკომენდაცია გაუკეთოს დავის მოგვარების ისეთ პირობებს, როგორცაც ის ჩათვლის შესაფერისად.

მუხლი 38

33-37-ე მუხლების დებულებათა დაუზარალებლად უშიშროების საბჭო უფლებამოსილია, თუკი ამას ითხოვს ნებისმიერ დავაში მონაწილე ყველა მხარე, გაუკეთოს მხარეებს რეკომენდაციები ამ დავის მშვიდობიანად მოგვარების მიზნით.

დანართი II

მენის კონვენცია სახელმეპრულებო სამართლის

შესახებ

1969 წლის 23 მაისი, UN.DOC A/CONF. 39/27

წინამდებარე კონვენციის მონაწილე სახელმწიფოები,
ითვალისწინებენ რა ხელშეკრულების ფუძემდებლურ როლს
საერთაშორისო ურთიერთობათა ისტორიაში,

ცნობენ რა, მათ შორის კონსტიტუციონალურ და საზოგადო-
ებრივი წყობილებების სხვაობათა მიუხედავად, ხელშეკრულებ-
ებს საერთაშორისო სამართლის მზარდი მნიშვნელობის წყაროდ
და ერთა შორის მშვიდობიანი თანამშრომლობის განვითარების
საშუალებად,

აღნიშნავენ რა, რომ თავისუფალი თანხმობისა და კეთილსი-
ნდისიერების პრინციპი და აცტა სუნტ სერვანდა-ს ნორმა საყ-
ოველთაოდ არის აღიარებული,

ადასტურებენ რა, რომ ხელშეკრულებებთან დაკავშირებული
დავები, ისევე როგორც სხვა საერთაშორისო დავები, უნდა გა-
დაწყდეს მხოლოდ მშვიდობიანი საშუალებებით და სამარ-
თლიანობის პრინციპებისა და საერთაშორისო სამართლის შე-
საბამისად,

კვლავ იხსენებენ რა, გაერთიანებული ერების ხალხთა განზ-
რახვას შექმნან პირობები, რომელთა მეშვეობითაც დაცული იქნ-
ება სამართლიანობა და ხელშეკრულებებიდან გამომდინარე
ვალდებულებებისადმი პატივისცემა,

მხედველობაში იღებენ რა, გაერთიანებული ერების ორგა-
ნიზაციის წესდებაში ხორცშესხმულ საერთაშორისო სამართ-
ლის ისეთ პრინციპებს, როგორცაა ხალხთა თანასწორუფლები-
ანობის და თვითგამორკვევის, ყველა სახელმწიფოს სუვერენული
თანასწორობის და დამოუკიდებლობის, სახელმწიფოს საშიანო
საქმეებში ჩაურევლობის, ძალის გამოყენების ან მისი გამოყენებ-
ის მუქარის აკრძალვის, ადამიანის უფლებათა და ფუნდამენტურ

თავისუფლებათა საყოველთაო პატივისცემისა და დაცვის აუცილებლობას,

რწმენას გამოთქვამენ, რომ სახელშეკრულებო სამართლის კოდიფიკაცია და პროგრესული განვითარება, რაც წინამდებარე კონვენციით არის მიღწეული, ხელს შეუწყობს გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის წესდებაში ჩამოყალიბებული მიზნების, სახელდობრ, საერთაშორისო მშვიდობისა და უსაფრთხოების მხარდაჭერას, ერთა შორის მეგობრული ურთიერთობების განვითარებას და თანამშრომლობის მიღწევას.

ადასტურებენ, რომ საერთაშორისო სამართლის ჩვეულებითი ნორმები, განაგრძობენ იმ საკითხთა მოწესრიგებას, რომლებიც არ რეგულირდებიან წინამდებარე კონვენციის დებულებებით,

შეთანხმდნენ შემდეგზე:

ნაწილის I.

შესავალი

მუხლი 1. წინამდებარე კონვენციის გამოყენების სფერო

წინამდებარე კონვენცია გამოიყენება სახელმწიფოთა შორის ხელშეკრულებების მიმართ.

მუხლი 2. ტერმინთა გამოყენება

1. წინამდებარე კონვენციის მიზნებისათვის:

ა) „ხელშეკრულება“ ნიშნავს საერთაშორისო შეთანხმებას, რომელიც დადებულია სახელმწიფოთა შორის წერილობითი ფორმით და დარეგულირებულია საერთაშორისო სამართლით, მიუხედავად იმისა, იგი ხორცშესხმულია ერთ დოკუმენტში, თუ ორ ან რამდენიმე ერთმანეთთან კავშირში მყოფ დოკუმენტში და ასევე მისი კონკრეტული დანიშნულების მიუხედავად;

ბ) „რატიფიცირება“, „მიღება“, „დამტკიცება“, და „შეერთება“ ყოველ ცალკეულ შემთხვევაში ნიშნავს საერთაშორისო აქტს, რომლის საშუალებითაც სახელმწიფო საერთაშორისოდ აცხადებს თანხმობას მისთვის ხელშეკრულების სავალდებულობაზე;

გ) „უფლებამოსილება“ ნიშნავს დოკუმენტს, რომელსაც გამოსცემს სახელმწიფოს კომპეტენტური ორგანო და რომლის საფუ-

ბეღლზეც ერთი ან რამდენიმე პირი ინიშნება, რათა წარმოადგინოს სახელმწიფო მოლაპარაკებათა საწარმოებლად, ხელშეკრულების ტექსტის მისაღებად ან მისი ავთენტიზაციის დასადგენად, სახელმწიფოს თანხმობის გამოსახატავად მისთვის ხელშეკრულების სავალდებულობაზე, ან ნებისმიერი სხვა მოქმედების შესასრულებლად, რაც ხელშეკრულებასთანაა დაკავშირებული;

დ) „დათქმა“ ნიშნავს ცალმხრივ განცხადებას, გაკეთებულს ნებისმიერი ფორმულირებით ან სათაურით, სახელმწიფოს მიერ ხელშეკრულების ხელმოწერისას, რატიფიცირებისას, მიღებისას, დამტკიცებისას ან მასთან მიერთებისას, რომლის საშუალებითაც იგი ადასტურებს მის სურვილს გამორიცხოს ან შეცვალოს ხელშეკრულების განსაზღვრული დებულებების სამართლებრივი მოქმედება ამ სახელმწიფოსთან მიმართებაში მათი გამოყენებისას;

ე) „მოლაპარაკებაში მონაწილე სახელმწიფო“ ნიშნავს სახელმწიფოს, რომელიც მონაწილეობდა ხელშეკრულების ტექსტის შედგენასა და მიღებაში;

ვ) „ხელშეკრული სახელმწიფო“ ნიშნავს სახელმწიფოს, რომელმაც თანხმობა განაცხადა მისთვის ხელშეკრულების სავალდებულობაზე, მიუხედავად იმისა, შევიდა თუ არა ხელშეკრულება ძალაში;

ზ) „მონაწილე“ ნიშნავს სახელმწიფოს, რომელმაც თანხმობა განაცხადა მისთვის ხელშეკრულების სავალდებულობაზე და რომლისთვისაც ხელშეკრულება ძალაშია;

თ) „მესამე სახელმწიფო“ ნიშნავს სახელმწიფოს, რომელიც არ არის ხელშეკრულების მონაწილე;

ი) „საერთაშორისო ორგანიზაცია“ ნიშნავს სამთავრობათშორისო ორგანიზაციას.

2. პირველი პარაგრაფის დებულებები, რომელებიც ეხებიან წინამდებარე კონვენციაში ტერმინების გამოყენებას, არ ზღუდავს ამ ტერმინთა გამოყენებას ან იმ მნიშვნელობებს, რაც მათ შეიძლება მიეცეთ ნებისმიერი სახელმწიფოს შიდა სამართლით.

მუხლი 3. საერთაშორისო შეთანხმებები, რომლებიც არ შედიან წინამდებარე კონვენციის მოქმედების სფეროში

იმ ფაქტის გამო, რომ წინამდებარე კონვენცია არ გამოიყენება იმ საერთაშორისო შეთანხმებების მიმართ, რომლებიც დადებულია სახელმწიფოთა და საერთაშორისო სამართლის სხვა სუბიექტებს შორის, ან საერთაშორისო სამართლის ამ სხვა სუბიექტებს შორის, ან არაწერილობითი სახის საერთაშორისო შეთანხმების მიმართ, იგი არ ეხება:

ა) ასეთ შეთანხმებათა იურიდიულ ძალას;

ბ) მათ მიმართ ნებისმიერი ნორმების გამოყენებას, რომლებიც ამ კონვენციაშია გადმოცემული და რომელთა მოქმედებასაც ისინი დაექვემდებარებოდნენ საერთაშორისო სამართლის საფუძველზე, წინამდებარე კონვენციისაგან დამოუკიდებლად;

გ) წინამდებარე კონვენციის გამოყენებას სახელმწიფოთა შორის ურთიერთობებისას საერთაშორისო შეთანხმებათა ჩარჩოებში, რომელთა მონაწილენი ასევე არიან საერთაშორისო სამართლის სხვა სუბიექტები.

მუხლი 4. წინამდებარე კონვენციას არ აქვს უკუქცევითი ძალა

წინამდებარე კონვენციაში ჩამოყალიბებული ნებისმიერი ნორმების გამოყენებისათვის ზიანის მიუყენებლად, რომელთა მოქმედებასაც ხელშეკრულებები დაექვემდებარებოდნენ საერთაშორისო სამართლის საფუძველზე, ამ კონვენციისაგან დამოუკიდებლად, კონვენცია ვრცელდება მხოლოდ იმ ხელშეკრულებებზე, რომლებიც დადებულია სახელმწიფოთა მიერ წინამდებარე კონვენციის ამ სახელმწიფოთათვის ძალაში შესვლის შემდეგ.

მუხლი 5. ხელშეკრულებები, რომლებიც აფუძნებენ საერთაშორისო ორგანიზაციებს და ხელშეკრულებები, რომლებიც მიღებულია საერთაშორისო ორგანიზაციების მიერ

წინამდებარე კონვენცია გამოიყენება ნებისმიერ ხელშეკრულების მიმართ, რომელიც საერთაშორისო ორგანიზაციის დამფუძნებელი დოკუმენტია და საერთაშორისო ორგანიზაციის ფარგლ-

ებში მიღებულ ნებისმიერ ხელშეკრულებას, ამ ორგანიზაციის შესაბამისი წესებისათვის ზიანის მიუყენებლად.

ნაწილი II

ხელშეკრულებათა დადება და ძალაში შესვლა

კარი 1. ხელშეკრულებების დადება

მუხლი 6. სახელმწიფოთა უფლებაუნარიანობა დადონ ხელშეკრულებები

ყოველი სახელმწიფო ფლობს ხელშეკრულებების დადების უფლებაუნარიანობას.

მუხლი 7. უფლებამოსილებები

1. პირი ითვლება სახელმწიფოს წარმომადგენლად იმ მიზნისათვის, რათა მიიღოს მონაწილეობა ხელშეკრულების ტექსტის შედგენაში ან მისი ტექსტის ავთენტურობის დადგენაში, ან გამოხატოს სახელმწიფოს თანხმობა მისთვის ხელშეკრულების სავალდებულობაზე, თუკი:

ა) იგი წარმოადგენს შესაბამის უფლებამოსილებას; ან

ბ) შესაბამის სახელმწიფოთა პრაქტიკა, ან სხვა გარემოებები ცხადყოფენ მათ განზრახვას განეხილათ ეს პირი, როგორც სახელმწიფოს წარმომადგენელი ასეთი მიზნებისათვის და ათავისუფლებენ მას უფლებამოსილების წარდგენის მოვალეობისაგან.

2. შემდეგი პირები, მათზე დაკისრებულ ფუნქციათა ძალით, არ არიან რა ვალდებულნი წარადგინონ უფლებამოსილება, ითვლებიან თავიანთი სახელმწიფოს უფლებამოსილ წარმომადგენლებად:

ა) სახელმწიფოთა მეთაურები, მთავრობათა მეთაურები და საგარეო საქმეთა მინისტრები – ნებისმიერი მოქმედების შესასრულებლად, რაც ხელშეკრულების დადებასთანაა დაკავშირებული;

ბ) დიპლომატიურ წარმომადგენლობათა მეთაურები - - ხელშეკრულების ტექსტის მიღების მიზნით მაკრედიტებულ სახელ-

მწიფოსა და იმ სახელმწიფოს შორის, რომელშიც ისინი არიან აკრედიტებულნი;

გ) სახელმწიფოს მიერ საერთაშორისო კონფერენციაზე, ან საერთაშორისო ორგანიზაციაში, ან მის ერთ-ერთ ორგანოში აკრედიტებული წარმომადგენლები, ხელშეკრულების ტექსტის მიღების მიზნით ამ კონფერენციაზე, ორგანიზაციაში ან ორგანოში.

მუხლი 8. აქტის შემდგომი დადასტურება, რომელიც განხორციელებულია უფლებამოსილების გარეშე

ხელშეკრულების დადებასთან დაკავშირებულ აქტს, რომელიც განხორციელებულია იმ პირის მიერ, რომელიც მე-7 მუხლის შესაბამისად არ შეიძლება მიჩნეულ იქნას უფლებამოსილად, რათა წარმოადგინოს სახელმწიფო ამ მიზნით, არ აქვს იურიდიული ძალა, თუკი ეს უფლებამოსილება შემდგომში არ დადასტურდა ამ სახელმწიფოს მიერ.

მუხლი 9. ტექსტის მიღება

1. ხელშეკრულების ტექსტი მიიღება მის შედგენაში მონაწილე ყველა სახელმწიფოს თანხმობით, გარდა ამ მუხლის მეორე პარაგრაფში მოცემული შემთხვევისა.

2. საერთაშორისო კონფერენციაზე ხელშეკრულების ტექსტი მიიღება იმ სახელმწიფოთა ორი-მესამედის მიერ ხმის მიცემით, რომლებიც ესწრებოდნენ და მონაწილეობდნენ კენჭისყრაში, თუკი ხმათა ასეთივე უმრავლესობით მათ არ გადაწყვიტეს სხვაგვარი წესის გამოყენება.

მუხლი 10. ტექსტის აუთენტურობის დადგენა

ხელშეკრულების ტექსტი ხდება აუთენტური და საბოლოო:

ა) იმ პროცედურის გამოყენების შედეგად, რომელიც შეიძლება გათვალისწინებული იყოს მის ტექსტში, ან შეთანხმებულია სახელმწიფოთა შორის, რომლებიც მონაწილეობდნენ მის შედგენაში; ან

ბ) ასეთი პროცედურის არარსებობისას, ამ სახელმწიფოს წარმომადგენლების მიერ ხელშეკრულების ტექსტის ან ხელშეკრულების ტექსტის შემცველი კონფერენციის დასკვნითი აქტის

ხელმოწერისას, ხელმოწერისას და რეფერენდუმ (შედგომში შეთანხმებამდე) ან პარაფირებისას.

მუხლი 11. ხელშეკრულების საგააღმსრულებლობაზე თანხმობის გამოხატვის საშუალებები

სახელმწიფოს თანხმობა მისთვის ხელშეკრულების საგააღმსრულებლობაზე გამოიხატება მისი ხელმოწერით, დოკუმენტთა გაცვლით, რომლებიც ხელშეკრულებას ქმნიან, რატიფიცირებით, მიღებით, დამტკიცებით, მასთან შეერთებით ან ნებისმიერი სხვა საშუალებით, რომელზეც შეთანხმდნენ.

მუხლი 12. ხელმოწერით გამოხატული თანხმობა ხელშეკრულების საგააღმსრულებლობაზე

1. სახელმწიფოს თანხმობა მისთვის ხელშეკრულების საგააღმსრულებლობაზე გამოიხატება სახელმწიფოს წარმომადგენლის მიერ მისი ხელმოწერით, როდესაც:

ა) ხელშეკრულება ითვალისწინებს, რომ ხელმოწერას უნდა ჰქონდეს ასეთი ძალა; ან

ბ) სხვაგვარად დადგენილია, რომ მოლაპარაკებაში მონაწილე სახელმწიფოები შეთანხმდნენ, რომ ხელმოწერას ექნება ასეთი ძალა;

გ) სახელმწიფოს განზრახვა ხელმოწერას მიენიჭოს ასეთი ძალა, გამომდინარეობს მისი წარმომადგენლისათვის მინიჭებული უფლებამოსილებიდან ან გამოხატული იყო მოლაპარაკების წარმოებისას.

2. პირველი პარაგრაფის მიზნებისათვის:

ა) ტექსტის პარაფირება ნიშნავს ხელშეკრულების ხელმოწერას, როდესაც დადგენილია, რომ მოლაპარაკებაში მონაწილე სახელმწიფოები ამგვარად შეთანხმდნენ;

ბ) სახელმწიფოს წარმომადგენლის მიერ ხელშეკრულების ხელმოწერა ად რეფერენდუმ (შედგომში შეთანხმებამდე), თუკი ეს მოქმედება ამ სახელმწიფოს მიერ დადასტურდება, ნიშნავს ხელშეკრულების საბოლოოდ ხელმოწერას.

მუხლი 13. თანხმობა ხელშეკრულების სავალდებულობაზე, გამოსატული დოკუმენტთა გაცვლის გზით, რომლებიც ხელშეკრულებას შეადგენენ

სახელმწიფოთა თანხმობა, მათთვის ხელშეკრულების სავალდებულობაზე, რომელიც შედგება დოკუმენტებისაგან, რომლებსაც ისინი ცვლიან ერთმანეთს შორის, გამოიხატება გაცვლაში, როდესაც:

ა) ეს დოკუმენტები ითვალისწინებენ, რომ მათ გაცვლას ექნება ასეთი ძალა; ან

ბ) სხვაგვარად არის დადგენილი, რომ ეს სახელმწიფოები შეთანხმდნენ, რომ ამ დოკუმენტთა გაცვლას უნდა მიენიჭოს ასეთი ძალა.

მუხლი 14. თანხმობა ხელშეკრულების სავალდებულობაზე, გამოსატული რატიფიცირებით, მიღებით ან დამტკიცებით

სახელმწიფოს თანხმობა მისთვის ხელშეკრულების სავალდებულობაზე გამოიხატება რატიფიკაციით, როდესაც:

ა) ხელშეკრულება ითვალისწინებს, რომ ასეთი თანხმობა გამოიხატება რატიფიკაციით;

ბ) სხვაგვარადაა დადგენილია, რომ მოლაპარაკებაში მონაწილე სახელმწიფოები შეთანხმდნენ რატიფიკაციის სავალდებულობაზე;

გ) სახელმწიფოს წარმომადგენელმა ხელი მოაწერა ხელშეკრულებას მისი რატიფიცირების პირობით; ან

დ) სახელმწიფოს განზრახვა ხელი მოაწეროს ხელშეკრულებას მისი რატიფიცირების პირობით, გამომდინარეობს მისი წარმომადგენლის უფლებამოსილებიდან ან გამოსატული იყო მოლაპარაკებათა დროს.

2. სახელმწიფოს თანხმობა მისთვის ხელშეკრულების სავალდებულობაზე გამოიხატება მისი მიღებით ან დამტკიცებით იმ პირობათა მსგავსად, რომლებიც გამოიყენება რატიფიცირების მიმართ.

მუხლი 15. თანხმობა ხელშეკრულების სავალდებულობაზე, გამოსატული შეერთებით

სახელმწიფოს თანხმობა მისთვის ხელშეკრულების სავალდებულობაზე გამოიხატება შეერთებით, როდესაც:

ა) ხელშეკრულება ითვალისწინებს, რომ ამ სახელმწიფოს მიერ ამგვარი თანხმობა შეიძლება გამოხატულ იქნას შეერთების გზით;

ბ) სხვაგვარადაა დადგენილია, რომ მოლაპარაკებაში მონაწილე სახელმწიფოები შეთანხმდნენ, რომ ასეთი თანხმობა ამ სახელმწიფოს მიერ შეიძლება გამოხატულ იქნას შეერთების გზით; ან

გ) ყველა მონაწილე მხარე შემდგომში შეთანხმდა, რომ ასეთი თანხმობა შეიძლება გამოხატული იქნას ამ სახელმწიფოს მიერ შეერთების გზით.

მუხლი 16. რატიფიკირების, მიღების, დამტკიცების ან შეერთების დოკუმენტების გაცვლა ან დეპონირება

თუკი ხელშეკრულებით სხვა რამ არ არის დადგენილი, სარატიფიკაციო სიგელები, დოკუმენტები მიღებაზე, დამტკიცებაზე ან შეერთებაზე აფუძნებენ სახელმწიფოს თანხმობას მისთვის ხელშეკრულების სავალდებულობაზე შემდეგი მომენტიდან:

ა) მათი გაცვლისას ხელშემკვრელ სახელმწიფოთა შორის;

ბ) დეპოზიტართან მათი დეპონირებისას;

გ) ხელშემკვრელი სახელმწიფოების ან დეპოზიტარის ნოტიფიცირებისას, თუკი შეთანხმდნენ ასეთ პროცედურაზე.

მუხლი 17. თანხმობა ხელშეკრულების ნაწილის სავალდებულობაზე და ხელშეკრულების სხვადასხვა დებულების არჩევის უფლება

1. 19-23-ე მუხლებისათვის ზიანის მიუყენებლად, ხელშეკრულების ნაწილზე სახელმწიფოს თანხმობას ძალა აქვს მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუკი ეს დაიშვება თვით ხელშეკრულებით, ან თუკი ხელშემკვრელი სახელმწიფოები ამგვარად შეთანხმდნენ.

2. სახელმწიფოს თანხმობას მისთვის ხელშეკრულების სავალდებულობაზე, რომელიც უშვებს ხელშეკრულების სხვადასხვა დებულებათა შორის არჩევანის უფლებას, ძალა აქვს მხოლოდ

იმ შემთხვევაში, თუკი მასში ნათლადაა მითითებული ამ დებულებათაგან რომელს შეეხება თანხმობა.

