



კავკასიის საერთაშორისო უნივერსიტეტი

ნინო ფალავა

საქართველო-ევროკავშირის DCFTA-ს გავლენა ექსპორტზე

საერთაშორისო ბიზნესის მენეჯმენტის სამაგისტრო პროგრამა

სამაგისტრო ნაშრომი შესრულებულია საერთაშორისო ბიზნესის მენეჯმენტის მაგისტრის აკადემიური ხარისხის მოსაპოვებლად

ხელმძღვანელი: ეკონომიკის დოქტორი,

ემირ ეთერია

თბილისი, 2021 წ.

ანოტაცია

ნაშრომში განხილულია თუ რა გავლენა იქონია საქართველო-ევროკავშირის შორის DCFTA-მ ექსპორტზე. საქონლის უცხოურ ბაზარზე ვაჭრობას ქვეყნის ეკონომიკის ზრდაში დიდი ადგილი უკავია. შესაბამისად, როგორც ქვეყნისთვის, ასევე ქართული მეწარმეებისთვის მნიშვნელოვანია, რაც შეიძლება დიდი რაოდენობით პროდუქცია გაიტანონ ერთიან ბაზარზე.

ნაშრომის პირველი ნაწილი მოიცავს ზოგადად ევროკავშირის ვაჭრობის პოლიტიკის შესახებ ინფორმაციას. რა თავისებურებების ახასიათებს და როგორ ხდება ევროპის ერთიან ბაზარზე ვაჭრობა. ასევე თავში განხილულია ევროკავშირის ვაჭრობის პოლიტიკას აღმოსავლეთ მეზობელ ქვეყნებთან, როგორებიცაა საქართველო, უკრაინა, მოლდოვა.

ნაშრომის მეორე ნაწილი უკვე ეხება ზოგადად საქართველო-ევროკავშირის ასოცირების ხელშეკრულების, კერძოდ ღრმა და ყოვლისმომცველი სავაჭრო სივრცის შეთანხმებას. დახასიათებულია საქართველო-ევროკავშირის DCFTA-ის მახასიათებლები და ზოგადად შეთანხმების სავაჭრო რეჟიმის თავისებურებანი.

ნაშრომის მესამე ნაწილი კი ასახავს ზოგადად კვლევას თუ რა სტრატეგიებს მიმართავენ ქართული კომპანიები ევროკავშირის ბაზარზე გასვლისას. ასევე განხილულია საქართველოს ექსპორტის ტენდეციები ევროკავშირის ბაზარზე. დახასიათებულია თუ რა გამოწვევებს აწყდებიან ქართული კომპანიები ევროპული ქვეყნების ბაზარზე გასვლისას.

Annotation

Impact of Georgia-EU DCFTA on exports

The paper discusses impact of the DCFTA on exports between Georgia and the EU. Trade in foreign markets plays an important role in the growth of the country's economy. Therefore, it is important for both the country and Georgian entrepreneurs to bring as many products as possible to the single market.

The first part of the paper covers information on EU trade policy in general. What are the characteristics and how to trade in the European single market. The chapter also discusses the EU's trade policy with its eastern neighbors, such as Georgia, Ukraine, and Moldova.

The second part of the paper already deals with the EU-Georgia Association Agreement in general, in particular the Deep and Comprehensive Free Trade Agreement. The characteristics of the Georgia-EU DCFTA and the peculiarities of the trade regime of the agreement in general are characterized.

The third part of the paper describes a general study of the strategies used by Georgian companies in entering the EU market. Georgian export trends in the EU market are also discussed. It describes the challenges that Georgian companies face when entering the market of European countries.

Nino Pagava

შინაარსი:

| | |
|---|----|
| შესავალი..... | 5 |
| თავი 1. ევროკავშირის ვაჭრობის პოლიტიკა | 8 |
| 1.1 ევროკავშირის ვაჭრობის პოლიტიკის თავისებურებები..... | 8 |
| 1.2 ევროკავშირის ვაჭრობის პოლიტიკა აღმოსავლეთ პარტნიორობის ქვეყნების მიმართ 11 | |
| თავი 2. საქართველო-ევროკავშირის ასოცირების შეთანხმების ეკონომიკური განზომილება.. | 20 |
| 2.1 საქართველო-ევროკავშირის DCFTA-ს მახასიათებლები..... | 20 |
| 2.2 DCFTA-თ განსაზღვრული ვაჭრობის რეჟიმის თავისებურებები..... | 28 |
| თავი 3. საქართველოს ექსპორტი ევროკავშირის ბაზარზე..... | 39 |
| 3.1 ქართული კომპანიების ექსპორტის სტრატეგიები ევროკავშირის ბაზარზე..... | 39 |
| 3.2 ევროკავშირის ბაზარზე საქართველოს ექსპორტის ძირითადი ტენდენციები | 47 |
| 3.3 ევროკავშირის ბაზარზე ექსპორტის ძირითადი გამოწვევები..... | 53 |
| დასკვნა | 60 |
| გამოყენებული ლიტერატურა | 63 |
| დანართი..... | 66 |