მუხლი 18. სახელმწიფოს ვალდებულება, არ მოსპოს ხელშეკრულების ობიექტი და მიზანი მის ძალაში შესვლამდე

სახელმწიფო ვალდებულია თავი შეიკავოს მოქმედებებისაგან, რომლებიც მოსპობენ ხელშეკრულების ობიექტსა და მიზანს, როდესაც:

ა) მან ხელი მოაწერა ხელშეკრულებას ან გაცვალა დოკუმენტები, რომლებიც ქმნიან ხელშეკრულებას რატიფიცირების, მიღების ან დამტკიცების პირობით იმ დრომდე, სანამ იგი ნათლად არ გამოხატავს მის განზრახვას, არ გახდეს ამ ხელშეკრულების მონაწილე; ან

ბ) მან გამოხატა თანხმობა მისთვის ხელშეკრულების სავალდებულობაზე ხელშეკრულების ძალაში შესვლამდე და იმ პირობით, რომ ძალაში ასეთი შესვლა ძალზედ არ გაჭიანურდება.

ნაწილი II

დათქმები

მუხლი 19. დათქმის ფორმულირება

ხელშეკრულების ხელმოწერისას, რატიფიცირებისას, მიღებისას, დამტკიცებისას ან მასთან შეერთებისას სახელმწიფოს შეუძლია ჩამოაყალიბოს დათქმა, გარდა იმ შემთხვევისა, როდესაც:

ა) დათქმის გაკეთება აკრძალულია ხელშეკრულებით;

ბ) ხელშეკრულება ითვალისწინებს, რომ მის მიმართ შეიძლება გაკეთდეს მხოლოდ გარკვეული სახის დათქმები, რომელთა რიცხვში ეს დათქმა არ შედის; ან

გ) იმ შემთხვევაში, როდესაც დათქმებზე არ ვრცელდება (ა) და (ბ) ქვეპუნქტების მოქმედება, დათქმა შეუთავსებელია ხელშეკრულების ობიექტთან და მიზანთან.

მუხლი 20. დათქმებზე თანხმობა და თანხმობაზე უარის თქმა

1. დათქმა, რომელიც ნათლად დაიშვება ხელშეკრულებით, არ საჭიროებს შემდგომში სხვა ხელშემკვრელი სახელმწიფოების თანხმობას, თუკი თვით ხელშეკრულება არ ითვალისწინებს ასეთი თანხმობის საჭიროებას.

2. იმ შემთხვევაში, როდესაც მოლაპარაკებაში მონაწილე სახელმწიფოების შეზღუდული რაოდენობიდან და ხელშეკრულების ობიექტიდან და მიზნებიდან გამომდინარე ცხადია, რომ მის ყველა მონაწილეთა შორის ხელშეკრულების მთლიანობაში გამოყენება არის არსებითი პირობა ყოველი მონაწილის თანხმობისა მისთვის ხელშეკრულების სავალდებულობაზე, დათქმა მოითხოვს ხელშეკრულების ყველა მონაწილის თანხმობას.

3. იმ შემთხვევაში, როდესაც ხელშეკრულება საერთაშორისო ორგანიზაციის დამფუძნებელი აქტია და თუკი მასში სხვა რამ არ არის გათვალისწინებული, დათქმა მოითხოვს ამ ორგანიზაციის კომპეტენტური ორგანოს მიერ მიღებას.

4. იმ შემთხვევებში, რომლებიც ვერ ექცევიან წინა პუნქტების მოქმედების სფეროში და როდესაც ხელშეკრულებით სხვა რამ არ არის გათვალისწინებული:

ა) სხვა ხელშემკვრელი სახელმწიფოს მიერ დათქმაზე დათანხმება ხდის იმ სახელმწიფოს, რომელმაც დათქმა ჩამოაყალიბა, ხელშეკრულების მონაწილედ ამ სახელმწიფოსთან მიმართებაში, თუკი ხელშეკრულება ძალაშია ან როდესაც იგი ძალაში შედის ამ სახელმწიფოთათვის;

ბ) მეორე ხელშემკვრელი სახელმწიფოს უარი დათქმაზე ხელს არ უშლის ხელშეკრულების ძალაში შესვლას იმ სახელმწიფოს შორის, რომელმაც დათქმა განაცხადა და იმ სახელმწიფოს შორის, რომელმაც უარი თქვა დათქმის მიღებაზე, თუკი დათქმაზე უარის მთქმელმა სახელმწიფომ გარკვევით არ განაცხადა საწინააღმდეგო განზრახვა ამის თაობაზე.

გ) აქტი, რომელიც გამოხატავს სახელმწიფოს თანხმობას მისთვის ხელშეკრულების სავალდებულობაზე და შეიცავს დათ-

ქმას, ძალაში შედის როგორც კი სულ ცოტა ერთ-ერთი სხვა ხელშემაკვრელი სახელმწიფო მიიღებს ამ დათქმას.

5. მე-2 და მე-4 პუნქტების მიზნებისათვის და თუკი ხელშეკრულება სხვა რამეს არ ითვალისწინებს, დათქმა მიღებულად ითვლება სახელმწიფოს მიერ, თუკი იგი არ განაცხადებს საწინააღმდეგო პოზიციას ასეთი დათქმის თაობაზე შეტყობინების მიღებიდან თორმეტოვანი პერიოდის დასრულებამდე მას შემდეგ, ან იმ თარიღიდან, როდესაც იგი გამოთქვამს თანხმობას მისთვის ხელშეკრულების სავალდებულობაზე, იმისდა მიხედვით, ამ თარიღთაგან რომელია უფრო გვიანი.

მუხლი 21. დათქმების და დათქმებზე საწინააღმდეგო პოზიციის გამოთქმის იურიდიული შედეგები

1. დათქმა, რომელიც გაკეთებულია და მიმართულია სხვა მონაწილის მიმართ მე-19, მე-20 და 23-ე მუხლების შესაბამისად:

ა) დათქმის გამკეთებელი სახელმწიფოსათვის ცვლის ამ სხვა მონაწილესთან ურთიერთობაში ხელშეკრულების იმ დებულებებს, რომლებსაც ეხება დათქმა, მხოლოდ დათქმის მოქმედების ფარგლებში;

ბ) იმავე ფარგლებში ცვლის აღნიშნულ დებულებებს ამ სხვა მონაწილესათვის დათქმის გამკეთებელ სახელმწიფოსთან მისი ურთიერთობისას.

2. დათქმა არ ცვლის ხელშეკრულების დებულებებს სხვა მონაწილეთათვის ერთმანეთთან მათი ურთიერთობისას (ინტერესს)

3. როდესაც სახელმწიფო, რომელიც უარს აცხადებს დათქმაზე, წინააღმდეგი არაა ხელშეკრულების ძალაში შესვლისა მასსა და დათქმის გამკეთებელ სახელმწიფოს შორის, ამ შემთხვევაში დებულებები, რომლებსაც ეხება დათქმა, არ გამოიყენება ამ ორ სახელმწიფოს შორის ამ დათქმის მოქმედების ფარგლებში.

მუხლი 22. დათქმების მოხსნა და დათქმების საწინააღმდეგო პოზიციის გამოხატვა

1. თუკი ხელშეკრულებით სხვა რამ არ არის გათვალისწინებული, დათქმის მოხსნა შეიძლება ნებისმიერ დროს და მისი მოხ-

სნისათვის არ არის აუცილებელი იმ სახელწიფოს თანხმობა, რომელმაც დათქმა მიიღო.

2. თუკი ხელშეკრულებით სხვა რამ არ არის გათვალისწინებული, დათქმაზე საწინააღმდეგო პოზიციის მოხსნა შეიძლება ნებისმიერ დროს.

3. თუკი ხელშეკრულებით სხვა რამ არ არის გათვალისწინებული, ან სხვაგვარად არაა შეთანხმებული:

ა) სხვა ხელშეკრულებით სახელმწიფოს მიმართ დათქმის მოხსნა ძალაში შედის მხოლოდ მას შემდეგ, რაც იგი მიიღებს შეტყობინებას აღნიშნულის თაობაზე;

ბ) დათქმაზე საწინააღმდეგო პოზიციის მოხსნა ძალაში შედის მხოლოდ მას შემდეგ, რაც დათქმის გამკეთებელი სახელმწიფო მიიღებს შეტყობინებას ამის შესახებ.

მუხლი 23. დათქმებთან დაკავშირებული პროცედურა

1. დათქმა, დათქმაზე თანხობის გამოხატვა და უარი დათქმაზე ფორმულირებული უნდა იქნეს წერილობითი ფორმით და ეცნობოს ხელშეკრულ სახელმწიფოებს და სხვა სახელმწიფოებს, რომლებსაც უფლება აქვთ გახდნენ ხელშეკრულების მონაწილენი.

2. თუკი დათქმა გაკეთებულია ხელშეკრულების ხელმოწერისას, რომელიც რატიფიკაციას, მიღებას ან დამტკიცებას ექვემდებარება, იგი აუცილებლად ოფიციალურად უნდა იქნეს დადასტურებული დათქმის გამკეთებელი სახელმწიფოს მიერ, როდესაც იგი თანხმობას განაცხადებს მისთვის ამ ხელშეკრულების სავალდებულობაზე, ამ შემთხვევაში დათქმა ჩაითვლება გაკეთებულად მისი დადასტურების დღეს.

3. დათქმაზე ნათლად გამოხატული თანხმობა ან მასზე საწინააღმდეგო პოზიციის გაცხადება მის ოფიციალურ დადასტურებამდე, თავისთავად არ საჭიროებს დადასტურებას.

4. დათქმის ან დათქმაზე საწინააღმდეგო პოზიციის გაცხადების მოხსნა უნდა ჩამოყალიბდეს წერილობითი ფორმით.

ნაწილი III

ხელშეკრულების ძალაში შესვლა და მათი დროებითი გამოყენება

მუხლი 24. ძალაში შესვლა

1. ხელშეკრულება ძალაში შედის იმ წესით და იმ თარიღიდან, რაც გათვალისწინებულია ხელშეკრულებით ან შეთანხმებულია მოლაპარაკებაში მონაწილე სახელმწიფოთა შორის.

2. ასეთი დებულების ან ასეთი შეთანხმების არარსებობის შემთხვევაში ხელშეკრულება ძალაში შედის, როგორც კი მოლაპარაკებაში მონაწილე ყველა სახელმწიფო გამოხატავს თანხმობას ამ ხელშეკრულების სავალდებულობაზე.

3. თუ სახელმწიფოს თანხმობა ხელშეკრულების სავალდებულობაზე გაცხადდება ხელშეკრულების ძალაში შესვლის შემდეგ რომელიმე სხვა თარიღში, მაშინ ამ სახელმწიფოსთვის ხელშეკრულება ძალაში შედის ზემოაღნიშნული თარიღიდან, თუ ხელშეკრულებით სხვა რამ არ არის გათვალისწინებული.

4. ხელშეკრულების დებულებები, რომლებიც არეგულირებენ მისი ტექსტის აუთენტურობას, სახელმწიფოთა მიერ თანხმობის გამოხატვის წესს მათთვის ხელშეკრულების სავალდებულობაზე, ხელშეკრულების ძალაში შესვლის წესს ან თარიღს, დათქმებს, დეპოზიტართა ფუნქციებს და სხვა საკითხებს, რომლებიც აუცილებლად წარმოიშებიან ხელშეკრულების ძალაში შესვლამდე, გამოიყენება ხელშეკრულების ტექსტის მიღების მომენტიდან.

მუხლი 25. დროებითი გამოყენება

1. ხელშეკრულება ან ხელშეკრულების ნაწილი გამოიყენება დროებით, მის ძალაში შესვლამდე, თუკი:

ა) ხელშეკრულება თავად ითვალისწინებს ამას; ან

ბ) მოლაპარაკებაში მონაწილე სახელმწიფოები ამაზე სხვაგვარად შეთანხმდნენ.

2. თუკი ხელშეკრულება სხვა რამეს არ ითვალისწინებს, ან მოლაპარაკებაში მონაწილე სახელმწიფოები სხვაგვარად არ შეთანხმდნენ, ხელშეკრულების ან მისი ნაწილის დროებითი გამოყენება სახელმწიფოთა მიმართებაში წყდება, როდესაც ეს სახელმწიფო აცნობებს სხვა სახელმწიფოებს, რომელთა შორისაც ხელშეკრულება გამოიყენებოდა დროებით, მის განზარხვას არ გახდეს ხელშეკრულების მონაწილე.

ნაწილი III

ხელშეკრულების ასრულება, გამოყენება და განმარტება

კარი 1. ხელშეკრულებების დაცვა

მუხლი 26. *Pacta sunt servanda*

ყოველი ძალაში მყოფი ხელშეკრულება სავალდებულოა მის მონაწილეთათვის და მათ მიერ კეთილსინდისიერად უნად შესრულდეს.

მუხლი 27. შიდასახელმწიფოებრივი სამართალი და ხელშეკრულების ასრულება

ხელშეკრულების მონაწილემ არ შეიძლება მიუთითოს თავის შიდასახელმწიფოებრივ სამართლის დებულებებზე, მის მიერ ხელშეკრულების შეუსრულებლობის გასამართლებლად. ეს წესი მოქმედებს 46-ე მუხლისათვის ზიანის მიუყენებლად.

კარი 2. ხელშეკრულებათა გამოყენება

მუხლი 28 ხელშეკრულებებს არა აქვთ უკუქცევითი ძალა

თუკი ხელშეკრულებიდან არ გამომდინარეობს სხვა განზარხვა ან სხვაგვარად არაა დადგენილი, ხელშეკრულების დებულებები სავალდებულო არ არის ხელშეკრულების მონაწილის ნებისმიერი მოქმედებისა და ფაქტის მიმართ, რომელსაც ადგილი ჰქონდა ამ მონაწილისათვის ხელშეკრულების ძალაში შესვლის

თარიღამდე, ან ნებისმიერი სიტუაციის მიმართ, რომლებმაც არსებობა შეწყვიტა ამ თარიღამდე.

მუხლი 29. ხელშეკრულების მოქმედების ტერიტორიული სფერო

თუკი ხელშეკრულებიდან არ გამომდინარეობს სხვა განზრახვა ან სხვაგვარად არაა დადგენილი, ამ შემთხვევაში ხელშეკრულება სავალდებულოა ყოველი მონაწილისათვის მთელი მისი ტერიტორიის მიმართ.

მუხლი 30. ერთსა და იმავე საკითხზე თანამიმდევრულად დადებული ხელშეკრულების გამოყენება

1. გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის წესდების 103-ე მუხლის დაცვით, მონაწილე სახელმწიფოების უფლებები და მოვალეობები თანამიმდევრულად დადებული ხელშეკრულებების მიმართ, ერთსა და იმავე საკითხზე, შემდეგი პარაგრაფების შესაბამისად განისაზღვრება.

2. როდესაც ხელშეკრულებით დადგენილია, რომ იგი განპირობებულია წინა ან მომდევნო ხელშეკრულებით, ან რომ იგი არ უნდა იყოს შეუთავსებელი ასეთ ხელშეკრულებასთან, ამ შემთხვევაში უპირატესი ძალა აქვს ამ სხვა ხელშეკრულების დებულებებს.

3. როდესაც წინა ხელშეკრულების ყველა მონაწილე ასევე მომდევნო ხელშეკრულების მონაწილეა, მაგრამ წინა ხელშეკრულების მოქმედება არ შეწყვეტილა, ან არ შეჩერებულა 59-ე მუხლის შესაბამისად, წინა ხელშეკრულება გამოიყენება მხოლოდ იმ ფარგლებში რა ფარგლებშიც მისი დებულებები შეესაბამება მომდევნო ხელშეკრულების დებულებებს.

4. როდესაც მომდევნო ხელშეკრულების ყველა მონაწილე არ არის წინა ხელშეკრულების მონაწილე:

ა) ორივე ხელშეკრულების მონაწილე-სახელმწიფოთა ურთიერთობა რეგულირდება იმავე წესით, როგორც ეს მე-3 პარაგრაფშია განსაზღვრული;

ბ) ორივე ხელშეკრულების მონაწილე და მხოლოდ ერთი ხელშეკრულების მონაწილე სახელმწიფოთა ურთიერთუფლებები

და ურთიერთვალდებულებები რეგულირდება იმ ხელშეკრულებით, რომლის მონაწილეც ეს ორივე სახელმწიფოა.

5. მე-4 პარაგრაფი გამოიყენება ზიანის მიუყენებლად 41-ე მუხლისათვის, ან მე-60 მუხლის საფუძველზე ხელშეკრულების მოქმედების შეწყვეტის ან შეჩერების ნებისმიერი საკითხის მიმართ, ან პასუხისმგებლობის ნებისმიერი საკითხის მიმართ, რაც შეიძლება წარმოეშვას სახელმწიფოს იმ ხელშეკრულების დადების ან გამოყენების შედეგად, რომლის დებულებებიც შეუთავსებელი არიან სხვა ხელშეკრულების საფუძველზე სხვა სახელმწიფოს მიმართ მის მიერ ნაკისრ ვალდებულებებთან.

კარი 3. ხელშეკრულებების განმარტება

მუხლი 31. განმარტების საერთო წესი

1. ხელშეკრულება უნდა განიმარტოს კეთილსინდისიერად, ჩვეულებრივი მნიშვნელობის შესაბამისად, რომელიც ხელშეკრულების ტერმინებს უნდა მიეცეს მათ კონტექსტში და ასევე გამომდინარე ხელშეკრულების ობიექტიდან და მიზნებიდან.

2. ხელშეკრულების ინტერპრეტაციის მიზნისათვის კონტექსტი, მისი ტექსტის, პრეამბულისა და დანართების გარდა მოიცავს:

ა) ნებისმიერ შეთანხმებას, რომელიც ხელშეკრულებასთანაა დაკავშირებული და რომელიც მიღწეული იყო ყველა მონაწილეს შორის ამ ხელშეკრულების დადებასთან დაკავშირებით;

ბ) ნებისმიერ დოკუმენტს, რომელიც შედგენილია ერთი ან რამდენიმე მონაწილის მიერ ხელშეკრულების დადებასთან დაკავშირებით და სხვა სახელმწიფოებმა მიიღეს იგი, როგორც ხელშეკრულებასთან დაკავშირებული დოკუმენტი.

3. კონტექსტთან ერთად მხედველობაში უნდა იქნას მიღებული:

ა) ხელშეკრულების მონაწილეთა შორის ნებისმიერი შემდგომი შეთანხმება, რომელიც შეეხება ხელშეკრულების განმარტებას ან მისი დებულებების გამოყენებას;

ბ) ხელშეკრულების გამოყენების ნებისმიერი შემდგომი პრაქტიკა, რომელიც აფუძნებს მონაწილეთა შეთანხმებას მისი განმარტების შესახებ;

გ) საერთაშორისო სამართლის ნებისმიერი შესაბამისი ნორმები, რომლებიც გამოიყენება მონაწილეთა შორის ურთიერთობებში.

4. ტერმინს უნდა მიეცეს სპეციალური მნიშვნელობა იმ შემთხვევაში, თუკი დადგენილია, რომ მხარეებს ჰქონდათ ასეთი განზრახვა.

მუხლი 32. განმარტების დამატებითი საშუალებები

შესაძლებელია განმარტების დამატებითი საშუალებებისადმი, მათ შორის ხელშეკრულების მოსამზადებელი მასალებისადმი და მისი დადების გარემოებებისადმი მიმართვა იმ მიზნით, რათა დადასტურდეს მათი მნიშვნელობა გამომდინარე 31-ე მუხლის გამოყენებიდან, ან განისაზღვროს მნიშვნელობა, როდესაც ინტერპრეტაციაა 31-ე მუხლის შესაბამისად:

ა) ორაზროვანს და გაურკვეველს ტოვებს მის მნიშვნელობას:

ბ) ან იწვევს აშკარა აბსურდულ ან არაგონიურულ შედეგებს.

მუხლი 33. ხელშეკრულებათა განმარტება, რომელთა ტექსტის ავთენტურობა დაგენილია ორ ან რამდენიმე ენაზე

1. როდესაც ხელშეკრულების ტექსტის ავთენტურობა დადგენილია ორ ან რამდენიმე ენაზე, მის ტექსტს ყოველ ენაზე თანაბარი ძალა აქვს, თუკი ხელშეკრულებით არაა გათვალისწინებული ან მისი მონაწილენი არ შეთანხმდნენ, რომ ამ ტექსტთა შორის სხვაობის შემთხვევაში უპირატესი ძალა ექნება რომელიმე ერთ, განსაზღვრულ ტექსტს.

2. ხელშეკრულების ვარიანტი სხვა ენაზე, გარდა იმ ენებისა, რომლებზეც დადგინდა ტექსტის ავთენტურობა, ითვლება ავთენტურად მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუკი ეს გათვალისწინებულია თავად ხელშეკრულებით, ან თუ ხელშეკრულების მონაწილენი შეთანხმდნენ ამის თაობაზე.

3. ივარაუდება, რომ თითოეულ ავთენტურ ტექსტში ხელშეკრულების ტერმინებს აქვთ ერთნაირი მნიშვნელობა.

4. გარდა იმ შემთხვევისა, როდესაც პირველი პარაგრაფის შესაბამისად უპირატესი ძალა აქვს ერთ რომელიმე განსაზღვრულ ტექსტს, თუ ავთენტურ ტექსტთა შედარებისას აღმოჩნდება განსხვავება მცნებათა მნიშვნელობაში, რაც ვერ აღმოიფხვრება 31-ე და 32-ე მუხლების გამოყენებით, გამოიყენება ის მნიშვნელობა, რომელიც ხელშეკრულების ობიექტის და მიზნის გათვალისწინებით, ყველაზე უფრო კარგად შეესაბამება ამ ტექსტებს.

კარი 4. ხელშეკრულებები და მესამე სახელმწიფოები

მუხლი 34. ზოგადი წესი რომელიც მესამე სახელმწიფოებს ეხება.

ხელშეკრულება არ ქმნის უფლებებს ან ვალდებულებებს მესამე სახელმწიფოსათვის, ამაზე მისი თანხმობის გარეშე.

მუხლი 35. ხელშეკრულებები, რომლებიც ითვალისწინებენ ვალდებულებებს მესამე სახელმწიფოთათვის

ხელშეკრულების დებულების საფუძველზე მესამე სახელმწიფოს წარმოეშება ვალდებულება, თუკი ამ ხელშეკრულების მონაწილეებს განზრახული აქვთ, რომ აღნიშნული დებულება ვალდებულების წარმოშობის საშუალებად იქმნება და მესამე სახელმწიფო ნათლად განაცხადებს თანხმობას ამ ვალდებულების აღებაზე წერილობითი ფორმით.

მუხლი 36. ხელშეკრულებები, რომლებიც ითვალისწინებენ უფლებებს მესამე სახელმწიფოთათვის

1. მესამე სახელმწიფოს ხელშეკრულების დებულებების საფუძველზე წარმოეშება უფლება, თუკი ამ ხელშეკრულების მონაწილეებს განზრახული აქვთ ამ დებულების საშუალებით მიანიჭონ ასეთი უფლება მესამე სახელმწიფოს, ან სახელმწიფოთა ჯგუფს, რომელსაც იგი განეკუთვნება, ან ყველა სახელმწიფოს, იმ შემთხვევაში თუკი მესამე სახელმწიფო თანახმაა ამაზე. მისი თანხმობა ნაგულისხმევად ითვლება მანამ, სანამ საწინააღ-

მდგომარეობა არ გაცხადდება და თუკი ხელშეკრულებით სხვა რამ არ არის გათვალისწინებული

2. სახელმწიფო, რომელიც პირველი პუნქტის შესაბამისად ახორციელებს მისთვის მინიჭებულ უფლებას, უნდა დაემორჩილოს მისი გამოყენების იმ პირობებს, რომლებიც განსაზღვრულია ხელშეკრულებით, ან დადგენილია ამ ხელშეკრულების შესაბამისად.

მუხლი 37. მესამე სახელმწიფოთა უფლებების, ან ვალდებულებების გაუქმება ან შეცვლა

1. 35-ე მუხლის შესაბამისად როდესაც, მესამე სახელმწიფოს წარმოეშვა ვალდებულება, ეს ვალდებულება შეიძლება გაუქმდეს ან შეიცვალოს მხოლოდ ხელშეკრულების მონაწილეთა და მესამე სახელმწიფოს თანხმობით, თუკი დადგენილი არაა, რომ ისინი სხვაგვარად შეთანხმდნენ.

2. როდესაც, 36-ე მუხლის შესაბამისად, მესამე სახელმწიფოს წარმოეშვა უფლება, ეს უფლება არ შეიძლება გაუქმდეს ან შეიცვალოს მონაწილეთა მიერ, თუ დადგენილია, რომ იგი არ ექვემდებარება გაუქმებას ან შეცვლას მესამე სახელმწიფოს თანხმობის გარეშე.

მუხლი 38. ხელშეკრულების შემცველი ნორმები, რომლებიც საავალდებულო ხდებიან მესამე სახელმწიფოსათვის საერთაშორისო ჩვეულების საფუძველზე

ყოველივე, რაც კი დაფიქსირებულია 34-37-ე მუხლებში, არ უშლის ხელს ხელშეკრულებაში მოცემულ ნორმას გახდეს საავალდებულო მესამე სახელმწიფოსათვის, როგორც საერთაშორისო სამართლის ჩვეულებითი ნორმა, თუკი მოცემული ნორმა ასეთად არის აღიარებული.

კარი IV. შესწორებები და ცვლილებები ხელშეკრულებაში

მუხლი 39. ზოგადი წესი, რომელიც ხელშეკრულებებში შესწორებას ეხება

ხელშეკრულება შეიძლება შესწორდეს მონაწილეთა შეთანხმებით. ნორმები, რომლებიც მოცემულია მეორე ნაწილში, გამო-

იყენება ასეთი შეთანხმების მიმართ, თუკი ხელშეკრულებით სხვა რამ არ არის გათვალისწინებული.

მუხლი 40. ცვლილებები მრავალმხრივ ხელშეკრულებებში

1. თუკი ხელშეკრულებით სხვა რამ არ არის გათვალისწინებული, მრავალმხრივ ხელშეკრულებებში ცვლილებების შეტანისას სახელმძღვანელოდ უნდა იქნას გამოყენებული ქვემოთ ჩამოთვლილი პარაგრაფები.

2. ნებისმიერი წინადადება, მრავალმხრივ ხელშეკრულებაში ცვლილებების შეტანის თაობაზე, უნდა ეცნობოს ყოველ ხელშემკვრელ სახელმწიფოს რომელთაგან თითოეულს უფლება აქვს მონაწილეობა მიიღოს:

ა) გადაწყვეტილების მიღებაში იმის თაობაზე, თუ რა ქმედება უნდა განხორციელდეს ასეთი წინადადების მიმართ;

ბ) მოლაპარაკებებში და ნებისმიერი შეთანხმების დადებაში, რაც დაკავშირებულია ხელშეკრულებაში შესწორების შეტანასთან.

3. ყოველი სახელმწიფო, რომელიც უფლებამოსილია გახდეს ხელშეკრულების მონაწილე, ასევე უფლებამოსილია გახდეს იმ ხელშეკრულების მონაწილე, რომელმაც ცვლილება განიცადა.

4. შესწორებების შეტანის თაობაზე შეთანხმება არ ავალდებულებს სახელმწიფოს, რომელიც უკვე არის ხელშეკრულების მონაწილე, მაგრამ არ გამხდარა ხელშეკრულებაში შესწორებების შეტანის თაობაზე შეთანხმების მონაწილე, ასეთი სახელმწიფოს მიმართ გამოიყენება 30-ე მუხლის მე-4 (ბ) პუნქტი.

5. ნებისმიერი სახელმწიფო, რომელიც ხდება ხელშეკრულების მონაწილე, მას შემდეგ რაც ძალაში შევა შეთანხმება მასში ცვლილებების შეტანის თაობაზე, თუ იგი არ აცხადებს სხვა განზრახვას:

ა) ითვლება იმ ხელშეკრულების მონაწილედ, რომელშიც შეტანილ იქნა ცვლილება;

ბ) ითვლება შესწორებული ხელშეკრულების იმ მონაწილედ, ხელშეკრულების იმ ნებისმიერი მონაწილის მიმართ, რომლისთვისაც

ისაც სავალდებულო არ არის შეთანხმება ხელშეკრულებაში ცვლილებების შეტანის შესახებ.

მუხლი 41. შეთანხმება მრავალმხრივი ხელშეკრულების შეცვლაზე მხოლოდ მის ცალკეულ მონაწილეთა შორის

1. მრავალმხრივი ხელშეკრულების ორ ან რამდენიმე მონაწილეს შეუძლიათ დადონ შეთანხმება ხელშეკრულების შეცვლაზე მხოლოდ მათ შორის ურთიერთობაში, თუ:

ა) ასეთი ცვლილების შესაძლებლობა გათვალისწინებულია თვით ხელშეკრულებით; ან

ბ) ასეთი ცვლილება არ იკრძალება ხელშეკრულებით და:

გ) გავლენას არ ახდენს სხვა სახელმწიფოების მიერ, ხელშეკრულებით განსაზღვრული მათი უფლებებით სარგებლობასა და ნათ მიერ ნაკისრ ვალდებულებათა შესრულებაზე;

დ) არ ეხება დებულებებს, რომლებისგანაც გადახვევა შეუთავსებელია მთლიანობაში ხელშეკრულების ობიექტისა და მიზნის ეფექტურ განხორციელებასთან.

2. თუ იმ შემთხვევაში, რომელზეც ვრცელდება 1-ლი (ა) პუნქტის მოქმედება, ხელშეკრულებით სხვა რამ არ არის გათვალისწინებული, მაშინ აღნიშნული მონაწილენი სხვა მონაწილეებს აცნობებენ შეთანხმების დადების განზრახვას და ხელშეკრულებაში იმ ცვლილების შესახებ, რომელსაც შეთანხმება ითვალისწინებს.

ნაწილი V

ხელშეკრულების მოქმედების ბათილობა, შეწყვეტა და შეჩერება

კარი 1. ზოგადი დებულებები

მუხლი 42. ხელშეკრულების ნამდვილობა და ძალაში ყოფნის განგრძობადობა

1. ხელშეკრულების ნამდვილობა ან სახელმწიფოს თანხმობა მისთვის ხელშეკრულების სავალდებულობაზე შეიძლება გახდეს

დავის საგანი მხოლოდ წინამდებარე კონვენციის გამოყენების საფუძველზე.

2. ხელშეკრულების შეწყვეტას, მის დენონსაციას ან ხელშეკრულებიდან მისი მონაწილის გამოსვლას შეიძლება ადგილი ჰქონდეს მხოლოდ თვით ხელშეკრულების ან წინამდებარე კონვენციის დებულებების გამოყენების შედეგად. იგივე წესი გამოიყენება ხელშეკრულების მოქმედების შეჩერების მიმართ.

მუხლი 43. ვალდებულებები, რომლებიც ხელშეკრულებისგან დამოუკიდებლად სავალდებულონი არიან საერთაშორისო სამართლის საფუძველზე

ხელშეკრულების ბათილობა, შეწყვეტა ან დენონსაცია, ხელშეკრულებიდან ერთ-ერთი მონაწილის გასვლა ან მისი მოქმედების შეჩერება, თუკი ეს წინამდებარე კონვენციის ან თვით ხელშეკრულების დებულებების გამოყენების შედეგია, არავითარ შემთხვევაში არ ეხება სახელმწიფოს მოვალეობას შეასრულოს ნებისმიერი, ხელშეკრულებაში დაფიქსირებული ვალდებულება, რომლის შესრულების სუბიექტიცაა იგი საერთაშორისო სამართლის საფუძველზე, დამოუკიდებლად ხელშეკრულებისაგან.

მუხლი 44. ხელშეკრულებების დებულებების დაყოფადობა

1. ხელშეკრულებით გათვალისწინებული ან 56-ე მუხლიდან გამომდინარე მონაწილის უფლება, მოახდინოს ხელშეკრულების დენონსირება, გამოვიდეს ხელშეკრულებიდან, ან შეაჩეროს მისი მოქმედება, შეიძლება გამოყენებულ იქნას მხოლოდ მთელი ხელშეკრულების მიმართ, თუ ხელშეკრულებით სხვა რამ არ არ გათვალისწინებული ან თუ მისი მონაწილეები სხვა რამეზე არ შეთანხმდნენ.

2. ხელშეკრულების ბათილობის, მისი შეწყვეტის, ან ხელშეკრულებიდან გასვლის ამ კონვენციით აღიარებულ საფუძველზე დაყრდნობა შეიძლება მთელი ხელშეკრულების მიმართ ყველა შემთხვევაში, გარდა ქვემოთ მოყვანილი პუნქტების, ან მე-60 მუხლით გათვალისწინებული შემთხვევებისა.

3. თუკი ასეთი საფუძველი ეხება მხოლოდ ცალკეულ დებულებებს, მაშინ მათზე დაყრდნობა შეიძლება მხოლოდ ამ დებულებების მიმართ, სადაც

ა) მათი გამოყენების თვალსაზრისით დასახელებული დებულებები, გამოყოფადი არიან ხელშეკრულების დანარჩენი ნაწილისაგან;

ბ) ხელშეკრულებიდან გამომდინარეობს ან სხვაგვარადაა დადგენილი, რომ ამ დებულებათა მიღება არ წარმოადგენდა არსებით საფუძველს სხვა მონაწილის ან მონაწილეთა თანხმობისა მთლიანობაში მთელი ხელშეკრულების სავალდებულობაზე;

გ) ხელშეკრულების დანარჩენი ნაწილის შესრულების გაგრძელება არ იქნება უსამართლო.

4. იმ შემთხვევებში, რომლებიც 49-ე და 50-ე მუხლების მოქმედების ქვეშ ექცევიან, სახელმწიფოს, რომელსაც უფლება აქვს მიუთითოს მოტყუებაზე ან მოსყიდვაზე, შეუძლია ეს გააკეთოს, ან მთლიანად მთელი ხელშეკრულების მიმართ, ან მესამე პარაგრაფში მოცემულ შემთხვევაში, მხოლოდ მისი ცალკეული დებულებების მიმართ.

5. იმ შემთხვევებში, რომლებიც ექცევიან 51-ე, 52-ე და 53-ე მუხლების მოქმედების ქვეშ, ხელშეკრულებების დებულებების დაყოფა არ დაიშვება.

მუხლი 45. ხელშეკრულების ბათილობის ან შეწყვეტის, მისგან გამოსვლის ან მისი მოქმედების შეჩერების საფუძველზე მითითებების უფლების დაკარგვა

სახელმწიფოს უფლება აღარ აქვს მოითხოვოს 46-ე და 50-ე ან მე-60 და 62-ე მუხლების გამოყენება — როგორც ხელშეკრულების ბათილობის, შეწყვეტის, მისგან გამოსვლის ან მისი მოქმედების შეჩერების საფუძველი, მას შემდეგ რაც მისთვის ცნობილი გახდა ფაქტები:

ა) იგი გარკვევით დათანხმდა, რომ ხელშეკრულება გამომდინარე შემთხვევიდან ქმდითია, ინარჩუნებს ძალას ან ძალაში რჩება;

ბ) იგი, მისი ქცევიდან გამომდინარე, უნდა ჩაითვალოს მდუმარედ დათანხმებულად იმაზე, რომ ხელშეკრულება შემთხვევიდან გამომდინარე ქმედითია, ინარჩუნებს ძალას ან ძალაში რჩება.

კარი 2. ხელშეკრულებათა ბათილობა

მუხლი 46. შინასახელმწიფოებრივი კანონმდებლობის დებულებები, რომლებიც ხელშეკრულების დადების კომპეტენციას ეხება

1. სახელმწიფოს არა აქვს უფლება მიუთითოს იმ გარემოებაზე, რომ მისი თანხმობა ხელშეკრულების მისთვის სავალდებულობაზე გამოსატული იყო მისი შინასახელმწიფოებრივი კანონმდებლობის ან ან თუ იმ დებულებების დარღვევით, რომელიც ეხება ხელშეკრულების დადების კომპეტენციას, როგორც მისი თანხმობის ბათილობის საფუძველს, თუკი ეს დარღვევა არ იყო აშკარა და არ ეხებოდა მისი შინასახელმწიფოებრივი კანონმდებლობის ნორმებს, რომლებიც განსაკუთრებული მნიშვნელობისაა.

2. დარღვევა აშკარაა, თუკი იგი ობიექტურად ცხადია ნებისმიერი სახელმწიფოსათვის, რომელიც ამ საკითხში მოქმედებს კეთილსინდისიერად და ჩვეულებრივი პრაქტიკის შესაბამისად.

მუხლი 47. უფლებამოსილი პირის სპეციფიკური შეზღუდვები სახელმწიფოს თანხმობის გამოსატვისას

თუკი წარმომადგენლის უფლებამოსილება, რომლის საფუძველზეც მან გამოსატა სახელმწიფოს თანხმობა მისთვის კონკრეტული ხელშეკრულების სავალდებულობაზე, სპეციალური შეზღუდვის საგანი იყო, ამ შეზღუდვის უგულებელყოფამ არ შეიძლება გამოიწვიოს ამ წარმომადგენლის მიერ გამოსატული განზრახვის ბათილობა იმ შემთხვევის გარდა, როდესაც შეზღუდვის თაობაზე ხელშეკრულების მონაწილე სხვა მხარეებს ეცნობათ ამგვარი განზრახვის გამოსატვამდე.

მუხლი 48. შეცდომა

1. სახელმწიფოს უფლება აქვს მიუთითოს შეცდომაზე ხელშეკრულებაში, როგორც მისთვის ამ ხელშეკრულებაზე თანხმ-

ბის ბათილობის საფუძველზე, თუკი შეცდომა ეხება ფაქტს ან სიტუაციას, რომელიც ამ სახელმწიფოს ვარაუდით, არსებობდა ხელშეკრულების დადებისას და წარმოდგენენ არსებით საფუძველს მისთვის ამ ხელშეკრულების სავალდებულობაზე თანხმობისათვის.

2. პირველი პუნქტი არ გამოიყენება იმ შემთხვევაში, თუკი მითითებულმა სახელმწიფომ თავისი ქცევით განაპირობა ამ შეცდომის დაშვება ან თუკი არსებობდა იმდავარი გარემოებები, რომ ამ სახელმწიფოს ყურადღება უნდა მიექცია შესაძლო შეცდომაზე.

3. შეცდომა, რომელიც ეხება მხოლოდ ხელშეკრულების ტექსტის ფორმულირებას (რედაქციას), არ მოქმედებს ამ ხელშეკრულების ქმედითობაზე; ამ შემთხვევაში გამოიყენება 79-ე მუხლი.

მუხლი 49. მოტყუება

თუკი სახელმწიფო იძულებელი შეიქმნა დაედო ხელშეკრულება მოლაპარაკებაში მონაწილე სხვა სახელმწიფოს ცრუ ქმედებების ზემოქმედებით, მას უფლება აქვს მიუთითოს მოტყუებაზე, როგორც ხელშეკრულების სავალდებულობაზე მისი თანხმობის ბათილობის საფუძველზე.

მუხლი 50. სახელმწიფოს წარმომადგენლის მოსყიდვა

თუკი სახელმწიფოს თანხმობა მისთვის ხელშეკრულების სავალდებულობაზე გამოსატული იყო მოლაპარაკების მონაწილე მეორე სახელმწიფოს მიერ მისი წარმომადგენლის პირდაპირი ან ირიბი მოსყიდვის შედეგად, ამ სახელმწიფოს უფლება აქვს მიუთითოს ასეთ მოსყიდვაზე, როგორც მისთვის ამ ხელშეკრულების სავალდებულობაზე თანხმობის ბათილობის საფუძველზე.

მუხლი 51. სახელმწიფოს წარმომადგენლის იძულება

სახელმწიფოს თანხმობას მისთვის ხელშეკრულების სავალდებულობაზე, რაც გამოსატული იყო მისი წარმომადგენლის მიმართ იძულებითი მოქმედების ან ასეთის მუქარის შედეგად, არა აქვს არავითარი იურიდიული ძალა.

მუხლი 52. სახელმწიფოს იძულება მუქარით ან ძალის გამოყენებით

ხელშეკრულება არის ბათილი, თუკი მისი დადება იყო მუქარის ან ძალის გამოყენების შედეგი, გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის წესდებაში ჩამოყალიბებულია საერთაშორისო სამართლის პრინციპების დარღვევით.

მუხლი 53. ხელშეკრულებები, რომლებიც ეწინააღმდეგებიან საერთაშორისო სამართლის საყოველთაოდ აღიარებულ ნორმას (*Jus cogens*)

ხელშეკრულება ბათილია, თუკი დადების მომენტში იგი ეწინააღმდეგება ზოგადი საერთაშორისო სამართლის იმპერატიულ ნორმას. წინამდებარე კონვენციისათვის ზოგადი საერთაშორისო სამართლის იმპერატიული ნორმა არის ნორმა, რომელიც მიღებულია და აღიარებულია მთლიანად სახელმწიფოთა საერთაშორისო თანამეგობრობის მიერ, როგორც ნორმა, რომლისგანაც გადახვევა დაუშვებელია და რომელიც შეიძლება შეიცვალოს მხოლოდ ზოგადი საერთაშორისო სამართლის ამავე ხასიათის მომდევნო ნორმით.

კარი III. ხელშეკრულების შეწყვეტა და მათი მოქმედების შეჩერება

მუხლი 54. ხელშეკრულების შეწყვეტა ან ხელშეკრულებიდან გამოსვლა ხელშეკრულების დებულებების ან მისი მონაწილეთა თანხმობის საფუძველზე

ხელშეკრულების შეწყვეტას ან ხელშეკრულებიდან მისი მონაწილის გასვლას შეიძლება ადგილი ჰქონდეს:

- ა) ხელშეკრულების დებულებების შესაბამისად;
- ბ) ნებისმიერ დროს, ხელშეკრულების ყველა მონაწილის თანხმობით სხვა ხელშეკრულ სახელმწიფოებთან კონსულტაციებით.

მუხლი 55. მრავალმხრივი ხელშეკრულების მონაწილეთა რაოდენობის შემცირება იმ დონემდე, რის შედეგადაც მათი რიცხვი ნაკლებია იმაზე, რაც აუცილებელია ხელშეკრულების ძალაში შესასვლელად

თუკი ხელშეკრულებით სხვა რამ არ არის გათვალისწინებული, მრავალმხრივი ხელშეკრულება არ წყვეტს მოქმედებას მხოლოდ იმ მიზეზით, რომ მის მონაწილეთა რიცხვი გახდა იმ ოდენობაზე ნაკლები, რაც სავალდებულოა ხელშეკრულების ძალაში შესასვლელად.

მუხლი 56. ხელშეკრულების დენონსაცია ან ხელშეკრულებიდან გამოსვლა, რომელიც არ შეიცავს დებულებებს მისი შეწყვეტის, დენონსაციის ან მისგან გასვლის შესახებ

1. ხელშეკრულება, რომელიც არ შეიცავს დებულებებს მისი შეწყვეტის შესახებ და რომელიც არ ითვალისწინებს დენონსაციას ან მისგან გასვლას, არ ექვემდებარება დენონსაციას და ხელშეკრულებისგან გასვლა არ დაიშვება, გარდა იმ შემთხვევებისა, თუ:

ა) დადგენილია, რომ მონაწილეებს განზრახული ჰქონდათ დაეშვათ დენონსაციის ან ხელშეკრულებიდან გასვლის შესაძლებლობა;

ბ) ხელშეკრულების დენონსაციის ან მისგან გასვლის უფლება იგულისხმება თვით ხელშეკრულების ბუნებიდან გამომდინარე.

2. მონაწილემ არანაკლებ 12 თვით ადრე უნდა განაცხადოს თავის განზრახვა, მოახდინოს ხელშეკრულების დენონსირება ან გავიდეს ხელშეკრულებიდან 1-ლი პუნქტის შესაბამისად.

მუხლი 57. ხელშეკრულების მოქმედების შეჩერება მისი დებულებების ან მონაწილეთა თანხმობის შესაბამისად

ხელშეკრულების მოქმედების შეჩერება მისი ყველა მონაწილის ან რომელიმე ცალკეული მონაწილის მიმართ შესაძლებელია:

ა) ხელშეკრულების დებულებების შესაბამისად;

ბ) ნებისმიერ დროს, სხვა ხელშემკვერელ სახელმწიფოებთან კონსულტაციებით.

მუხლი 58. მრავალმხრივი ხელშეკრულების მოქმედების შეჩერება მხოლოდ მის ზოგიერთ მონაწილეთა შორის შეთანხმებით

1. მრავალმხრივი ხელშეკრულების ორ ან რამდენიმე მონაწილეს შეუძლია დადონ შეთანხმება ხელშეკრულების დებულებების მოქმედების დროებით შეჩერებაზე მხოლოდ ერთმანეთს შორის, თუკი:

ა) ასეთი შეჩერების შესაძლებლობა გათვალისწინებულია ხელშეკრულებით;

ბ) აღნიშნულის შეჩერება არ იკრძალება ხელშეკრულებით;

გ) ზეგავლენას არ ახდენს ხელშეკრულების სხვა მონაწილეთა მიერ ხელშეკრულებიდან გამომდინარე მათი უფლებებით სარგებლობაზე და ვალდებულებათა შესრულებაზე;

დ) იგი არ არის შეუთავსებელი ხელშეკრულების ობიექტსა და მიზნებთან.