შესავალი

თემის აქტუალობა - საქართველო განვითარებადი ეკონომიკის მქონე ქვეყანათა კატეგორიას მიეკუთვნება, რის გამოც იგი მნიშვნელოვნადაა დამოკიდებული ექსპორტ-იმპორტზე. იქიდან გამომდინარე, რომ ქვეყანა გამოირჩევა უამრავი ბუნებრივი რესურსით, საქართველოს აქვს დიდი საექსპორტო პოტენციალი, რაც შესაძლებლობას იძლევა, რომ მოპოვებული ნედლეული თუ წარმოებული პროდუქცია გაიტანოს საერთაშორისო ბაზარზე და შეამციროს ექსპორტ-იმპორტის მთლიანი სალდო. ამისთვის კი საჭიროა, რომ საქართველომ მოძებნოს და მყარი ურთიერთობები დაამყაროს ძლიერ და სანდო პარტნიორებთან. ერთ-ერთ ასეთ სტაბილურ ბაზარს წარმოადგენს ევროკავშირის ბაზარი, რომელთანაც საქართველო უკვე 1995 წლიდან თანამშრომლობს. 2014 წლიდან საქართველო-ევროკავშირის ურთიერთ თანამშრომლობა კიდევ უფრო აქტიური ფაზაში გადავიდა, რაც მოიაზრებს პროდუქციის ასორტიმენტის გაფართოებასა და საბაზრო არეალის გაზრდას. განვითარების გზაზე მდგომი საქართველოსთვის კი წარმატებული ევროინტეგრაცია განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია. ღრმა და ყოვლისმომცველ თავისუფალ სავაჭრო სივრცის შეთანხმების (DCFTA) ეკონომიკური და პოლიტიკური მიზნები საქართველოსთვის მეტად მნიშვნელოვანია, ვინაიდან, აღნიშნული ხელშეკრულება განსაზღვრავს მის მომავალს და უზრუნველყოფს მის ევროპულ სახელმწიფოდ ჩამოყალიბებას. ხელშეკრულება არეგულირებს ევროკავშირსა და საქართველოს შორის ვაჭრობასთან დაკავშირებულ ასპექტებს. ეს შეთანხმება ქვეყანას სთავაზობს საშეღავათო სავაჭრო რეჟიმებს და საქართველოსთვის ჰქმნის შესაძლებლობას, გაზარდოს ევროკავშირის ბაზარზე წვდომა, რაც ქვეყანას აძლევს საშუალებას ქვეყნის შიგნით წარმოებული პროდუქცია განათავსოს და რეალიზაცია მოახდინოს მსოფლიოში ერთ-ერთ ყველაზე ძლიერ ევროკავშირის ერთიან ბაზარზე ყოველგვარი სატარიფო ბარიერებისა და კვოტების გარეშე.

ასოცირების შეთანხმების მიზანია საქართველოს ეკონომიკის მოდერნიზაცია, რაც შესაძლებელია ევროკავშირთან ვაჭრობის გაფართოების და შესაბამისი საკანონმდებლო რეფორმირების გზით.

აღსანიშნავია, რომ ქვეყნის ეკონომიკის ზრდაში ექსპორტს დიდი ადგილი უჭირავს. შესაბამისად, როგორც ქვეყნისთვის, ასევე ქართველი მეწარმეებისთვის მნიშვნელოვანია, რაც შეიძლება დიდი რაოდენობით საქონელი გაიტანონ ერთიან ბაზარზე. მიუხედავად იმისა, რომ საქართველოს მთავრობა მაქსიმალურად ცდილობს შეასრულოს შეთანხმებით გათვალისწინებული პირობები, ქვეყნის ექსპორტი მაინც არ არის საჭირო დონეზე მზარდი, განსაკუთრებით კი ყურადსაღებია უკანასკნელი ორი წელი, ვინაიდან პანდემიით გამოწვეულმა მსოფლიო კრიზისმა 2020-2021 წლებში მნიშვნელოვანი ზეგავლენა იქონია ექსპორტზე და საგრძნობლად შეამცირა იგი.