2. თუ იმ შემთხვევაში, რომელიც ვერ ექცევა 1-ლი პუნქტის (ა) ქვეპუნქტის სფეროში, ხელშეკრულებით სხვა რამ არ არის გათვალისწინებული, მაშინ მითითებული მონაწილეები აცნობენ სხვა მონაწილეებს მათი განზრახვის შესახებ შეთანხმების დადების თაობაზე და ხელშეკრულების იმ დებულებების შესახებ, რომელთა მოქმედებაც განზრახული აქვთ შეჩერონ.

მუხლი 59. ხელშეკრულების შეწყვეტა ან მისი მოქმედების შეჩერება რომელიც გამომდინარეობს ხელშეკრულების დადებიდან

1. ხელშეკრულება ითვლება შეწყვეტილად, თუკი მისი ყველა მონაწილე დადებს მომდევნო ხელშეკრულებას ამავე საკითხებზე და:

ა) მომდევნო ხელშეკრულებიდან გამომდინარეობს ან სხვაგვარად დადგენილია მონაწილეთა განზრახვა, რომ ეს საკითხი რეგულირდება ამ ხელშეკრულებით;

ბ) მომდევნო ხელშეკრულების დებულებები იმდენად შეუთავსებელია წინა ხელშეკრულების დებულებებთან, რომ ორივე ხელშეკრულების ერთდროულად გამოყენება შეუძლებელია.

2. წინა ხელშეკრულების მოქმედება ითვლება მხოლოდ შეჩერებულად, თუ მომდევნო ხელშეკრულებიდან გამომდინარეო-

ბს, ან სხვაგვარად დადგენილია, ასეთი იყო მონაწილეთა განზრახვა.

მუხლი 60. ხელშეკრულების დარღვევის შედეგად მისი შეწყვეტა, ან მისი მოქმედების შეჩერება

1. ორმხრივი ხელშეკრულების ერთ-ერთი მონაწილის მიერ არსებითი დარღვევა უფლებას აძლევს სხვა მონაწილეს მიუთითოს ამ დარღვევაზე, როგორც ხელშეკრულების მთლიანად, ან ნაწილობრივ შეწყვეტის ან შეჩერების საფუძველზე.

2. მრავალმხრივი ხელშეკრულების არსებითი დარღვევა მისი ერთ-ერთი მონაწილის მიერ უფლებას აძლევს:

ა) სხვა მონაწილეებს ერთხმად მიღებული შეთანხმების საფუძველზე შეაჩერონ ხელშეკრულების მოქმედება, მთლიანად, ან ნაწილობრივ, ან შეწყვიტოს იგი,

ბ) მათ და იმ სახელმწიფოს შორის, რომელმაც ხელშეკრულება დაარღვია, ან

გ) ყველა მონაწილეთა შორის;

დ) მონაწილეს, რომელიც განსაკუთრებით დაზარალდა დარღვევის შედეგად, მიუთითოს ამ დარღვევაზე, როგორც ხელშეკრულების მოქმედების მთლიანად ან ნაწილობრივ შეჩერების საფუძველზე მასსა და იმ სახელმწიფოს შორის ურთიერთობაში, რომელმაც დაარღვია ხელშეკრულება.

ე) ნებისმიერ სხვა მონაწილეს, ხელშეკრულების დამრღვევი სახელმწიფოს გარდა, შეუძლია მოითხოვოს ამ დარღვევაზე მითითება, როგორც ხელშეკრულების მთლიანად ან ნაწილობრივ მოქმედების შეწყვეტის საფუძველზე მის მიმართ, თუკი ხელშეკრულება ატარებს ისეთ ხასიათს, რომ მისი დებულებების არსებითი დარღვევა ერთ-ერთი მონაწილის მიერ ძირფესვიანად ცვლის თითოეული მონაწილის მდგომარეობას ხელშეკრულებით ნაკისრ ვალდებულებათა შემდგომი შესრულების მიმართ.

3. ხელშეკრულების არსებით დარღვევად ამ მუხლის მიზნებისათვის ითვლება:

ა) ხელშეკრულებაზე უარის თქმა, რაც დაუშვებლად არის მიჩნეული წინამდებარე კონვენციით;

ბ) ხელშეკრულების იმ დებულებების დარღვევა, რომელსაც არსებითი მნიშვნელობა აქვს ხელშეკრულების ობიექტისა და მიზნების განხორციელებისათვის.

4. ზემოსხენებული პუნქტები არ ეხება ხელშეკრულების იმ დებულებებს, რომლებიც გამოიყენება მისი დარღვევის შემთხვევაში.

5. 1-ლი, მე-2 და მე-3 პარაგრაფები არ გამოიყენება ჰუმანიტარული ხასიათის ხელშეკრულების შემცველ იმ დებულებების მიმართ, რომლებიც ეხება ადამიანის პიროვნების დაცვას, განსაკუთრებით კი დებულებების მიმართ, რომლებიც კრძალავენ იმ პირთა მიმართ რეპრესალიების ნებისმიერ ფორმას, რომლებსაც ასეთი ხელშეკრულებები იცავენ.

მუხლი 61. ხელშეკრულების შემდგომი შესრულების შეუძლებლობა

1. მონაწილეს უფლება აქვს მიუთითოს ხელშეკრულების შესრულების შეუძლებლობაზე, როგორც ხელშეკრულების შეწყვეტის, ან ხელშეკრულებიდან გამოსვლის საფუძველზე, თუ ეს შეუძლებლობა გამოწვეულია იმ ობიექტის საშუალო გაქრობის, ან მოსპობის შედეგად, რომელიც აუცილებელია ხელშეკრულების შესასრულებლად. თუ ასეთი შეუძლებლობა დროებითია, მასზე დაყრდნობა დასაშვებია მხოლოდ, როგორც ხელშეკრულების მოქმედების შეჩერების საფუძველზე.

2. მონაწილეს არ აქვს უფლება, დაეყრდნოს შესრულების შეუძლებლობას, როგორც ხელშეკრულების შეწყვეტის, ხელშეკრულებიდან გამოსვლის, ან მისი მოქმედების შეჩერების საფუძველს, თუ ეს შეუძლებლობა გამოწვეულია ამ მონაწილის მიერ, ან ხელშეკრულებით გათვალისწინებული ვალდებულებების, ან სხვა საერთაშორისო ვალდებულების დარღვევის შედეგად, რომელიც მან იკისრა ხელშეკრულების ნებისმიერი სხვა მონაწილის მიმართ.

მუხლი 62. გარემოებათა ძირეული შეცვლა

1. არ შეიძლება დაყრდნობა იმ ძირეულ ცვლილებაზე, რომლებიც მოხდა ხელშეკრულების დადებისას არსებულ გარემოებებთან მიმართ და რომლებიც არ იყო გათვალისწინებული მონაწილეების მიერ, როგორც ხელშეკრულების შეწყვეტის ან ხელშეკრულებიდან გასვლის საფუძველზე, გარდა იმ შემთხვევებისა, როდესაც:

ა) ასეთ გარემოებათა არსებობა არსებით საფუძველს უქმნიდა მონაწილეთა თანხმობას მათთვის ხელშეკრულების სავალდებულობაზე;

ბ) გარემოებათა შეცვლის შედეგები ძირეულად ცვლის იმ ვალდებულებათა მოქმედების სფეროს, რომელი ჯერ კიდევ ექვემდებარება შესრულებას ხელშეკრულების შესაბამისად.

2. მდგომარეობის ძირეულ შეცვლაზე, როგორც ხელშეკრულების შეწყვეტის ან მისგან გამოსვლის საფუძველზე მითითება არ დაიშვება:

ა) თუკი ხელშეკრულება ადგენს ასეთ ზღვარს;

ბ) თუკი ასეთი ძირეული შეცვლა, რომელზეც უთითებს ხელშეკრულების მონაწილე, არის ამ მონაწილის მიერ ამ ხელშეკრულების ნებისმიერი სხვა მონაწილის წინაშე ნაკისრ ვალდებულების ან ნებისმიერი სხვა საერთაშორისო ხელშეკრულებით ნაკისრ ვალდებულებათა დარღვევის შედეგი.

3. თუ წინამდებარე პარაგრაფების შესაბამისად, მონაწილეს უფლება აქვს მოითხოვოს მითითება ძირეულ შეცვლაზე, როგორც მის მიერ ხელშეკრულების შეწყვეტის ან მისგან გამოსვლის საფუძველზე, მაშინ მას უფლება აქვს ასევე მიუთითოს ამ ცვლილებაზე, როგორც ხელშეკრულების შეჩერების საფუძველზე.

მუხლი 63. დიპლომატიური ან საკონსულო ურთიერთობების გაწყვეტა

ხელშეკრულების მონაწილეთა შორის დიპლომატიური ან საკონსულო ურთიერთობების გაწყვეტა არ ზემოქმედებს მათ შორის ხელშეკრულებით დამყარებულ სამართლებრივ ურთიერთობებზე, გარდა იმ შემთხვევებისა, როდესაც დიპლომატიური ან

საკონსულდო ურთიერთობების არსებობა ხელშეკრულების შესრულების აუცილებელი პირობაა.

მუხლი 64. ზოგადი საერთაშორისო სამართლის ახალი იმპერატიული ნორმის (*Jus cogens*) წარმოშობა

თუკი წარმოიშვება ზოგადი საერთაშორისო სამართლის ახალი იმპერატიული ნორმა, ამ შემთხვევაში ნებისმიერი არსებული ხელშეკრულება, რომელიც წინააღმდეგეობაშია ამ ნორმასთან, ხდება ბათილი და წყვეტს მოქმედებას.

კარი 4. პროცედურა

მუხლი 65. პროცედურა, რომელიც გამოყენებულ უნდა იქნას ხელშეკრულების გაბათილების, შეწყვეტის, მისგან გამოსვლის ან მისი მოქმედების შეჩერებისას

1. მონაწილემ, რომელიც ამ კონვენციის დებულებებთან შესაბამისად ეყრდნობა ხელშეკრულების სავალდებულობაზე თავისი თანხმობის ნაკლს, ან სადავოდ ხდის ხელშეკრულების ნამდვილობას მის შესაწყვეტად, ხელშეკრულებიდან გასასვლელად, ან მისი მოქმედების შესაჩერებლად, თავისი მოთხოვნა უნდა შეატყონინოს სხვა მონაწილეებს. შეტყობინება უნდა შეიცავდეს მითითებას ზომებზე, რომელთა განხორციელებას ვარაუდობენ ხელშეკრულების მიმართ, აგრეთვე მათ დასაბუთებას.

2. თუკი ვადის ამოწურვის შემდეგ, რომელიც განსაკუთრებით სასწრაფო შემთხვევების გარდა, უნდა შეადგენდეს არანაკლებ სამ თვეს შეტყობინების მიღებიდან, არცერთი მონაწილე არ განაცხადებს საწინააღმდეგო პოზიციას, განმცხადებელ მონაწილეს შეუძლია იმოქმედოს 67-ე მუხლით დადგენილი წესის ფარგლებში, მის მიერ შეთავაზებული ზომების განხორციელების მიზნით.

3. თუკი ნებისმიერი სხვა მონაწილე გამოთქვამს საწინააღმდეგო პოზიციას, მაშინ მონაწილეები უნდა შეეცადონ მიაღწიონ საკითხის გადაწყვეტას იმ საშუალებათა გამოყენებით, რომლებიც გათვალისწინებულია გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის წესდების 33-ე მუხლით.

4. არაფერს წინამდებარე პუნქტებში არ შეუძლია გავლენა მოახდინოს მხარეთა უფლებებსა და მოვალეობებზე ნებისმიერი მოქმედი დებულებების ფარგლებში, რომლებიც სავალდებულოა მონაწილეთათვის დაგების გადაწყვეტასთან მიმართებაში.

5. 45-ე მუხლისათვის ზიანის მიუყენებლად, ის გარემოება, რომ სახელმწიფომ არ გააგზავნა შეტყობინება 1-ლი პუნქტით გათვალისწინებული წესით, უფლებას არ უკარგავს მას განახორციელოს ასეთი შეტყობინება მეორე მხარის პასუხად, რომელიც ითხოვს ხელშეკრულების შესრულებას, ან აცხადებს მისი დარღვევის შესახებ.

მუხლი 66. სასამართლო განხილვის, არბიტრაჟის და მორიგების პროცედურა

თუკი 65-ე მუხლის მე-3 პუნქტის შესაბამისად, ვერ იქნა მიღწეული რაიმე გადაწყვეტილება 12 თვის განმავლობაში უარის თქმის შემცველი შეპასუხების მიღების დღიდან, გამოყენებული უნდა იქნას შემდეგი პროცედურები:

ა) 53-ე ან 64-ე მუხლების გამოყენების ან განმარტების თაობაზე დავის მონაწილე ნებისმიერ მხარეს შეუძლია, წერილობითი ფორმით დავა გადასაწყვეტად გადასცეს გაეროს საერთაშორისო სასამართლოში გადაწყვეტილების მიღების მიზნით, თუკი *მხარეები* ვერ შეთანხმდებიან, რომ დავა გადასცენ განსახილველად არბიტრაჟს.

ბ) წინამდებარე კონვენციის V თავის სხვა ნებისმიერი მუხლის გამოყენების, ან ინტერპრეტაციასთან დაკავშირებული დავის მონაწილე ნებისმიერ მხარეს შეუძლია წამოიწიოს პროცედურა, რომელიც მოცემულია ამ კონვენციის დანართში, აღნიშნულის თაობაზე გაეროს გენერალური მდივნისათვის მიმართვის გზით.

მუხლი 67. დოკუმენტი, რომლითაც ცხადდება ხელშეკრულების ბათილობა, შეწყვეტა, მისგან გასვლა ან მისი მოქმედების შეჩერება

1. 65-ე მუხლის 1-ლი პუნქტით გათვალისწინებული შეტყობინება უნდა განხორციელდეს წერილობითი ფორმით.

2. ნებისმიერი საერთაშორისო-სამართლებრივი აქტი, რომლის მიზანია ხელშეკრულების ბათილად ცნობა, შეწყვეტა, მისგან გასვლა, ან მისი მოქმედების შეჩერება, ხელშეკრულებების დებულებების, ან 65-ე მუხლის მე-2 ან მე-3 პუნქტების შესაბამისად, უნდა გაფორმდეს დოკუმენტების სახით რომელიც ეგზავნება სხვა მონაწილეებს.

თუკი აღნიშნული დოკუმენტები ხელმოწერილი არაა სახელმწიფოს მეთაურის, მთავრობის მეთაურის ან საგარეო საქმეთა მინისტრის მიერ, სახელმწიფოს წარმომადგენელს, რომელიც გადასცემს მას, შეიძლება მოეთხოვოს უფლებამოსილების დამადასტურებელი დოკუმენტის წარდგენა.

მუხლი 68. 65-ე და 67-ე მუხლებით გათვალისწინებული შეტყობინებებისა და შესაბამისი დოკუმენტების უკან გამოთხოვა

65-ე და 67-ე მუხლებით გათვალისწინებულ დოკუმენტთა ან ნოტიფიცირების უკან გამოთხოვა დასაშვებია ნებისმიერ დროს, მათ ძალაში შესვლამდე.

ნაწილი 5.

ხელშეკრულების ბათილობის, მისი მოქმედების შეწყვეტის ან შეჩერების შედეგები

69. ხელშეკრულების ბათილობის შედეგები

1. ხელშეკრულება, რომლის ბათილობაც დადგენილია წინამდებარე კონვენციის საფუძველზე – ბათილია. ბათილი ხელშეკრულების დებულებებს არ აქვთ არავითარი იურიდიული ძალა.

2. თუკი მიუხედავად ამისა, განხორციელებულ იქნა მოქმედებები ასეთი ხელშეკრულების საფუძველზე:

ა) თითოეულ მონაწილეს შეუძლია მოსთხოვოს ნებისმიერ სხვა მონაწილეს დააფუძნონ მათ ორმხრივ ურთიერთობაში, რამდენადაც ეს შესაძლებელია ის მდგომარეობაა, რომელიც იარსებებდა, რომ არ განხორციელებულიყო მითითებული მოქმედებები.

ბ) მოქმედებები განხორციელებული კეთილსინდისიერად, მანამ დადგინდებოდა ხელშეკრულების ბათილობა, არ შეიძლება მიხნეულ იქნან უკანონოდ მხოლოდ იმ მიზეზით, რომ ხელშეკრულება ბათილია.

3. იმ შემთხვევებში, რომლებიც ექცევა 49-ე, 50-ე, 51-ე, ან 52-ე მუხლების მოქმედების ქვეშ, მეორე პარაგრაფი არ გამოიყენება მონაწილის მიმართ, რომელიც პასუხისმგებელია მოტყუების, მოსყიდვის ან აძულების ჩადენისათვის.

4. კონკრეტული სახელმწიფოს თანხმობის ბათილობის შემთხვევაში, რომლითაც იგი მრავალმხრივი ხელშეკრულებითაა დავალებული, მითითებული წესები გამოიყენება ურთიერთობაზე ამ სახელმწიფოსა და ხელშეკრულების მონაწილეთა შორის.

მუხლი 70. ხელშეკრულების შეწყვეტის შედეგები

1. თუკი ხელშეკრულებით სხვა რამ არ არის გათვალისწინებული, ან თუ მონაწილენი სხვა რამეზე არ შეთანხმდნენ, ხელშეკრულების შეწყვეტა მისი დებულებების, ან წინამდებარე კონვენციის შესაბამისად:

ა) ათავისუფლებს ხელშეკრულების მონაწილეებს ყოველგვარი ვალდებულებისაგან შემდგომში შეასრულოს ხელშეკრულება;

ბ) არ მოქმედებს მონაწილეების ნებისმიერ უფლებაზე, მოვალეობაზე ან იურიდიულ მდგომარეობაზე, რომლებიც წარმოიქმნენ მის შეწყვეტამდე ხელშეკრულების შესრულების შედეგად.

2. თუკი სახელმწიფო დენონსაციას გაუკეთებს მრავალმხრივ ხელშეკრულებას, ან გამოდის მისგან, 1-ლი პუნქტი გამოიყენება ამ სახელმწიფოსა და თვითოეულ მონაწილეს შორის, ხელშეკრულების დენონსაციის, ან მისგან გამოსვლის ძალაში შესვლის დღიდან.

მუხლი 71. ხელშეკრულების ბათილობის შედეგები, რომელიც ეწინააღმდეგება ზოგადი საერთაშორისო სამართლის იმპერატიულ ნორმას

1. იმ შემთხვევაში, როდესაც ხელშეკრულება 53-ე მუხლის საფუძველზე ბათილია, მონაწილეები:

ა) აღმოფხვრიან რამდენადაც ეს შესაძლებელია, ნებისმიერ მოქმედებათა შედეგებს, რომლებიც განხორციელდა ნებისმიერი დებულების შესაბამისად, რომელიც ეწინააღმდეგება ზოგადი საერთაშორისო სამართლის იმპერატიულ ნორმას;

ბ) მოჰყავთ მათი ურთიერთობები ზოგადი საერთაშორისო სამართლის იმპერატიულ ნორმებთან შესაბამისობაში.

2. იმ შემთხვევაში, როდესაც ხელშეკრულება ხდება ბათილი და წყვეტს მოქმედებას 64-ე მუხლის საფუძველზე, ხელშეკრულების შეწყვეტა:

ა) ათავისუფლებს მონაწილეებს შემდგომში ხელშეკრულების შესრულების ყოველგვარი ვალდებულებისაგან;

ბ) ზემოქმედებას არ ახდენს მონაწილეთა არცერთ უფლებზე, ვალდებულებაზე, ან იურიდიულ მდგომარეობაზე, რომელიც წარმოიშობა ხელშეკრულების შესრულების შედეგად მის შეწყვეტამდე, იმ პირობით, რომ ეს უფლებები და ვალდებულებები, ან ასეთი მდგომარეობა შესაძლებელია შემდგომში შენარჩუნდეს მხოლოდ იმ ფარგლებში, რა ფარგლებშიც მათი შენარჩუნება თავისთავად არ ეწინააღმდეგება ზოგადი საერთაშორისო სამართლის ახალ იმპერატიულ ნორმას.

მუხლი 72. ხელშეკრულების მოქმედების შეჩერების შედეგი

1. თუკი ხელშეკრულებით სხვა რამ არ არის გათვალისწინებული, ან მონაწილეები სხვაგვარად არ შეთანხმდნენ, ხელშეკრულების მოქმედების შეჩერება მისი დებულების, ან წინამდებარე კონვენციის საფუძველზე:

ა) ათავისუფლებს მონაწილეებს, რომელთა შორისაც ხელშეკრულების მოქმედება შეჩერებულია, ვალდებულებისაგან შეასრულონ ხელშეკრულება მათ ორმხრივ ურთიერთობებში ხელშეკრულების შეჩერების პერიოდში;

ბ) სხვაგვარად არ ზემოქმედებს ხელშეკრულებით განსაზღვრულ მონაწილეთა სამართლებრივ ურთიერთობებზე.

2. შეჩერების პერიოდის განმავლობაში მონაწილეებმა თავი უნდა შეიკავონ მოქმედებისაგან, რომლებიც მიმართულია ხელშეკრულების მოქმედების განახლების ხელის შეშლისკენ.

ნაწილი VI. სხვა დებულებები

მუხლი 73. სახელმწიფოს სამართალმემკვიდრეობის, სახელმწიფოს პასუხისმგებლობის და საომარ მოქმედებათა დაწყების შემთხვევები

წინამდებარე კონვენციის დებულებები წინასწარ არ წყვეტენ არცერთ საკითხს, რომელიც შეიძლება წარმოიშვას ხელშეკრულების მიმართ სახელმწიფოს სამართალმემკვიდრეობიდან გამომდინარე, სახელმწიფოს საერთაშორისო პასუხისმგებლობიდან ან სახელმწიფოთა შორის საომარ მოქმედებათა დაწყებიდან.

მუხლი 74. დიპლომატიური და საკონსულო ურთიერთობები და ხელშეკრულებათა დადება

დიპლომატიური ან საკონსულო ურთიერთობების გაწყვეტა ან არარსებობა ორ ან მეტ სახელმწიფოს შორის ხელს არ უშლის ხელშეკრულების დადებას ამ ორ სახელმწიფოს შორის. ხელშეკრულების დადება თავისთავად არ ზემოქმედებს დიპლომატიურ ან საკონსულო ურთიერთობათა მდგომარეობაზე.

მუხლი 75. აგრესორ სახელმწიფოსთან დაკავშირებული შემთხვევა

წინამდებარე კონვენციის დებულებები ყოველგვარი წინასწარი გადაწყვეტის გარეშე არ ეხებიან ხელშეკრულებასთან დაკავშირებით არცერთ ვალდებულებას, რომელიც შეიძლება წარმოიშვას აგრესორი სახელმწიფოს მიმართ იმ ღონისძიებათა გატარების შედეგად, რომლებიც განხორციელებულია გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის წესდებით აგრესორ სახელმწიფოსთან მიმართებაში.

თავი VII.

დეპოზიტარი, შეტყობინება, შესწორებები და რეგისტრაცია მუხლი 76. ხელშეკრულების დეპოზიტარი

1. ხელშეკრულების დეპოზიტარის დანიშვნა შეიძლება მოლაპარაკებაში მონაწილე სახელმწიფოთა მიერ, ან თავად ხელშეკრულებით, ან რაიმე სხვა წესით. დეპოზიტარი შეიძლება იყოს ერთი ან მეტი სახელმწიფო, საერთაშორისო ორგანიზაცია ან ორგანიზაციის მთავარი აღმასრულებელი თანამდებობის პირი.

2. ხელშეკრულების დეპოზიტარის ფუნქციები საერთაშორისო ხასიათისაა და დეპოზიტარს ევალება იმოქმედოს მიუკერძოებლად მისი ფუნქციების შესრულების მიზნით. კერძოდ, ის ფაქტი, რომ ხელშეკრულება არ შესულა ძალაში ზოგიერთ მონაწილეს შორის ან ის რომ უთანხმოება წარმოიშვა სახელმწიფოსა და დეპოზიტარს შორის ამ უკანასკნელის მიერ მისი ფუნქციების შესრულებასთან დაკავშირებით, არ ზემოქმედებს ამ ვალდებულებასზე.

მუხლი 77. დეპოზიტარის ფუნქციები

1. თუკი ხელშეკრულებით სხვა რამ არ არის გათვალისწინებული ან ხელშეკრულების მონაწილე სახელმწიფოები სხვაგვარად არ შეთანხმდნენ, დეპოზიტარის ფუნქციები მოიცავს შემდეგს:

ა) ხელშეკრულების ტექსტის ორიგინალის და დეპოზიტართან წარდგენილი ნებისმიერი უფლებამოსილების ტექსტის ორიგინალის შენახვა;

ბ) ტექსტის ორიგინალის დამოწმებული ასლების და ხელშეკრულების შემდგომი სხვა ტექსტების მომზადებას იმ დამატებით ენებსზე, რომელიც შეიძლება გათვალისწინებული იყოს ხელშეკრულებით და მათი გადაცემას მონაწილეებისათვის და სახელმწიფოებისათვის, რომლებსაც უფლება აქვთ გახდნენ ხელშეკრულების მონაწილენი;

გ) ხელშეკრულებაზე ნებისმიერი ხელმოწერის მიღებას და მასთან დაკავშირებული ნებისმიერი დოკუმენტის, შეტყობინების და კომუნიკაციების მიღებას და შენახვას;

დ) იმის შემოწმება არის თუ არა ხელმოწერა ან ნებისმიერი დოკუმენტი, ნოტიფიკაცია ან კომუნიკაცია, რაც დაკავშირებულია ხელშეკრულებასთან, სრულ წესრიგში და შედგენილია შესაბამისი ფორმით, და აუცილებლობის შემთხვევაში ამ საკითხის შეტყობინება შესაბამისი სახელმწიფოსთვის, რომელსაც ეს საკითხი ეხება;

ე) მონაწილეთა და ხელშეკრულების მონაწილედ გახდომის უფლების მქონე სახელმწიფოთა ინფორმირებას, იმ დოკუმენტების, შეტყობინებებისა და ცნობების შესახებ რომელსაც ხელშეკრულებას ეხება;

ვ) იმ სახელმწიფოების ინფორმირებას, რომლებსაც უფლება აქვთ გახდნენ ხელშეკრულების მონაწილე, იმის თაობაზე, თუ როდის იქნა მიღებული ან დეპონირებული ხელმოწერების, რატ-იფიცირების სიგელების ან მიღების, დამტკიცების ან შეერთების საბუთების ის რაოდენობა, რაც საჭიროა ხელშეკრულების ძალაში შესასვლელად;

ზ) ხელშეკრულებათა რეგისტრაცია გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის სამდივნოში;

თ) წინამდებარე კონვენციის დებულებებით განსაზღვრულ ფუნქციების შესრულებას.

2. სახელმწიფოსა და დეპოზიტარს შორის ნებისმიერი უთანხმოების წარმოშობის შემთხვევაში ამ უკანასკნელის მიერ მის ფუნქციათა განხორციელებასთან დაკავშირებით, დეპოზიტარს შეუძლია ეს საკითხი გახადოს სხვა ხელმომწერ და ხელშემკვრელ სახელმწიფოთა ყურადღების საგანი ან საჭიროების შემთხვევაში დაინტერესებული საერთაშორისო ორგანიზაციის კომპეტენტურ ორგანომდე დაიყვანოს იგი.

მუხლი 78. შეტყობინებები და ცნობები

თუკი ხელშეკრულებით ან წინამდებარე კონვენციით სხვა რამ არ არის გათვალისწინებული, შეტყობინება ან ცნობა, გაკე-

თებული ნებისმიერი სახელმწიფოს მიერ წინამდებარე კონვენციის შესაბამისად:

ა) თუკი არ არსებობს დეპოზიტარი, უშუალოდ გადაეცემა სახელმწიფოს, რომელსაც იგი ეხება, ანდა, თუკი არსებობს დეპოზიტარი-ამ უკანასკნელს;

ბ) ითვლება შესაბამისი სახელმწიფოს მიერ გაკეთებულად მხოლოდ იმ სახელმწიფოს მიერ მისი მიღების შემდეგ, რომელსაც იგი გაეგზავნა, ანდა შემთხვევიდან გამომდინარე, დეპოზიტარის მიერ მისი მიღების შემდეგ;

გ) თუკი იგი ეგზავნება დეპოზიტარს, ითვლება იმ სახელმწიფოს მიერ მიღებულად, რომელსაც იგი ეხება, მხოლოდ მას შემდეგ რაც ეს უკანასკნელი ინფორმირებულ იქნა ამის შესახებ დეპოზიტარის მიერ 77-ე მუხლის 1 „ც“ პუნქტის შესაბამისად.

მუხლი 79. შეცდომათა გასწორება ხელშეკრულებათა ტექსტ-ებში ან დამოწმებულ ასლებში

1. თუკი ხელშეკრულების ტექსტის ავთენტურობის დადგენის შემდეგ მისი ხელმომწერი სახელმწიფოები და ხელშემკერელი სახელმწიფოები შეთანხმდებიან, რომ იგი შეიცავს შეცდომას, მაშინ ეს შეცდომა, თუკი ისინი სხვა საშუალების გამოიყენებას არ გადაწყვეტენ, სწორდება:

ა) ტექსტში შესაბამისი შესწორების შეტანით და ამ შესწორების პარაფირებით, სათანადოდ უფლებამოსილებით წარმომადგენლთა მიერ;

ბ) დოკუმენტის შედგენით რომელშიც გადმოცემულია შესწორება, რომლის შეტანაზეც შეთანხმდნენ, ან ასეთ დოკუმენტთა გაცვლით;

გ) ხელშეკრულების მთლიანი შესწორებული ტექსტის შედგენა იმავე პროცედურით, რა პროცედურითაც შედგენილი იქნა ძირითადი ტექსტი.

2. თუკი საკითხი ეხება ხელშეკრულებას, რომელიც შესაბამისად გადაეცემა დეპოზიტარს, ეს უკანასკნელი ატყობენებს ხელშეკრულების ხელმომწერ და ხელშემკერელ სახელმწიფოებს შეცდომის შესახებ, ასევე წინადადებას მისი გასწორების შესა-

ხე და ადგენს დროის განსაზღვრულ პერიოდს, რომლის განმავლობაშიც შეიძლება გამოთქმულ იქნას საწინააღმდეგო პოზიცია ამ წინადადების მიმართ, თუკი ამ პერიოდის გასვლამდე:

ა) არ გამოთქმულა საწინააღმდეგო პოზიცია, დეპოზიტარს შეაქვს შესწორება ტექსტში და პარაფირებას უკეთებს ამ შესწორებას, ადგენს ოქმს ტექსტის შესწორების თაობაზე და უგზავნის მის ასლს ხელშეკრულების მონაწილეებს და იმ სახელმწიფოებს, რომლებსაც უფლება აქვთ გახდნენ ხელშეკრულების მონაწილენი;

ბ) გამოთქმულ იქნა საწინააღმდეგო აზრი, დეპოზიტარი აცნობს ამ საწინააღმდეგო აზრს ხელშეკრულების ხელმომწერ და ხელშემკვრელ სახელმწიფოებს.

3. 1-ელ და მე-2 პარაგრაფებში ჩამოყალიბებული წესები, გამოიყენება ასევე იმ შემთხვევებში, როდესაც დადგინდა ტექსტის ავთენტურობა ორ ან რამოდენიმე ენაზე და აღმოჩნდა შეუსაბამობა სხვადასხვა ტექსტთა შორის, რომელიც ხელშეკრულების ხელმომწერ და ხელშემკვრელ სახელმწიფოთა საერთო თანხმობით უნდა გასწორდეს.

4. შესწორებული ტექსტი ცვლის შეცდომის შემცველ ტექსტს, თუკი ხელშეკრულების ხელმომწერი სახელმწიფოები და ხელშემკვრელი სახელმწიფოები ამ საკითხს სხვაგვარად არ გადაწყვეტენ.

5. დარეგისტრირებული ხელშეკრულების ტექსტში შესწორების შეტანა ეცნობება გაეროს სამდივნოს.

6. თუკი შეცდომა აღმოჩენილ იქნება ხელშეკრულების დამოწმებულ ტექსტში, დეპოზიტარი ადგენს ოქმს, რომელიც შეიცავს შესწორებას და უგზავნის მის ასლს ხელშეკრულების ხელმომწერ სახელმწიფოებსა და ხელშემკვრელ სახელმწიფოებს.

მუხლი 80. ხელშეკრულების რეგისტრაცია და გამოქვეყნება

1. ხელშეკრულებები, მათი ძალაში შესვლის შემდეგ ეგზავნება გაეროს სამდივნოს რეგისტრაციისათვის ან საქმეში შესანახად და ჩამონათვალში შესატანად შემთხვევის შესაბამისად და გამოსაქვეყნებლად.

2. დეპოზიტარის დანიშვნა უფლებამოსილებას ანიჭებს მას განახორციელოს წინა პუნქტში მითითებული ქმედებები.

ნაწილი VIII **დასკენითი დებულებები**

მუხლი 81. ხელმოწერა

წინამდებარე კონვენცია ღიაა ხელმოსაწერად გაეროს ყველა წევრი სახელმწიფოს, ან მისი ერთ-ერთი სპეციალიზირებული დაწესებულების, ან ატომური ენერჯის საერთაშორისო სააგან-ეტოს წევრებისათვის, ან საერთაშორისო სასამართლოს სტატუტის მონაწილეთათვის, ასევე ნებისმიერი სხვა სახელმწიფოსთვის, რომელიც მოწვეულია გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის გენერალური ასამბლეის მიერ, რათა გახდეს წინამდებარე კონვენციის მონაწილე შემდეგი წესის მიხედვით: 1969 წლის 30 ნოემბრამდე –ავსტრიის საგარეო საქმეთა ფედერალურ სამინისტროში, ამ თარიღის შემდგომ და 1970 წლის 30 აპრილამდე – ნიუ ორკში გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის ცენტრალურ დაწესებულებებში.

მუხლი 82. რატიფიცირება

წინამდებარე კონვენცია ექვემდებარება რატიფიცირებას. სარატიფიკაციო სიგელები შესანახად გადაეცემა გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის გენერალურ მდივანს.

მუხლი 83. შეერთება

წინამდებარე კონვენციას შეიძლება შეუერთდეს ნებისმიერი სახელმწიფო, რომელიც მიეკუთვნება 81-ე მუხლში ჩამოთვლილ ამა თუ იმ კატეგორიას. შეერთების დოკუმენტი შესანახად გადაეცემა გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის გენერალურ მდივანს.

მუხლი 84. ძალაში შესვლა

1. წინამდებარე კონვენცია ძალაში შედის 30-ე დღეს იმ თარიღიდან, როდესაც ჩაბარებული იქნება 35-ე სარატიფიკაციო სიგელი ან 35-ე დოკუმენტი შეერთებაზე.

2. ყოველი სახელწიფოსათვის, რომელმაც რატიფიცირება გაუკეთა კონვენციას ან შეუერთდა მას 35-ე სარატიფიკაციო სიგელის ან შეერთების 35-ე დოკუმენტის ჩაბარების შემდეგ, კონვენცია შედის ძალაში მის მიერ სარატიფიკაციო სიგელის ან შეერთების დოკუმენტის ჩაბარების 30-ე დღეს.

მუხლი 85. ტექსტის ავთენტურობა

წინამდებარე კონვენციის დედანი, რომლის ინგლისური, ესპანური, ჩინური, რუსული და ფრანგული ტექსტები არისთანაბრად ავთენტურები, შესანახად გადაეცემა გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის გენერალურ მდივანს, რის დასტურადაც ქვემოთ ხელისმომწერი მთავრობის სრულუფლებიანი სათანადო წესით უფლებამოსილმა წარმომადგენლებმა ხელი მოაწერეს წინამდებარე კონვენციას.

შესრულებულია ქ. ვენაში 1969 წლის 23 მაისს.

კონვენციის დანართი

1. გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის გენერალური მდივანი კვალიფიციურ იურისტთაგან ადგენს და აწარმოებს მომრიგებელ შუამავალთა სიას. ამ მიზნით გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის ყველა წევრ სახელმწიფოს ან წინამდებარე კონვენციის მონაწილეს წინადადება ეძლევათ დანიშნონ ორი მომრიგებელი შუამავალი, და ამრიგად, დანიშნულ პირთა სახელები ქმნიან მითითებულ სიას. მომრიგებელი შუამავლები – შემთხვევით წარმოქმნილი ვაკანსიების შესავსებად დანიშნულ შუამავალთა ჩათვლით, – ინიშნებიან ხუთი წლის ვადით და ეს ვადა შეიძლება განახლდეს. მომრიგებელი შუამავალი, დანიშნვის ვადის ამოწურვის შემდგომ, განაგრძობს იმ ფუნქციის შესრულებას, რომელთა განსახორციელებლადაც იგი არჩეულ იქნა შემდგომი პუნქტის დებულებათა თანახმად.

2. თუკი გენერალურ მდივანს გაეგზავნება თხოვნა 66-ე მუხლის შესაბამისად, იგი გადასცემს დავას შემთანხმებელი კომისიის განხილვაზე, რომელიც იქმნება შემდეგნაირად:

სახელმწიფო ან სახელმწიფოები, რომლებიც წარმოადგენენ დავის მხარეებს, ნიშნავენ:

ა) ერთ მომრიგებელ შუამავალს, რომელიც არის ამ სახელმწიფოს ერთ-ერთი მოქალაქე, I- პუნქტში ხსენებულ სიაში მითითებულ პირთა, ან სხვა პირთა რიცხვიდან;

ბ) ერთ მომრიგებელ შუამავალს, რომელიც არ არის ამ სახელმწიფოს ან ერთ-ერთი ამ სახელმწიფოს მოქალაქე, ხსენებულ სიაში მითითებულ პირთა რიცხვიდან.

სახელმწიფო ან სახელმწიფოები, რომლებიც წარმოადგენს ან წარმოადგენენ დავის მეორე მხარეს, ამგვარადვე ნიშნავენ ორ მომრიგებელ შუამავალს. მხარეთა მიერ არჩეული ოთხი მომრიგებელი შუამავალი დანიშნულ უნდა იქნას სამოცი დღის ვადაში იმ თარიღიდან, როცა გენერალური მდივანი მიიღებს შესაბამის თხოვნას.

ეს ოთხი მომრიგებელი შუამავალი, უკანასკნელ მათგანს და ნიშნიდან სამოცი დღის ვადაში ნიშნავს მეხუთე შუამავალს სიაში ჩართულ პირთა რიცხვიდან, რომელიც იქნება თავმჯდომარე.

თუ თავმჯდომარე ან რომელიმე სხვა მომრიგებელი შუამავალი არ დაინიშნა ზემოთ გათვალისწინებულ ვადებში, ისინი ინიშნებიან გენერალური მდივნის მიერ შესაბამისი ვადის ამოწურვიდან სამოცი დღის ვადაში. თავმჯდომარის დანიშვნა გენერალური მდივნის მიერ შეიძლება მოხდეს ან სიაში ჩართულ პირთა რიცხვიდან, ან საერთაშორისო სამართლის კომისიის წევრთაგან. ნებისმიერი ის ვადა, რომელის განმავლობაშიც უნდა მოხდეს დანიშვნები, შეიძლება გაგრძელდეს იქნას დავაშივე მხარეთა შეთანხმებით.

ნებისმიერი ვაკანსია უნდა შეივსოს იმავე საშუალებით, რომელიც მითითებულ იქნა პირველადი დანიშნულებისათვის.

3. შემთანხმებელი კომისია თვითონ ადგენს საკუთარ პროცედურას. კომისიას შეუძლია, დავაში მხარეთა შეთანხმებით, ხელშეკრულების ნებისმიერ მონაწილეს შესთავაზოს საკუთარი მოსაზრება ზეპირად ან წერილობით. კომისია იღებს გადაწყვეტილებებს და აკეთებს რეკომენდაციებს თავისი წევრების ხმათა უმრავლესობით.

4. კომისიას შეუძლია დავის მონაწილე მხარეთა ყურადღება გაამახვილოს ნებისმიერ ზომებზე, რომელთაც შეიძლება გააიოლონ დავის მშვიდობიან გადაწყვეტას.

5. კომისია უსმენს მხარეებს, განიხილავს პრეტენზიებსა და წინააღმდეგობებს და მხარეთა მიერ განსახილველად წარადგენს წინადადებებს, მიმართულთ დავის მშვიდობიანი გადაწყვეტის მიღწევისაკენ.

6. კომისიამ საკუთარი მოხსენება უნდა წარადგინოს მისი შექმნის თარიღიდან თორმეტი თვის განმავლობაში. ეს მოხსენება გადაეგზავნება გენერალურ მდივანს და გადაეცემა დავის მონაწილე მხარეებს. კომისიის მოხსენება, ფაქტისა და სამართლის საკითხებზე მათში დაცული დასკვნების ჩათვლით, არ არის სავალდებულო მხარეებისთვის და წარმოადგენს მხოლოდ რეკომენდაციას, შემოთავაზებულს მხარეთა მიერ განსახილველად დავის მშვიდობიანი გადაწყვეტის გაიოლების მიზნით.

7. გენერალური მდივანი კომისიას გაუწევს დახმარებას და მიაწვდის მომსახურების საშუალებებს, რომლებიც მას შეიძლება დასჭირდეს. კომისიის ხარჯებს ფარავს გაერთიანებული ერების ორგანიზაცია.

დანართი III

საერთაშორისო მოლაპარაკების წარმართვის პრინციპები და დადგენილებები

გაეროს გენერალური ასამბლეის 1998 წლის 8 დეკემბრის
რეზოლუცია 53/101

გენერალური ასამბლეა,

ითვალისწინებს გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის წესდების პრინციპებს და მიზნებს, ადასტურებს საერთაშორისო სამართლის პრინციპებისა და მანილის საერთაშორისო დავების მშვიდობიანი გადაწყვეტის შესახებ დეკლარაციებს, რომელიც გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის წესდების შესაბამისად ეხება სახელმწიფოთა შორის მეგობრულ ურთიერთობას და თანამშრომლობას. ასევე, საერთაშორისო კონფლიქტების მშვიდობიანი გზით დარეგულირებას. მხედველობაში იღებს გაეროს საერთაშორისო სამართლის ათწლიანი მიზნებს, აღიარებს, რომ საერთაშორისო მოლაპარაკებები წარმოადგენს ერთ-ერთ ყველაზე მოქნილ და ეფექტურ საშუალებას. სახელმწიფოთაშორისო კონფლიქტების მშვიდობიანი დარეგულირების და ქცევის ახალი საერთაშორისო ნორმების გამომუშავებაში. ითვალისწინებს, რომ მოლაპარაკების დროს სახელმწიფოებმა უნდა იხელმძღვანელონ საერთაშორისო სამართლის შესაბამისი პრინციპებითა და ნორმებით.

იზიარებს მოსაზრებას, რომ არსებობს კონფლიქტების მშვიდობიანი დარეგულირების მრავალი საშუალება, რომელიც განმტკიცებული და აღიარებულია საერთაშორისო სამართლის დებულებით, და ადასტურებს ამ საშუალებების თავისუფალი არჩევანის უფლებას.

ითვალისწინებს იმ მნიშვნელოვან ფუნქციას, რომელიც კონსტრუქციულ და ეფექტურ მოლაპარაკებებს შეუძლიათ წესდების მიზნის მიღწევაში, ეს ხელს უწყობს საერთაშორისო ურთიერ-

თობების დარეგულირებას, დაეების მშვიდობიანი გზით მოგვარებას და სახელმწიფოთა შორის საერთაშორისო ქცევის ნორმების გამოიმუშავებას,

აღნიშნავს, რომ პრინციპების და მონაწილეების განსაზღვრას, რომელთაც კავშირი აქვთ საერთაშორისო მოლაპარაკების წარმართვასთან, შეუძლია აამაღლოს მოლაპარაკების მონაწილეთა ქცევის განსაზღვრა, შეამციროს გაურკვეველობა და ხელი შეუწყოს მოლაპარაკების დროს ნდობის ფაქტორის შექმნას,

აღიარებს, რომ ქემოთ მოყვანილი დებულებები არის საერთო და ურყევი საფუძველი მოლაპარაკების წარმართვისათვის.