კვლევის მიზანი და ამოცანები - კვლევის მიზანს წარმოადგენს იმის იდენტიფიცირება, თუ რა გავლენა იქონია საქართველოსა და ევროკავშირს შორის დადებულმა DCFTA-ის შეთანხმებამ საქართველოს ექსპორტის მაჩვენებელზე. კერძოდ, საქართველოში მოქმედი კომპანიების გამოცდილების საფუძველზე უნდა გაირკვეს, თუ რა ხერხებს მიმართავენ და როგორ ახდენენ საქონლის ექსპორტს. ამასთან ერთად, რა პრობლემებს აწყდებიან ისინი ევროკავშირის ბაზარზე პროდუქციის გატანისას და რისი გათვალისწინება უწევთ იმისათვის, რომ შეძლონ კონკურენციის გაწევა ადგილობრივი, თუ სხვა ქვეყნის მიერ ექსპორტირებული პროდუქციისთვის როგორც ხარისხის, ისე ასორტიმენტის თვალსაზრისით.

მაშასადამე, კვლევის მიზნიდან გამომდინარე, კვლევის **ამოცანებია**:

- DCFTA შეთანხმებით გათვალისწინებული ვალდებულებების შეფასება;
- სავაჭრო ურთიერთობების ტენდენციისა და მათი განვითარების ანალიზი საქართველოსა და ევროკავშირს შორის;
- ექსპორტის განვითარების შესაძლებლობის ანალიზი.
- ევროკავშირის ბაზარზე შესვლასთან დაკავშირებით არსებულ გამოწვევებთან გამკლავების გზებისა და მეთოდების ანალიზი;
- ქართული საწარმოების ექსპორტის სტრატეგიების ანალიზი ევროკავშირის ბაზარზე

კვლევის მეთოდოლოგია - წარმოდგენილ ნაშრომში გამოყენებულია სამაგიდე კვლევისა და რაოდენობრივი, კერძოდ კი გამოკითხვის მეთოდები. კვლევის

ფარგლებში, პირველ რიგში, ჩატარდა ანკეტური გამოკითხვა, რომელშიც მონაწილეობა მიიღო თხუთმეტმა ექსპორტიორმა კომპანიამ, რომელთა ერთ-ერთ უმნიშვნელოვანეს სამიზნეს ევროკავშირის ბაზარი წარმოადგენს. შედეგები კი ასახულია სხვადასხვა სტატისტიკური ცხრილებისა და დიაგრამების საშუალებით. ნაშრომში ასევე გამოყენებულია როგორც ქართული, ისე უცხოური სამეცნიერო ნაშრომების კვლევის შედეგები და მათზე დაყრდნობით ჩატარებულია სხვადასხვა სახის სტატისტიკური ანალიზი.

თავი 1. ევროკავშირის ვაჭრობის პოლიტიკა

1.1 ევროკავშირის ვაჭრობის პოლიტიკის თავისებურებები

დღესდღეობით ევროკავშირი ერთ-ერთ უძლიერეს გაერთიანებად ითვლება, რომელსაც მნიშვნელოვანი ადგილი უჭირავს მსოფლიოში. ყველასათვის ცნობილი ევროპის შიდა ბაზარი, იგივე, ერთიანი ბაზარი საშუალებას იძლევა ევროკავშირის წევრ ქვეყნებში თავისუფალ გადაადგილებას და ვაჭრობას. მომხმარებლისთვის ევრობაზარზე საქონლის ფართო არჩევანია, რაც სასურველი პროდუქციის კონკურენტულ ფასად შეძენას შესაძლებელს ხდის. მომხმარებელი თავს დაცულად გრძნობს როგორც საკუთარ ქვეყანაში, ისე საზღვარგარეთ ან ინტერნეტით ვაჭრობისას. კომპანიებისთვის ბაზარზე ოპერირების საშუალება ბევრად მარტივად ხდება, ასევე ევროკავშირში არსებული კომპანიებისთვის მარტივია დანარჩენი მსოფლიოს ქვეყნებში ბიზნესის წარმოებაც.