1. ადასტურებს საერთაშორისო სამართლის იმ პრინციპებს, რომელთაც აქვთ კავშირი საერთაშორისო მოლაპარაკებებთან:

ა) ყველა სახელმწიფოს სუვერენულ თანასწორობას ეკონომიკური, პოლიტიკური, სოციალური და სხვა განმასხვავებელი ნიშნების მიუხედავად;

ბ) გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის წესდების შესაბამისად სახელმწიფო არ უნდა ჩაერიოს მეორე სახელმწიფოს საქმეებში, რომელიც მის შიდა კომპეტენციებში შედის;

გ) სახელმწიფო ვალდებულია კეთილსინდისიერად შეასრულოს საერთაშორისო სამართლით დაკისრებული მოვალეობები;

დ) საერთაშორისო ურთიერთობებში სახელმწიფო ვალდებულია თავი შეიკავოს ძალის მუქარის ან მისი გამოყენებისაგან სხვა სახელმწიფოს ტერიტორიული ხელშეუხებლობის ან ნებისმიერი სახელმწიფოს პოლიტიკური დამოუკიდებლობის წინააღმდეგ, ან სხვა რაიმე სახით, რომელიც შეუთავსებელია გაეროს პრინციპებთან;

ე) ყველა შეთანხმება ბათილია, თუ ის დადებულია ძალის მუქარით ან მიღებულია წესდებაში მოცემული საერთაშორისო სამართლის პრინციპების დარღვევით;

ვ) სახელმწიფოები, ეკონომიკური, პოლიტიკური, სოციალური სისტემების განსხვავების მიუხედავად, ვალდებულნი არიან ითანამშრომლონ ერთმანეთთან საერთაშორისო ურთიერთობის სახვადასხვა სფეროში საერთაშორისო მშვიდობისა და უსაფ-

როსოების მხარდაჭერის, საერთაშორისო ეკონომიკურ სტაბილურობის, ერების საერთო კეთილდღეობის და საერთაშორისო თანამშრომლობის მიზნით, რომელიც თავისუფალია დისკრიმინაციისგან და დაფუძნებულია ამ განსხვავებებზე;

ზ) სახელმწიფო არეგულირებს თავის საერთაშორისო დავებს მშვიდობიანი საშუალებით იმ კუთხით, რომ საფრთხეში არ ჩააგდონ საერთაშორისო მშვიდობა, უსაფრთხოება და სამართლიანობა;

2. ამტკიცებს საერთაშორისო მოლაპარაკების მნიშვნელობას საერთაშორისო სამართლის შესაბამისად იმ სახით, რომ ის შესაბამისობაში იყოს მოლაპარაკების უკვე მიღწეული დეკლარირებული მიზნის პრინციპებთან და შეესაბამებოდეს შემდგომ დადგენილებებს:

ა) მოლაპარაკებები უნდა წარიმართოს კეთილსინდისიერად;

ბ) სახელმწიფოებმა უნდა გაითვალისწინონ მოლაპარაკების პროცესში იმ სახელმწიფოს ჯეროვანი ჩართვის განსაკუთრებული მნიშვნელობა, რომლის სასიცოცხლო ინტერესები უშუალოდ ეხება განსახილველ საკითხებს;

გ) ყველა მოლაპარაკების მიზანი და საგანი, წესდების დებულებების ჩათვლით, სრულად უნდა იყოს შესატყვისი საერთაშორისო სამართლის პრინციპებთან და ნორმებთან;

დ) სახელმწიფოებმა აუცილებელია ერთგულად დაიცვან ორმხვრივი კორდინირებული მოქმედებები მოლაპარაკების წარმოებისათვის;

ე) სახელმწიფოებმა აუცილებელად უნდა მიიღონ ზომები მოლაპარაკების პროცესზე კონსტრუქციული ატმოსფეროს შენარჩუნებისათვის და თავი შეიკავონ ისეთი ნაბიჯებისაგან, რომელიც შეიძლება მოლაპარაკებები მიიყვანოს ჩაშლამდე;

ვ) სახელმწიფოები უნდა დაეხმარონ მოლაპარაკებების ჩატარებას ან დამთავრებას, მოლაპარაკების პროცესში მოახდინონ ყურადღების კონცენტრირება მოლაპარაკებების მთავარ მიზანზე;

ზ) თუ მოლაპარაკება შედის ჩიხში, სახელმწიფოები ვალდებული არიან ყოველმხრივი საშუალებით იზრუნონ მუშაობის გაგრძელებისათვის, რომ მიაღწიონ ურთიერთმისაღებ და სამართლიან გადაწყვეტილებას.

83-ე პლენარული სხდომა
8 დეკემბერი 1998 წელი

ღანართი IV

(გამოქვეყნებულია
საქართველოს პარლამენტის უწყებანი
1997 წელი – N 44)

საქართველოს კანონი

საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებების შესახებ

თავი I

ზოგადი დებულებანი

მუხლი 1

კანონის ამოცანები

ეს კანონი განსაზღვრავს საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების დადების, შესრულებისა და მოქმედების შეწყვეტის წესს. საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულება იდება, სრულდება და წყდება საერთაშორისო სამართლის საყოველთაოდ აღიარებული პრინციპებისა და ნორმების, საქართველოს კონსტიტუციის, საერთაშორისო ხელშეკრულებებისა და ამ კანონის შესაბამისად.

მუხლი 2

კანონის გამოყენების სფერო

1. ეს კანონი გამოიყენება საქართველოს ყველა საერთაშორისო (სახელმწიფოთაშორისი, მთავრობათაშორისი და უწყებათაშორისი ხასიათის) ხელშეკრულების მიმართ, რომელიც რეგულირდება საერთაშორისო სამართლის ნორმებით, მიუხედავად მისი სახისა და სახელწოდებისა (ხელშეკრულება, შეთანხმება, კონვენცია, პაქტი, ოქმი, წერილების გაცვლა, სხვა სახისა და სახელწოდების საერთაშორისო ხელშეკრულება).

2. ამ კანონის დებულებები აგრეთვე ვრცელდება ყოფილი სსრკ-

ის იმ საერთაშორისო ხელშეკრულებებზე, რომელთა მიმართ საქართველომ თავი უფლებამონაცვლედ აღიარა.

მუხლი 3

ტერმინების განმარტება

ამ კანონში გამოყენებულ ტერმინებს აქვთ შემდეგი მნიშვნელობა:

ა) საერთაშორისო ხელშეკრულება - საქართველოს მიერ უცხო სახელმწიფოსთან (სახელმწიფოებთან) ან საერთაშორისო ორგანიზაციასთან (ორგანიზაციებთან) წერილობითი ფორმით დადებული შეთანხმება, რომელიც რეგულირდება საერთაშორისო სამართლის ნორმებით, განურჩევლად მისი ერთი ან რამდენიმე ერთმანეთთან დაკავშირებული დოკუმენტით წარმოდგენისა და კონკრეტული სახელწოდებისა;

ბ) ხელშეკრული მხარე - სახელმწიფო, რომელმაც გამოთქვა თანხმობა საერთაშორისო ხელშეკრულების სავალდებულოდ აღიარებაზე, ხელშეკრულების ძალაში შესვლის მიუხედავად;

გ) მონაწილე - სახელმწიფო, რომელმაც გამოთქვა თანხმობა საერთაშორისო ხელშეკრულების სავალდებულოდ აღიარებაზე და რომლისთვისაც ხელშეკრულება ძალაშია შესული;

დ) ხელშეკრულების დადება - ყველა მოქმედება, რომელსაც საქართველო ხელშეკრულების მიმართ ახორციელებს საერთაშორისო დონეზე, მოლაპარაკებათა გამართვის, ხელშეკრულების ხელმოწერისა და მისი სავალდებულოდ აღიარების ჩათვლით;

ე) ხელმოწერა - ხელშეკრულების დადების სტადია ან საერთაშორისო ხელშეკრულების სავალდებულოდ აღიარებაზე საქართველოს თანხმობის გამოხატვის ფორმა;

ვ) რატიფიკაცია, დამტკიცება, შეერთება - საქართველოს მიერ მისთვის საერთაშორისო ხელშეკრულების სავალდებულოდ აღიარებაზე თანხმობის გამოხატვის ფორმა;

ზ) უფლებამოსილება - საქართველოს კომპეტენტური ორგანოს მიერ გაცემული დოკუმენტი, რომლის მეშვეობითაც ერთი ან რამდენიმე პირი ინიშნება საქართველოს მხარის წარმომადგენლად

მოლაპარაკებათა გამართვის, ხელშეკრულების ტექსტის მიღების ან მისი აუთენტიზაციის დადგენის, ან ხელშეკრულებასთან დაკავშირებული ნებისმიერი სხვა აქტის განხორციელების მიზნით;

თ) დათქმა - ხელშეკრულების ხელმოწერის, რატიფიკაციის, დამტკიცების ან მასთან შეერთების დროს გაკეთებული ცალმხრივი განცხადება, რომელიც გამოხატავს საქართველოს მიმართ ხელშეკრულების გარკვეულ დებულებათა იურიდიული მოქმედების გამორიცხვის ან შეცვლის სურვილს;

ი) საერთაშორისო ორგანიზაცია - საერთაშორისო სახელმწიფოთაშორისი ან მთავრობათაშორისი ორგანიზაცია;

კ) დეპოზიტარი - სახელმწიფო, საერთაშორისო ორგანიზაცია ან მისი მთავარი აღმასრულებელი თანამდებობის პირი, რომელიც ინახავს საერთაშორისო ხელშეკრულების დედანს და ასრულებს ამასთან დაკავშირებულ საერთაშორისო სამართლის ნორმებით გათვალისწინებულ სხვა ფუნქციებს;

ლ) დენონსაცია - საერთაშორისო ხელშეკრულების მოქმედების ცალმხრივად შეწყვეტის ფორმა, რომელიც ნიშნავს ხელშეკრულების მოქმედების შეწყვეტას ხელშეკრულების დებულებების შესაბამისად;

მ) გაუქმება (ანუღირება) - საერთაშორისო ხელშეკრულების ცალმხრივად შეწყვეტის ფორმა, რომელიც ნიშნავს ხელშეკრულების მოქმედების შეწყვეტას მეორე მონაწილე მხარის მიერ მისი არსებითად დარღვევის შემთხვევაში ან საერთაშორისო სამართლის სხვა ნორმების შესაბამისად

ნ) კორექტირება - საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების ოფიციალურად დამოწმებული ქართული თარგმანის მის უცხოენოვან აუთენტიურ ტექსტთან შეუსაბამობის შემთხვევაში ქართული თარგმანის შესწორება. (14.04.2006 N2886)

მუხლი 4

საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულება

1. საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულება უცხო სახელმწიფოსთან და საერთაშორისო ორგანიზაციასთან იდება:

ა) საქართველოს სახელით - სახელმწიფოთაშორისი ხელშე-

კრულება;

ბ) საქართველოს აღმასრულებელი ხელისუფლების სახელით - მთავრობათაშორისი ხელშეკრულება;

გ) საქართველოს აღმასრულებელი ხელისუფლების ცენტრალური ორგანოების სახელით - უწყებათაშორისი ხასიათის საერთაშორისო ხელშეკრულება.

2. საქართველოს სახელით იდება საერთაშორისო ხელშეკრულება, რომელსაც მხარეთა შეთანხმებით ენიჭება სახელმწიფოთაშორისი ხასიათი, აგრეთვე ხელშეკრულება რომელიც ეხება:

ა) ტერიტორიულ და ზავის საკითხებს;

ბ) ადამიანის უფლებებსა და თავისუფლებებს;

გ) მოქალაქეობას;

დ) საქართველოს მონაწილეობას სახელმწიფოთაშორის კავშირებსა და სხვა საერთაშორისო გაერთიანებებში (ორგანიზაციებში);

ე) სამხედრო საკითხებს;

ვ) საქართველოს ტერიტორიისა და ბუნებრივი რესურსების გამოყენებას;

ზ) სახელმწიფოს მიერ სესხის აღებასა და გაცემას, სახელმწიფო გარანტიის გაცემას;

3. აღმასრულებელი ხელისუფლების სახელით იდება ყველა საერთაშორისო ხელშეკრულება, რომელიც არ ეხება ამ მუხლის მე-2 პუნქტში ჩამოთვლილ საკითხებს ან რომელთაც მხარეთა შეთანხმებით ენიჭება მთავრობათაშორისი ხასიათი.

4. საქართველოს აღმასრულებელი ხელისუფლების ცენტრალური ორგანოების სახელით იდება უწყებათაშორისი ხასიათის საერთაშორისო ხელშეკრულება იმ საკითხებზე, რომლებიც მათ კომპეტენციას განეკუთვნება.

5. საქართველოს შინაგან საქმეთა სამინისტროს სახელმწიფო საქვეუწყებო დაწესებულება – საქართველოს სასაზღვრო პოლიცია საქართველოს აღმასრულებელი ხელისუფლების ორგანოს სახელით დებს უწყებათაშორისი ხასიათის საერთაშორისო ხელშეკრულებებს სასაზღვრო სფეროში.

(27.12.2006 N 4141)

მუხლი 5

საქართველოს ტერიტორიული ერთეულების კომპეტენცია

აფხაზეთისა და აჭარის ავტონომიური რესპუბლიკებისა და საქართველოს სხვა ტერიტორიული ერთეულების კომპეტენცია საერთაშორისო ხელშეკრულებებთან მიმართებით განისაზღვრება საქართველოს ტერიტორიული სახელმწიფოებრივი მოწყობის დადგენის შემდეგ.

მუხლი 6

საერთაშორისო ხელშეკრულება საქართველოს კანონმდებლობაში

1. საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულება საქართველოს კანონმდებლობის განუყოფელი ნაწილია.

2. საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებას, თუ იგი არ ეწინააღმდეგება საქართველოს კონსტიტუციას, აქვს უპირატესი იურიდიული ძალა შიდასახელმწიფოებრივი ნორმატიული აქტების მიმართ.

3. ოფიციალურად გამოქვეყნებული საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების დებულებები, რომლებიც ადგენენ კონკრეტული ხასიათის უფლებებსა და მოვალეობებს და არ საჭიროებენ დამაზუსტებელი შიდასახელმწიფოებრივი ნორმატიული აქტის მიღებას, საქართველოში მოქმედებენ უშუალოდ.

მუხლი 7

საქართველოს თანხმობა საერთაშორისო ხელშეკრულების სავალდებულოდ აღიარებაზე

1. საქართველოს თანხმობა საერთაშორისო ხელშეკრულების სავალდებულოდ აღიარებაზე შეიძლება გამოიხატოს:

- ა) ხელშეკრულების ხელმოწერით;
- ბ) ხელშეკრულების შემადგენელი დოკუმენტების (ნოტების) გაცვლით;
- გ) ხელშეკრულების რატიფიკაციით;
- დ) ხელშეკრულების დამტკიცებით;

- ე) ხელშეკრულებასთან შეერთებით;
- ვ) ხელშეკრულებაზე თანხმობის ნებისმიერი სხვა ურთიერთშეთანხმებული საშუალების გამოყენებით.

2. საერთაშორისო ხელშეკრულების სავალდებულოდ აღიარებაზე თანხმობის შესახებ გადაწყვეტილებას იღებენ საქართველოს სახელმწიფო ხელისუფლების ორგანოები საქართველოს კონსტიტუციითა და ამ კანონით დადგენილი კომპეტენციის შესაბამისად.

თავი II

საერთაშორისო ხელშეკრულების დადება

მუხლი 8

რეკომენდაციები საერთაშორისო ხელშეკრულების დადების თაობაზე

1. საქართველოს პარლამენტი თავის რეკომენდაციებს საერთაშორისო ხელშეკრულების დადების თაობაზე წარუდგენს საქართველოს პრეზიდენტს.

2. რეკომენდაციების წარდგენა მათ კომპეტენციას მიკუთვნებულ საკითხებზე შეუძლიათ აგრეთვე საქართველოს უზენაეს სასამართლოსა და სახალხო დამცველს.

3. რეკომენდაციები საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების დადების თაობაზე უნდა შეიცავდეს ხელშეკრულების დადების მიზანშეწონილობის დასაბუთებას.

4. რეკომენდაციების მოწონების შემთხვევაში საქართველოს პრეზიდენტი, მათი წარდგენიდან ორი თვის ვადაში, ავალებს საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტროს, მოამზადოს წინადადება აღნიშნული ხელშეკრულების დადების თაობაზე.

მუხლი 9

წინადადებები საერთაშორისო ხელშეკრულების დადების თაობაზე

1. მე - 8 მუხლის მე - 4 პუნქტით გათვალისწინებული წინადადება საერთაშორისო ხელშეკრულების დადების თაობაზე წარედგინება საქართველოს პრეზიდენტს საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტროს მიერ შესაბამისი გადაწყვეტილების

მიღებიდან არა უგვიანეს 6 თვის ვადისა.

2. საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტრო თავის წინადადებას საერთაშორისო ხელშეკრულების დადების თაობაზე წარუდგენს საქართველოს პრეზიდენტს ამ მუხლით დადგენილი წესის შესაბამისად.

3. საქართველოს აღმასრულებელი ხელისუფლების ცენტრალური ორგანოები თავიანთ წინადადებებს საერთაშორისო ხელშეკრულების დადების თაობაზე წარუდგენენ საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტროს.

4. საქართველოს აღმასრულებელი ხელისუფლების ცენტრალური ორგანოების წინადადებები უნდა შეიცავდეს: საერთაშორისო ხელშეკრულების ტექსტს ქართულ ენაზე (უცხოენოვანი აუთენტური ტექსტის არსებობისას წარუდგენილ უნდა იქნეს აგრეთვე ქართული თარგმანი), საერთაშორისო ხელშეკრულების დადების მიზანშეწონილობის, მისი პოლიტიკური, სამართლებრივი, ეკონომიკური, ფინანსური და სხვა შესაძლო შედეგების დასაბუთებას. საჭიროების შემთხვევაში, წინადადებას უნდა დაერთოს პროექტი საქართველოს ნორმატიულ აქტებში ცვლილებებისა და დამატებების შეტანის შესახებ, აგრეთვე უნდა განისაზღვროს ხელშეკრულების შესრულებაზე პასუხისმგებელი სახელმწიფო ორგანო და სხვა ღონისძიებათა განხორციელების აუცილებლობა.

5. ამ მუხლით გათვალისწინებულ წინადადებას საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტრო წარუდგენს დასკვნისათვის - საქართველოს იუსტიციის სამინისტროს საქართველოს კანონმდებლობასთან მისი შესაბამისობისა და შესაძლო სამართლებრივი შედეგების შესახებ, საქართველოს ფინანსთა სამინისტროს - ხელშეკრულების დადების შესაძლო საფინანსო-ეკონომიკური შედეგების შესახებ, აგრეთვე საქართველოს აღმასრულებელი ხელისუფლების შესაბამის ცენტრალურ ორგანოს.

6. საქართველოს აღმასრულებელი ხელისუფლების ცენტრალური ორგანოების წინადადებებს სახელმწიფოთაშორისი და მთავრობათაშორისი საერთაშორისო ხელშეკრულებების დადების

თაობაზე, ამ მუხლის მე-5 პუნქტში აღნიშნულ თავის დასკვნებს, საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტრო დასკვნასთან ერთად წარუდგენს საქართველოს პრეზიდენტს.

7. საქართველოს პრეზიდენტთან წარდგენილი წინადადება საერთაშორისო ხელშეკრულების დადების თაობაზე უნდა შეიცავდეს: ხელშეკრულების პროექტს (ქართულ ენაზე), საქართველოს იუსტიციის სამინისტროს დასკვნას საქართველოს კანონმდებლობასთან მისი შესაბამისობისა და შესაძლო სამართლებრივი შედეგების შესახებ, საქართველოს ფინანსთა სამინისტროს დასკვნას ამ ხელშეკრულების დადების შესაძლო საფინანსო-ეკონომიკური შედეგების შესახებ, საქართველოს აღმასრულებელი ხელისუფლების შესაბამისი ცენტრალური ორგანოს დასკვნას და საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტროს დასკვნას ხელშეკრულების დადების შესაძლო საგარეო-პოლიტიკური შედეგების შესახებ. საჭიროების შემთხვევაში, წინადადებას უნდა დაერთოს პროექტი საქართველოს ნორმატიულ აქტებში ცვლილებებისა და დამატებების შეტანის თაობაზე.

8. წინადადებას იმ უწყებათაშორისი ხასიათის საერთაშორისო ხელშეკრულების დადების თაობაზე, რომელიც მოითხოვს საქართველოს ნორმატიულ აქტებში ცვლილებებისა და დამატებების შეტანას, საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტრო წარუდგენს საქართველოს პრეზიდენტს.

9. უცხო სახელმწიფოს ან საერთაშორისო ორგანიზაციის შეთავაზებას საერთაშორისო ხელშეკრულების დადების თაობაზე საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტრო, წინადადების სახით, ამ მუხლით დადგენილი წესის შესაბამისად, წარუდგენს საქართველოს პრეზიდენტს.

მუხლი 10

განზრახვა საერთაშორისო ხელშეკრულებაში საქართველოს მონაწილეობის შესახებ

1. თუ საერთაშორისო ხელშეკრულებაში მონაწილეობა საჭიროებს ხელშეკრულების მონაწილე სხვა სახელმწიფოს (საერთაშო-

რისო ორგანიზაციის) წინასწარ თანხმობას, საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტრო, მე-9 მუხლით დადგენილი წესის შესაბამისად, წარუდგენს საქართველოს პრეზიდენტს წინადადებას საერთაშორისო ხელშეკრულებაში მონაწილეობის განზრახვის შესახებ.

2. გადაწყვეტილებას საერთაშორისო ხელშეკრულებაში საქართველოს მონაწილეობის განზრახვის შესახებ იღებს საქართველოს პრეზიდენტი ბრძანებულების სახით.

3. საერთაშორისო ხელშეკრულებაში საქართველოს მონაწილეობის განზრახვის შესახებ საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტრო ატყობინებს შესაბამისი საერთაშორისო ხელშეკრულების დეპოზიტარს ან სხვა მონაწილე სახელმწიფოს.