ევროკავშირის გაერთიანება ქმნის ერთიან შიდა მოძრავ ბაზარს, რომელშიც ოპერირება ბევრი კომპანიისთვისა თუ მწარმოებლისთვის დიდი უპირატესობების მომტანია. თუმცა იმისთვის, რომ კომპანიამ შეძლოს აღნიშნულ ბაზარზე შეღწევა საჭიროა აღნიშნული ბაზრის კანონმდებლობის მოთხოვნებს მოერგოს. ევროკავშირის ერთიანი ბაზრის კანონმდებლობის ფარგლებში, გაერთიანების ბაზარზე გატანილი პროდუქტი უნდა ჯდებოდეს ჯანმრთელობის, უსაფრთხოებისა და გარემოს დაცვის შესაბამის ნორმებში. გარდა ამისა, წარმოებული პროდუქციის რეალიზაცია შესაძლებელია ყოველგვარი ბარიერების გარეშე. ერთიან ბაზარზე საქონლისთვის გასათვალისწინებელი მნიშვნელოვანი ელემენტებია:

- აკრედიტაცია - მისი მიზანია, სერტიფიცირების ორგანოებს, ლაბორატორიებსა და სხვა შემფასებელ ორგანოებს ჰქონდეთ თავიანთი მოვალეობის შესრულების შესაძლებლობა. შესაბამისად, მომხმარებლების მხრიდან საქონლის ხარისხისადმი ნდობა ბაზარზე მეტად იზრდება.
- სტანდარტები - განსაზღვრავს პროდუქტის ყველა იმ მოთხოვნას, რასაც უნდა აკმაყოფილებდეს ბაზარზე რეალიზაციისთვის, ასეთებია: ტექნიკური ან ხარისხობრივი მახასიათებლები, წარმოება, მომსახურება და ა. შ.

სტანდარტიზაცია გულისხმობს, რომ საწარმო ჰქმნის უსაფრთხო და ფუნქციონალურად თავსებად პროდუქტს;

- ბაზრის ზედამხედველობა - უზრუნველყოფს, რომ პროდუქტი არ იყოს საფრთხის შემცველი ევროკავშირის ბაზრის მომხმარებლებისთვის. ამასთანავე ორიენტირებულია გარემოს დაცვაზე, უსაფრთხო და სამართლიან სავაჭრო ურთიერთობებზე და ა. შ.
- შესაბამისობის შეფასება - პროცედურა ტარდება, მანამდე სანამ საქონელი მოხვდება ბაზარზე. აუცილებელია დამტკიცდეს, რომ პროდუქტი შეესაბამება ყველა იმ მოთხოვნას, რომელიც ევროკავშირის კანონმდებლობით არის გათვალისწინებული. ასევე აუცილებლად უნდა მოხდეს საქონლის ტესტირება, შემოწმება და სერტიფიცირება. აღნიშნული პროცედურის მიზანია მწარმოებლები და მომხმარებლები დაარწმუნოს, რომ წარმოდგენილი პროდუქცია სტანდარტებთან შესაბამისია;
- CE Marks – ეს არის ერთგვარი საბუთი, რომელიც საშუალებას იძლევა პროდუქციის თავისუფალ გადაადგილებას ევროკავშირის ბაზარზე. ევროკავშირში მწარმოებლებმა CE მარკირების უფლების მოსაპოვებლად უნდა ჩაატარონ ტესტირება იმის დასამტკიცებლად, რომ პროდუქცია ნამდვილად აკმაყოფილებს ისეთ დირექტივაზე მოთხოვნებს, როგორებიცაა ჯანმრთელობა და უსაფრთხოება.

„ერთიანი ბაზრის ქვაკუთხედია საქონლის, მომსახურების, კაპიტალისა და ადამიანების თავისუფალი გადაადგილება, ცნობილი როგორც „ოთხი თავისუფლება“, რომლებიც ევროკავშირის ხელშეკრულებით არის განმტკიცებული. იგივე ხელშეკრულება უფლებამოსილებას აძლევს ევროკავშირის ინსტიტუტებს მიიღონ კანონები (რეგულაციების, დირექტივების და გადაწყვეტილებების სახით), რომლებიც უპირატესია ეროვნულ კანონმდებლობასთან მიმართებით და სავალდებულოა ეროვნული ხელისუფლებებისთვის.“¹

ევროკავშირის საბაზრო პოლიტიკის საკითხებში უმნიშვნელოვანესი მიმართულებაა სურსათის უვნებლობა და ევროკავშირის კანონმდებლობა უსაფრთხო სურსათთან მიმართებაში. EU-ს მთავარი პოლიტიკა მიმართულია

¹ <http://www.dcfta.gov.ge/dcfta-for-business/internal-market> - „EU შიდა ბაზარი“