მუხლი 11

გადაწყვეტილება მოლაპარაკების გამართვისა და საერთაშორისო ხელშეკრულების ხელმოწერის შესახებ

1. გადაწყვეტილებას სახელმწიფოთაშორისი და მთავრობათაშორისი ხელშეკრულებების თაობაზე მოლაპარაკების გამართვისა და მათი ხელმოწერის შესახებ იღებს საქართველოს პრეზიდენტი განკარგულების სახით.

2. გადაწყვეტილებას უწყებათაშორისი ხასიათის საერთაშორისო ხელშეკრულების თაობაზე მოლაპარაკების გამართვისა და მისი ხელმოწერის შესახებ, შესაბამის უწყებასთან შეთანხმებით, იღებს საქართველოს საგარეო საქმეთა მინისტრი ბრძანების სახით.

მუხლი 12

საერთაშორისო ხელშეკრულების დადებასთან დაკავშირებული მოქმედებების განხორციელება უფლებამოსილების წარდგენის გარეშე

1. საქართველოს პრეზიდენტსა და საქართველოს საგარეო საქმეთა მინისტრს უფლება აქვთ განახორციელონ საერთაშორისო ხელშეკრულების დადებასთან დაკავშირებული ყველა სახის მოქმედება უფლებამოსილების წარდგენის გარეშე.

2. საქართველოს დიპლომატიური წარმომადგენლობის

მეთაურსა და საერთაშორისო ორგანიზაციაში საქართველოს წარმომადგენლობის მეთაურს უფლება აქვთ საერთაშორისო ხელშეკრულების ტექსტის მიღების მიზნით უფლებამოსილების წარდგენის გარეშე, გამართონ მოლაპარაკება შესაბამისად ადგილსამყოფელ სახელმწიფოსთან ან მოცემული საერთაშორისო ორგანიზაციის ფარგლებში.

მუხლი 13

უფლებამოსილება საერთაშორისო ხელშეკრულების დადებასთან

დაკავშირებული მოქმედებების განხორციელებაზე

1. უფლებამოსილება უნდა განსაზღვრავდეს მოლაპარაკებების ობიექტსა და პირის კომპეტენციის ფარგლებს.

2. უფლებამოსილებას სახელმწიფოთაშორისი და მთავრობათაშორისი ხელშეკრულებების დადებასთან დაკავშირებით გასცემს საქართველოს პრეზიდენტი ბრძანებულებით და აფორმებს საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტრო.

3. უფლებამოსილებას უწყებათაშორისი ხასიათის საერთაშორისო ხელშეკრულების დადებასთან დაკავშირებით გასცემს საქართველოს საგარეო საქმეთა მინისტრი ბრძანებით და აფორმებს საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტრო.

მუხლი 14

საერთაშორისო ხელშეკრულება, რომლის სავალდებულოდ აღიარებაზე თანხმობას გამოხატავს საქართველოს პარლამენტი

1. საქართველოს პარლამენტი გამოხატავს თანხმობას საქართველოსათვის საერთაშორისო ხელშეკრულების სავალდებულოდ აღიარებაზე რატიფიკაციის (ან შეერთების) გზით.

2. იმ საერთაშორისო ხელშეკრულების გარდა, რომელიც ითვალისწინებს რატიფიკაციას, სავალდებულოა აგრეთვე ისეთი საერთაშორისო ხელშეკრულების რატიფიკაცია (ან მასთან შეერთება), რომელიც:

ა) ითვალისწინებს საერთაშორისო ორგანიზაციაში ან სახელმწიფოთა - შორის კავშირში საქართველოს შესვლას;

ბ) სამხედრო ხასიათისაა;

გ) ეხება სახელმწიფოს ტერიტორიულ მთლიანობას ან სახელმწიფო საზღვრების შეცვლას;

დ) დაკავშირებულია სახელმწიფოს მიერ სესხის აღებასა და გაცემასთან;

ე) მოითხოვს შიდასახელმწიფოებრივი კანონმდებლობის შეცვლას, ნაკისრ საერთაშორისო ვალდებულებათა შესასრულებლად აუცილებელი კანონებისა და კანონის ძალის მქონე აქტების მიღებას;

ვ) რატიფიკაციას საჭიროებს საქართველოს სხვა საკანონმდებლო აქტის თანახმად.

მუხლი 15

საერთაშორისო ხელშეკრულების საქართველოს პარლამენტში წარდგენა

1. საერთაშორისო ხელშეკრულება, რომლის სავალდებულოდ აღიარებაზე თანხმობას გამოხატავს საქართველოს პარლამენტი, საქართველოს პარლამენტს რატიფიცირებისათვის (ან მასთან შეერთებისათვის) წარუდგენს მხოლოდ საქართველოს პრეზიდენტი.

2. საერთაშორისო ხელშეკრულება რატიფიცირებისათვის (ან შეერთებისათვის) წარდგენილ უნდა იქნეს ქართულ ენაზე (უცხოენოვანი აუთენტური ტექსტის არსებობისას, იგი წარდგენილ უნდა იქნეს ოფიციალურად დამოწმებულ ქართულ თარგმანთან ერთად). ხელშეკრულებას უნდა ახლდეს საქართველოს იუსტიციის სამინისტროს დასკვნა საქართველოს კანონმდებლობასთან მისი შესაბამისობისა და შესაძლო სამართლებრივი შედეგების შესახებ, საქართველოს ფინანსთა სამინისტროს დასკვნა ამ ხელშეკრულების დადების შესაძლო საფინანსო-ეკონომიკური შედეგების შესახებ, საქართველოს აღმასრულებელი ხელისუფლების შესაბამისი ცენტრალური ორგანოს დასკვნა და საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტროს დასკვნა შესაძლო საგარეო-პოლიტიკური შედეგების შესახებ.

3. საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებების უცხოენოვანი ტექსტების ქართულად თარგმნასა და თარგმანის ოფიციალურ დამოწმებას ახორციელებს საქართველოს საგარეო საქმეთა

სამინისტრო. (16.05.2000 N301)

4. საქართველოს პრეზიდენტი რატიფიცირებისათვის (ან შეერთებისათვის) წარდგენილ საერთაშორისო ხელშეკრულებასთან ერთად, საჭიროების შემთხვევაში, საქართველოს პარლამენტს წარუდგენს კანონპროექტს საქართველოს შესაბამის საკანონმდებლო აქტში ცვლილებებისა და დამატებების შეტანის შესახებ.

მუხლი 16

სარატიფიკაციოდ წარდგენილ საერთაშორისო ხელშეკრულებათა წინასწარი განხილვა

საქართველოს პარლამენტში სარატიფიკაციოდ წარდგენილ საერთაშორისო ხელშეკრულებას, აგრეთვე მე-15 მუხლის მე-4 პუნქტით გათვალისწინებულ კანონპროექტს, წინასწარ განიხილავს საქართველოს პარლამენტის საგარეო საქმეთა კომიტეტი, საჭიროების შემთხვევაში - საქართველოს პარლამენტის სხვა კომიტეტებთან ერთად, და გამოაქვს შესაბამისი დასკვნა.

მუხლი 17

საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების რატიფიკაციის (ან შეერთების) შესახებ გადაწყვეტილების მიღება

1. საქართველოს პრეზიდენტის მიერ რატიფიცირებისათვის (ან მასთან შეერთებისათვის) წარდგენილ საერთაშორისო ხელშეკრულებას განიხილავს საქართველოს პარლამენტი და სრული შემადგენლობის უმრავლესობით იღებს შესაბამის გადაწყვეტილებას დადგენილების სახით.

2. საერთაშორისო ხელშეკრულების რატიფიკაციის (ან მასთან შეერთების) შესახებ მიღებული დადგენილების საფუძველზე საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტრო გასცემს სარატიფიკაციო სიგელს, რომელსაც ხელს აწერს საქართველოს პრეზიდენტი და ადასტურებს საქართველოს საგარეო საქმეთა მინისტრი.

მუხლი 18

საქართველოს იმ საერთაშორისო ხელშეკრულების დამტკიცება (ან მასთან შეერთება), რომელიც რატიფიცირებას არ ექვემდებარება

ბარება

საქართველოს პრეზიდენტი ბრძანებულებით იღებს გადაწყვეტილებას იმ საერთაშორისო ხელშეკრულების დამტკიცების (ან მასთან შეერთების) შესახებ, რომელიც არ ექვემდებარება პარლამენტის მიერ რატიფიცირებას (ან მასთან შეერთებას) და ძალაში შესვლისათვის საჭიროებს შიდასახელმწიფოებრივი პროცედურების განხორციელებას.

მუხლი 19

საქართველოს ნორმატიულ აქტებში საერთაშორისო ხელშეკრულებიდან გამომდინარე ცვლილებებისა და დამატებების შეტანა

1. საქართველოს პარლამენტი საერთაშორისო ხელშეკრულების სავალდებულოდ აღიარების საკითხის გადაწყვეტამდე, საჭიროების შემთხვევაში, იხილავს და თავისი კომპეტენციის ფარგლებში იღებს გადაწყვეტილებას საქართველოს შესაბამის ნორმატიულ აქტში ცვლილებებისა და დამატებების შეტანის შესახებ.

2. საქართველოს პრეზიდენტი საერთაშორისო ხელშეკრულების სავალდებულოდ აღიარების საკითხის გადაწყვეტამდე, საჭიროების შემთხვევაში, თავისი კომპეტენციის ფარგლებში იხილავს და იღებს გადაწყვეტილებას საქართველოს შესაბამის ნორმატიულ აქტში ცვლილებებისა და დამატებების შეტანის შესახებ.

მუხლი 20

საქართველოს მიერ საერთაშორისო ხელშეკრულების დროებით

გამოყენება

თუ საერთაშორისო ხელშეკრულება ითვალისწინებს მთლიანად ხელშეკრულების ან მისი ზოგიერთი დებულების დროებით გამოყენებას, ან ამის შესახებ მხარეებს შორის მიღწეულია შეთანხმება, საქართველო იყენებს ასეთ ხელშეკრულებას მისი ძალაში შესვლის მომენტიდან.

მუხლი 21

საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების შესაბამისობა საქართველოს კონსტიტუციასთან

1. საქართველოს მიერ საერთაშორისო ხელშეკრულების სავალდებულოდ აღიარებამდე, უფლებამოსილი სუბიექტის მიერ კონსტიტუციური სარჩელის შეტანის შემთხვევაში, საქართველოს საკონსტიტუციო სასამართლო იღებს გადაწყვეტილებას საერთაშორისო ხელშეკრულების კონსტიტუციურობის შესახებ.

2. საქართველოს საკონსტიტუციო სასამართლოში კონსტიტუციური სარჩელის შეტანის შემთხვევაში დაუშვებელია შესაბამისი საერთაშორისო ხელშეკრულების საქართველოსათვის სავალდებულოდ აღიარების საკითხის განხილვა საკონსტიტუციო სასამართლოს მიერ გადაწყვეტილების გამოტანამდე.

3. საკონსტიტუციო სასამართლოს მიერ საერთაშორისო ხელშეკრულების კონსტიტუციასთან შეუსაბამობის დადგენის შემთხვევაში, ამ ხელშეკრულების საქართველოსათვის სავალდებულოდ აღიარება დასაშვებია მხოლოდ მას შემდეგ, რაც კონსტიტუციაში, დადგენილი წესით, შეტანილი იქნება შესაბამისი ცვლილებები.

მუხლი 22

დათქმა საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებაზე

1. საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების ხელმოწერის, რატიფიცირების, დამტკიცების ან მასთან შეერთების დროს შესაძლებელია დათქმის გაკეთება ხელშეკრულების პირობების დაცვით და საერთაშორისო სამართლის ნორმების შესაბამისად. დაუშვებელია საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებაზე დათქმის გაკეთება იმ შემთხვევაში, თუ საერთაშორისო ხელშეკრულება კრძალავს ამგვარ მოქმედებას და თუ ეს ეწინააღმდეგება ხელშეკრულების ობიექტსა და მიზნებს.

2. საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების ხელმოწერის, რატიფიცირების, დამტკიცების ან ხელშეკრულებასთან შეერთების დროს გაკეთებული დათქმა ფორმდება წერილობით და ამის შესახებ ეცნობება დეპოზიტარს ან სხვა ხელშემკრველ მხარეს.

3. თუ საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებით სხვა რამ არ არის გათვალისწინებული, საქართველოს მიერ გაკეთებულ დათქმაზე უარის თქმა შესაძლებელია ნებისმიერ დროს, იმავე წესით, რა წესითაც გაკეთდა დათქმა.

4. სხვა ხელშეკრული სახელმწიფოს მიერ საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებაზე გაკეთებული დათქმის აღიარებას ან მასზე პროტესტის გამოთქმას, საერთაშორისო ხელშეკრულების პირობების დაცვითა და საერთაშორისო სამართლის ნორმების შესაბამისად, ახორციელებს ის სახელმწიფო ორგანო, რომელიც წყვეტს საქართველოსათვის საერთაშორისო ხელშეკრულების სავალდებულოდ აღიარების საკითხს.

მუხლი 23

შეტყობინება საერთაშორისო ხელშეკრულების საქართველოს მიერ სავალდებულოდ აღიარების შესახებ

საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტრო ან მისი დავალებით - საქართველოს დიპლომატიური წარმომადგენლობა, ან საქართველოს წარმომადგენლობა საერთაშორისო ორგანიზაციაში ახორციელებს ყველა საჭირო ღონისძიებას საქართველოს მიერ საერთაშორისო ხელშეკრულების სავალდებულოდ აღიარების შესახებ ხელშეკრული მხარის ან დეპოზიტარისათვის შეტყობინების მიზნით.

მუხლი 24

საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების ძალაში შესვლა

1. საერთაშორისო ხელშეკრულება საქართველოსათვის ძალაში შედის იმ წესითა და ვადაში, რომლებიც გათვალისწინებულია საერთაშორისო ხელშეკრულებაში ან შეთანხმებულია მხარეებს შორის, და ამ კანონის შესაბამისად.

2. თუ საქართველოს კანონმდებლობა საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების ძალაში შესვლისათვის მოითხოვს რომელიმე შიდასახელმწიფოებრივი პროცედურის შესრულებას, ასეთი ხელშეკრულება საქართველოსათვის ძალაში შევა მხოლოდ სათანადო პროცედურის შესრულების შემდეგ.

მუხლი 25

საქართველოს პრეზიდენტისა და პარლამენტის ინფორმირება საერთაშორისო ხელშეკრულების შესახებ

საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტრო დაუყოვნებლივ აცნობებს საქართველოს პრეზიდენტსა და პარლამენტს საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების დადების, აგრეთვე მისი მოქმედების შეწყვეტის ან შეჩერების შესახებ.

თავი III

საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების რეგისტრაცია, ტექსტის შენახვა და ოფიციალური გამოქვეყნება

მუხლი 26

საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებების რეგისტრაციის ერთიანი სახელმწიფო რეესტრი

1. საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტრო ახორციელებს საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებების აღრიცხვასა და რეგისტრაციას.

2. საერთაშორისო ხელშეკრულების ტექსტი, ხელშეკრულების ძალაში შესვლიდან 10 დღის ვადაში, გადაეცემა საქართველოს იუსტიციის სამინისტროს სახელმწიფო რეესტრში შესატანად და სახელმწიფო სარეგისტრაციო კოდის მისანიჭებლად.

მუხლი 27

საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების რეგისტრაცია საერთაშორისო ორგანიზაციებში

საქართველოსთვის ძალაში შესული საერთაშორისო ხელშეკრულების რეგისტრაციას გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის სამდივნოში და სხვა საერთაშორისო ორგანიზაციების ორგანოებში უზრუნველყოფს საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტრო.

მუხლი 28

საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების ტექსტის შენახვა

1. საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების დედანი

(დამოწმებული ასლი, ოფიციალური თარგმანი) შესანახად გადაეცემა საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტროს ხელმოწერიდან 15 დღის ვადაში.

2. ხელშეკრულების დედანს თან უნდა ერთვოდეს ინფორმაცია ხელმოწერ პირთა შესახებ და საჭიროების შემთხვევაში, მათი უფლებამოსილების დამადასტურებელი დოკუმენტები.

მუხლი 29

დეპოზიტარის ფუნქციის განხორციელება და სხვა დეპოზიტარებთან ურთიერთობა

1. თუ საერთაშორისო ხელშეკრულების თანახმად, საქართველოს დაეკისრება დეპოზიტარის ფუნქცია, ამ ფუნქციას ახორციელებს საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტრო.

2. საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტრო ახორციელებს მიმოწერას უცხო სახელმწიფოების ორგანოებთან, საერთაშორისო ორგანიზაციებთან ან მათ უმაღლეს თანამდებობის პირებთან, რომლებიც ასრულებენ დეპოზიტარის ფუნქციებს მრავალმხრივი ხელშეკრულებების მიმართ.

1. საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულება, რომლის საქართველოსათვის სავალდებულოდ აღიარებაზე თანხმობა გამოხატა საქართველოს პარლამენტმა, ძალაში შესვლის შემდეგ საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტროს წარდგინებით ქვეყნდება ოფიციალურ ბეჭდვით ორგანოში „საქართველოს საკანონმდებლო მაცნე“. (14.04.2006 N2886)

2. საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულება, რომლის საქართველოსათვის სავალდებულოდ აღიარებაზე თანხმობა გამოხატა საქართველოს პრეზიდენტმა, ძალაში შესვლის შემდეგ საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტროს წარდგინებით ქვეყნდება ოფიციალურ ბეჭდვით ორგანოში „საქართველოს საკანონმდებლო მაცნე“ და „საქართველოს პრეზიდენტის ბრძანებულებებისა და განკარგულებების კრებულში“. (14.04.2006 N2886)

3. საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულება, რომლის საქართველოსათვის სავალდებულოდ აღიარება არ საჭიროებს საქა-

რთველოს პარლამენტისა და საქართველოს პრეზიდენტის მიერ თანხმობის გამოხატვას, ოფიციალურად ქვეყნდება "ნორმატიული აქტების შესახებ" საქართველოს კანონის დებულებების შესაბამისად.

4. საქართველოს ყველა საერთაშორისო ხელშეკრულების გამოქვეყნება სავალდებულოა საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებათა კრებულში.

5. თუ საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების ერთ - ერთი აუთენტური ტექსტი შედგენილია ქართულ ენაზე, ხელშეკრულება ქვეყნდება ქართულ ენაზე.

6. საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულება, რომლის აუთენტური ტექსტები შედგენილია მხოლოდ უცხო ენებზე, ქვეყნდება ამ ენათაგან ერთ - ერთზე, ოფიციალური ქართული თარგმანის თანდართვით.

თავი IV

საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების შესრულება მუხლი 31

საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების შესრულება

1. საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულება ექვემდებარება კეთილსინდისიერად შესრულებას თვით ამ ხელშეკრულების პირობების, საერთაშორისო სამართლის ნორმების, საქართველოს კონსტიტუციის, ამ კანონისა და საქართველოს სხვა ნორმატიული აქტების შესაბამისად.

2. საქართველო მისთვის საერთაშორისო ხელშეკრულების ძალაში შესვლამდე, საერთაშორისო სამართლის შესაბამისი ნორმების გათვალისწინებით, თავს იკავებს ქმედებებისაგან, რომლებიც მოსპობდა ხელშეკრულების ობიექტსა და მიზნებს.

3. საქართველო ასრულებს საერთაშორისო ხელშეკრულებას საქართველოსათვის მისი ძალაში შესვლის მომენტიდან.

მუხლი 32

საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების შესრულების

უზრუნველყოფა

1. საქართველოს პრეზიდენტი და საქართველოს პარლამენტი იღებენ ზომებს საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების შესრულების უზრუნველსაყოფად.

2. საქართველოს აღმასრულებელი ხელისუფლების ცენტრალური ორგანოები, რომელთა კომპეტენციას განეკუთვნება საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებით განსაზღვრული საკითხები, უზრუნველყოფენ საქართველოს მიერ საერთაშორისო ხელშეკრულებით ნაკისრი ვალდებულებების შესრულებას, თვალყურს ადევნებენ ხელშეკრულებიდან გამომდინარე საქართველოს უფლებების დაცვასა და ხელშეკრულების სხვა მხარეების მიერ თავიანთი ვალდებულებების შესრულებას.

3. საქართველოს აღმასრულებელი ხელისუფლების ცენტრალური ორგანოები ვალდებული არიან მიაწოდონ საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტროს ინფორმაცია, რომელიც ეხება საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების შესრულებას.

მუხლი 33

ზედამხედველობა საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების შესრულებაზე

1. საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების შესრულებაზე საერთო ზედამხედველობას ახორციელებს საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტრო.

2. საქართველოს აღმასრულებელი ხელისუფლების ცენტრალური ორგანოები ვალდებული არიან მიაწოდონ საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტროს სრული ინფორმაცია საერთაშორისო ხელშეკრულების შესრულების შესახებ.

3. საქართველოს აღმასრულებელი ხელისუფლების ცენტრალური ორგანოები საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების სხვა მხარეების მიერ თავიანთი ვალდებულებების დარღვევის შემთხვევაში, ვალდებული არიან, ასეთი ფაქტების შესახებ დაუყოვნებლივ აცნობონ საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტროს.

მუხლი 34

ღონისძიებები, რომლებიც გამოიყენება სხვა მონაწილეთა მიერ

საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების დარღვევისას

საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების სხვა მონაწილეთა მიერ თავიანთი ვალდებულებების დარღვევისას, საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტრო ან საქართველოს აღმასრულებელი ხელისუფლების სხვა ცენტრალური ორგანოები, საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტროსთან შეთანხმებით, წარუდგენენ საქართველოს პრეზიდენტს წინადადებებს აუცილებელი ღონისძიებების განხორციელების თაობაზე, საერთაშორისო სამართლისა და თავად ხელშეკრულების ნორმების შესაბამისად.

თავი IV¹

საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების თარგმანის კორექტირება

(14.04.2006 N2886)

მუხლი 34¹ საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების თარგმანის კორექტირების შესახებ წინადადება

1. საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების ოფიციალურად დამოწმებული ქართული თარგმანის მის უცხოენოვან აუთენტურ ტექსტთან შეუსაბამობის დადგენის შემთხვევაში საქართველოს სამინისტროები თარგმანის კორექტირების შესახებ თავიანთ წინადადებებს წარუდგენენ საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტროს.

2. ამ მუხლის პირველი პუნქტით გათვალისწინებულ შემთხვევაში საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტრო ახორციელებს ქართულ თარგმანში შესწორებების შეტანასა და შესწორებული თარგმანის ოფიციალურად დამოწმებას.

3. ამ მუხლით გათვალისწინებულ საქართველოს იმ საერთაშორისო ხელშეკრულების თარგმანის კორექტირების შესახებ წინადადებას, რომლის საქართველოსათვის სავალდებულოდ აღიარებაზე საქართველოს პრეზიდენტმა ან საქართველოს პარლამენტმა გამოხატა თანხმობა, საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტრო წარუდგენს საქართველოს პრეზიდენტს.

4. საქართველოს იმ საერთაშორისო ხელშეკრულების თარგმანის კორექტირების შესახებ წინადადებას, რომლის საქართველოსათვის სავალდებულოდ აღიარებაზე საქართველოს პარლამენტიცა გამოხატა თანხმობა, საქართველოს პრეზიდენტი წარუდგენს საქართველოს პარლამენტს.

5. საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების თარგმანის კორექტირების შესახებ წინადადებას უნდა დაერთოს საერთაშორისო ხელშეკრულების უცხოენოვანი აუთენტური ტექსტი და მისი შესწორებული, ოფიციალურად დამოწმებული ქართული თარგმანი.

მუხლი 34² საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების თარგმანის კორექტირების შესახებ გადაწყვეტილება

1. საქართველოს პარლამენტი სრული შემადგენლობის უმრავლესობით, დადგენილებით იღებს გადაწყვეტილებას საქართველოს იმ საერთაშორისო ხელშეკრულების თარგმანის კორექტირების შესახებ, რომლის საქართველოსათვის სავალდებულოდ აღიარებაზე მან გამოხატა თანხმობა.

2. საქართველოს პრეზიდენტი ბრძანებულებით იღებს გადაწყვეტილებას საქართველოს იმ საერთაშორისო ხელშეკრულების თარგმანის კორექტირების შესახებ, რომლის საქართველოსათვის სავალდებულოდ აღიარებაზე მან გამოხატა თანხმობა.

3. საქართველოს საგარეო საქმეთა მინისტრი ბრძანებით იღებს გადაწყვეტილებას საქართველოს იმ საერთაშორისო ხელშეკრულების თარგმანის კორექტირების შესახებ, რომლის საქართველოსათვის სავალდებულოდ აღიარებაზე მან გამოხატა თანხმობა.

მუხლი 34³ საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების თარგმანის კორექტირების შედეგები

საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების თარგმანის კორექტირება გავლენას არ ახდენს საქართველოს იმ უფლებამოსიანებზე, რომლებიც გამომდინარეობს ამ საერთაშორისო ხელშეკრულებიდან.

მუხლი 34⁴ საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების

თარგმანის

კორექტირების შესახებ შეტყობინება.

საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების თარგმანის კორექტირების შესახებ საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტრო ატყობინებს საქართველოს პრეზიდენტს, საქართველოს პარლამენტსა და საერთაშორისო ხელშეკრულების შესრულებაზე პასუხისმგებელ სამინისტროს.

მუხლი 34⁵ საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების თარგმანის

კორექტირებული ტექსტის რეგისტრაცია და გამოქვეყნება

1. საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების თარგმანის კორექტირებულ ტექსტს საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტრო ამ კანონის 26-ე მუხლის თანახმად გადასცემს საქართველოს იუსტიციის სამინისტროს სახელმწიფო რეესტრში შესატანად და სახელმწიფო სარეგისტრაციო კოდის მისანიჭებლად.

2. საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების თარგმანის კორექტირებული ტექსტი ოფიციალურად ქვეყნდება ამ კანონის 30-ე მუხლით დადგენილი წესით.

თავი V

საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების მოქმედების შეწყვეტა ან შეჩერება

მუხლი 35

წინადადებები საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების მოქმედების შეწყვეტის ან შეჩერების თაობაზე

1. საქართველოს აღმასრულებელი ხელისუფლების ცენტრალური ორგანოები თავის დასაბუთებულ წინადადებას საერთაშორისო ხელშეკრულების მოქმედების შეწყვეტის ან შეჩერების თაობაზე წარუდგენენ საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტროს.

2. ამ მუხლით გათვალისწინებულ წინადადებას საერთაშორისო ხელშეკრულების მოქმედების შეწყვეტის ან შეჩერების თაობაზე,

რომლის საქართველოსათვის სავალდებულოდ აღიარებაზე თანხმობა გამოხატა საქართველოს პრეზიდენტმა ან საქართველოს პარლამენტმა, საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტრო წარუდგენს საქართველოს პრეზიდენტს.

3. უცხო სახელმწიფოს ან საერთაშორისო ორგანიზაციის შეთავაზებას საერთაშორისო ხელშეკრულების მოქმედების შეწყვეტის ან შეჩერების თაობაზე წინადადების სახით საქართველოს პრეზიდენტს წარუდგენს საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტრო ამ მუხლით დადგენილი წესის შესაბამისად.

4. წინადადებას საქართველოს იმ საერთაშორისო ხელშეკრულების მოქმედების შეწყვეტის ან შეჩერების თაობაზე, რომლის საქართველოსათვის სავალდებულოდ აღიარებაზე თანხმობა გამოხატა საქართველოს პარლამენტმა, საქართველოს პრეზიდენტი წარუდგენს საქართველოს პარლამენტს.

5. წინადადება საერთაშორისო ხელშეკრულების შეწყვეტის ან შეჩერების თაობაზე უნდა შეიცავდეს: ხელშეკრულების დედნის დამოწმებულ ასლს (ქართულ ენაზე), საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტროს დასკვნას მისი შეწყვეტის ან შეჩერების შესაძლო საგარეო-პოლიტიკური შედეგების შესახებ, საქართველოს იუსტიციის სამინისტროს დასკვნას სამართლებრივი შედეგების შესახებ, საქართველოს ფინანსთა სამინისტროს დასკვნას ამ ხელშეკრულების შეწყვეტის ან შეჩერების შესაძლო საფინანსო-ეკონომიკური შედეგების შესახებ, აგრეთვე საქართველოს აღმასრულებელი ხელისუფლების ცენტრალური ორგანოს დასკვნას.

მუხლი 36

მოქმედების შეწყვეტის ან შეჩერების მიზნით საქართველოს პარლამენტში წარდგენილ საერთაშორისო ხელშეკრულებათა წინასწარი განხილვა

საქართველოს პარლამენტში მოქმედების შეწყვეტის ან შეჩერების მიზნით წარდგენილ საერთაშორისო ხელშეკრულებას წინასწარ განიხილავს საქართველოს პარლამენტის საგარეო საქმეთა კომიტეტი, საჭიროების შემთხვევაში – საქართველოს პარლამენტის სხვა კომიტეტებთან ერთად, და გამოაქვს შესაბამისი

დასკვნა.

მუხლი 37

გადაწყვეტილება საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების მოქმედების შეწყვეტის ან შეჩერების შესახებ

1. საქართველოს პარლამენტი სრული შემადგენლობის უმრავლესობით, დადგენილების სახით იღებს გადაწყვეტილებას საქართველოს იმ საერთაშორისო ხელშეკრულების მოქმედების შეწყვეტის ან შეჩერების შესახებ, რომლის საქართველოსათვის სავალდებულოდ აღიარებაზე თანხმობა მან გამოხატა.

2. საქართველოს პრეზიდენტი ბრძანებულების სახით იღებს გადაწყვეტილებას საქართველოს იმ საერთაშორისო ხელშეკრულების მოქმედების შეწყვეტის ან შეჩერების შესახებ, რომლის საქართველოსათვის სავალდებულოდ აღიარებაზე თანხმობა მან გამოხატა.

3. საქართველოს საგარეო საქმეთა მინისტრი ბრძანების სახით იღებს გადაწყვეტილებას საქართველოს იმ საერთაშორისო ხელშეკრულების მოქმედების შეწყვეტის ან შეჩერების შესახებ, რომლის საქართველოსათვის სავალდებულოდ აღიარებაზე თანხმობა მან გამოხატა.

მუხლი 38

საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების მოქმედების შეწყვეტის შედეგები

საერთაშორისო სამართლის ნორმების შესაბამისად, საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების მოქმედების შეწყვეტა, თუ ხელშეკრულებით სხვა რამ არ არის გათვალისწინებული, ან არ არის მიღწეული რაიმე სხვაგვარი შეთანხმება ხელშეკრულების მხარეთა შორის, ათავისუფლებს საქართველოს ნებისმიერი ვალდებულებისაგან - შემდგომში შეასრულოს ხელშეკრულება, და არ ახდენს გავლენას საქართველოს უფლებამოვალეობებსა და იურიდიულ მდგომარეობაზე, რომელიც წარმოიქმნა ხელშეკრულების შესრულების შედეგად მისი მოქმედების შეწყვეტამდე.

მუხლი 39

საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების მოქმედების შეჩერების შედეგები

1. საერთაშორისო სამართლის ნორმების შესაბამისად, საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების მოქმედების შეჩერება, თუ ხელშეკრულებით ან მხარეებს შორის სხვაგვარი შეთანხმებით სხვა რამ არ არის გათვალისწინებული, მოქმედების შეჩერების პერიოდში ათავისუფლებს საქართველოს ხელშეკრულების შესრულების ვალდებულებიდან იმ მონაწილე მხარეებთან ურთიერთობაში, რომელთა მიმართაც შეჩერებულია ხელშეკრულების მოქმედება და არ მოქმედებს იმ სამართლებრივ ურთიერთობებზე, რომელნიც ხელშეკრულებით განსაზღვრულია საქართველოსა და სხვა მონაწილე მხარეებს შორის.

2. საერთაშორისო ხელშეკრულების მოქმედების შეჩერების პერიოდში საქართველო თავს იკავებს ქმედებებისაგან, რომლებმაც შეიძლება ხელი შეუშალოს ხელშეკრულების მოქმედების განახლებას.

მუხლი 40

ოფიციალური შეტყობინება საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების მოქმედების შეწყვეტის ან შეჩერების თაობაზე

1. გადაწყვეტილება საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების მოქმედების შეწყვეტის ან შეჩერების თაობაზე ქვეყნდება 30-ე მუხლით გათვალისწინებული წესით.

2. საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტრო ოფიციალურად აცნობებს ხელშეკრულების მონაწილე მხარეს ან დეპოზიტარს საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების მოქმედების შეწყვეტის ან შეჩერების თაობაზე.

თავი VI

დასკენითი დებულებანი

მუხლი 41

კანონის ამოქმედება

1. ეს კანონი ამოქმედდეს გამოქვეყნებისთანავე.
2. ამ კანონის ამოქმედების მომენტიდან ძალადაკარგულად

ჩაითვალოს საქართველოს რესპუბლიკის 1993 წლის 11 თებერვლის კანონი "საქართველოს რესპუბლიკის საერთაშორისო ხელშეკრულებების დადების, რატიფიკაციის, შესრულებისა და დენონსაციის შესახებ" (საქართველოს პარლამენტის უწყებები, 1993 წ., N 4, მუს. 22).

საქართველოს პრეზიდენტი
თბილისი,
1997 წლის 16 ოქტომბერი.

ედუარდ შევარდნაძე.

N 934 – ის

კითხვები კანონის განმტკიცებისათვის

1. „საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებების შესახებ“ საქართველოს კანონის შესაბამისად, რას ნიშნავს ხელშეკრულების რატიფიკაცია?

2. “საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებების შესახებ” საქართველოს კანონის შესაბამისად, რას ნიშნავს ხელშეკრულების დენონსაცია?

3. “საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებების შესახებ” საქართველოს კანონის შესაბამისად, რას ნიშნავს ხელშეკრულების ანულირება?

4. “საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებების შესახებ” საქართველოს კანონის შესაბამისად, რომელი ხელშეკრულებები იდება საქართველოს სახელით?

5. “საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებების შესახებ” საქართველოს კანონის შესაბამისად, რომელი ხელშეკრულებები იდება საქართველოს აღმასრულებელი ხელისუფლების სახელით?

6. “საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებების შესახებ” საქართველოს კანონის შესაბამისად, ვის წარუდგენს საქართველოს პარლამენტი თავის რეკომენდაციებს საერთაშორისო ხელშეკრულების დადებაზე?

7. “საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებების შესახებ” საქართველოს კანონის შესაბამისად, ვის შეუძლია საერთაშორისო ხელშეკრულების დადების თაობაზე რეკომენდაციების წარდგენა, საკუთარ კომპტენციას მიკუთვნებულ საკითხებზე?

8. “საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებების შესახებ” საქართველოს კანონის შესაბამისად, ვის წარუდგენს საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტრო წინადადებას საერთაშორისო ხელშეკრულების დადების თაობაზე?

9. “საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებების შესახებ” საქართველოს კანონის შესაბამისად, ვინ იღებს გადაწყვეტილებას საერთაშორისო ხელშეკრულებაში საქართველოს მონაწილეობის განზრახვის შესახებ?

10. “საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებების შესახებ” საქართველოს კანონის შესაბამისად, რა ფორმით გამოხატავს თანხმობას საქართველოს პარლამენტი საქართველოსათვის საერთაშორისო ხელშეკრულების სავალდებულოდ აღიარებაზე?

11. “საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებების შესახებ” საქართველოს კანონის შესაბამისად, ვინ წარუდგენს საქართველოს პარლამენტს საერთაშორისო ხელშეკრულებას რატიფიცირებისათვის (შეერთებისათვის)?

12. “საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებათა შესახებ” საქართველოს კანონის შესაბამისად, ხმების რა რაოდენობით იღებს საქართველოს პარლამენტი საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების რატიფიცირების (ან მასთან შეერთების) შესახებ გადაწყვეტილებას?

13. “საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებათა შესახებ” საქართველოს კანონის შესაბამისად, ვინ იღებს გადაწყვეტილებას იმ საერთაშორისო ხელშეკრულებასთან შეერთებაზე, რომეიც არ ექვემდებარება პარლამენტის მიერ რატიფიცირებას?

14. “საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებების შესახებ” საქართველოს კანონის შესაბამისად, ვინ ახორციელებს სა-

ქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებების აღრიცხვასა და რეგისტრაციას?

15. “საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებათა შესახებ” საქართველოს კანონის შესაბამისად, რა მომენტიდან არის საქართველო ვალდებული, შეასრულოს საერთაშორისო ხელშეკრულება?

16. “საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებათა შესახებ” საქართველოს კანონის შესაბამისად, ვინ ახორციელებს საერთო ზედამხედველობას საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების შესრულებაზე?

17. “საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებების შესახებ” საქართველოს კანონის შესაბამისად, რა კვორუმით იღებს საქართველოს პარლამენტი გადაწყვეტილებას საერთაშორისო ხელშეკრულების თარგმანის კორექტირების თაობაზე?

18. “საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებათა შესახებ” საქართველოს კანონის შესაბამისად, რომელი საკანონმდებლო აქტით იღებს გადაწყვეტილებას საქართველოს პარლამენტი საერთაშორისო ხელშეკრულების მოქმედების შეწყვეტის ან შენერების შესახებ?

Мировые глобальные проблемы требуют усиления сотрудничества международного сообщества. Необходимо отметить, что в течение двух последних веков, а особенно в XX веке развитие общества приняло глобальный или повсеместный характер.

Несмотря на мировой процесс глобализации международное сообщество сталкивается с большими проблемами. Развал Ялто-Подсдамской системы международных отношений поставил мир перед серьезными проблемами. Тенденция развития международной политики требует необходимость формирования новой международной системы. На современном этапе межгосударственное сотрудничество без диалога, согласованных действий, совместных усилий невозможно. Все это повышает роль международных переговоров. На сегодняшний день они стали краеугольным камнем и можно отметить, возможностью решения существующих проблем в международном обществе. Острые этнические и религиозные конфликты и другие новые глобальные проблемы, их решение указывают на необходимость повышения уровня ведения переговоров.

Переговоры, которые раньше составляли важную часть профессиональной деятельности узких кругов (дипломатов и политических деятелей), на сегодняшний день, после того, как наше общество стало более открытым и активным, являются необходимым атрибутом для отдельных лиц и организаций.

С этой точки зрения особое значение уделяется проблеме подготовке профессиональных кадров. Как учебная дисциплина - ведение международных переговоров - в США и странах Европы изучается

уже более 40 лет. В странах бывшего Советского Союза (Россия, Казахстан, Украина, Прибалтика) данный курс начал изучаться лишь в конце 80-ых годов и только в специализированных учебных заведениях (Академия дипломатов и т.д.). В последнее время ведение международных переговоров как учебной дисциплины является основным пунктом повестки дня для студентов, которые учатся по специальности международные отношения и государственное правление (напр. международные экономические отношения, управление государственными чиновниками, международное право, правление государственным муниципалитетом и менеджмент, международные отношения и история дипломатии и др.).

В книге приведены основные понятия, процессы и характер, организация и структура международных переговоров, которые необходимо использовать во время их ведения.

Цель данной книги – донести до читателя необходимую информацию о природе ведения переговоров, об их значении и функции, о подготовке переговорного процесса и его основных этапах, стратегии и тактике, законах и стиле.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. გურამ ჯოლია, მოლაპარაკებების თეორია და პრაქტიკა, თბ., 2004.
2. გურამ ჯოლია, საერთაშორისო ეტიკეტი, თბ., 2001.
3. . . . : . , 1992.
4. . „ - „ , 1989.
5. „ : . , 1989.
6. " " // . - 1989. - N 1. - . 147-157.
7. , 1989. - N 8. - . 129-139. //
8. „ . . . - // , 1991, N 11, . 48-55.
9. . . . - . : , 1997.
10. „ . „ // . - 1988. - N 10. - . 3-13.
11. . . // „ . . . , 1990. / . - . : , 1990.
12. „ . . . // . - 1989. - N 9. - . 107-111.
13. . . : - . . . , 2002 (« »)
14. . . // , 1987 / .

- 117-127. , 1988. - .
15. , 1941.
16. () / . . . , . . . , 1989.
17. . . . , 1989.
18. ,, . . . , 1996.
19. ,, . . . , 1990.
20. . . . : . - . . . , 2004
21. International Environmental Negotiation / Ed. by Gunnar Sjostedt. - Newbury Park, London, New Delhi: Sage Publications, 1993.
22. <http://www.mrmz.ru/article/v51/print/3.htm>

(მოლაპარაკების ეროვნული სტილის შესახებ)

შმსავალი.....3

თაზო I
საერთაშორისო მოლაპარაკებები: ცნება, სოციალური ბუნება, კლასიფიკაცია, ფუნქცია და მნიშვნელობა..... 5

1.1. მოლაპარაკებების შესწავლა: ძირითადი მიდგომა და მეთოდები..... 5

1.2. საერთაშორისო მოლაპარაკებები: ცნება და მისი მნიშვნელობა თანამედროვე ეტაპზე..... 10

1.3 მოლაპარაკების კლასიფიკაცია და ფუქციები..... 14

თაზო II
საერთაშორისო მოლაპარაკებების მომზადება..... 21

2.1. მოლაპარაკების ორგანიზაციული მომზადება..... 21

2.2. მოლაპარაკების თეორიული მომზადება..... 29

თაზო III
მოლაპარაკების წარმოების სტრატეგია და ტაქტიკა.... 34

3.1. მოლაპარაკების წარმოების სტრატეგია..... 34

3.2. მოლაპარაკების წარმოების ძირითადი ტაქტიკური ხერხები..... 39

თაზო IV
მოლაპარაკებების ექსტრემალურ სიტუაციაში ჩატარება..... 48

თაზო V
მოლაპარაკების პროცესის სტრუქტურა და შემაჯამებელი დოკუმენტი..... 54

5.1. მოლაპარაკების ეტაპები.....	54
5.2. მოლაპარაკების მხარეთა ინტერესები და პოზიციები.....	56
5.3. საერთაშორისო მოლაპარაკების შემაჯამებელი დოკუმენტი.....	57
5.4. მოლაპარაკების მორალურ-ეთიკური ნორმები.....	67

თავი VI

საერთაშორისო მოლაპარაკების წარმოების

წესი.....	69
6.1. მოლაპარაკების წარმოების წესი.....	69
6.2. შუამავლობის წესი.....	82

თემა VII

მოლაპარაკების წარმოების ეროვნული

თავისებურებები.....	84
7.1. მოლაპარაკების წარმოების ეროვნული სტილი.....	84
7.2. ამერიკული სტილი.....	86
7.3. გერმანული სტილი.....	88
7.4. ინგლისური სტილი.....	89
7.5. ფრანგული სტილი.....	91
7.6. იაპონური სტილი.....	92
7.7. ჩინური სტილი.....	94
7.8. არაბული სტილი.....	94
7.9. რუსული სტილი.....	95
7.10. მოლაპარაკების წარმოების საკუთარი სტილი.....	97

თავი VIII

საერთაშორისო სამთავრობათშორისო

მოლაპარაკებების წარმართველი და ხელშეკრულების დადების სუბიექტები საქართველოში.....	101
9.1. მოლაპარაკების წარმართველი უწყებები და სუბიექტები.....	101

9.2. საქართველოს დიპლომატიური სამსახური.....	107
9.3. დიპლომატიური სამსახურის საკადრო შემადგენლობა.....	112
დოკუმენტები.....	116
რეზიუმე რუსულ ენაზე.....	196
რეზიუმე ინგლისურ ენაზე.....	198
გამოყენებული ლიტერატურა.....	200

ირაკლი მანველიძე
ინეზა ზოიძე

საერთაშორისო მოლაპარაკებები

დამხმარე სასწავლო სახელმძღვანელო

რედაქტორი:

რეზო მანველიძე

გამომცემლობის რედაქტორი:

იზა ხარებავა

ტირაჟი 200



გამომცემლობა „უნივერსალი“

თბილისი, 0179, ი. ჭავჭავაძის გამზ. 19, ☎: 22 36 09, 8(99) 17 22 30
E-mail: universal@internet.ge