საკვების წარმოების დარგში ადამიანთა ჯანმრთელობისა და უსაფრთხოების უზრუნველყოფა. ბაზარზე სურსათის უვნებლობის მთავარი მიზეზია ევროკავშირის სტანდარტების მონიტორინგის სისტემის დახმარებით უზრუნველყოს სურსათის უვნებლობის, ცხოველთა კეთილდღეობის, საკვების და მცენარეთა ჯანმრთელობის დაცვის მაღალი ხარისხი, რადგან შიდა ბაზრის მუშაობა და მაღალი ხარისხი უფრო ეფექტიანი გახადოს.

შიდა ბაზრების, წარმოებისა და მომსახურების განვითარების პარალელურად, ევროკავშირი აქტიურად თანამშრომლობს არაწევრ ქვეყნებთან, ურთიერთობებს კი აძლიერებს სავაჭრო პოლიტიკის გამყარებით განსაკუთრებით ევროკავშირის მეზობელ ქვეყნებთან. საერთო სავაჭრო პოლიტიკა გულისხმობს სავაჭრო ურთიერთობების ერთგვაროვან წარმართვას მესამე ქვეყნებთან, განსაკუთრებით ერთიანი საბაჟო ტარიფის, იმპორტისა და ექსპორტის საერთო რეჟიმების გამოყენებით.

„საერთო საგარეო პოლიტიკის მიზნებია:

- ევროკავშირის ღირებულებების დაცვა, ფუნდამენტური ინტერესები, უსაფრთხოება, დამოუკიდებლობა და მთლიანობა;
- დემოკრატიის კონსოლიდაცია და მხარდაჭერა, კანონის უზენაესობა, ადამიანის უფლებები და საერთაშორისო სამართლის პრინციპები;
- მშვიდობის შენარჩუნება, კონფლიქტების თავიდან აცილება და საერთაშორისო უსაფრთხოების გაძლიერება;
- მოსახლეობისათვის, ქვეყნებისა და რეგიონებისათვის ბუნებრივ და ხელოვნურად გამოწვეულ სტიქიურ უბედურებებთან ბრძოლაში დახმარების გაწევა.“²

ევროკავშირის საგარეო პოლიტიკა მოიცავს დანარჩენ ქვეყნებთან ურთიერთობების გამყარების მიზნით ევროკავშირისა და კონკრეტულ ქვეყანას შორის ასოცირების ხელშეკრულების დადებას, რომელიც სხვადასხვა ქვეყნისთვის განსხვავებულია. ზოგადად, ასოცირების შეთანხმება ნიშნავს ევროკავშირისა და ევროკავშირის არაწევრ ქვეყანას შორის ხელშეკრულებას, რომელიც განაპირობებს მათ შორის თანამშრომლობის სტრუქტურის შექმნას და მოიცავს ისეთი სფეროების

² https://www.eumm.eu/ge/eu_in_georgia/what_is_eu_foreign_policy - „რა არის ევროკავშირის საგარეო პოლიტიკა“

განვითარებას როგორებიცაა: ვაჭრობა, სურსათის უსაფრთხოება, კულტურა, პოლიტიკა, კანონმდებლობა, სოციალური საკითხები, უსაფრთხოება და ა. შ.

ევროკავშირთან ხელშეკრულების სანაცვლოდ არაწევრი ქვეყანა ვალდებულია საკუთარსავე ქვეყნის ფარგლებში გაატაროს რეფორმები შემდეგი მიმართულებებში: ეკონომიკა, პოლიტიკა, ადამიანის უფლებები სავაჭრო კანონმდებლობა და სხვა. ვალდებულებების ასრულების პარალელურად კი, მას საშუალება ეძლევა ევროკავშირისგან მიიღოს ფინანსური ან ტექნიკური დახმარება, ასევე შეუძლია ევროპის ბაზარზე შეღწევა და თავისუფალ ვაჭრობა შეღავათიანი ან საერთოდ გაუქმებული ტარიფებითა და კვოტებით.

1.2 ევროკავშირის ვაჭრობის პოლიტიკა აღმოსავლეთ პარტნიორობის ქვეყნების მიმართ

2003 წლის 11 მარტს ევროკომისიამ ევროსაბჭოს წარუდგინა შემდეგი დოკუმენტი „გაფართოებული ევროპა – მეზობლობა: ახალი ჩარჩო აღმოსავლეთით და სამხრეთით მდებარე ჩვენს მეზობლებთან ურთიერთობისათვის.“ წარმოდგენილი დოკუმენტი ითვალისწინებდა ევროკავშირის ურთიერთობის განვითარებას ევროკავშირის არაწევრ ქვეყნებთან.

2004 წელს შემუშავდა ევროკავშირის სამეზობლო პოლიტიკა, რომლის მიზანიც იყო ევროპასა და ახალ მეზობელ ქვეყნებს შორის სტაბილურობის, კეთილდღეობისა და უსაფრთხოების უზრუნველყოფა. თავდაპირველად, აღნიშნული პოლიტიკა გავრცელდა მოლდოვაზე, უკრაინასა და ხმელთაშუა ზღვის სამხრეთ სანაპიროს ქვეყნებზე, ხოლო ამის შემდეგ, 2004 წლის 14 ივნისს პოლიტიკამ მოიცვა სამხრეთი კავკასიის ქვეყნები: საქართველო, სომხეთი და აზერბაიჯანი.

სამეზობლო პოლიტიკის საშუალებით ევროკავშირი მეზობელ ქვეყნებს სთავაზობს პრივილეგიურ ურთიერთობას, რომელიც დაფუძნებულია სტაბილურობაზე, ადამიანის უფლებებსა და უსაფრთხოებაზე, კეთილდღეობასა და კანონის უზენაესობაზე. ევროპული სამეზობლო პოლიტიკა არ გულისხმობს უბრალო თანამშრომლობას ქვეყნებს შორის, ევროპის მიზანია დაეხმაროს მეზობელ

ქვეყნებს, რომ განავითარონ ქვეყნის შიდა პოლიტიკა, ეკონომიკა, კულტურა და სხვა, რაც სტაბილურობისა და კეთილდღეობის უმთავრესი საფუძველია. ამ ყველაფრის მთავარი მიზანი კი საბოლოოდ ერთიანი და თავისუფალი ევროპის ჩამოყალიბებაა.

ევროკავშირის სამეზობლო პოლიტიკას მეზობელ ქვეყნებთან ახორციელებს წინასწარ შემუშავებული სტრატეგიული სამოქმედო გეგმის მიხედვით. გეგმა კი, თავის მხრივ, მუშავდება აღნიშნულ ქვეყნებთან თანამშრომლობის საფუძველზე. სამოქმედო გეგმებში განისაზღვრება ის პოლიტიკურ და ეკონომიკურ პარამეტრები, რომლის მიხედვითაც შეფასდება ქვეყნის მიერ მიღწეული პროგრესი. სამოქმედო გეგმის განხორციელებული შედეგების ძირითადი პრინციპები ყველასთვის ერთია, მაგრამ განსხვავდება კონკრეტულ ქვეყნის განვითარების დონის, საერთო ინტერესებისა და საჭიროებების შესაბამისად. აღნიშნული გეგმის იმპლემენტაციის მონიტორინგი ევროკავშირის სპეციალური კომისიის და საგარეო ქმედებათა სამსახურის მიერ ხორციელდება.

ევროპული სამეზობლო პოლიტიკა ითვალისწინებს გარკვეულ ღონისძიებებს და მოიცავს შემდეგ თანამშრომლობის მიმართულებებს:

- ფინანსური დახმარება - 2007-2013 წლებში ევროკავშირმა სამეზობლო პოლიტიკის ფარგლებში გამოყო 12 მლრდ დოლარი ქვეყნების პროექტების დაფინანსებისთვის;
- ევროკავშირის ქვეყნებთან სავიზო რეჟიმის გაადვილება;
- ეკონომიკური ინტეგრაცია და ევროკავშირის ბაზარზე შევლის გამარტივება ქვეყნებისათვის;
- მეზობელი ქვეყნების საჯარო და ტექნიკური პოლიტიკის სფეროებში რეფორმირებაში დახმარება.

შესაძლებელია გამოიყოს ევროპული სამეზობლო პოლიტიკის განხორციელების მრავალმხრივი თანამშრომლობის ფორმატები:

- „აღმოსავლეთ პარტნიორობა“;
- „ევრო-ხმელთაშუა ზღვის პარტნიორობა“;
- შავი ზღვის სინერგია.“³

³ <https://old.infocenter.gov.ge/euinfo-georgia-history/#1> – „საქართველო და ევროკავშირი: თანამშრომლობის ისტორია“

„აღმოსავლეთ პარტნიორობის“ შესახებ ინიციატივა 2009 წლის მარტში დამტკიცდა. მისი მიზანია ურთიერთობების გაღრმავება ევროკავშირსა და მის აღმოსავლეთ მეზობელ ქვეყნებს შორის: აზერბაიჯანი, ბელორუსი, მოლდოვა, საქართველო, სომხეთი და უკრაინა.

„აღმოსავლეთ პარტნიორობა არ არის ევროკავშირში გაწევრიანების პერსპექტივის ალტერნატივა, არამედ ის, ორმხრივი და მრავალმხრივი თანამშრომლობის გზით, ხელს უწყობს პარტნიორი ქვეყნების ევროკავშირში ინტეგრაციის პროცესის გაღრმავებას, საერთო ფასეულობების გავრცელებას, რეგიონში უსაფრთხოების გაძლიერებასა და ეკონომიკურ განვითარებას.“ [„საქართველო და ევროკავშირი განვითარებისა და რეფორმების კვლადაკვალ“, 2016: 82] რაც შეეხება საქართველოს, იგი ევროპული სამეზობლო პოლიტიკის ნაწილი 2006 წელს გახდა. 2008 წლის ივნისში ევროპულ საბჭოში პირველად განიხილეს ინიციატივა, თუმცა, რუსეთის პოლიტიკამ პროცესი დააჩქარა აღმოსავლეთ ევროპაში, კერძოდ კი, 2008 წელის რუსეთ-საქართველოს ომმა და ოკუპაციამ. ევროკავშირმა მიიჩნია, რომ თავისუფალი ბაზრისა და დემოკრატიის განვითარება მოითხოვდა უფრო ძლიერ თანადგომას ევროპის აღმოსავლეთ ქვეყნებში.

როგორც უკვე აღინიშნა, აღმოსავლეთ მეზობელ ქვეყნებთან თანამშრომლობა მიმდინარეობს ორ ფორმატში: ორმხრივი და მრავალმხრივი თანამშრომლობა. ორმხრივი თანამშრომლობის მიზანია პარტნიორ ქვეყნებთან ურთიერთობის გაღრმავება პოლიტიკურ და სამართლებრივ ჩარჩოში, ხოლო მრავალმხრივი თანამშრომლობის ფორმატის მიზანია ახალი შესაძლებლობების აღმოჩენა ისეთ ინტერესთა სფეროების თანამშრომლობისა და გამოწვევებთან გამკლავებისთვის, როგორებიცაა: უსაფრთხოება, ვაჭრობა, ხალხის მიგრაცია.

ორმხრივი თანამშრომლობა მოიცავს შემდეგ საკითხებს:

- ასოცირების შეთანხმების გაფორმების გზით გაღრმავებულ პარტნიორობასა და თანამშრომლობას. შეთანხმების საფუძველზე ნაკისრი ვალდებულებების წარმატებით განხორციელება კი პარტნიორი ქვეყნის ევროკავშირისკენ სწრაფვის დონეს განსაზღვრავს. ამიტომ ასოცირების შეთანხმება, ძირითადად, იღება იმ ქვეყნებთან, რომლებიც მზად არიან ევროკავშირთან დაახლოების მიზნით საკუთარ თავზე აიღონ და შემდეგ

აასრულონ შეთანხმებით განსაზღვრული ის ვალდებულებები, რომლებიც თავად აღნიშნულ ქვეყანასვე მისცემს საშუალებას გაძლიერდეს და განვითარდეს;

- თავისუფალი სავაჭრო ზონების შექმნა, რომელიც ეფუძნება პარტნიორ ქვეყანასა და ევროკავშირს შორის ღრმა და ყოვლისმომცველი სავაჭრო სივრცის შესახებ შეთანხმებას. აღსანიშნავია, რომ აღნიშნული შეთანხმება ასოცირების განუყოფელ ნაწილს წარმოადგენს;
- მოქალაქეთა უსაფრთხო გარემოში მობილურობას. ამისთვის კი ევროკავშირი პარტნიორ ქვეყნებს სთავაზობს გამარტივებულ სავიზო რეჟიმსა და რეადმისიას. აღსანიშნავია ისიც, რომ პარტნიორ ქვეყანასთან უვიზო მიმოსვლის დასამყარებლად, პარტნიორი ქვეყნის მხრიდან საჭიროა წინასწარ განსაზღვრული ქმედითი ნაბიჯების გადადგმა;
- ენერგო უსაფრთხოების გაძლიერება, რომელიც მოიაზრებს ენერგო რესურსების მაღალ ეფექტიანობას, განახლებადი ენერგო რესურსების მოპოვების გაძლიერებასა და ენერგო რესურსების სექტორის მდგრად განვითარებას.

იმისთვის, რომ ყველა მონაწილე მხარეზე მოხდეს პასუხისმგებლობის გადანაწილება, საჭიროა „აღმოსავლეთ პარტნიორობის“ შესახებ კომუნიკაციის პროცესში ხაზის გასმა მოხდეს თანამშრომლობის დაფუძნების მნიშვნელობაზე, რომელიც ერთობლივი მფლობელობის პრინციპზეა დამყარებული.

შესაბამისად თანამშრომლობის მიღწევა შესაძლებელია საყოველთაოდ აღიარებული შემდეგი ღირებულებების გათვალისწინებით, როგორცაა:

- კანონის უზენაესობა და დემოკრატია;
- ადამიანის უფლებების და თავისუფლების დაცვა;
- საბაზრო ეკონომიკის ერთგულება.

„აღმოსავლეთ პარტნიორობის“ ფარგლებში, საქართველოსა და ევროკავშირს შორის ორმხრივი თანამშრომლობის სპეციფიკა განპირობებულია როგორც სამხრეთ კავკასიის როგორც სპეციფიკური რეგიონის მიმართ ევროკავშირის განსაკუთრებული ინტერესის, ასევე საკუთრივ საქართველოში მიმდინარე ისეთი პროცესებით, როგორცაა დემოკრატიზაცია და მოდერნიზაცია. ევროკავშირის დაინტერესება

საქართველოსთან მიმართებაში ეკონომიკური ასპექტით იკვეთება კასპიისა და ცენტრალური აზიის ენერგორესურსებზე უკეთესად წვდომის მიმართულებით, რადგან საქართველო გახლავს ამ ორ რეგიონში შორის ენერგეტიკული კორიდორის ფუნქციის მატარებელი. ამ ინიციატივის ფარგლებში ევროკავშირთან საქართველოს ორმხრივი თანამშრომლობა მოიცავს 6 საკითხს:

- „ახალი სახელშეკრულებო ურთიერთობა;
- ევროკავშირის ეკონომიკაში ინტეგრაცია;
- ევროკავშირში მოგზაურობის გამარტივება;
- ენერგეტიკული და სატრანსპორტო თანამშრომლობა;
- ეკონომიკური და სოციალური განვითარება;
- ფინანსური მხარდაჭერა“. [„საქართველო და ევროკავშირი განვითარებისა და რეფორმების კვალდაკვალ“, 2016: 85]

აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ „აღმოსავლეთ პარტნიორობის“ სფეროში არ შედის საქართველოში არსებული კონფლიქტის დარეგულირება. მიუხედავად ამისა, ევროკავშირი 2008 წლის ომის შემდგომ, უფრო აქტიურადაა ქვეყანაში კონფლიქტის მოგვარების პროცესში. აღნიშნული დაინტერესება ევროკავშირის მხრიდან გაძლიერდა, ერთი მხრივ, ჟენევის პროცესში ჩართულობის გამო, რომელიც თავად ევროკავშირის ინიციატივითვე შეიქმნა და რუსეთ-საქართველოს შორის უსაფრთხოების საკითხებზე მოლაპარაკების ერთადერთი ფორმატია, ხოლო, მეორე მხრივ, სწრაფად შემუშავებული და დღემდე აქტიურად მოქმედი სამონიტორინგო მისიის გამო.

რაც შეეხება მცირე და საშუალო ბიზნესის მხარდაჭერას, East Invest გახლავთ პარტნიორი ქვეყნების ეკონომიკური განვითარებისთვის ხელის შემწყობი პროექტი. აღნიშნულ პროექტს საქართველოში კოორდინაციას „საქართველოს დამსაქმებელთა ბიზნეს ასოციაცია“ და „სავაჭრო-სამრეწველო პალატა“ უწევს.

ევროპის სამეზობლო პოლიტიკის გადახედვა დღის წესრიგში დადგა 2015 წლის 18 ნოემბერს, როდესაც რეგიონების კომიტეტის, ევროპარლამენტის, ეკონომიკური და სოციალური კომიტეტისა და ევროკავშირის საბჭოს მიმართ ევროკავშირის უმაღლესი წარმომადგენლისა და ევროკომისიის მიერ გამოქვეყნდა ერთობლივი კომუნიკაცია.

დოკუმენტის შემუშავების პროცესს ხანგრძლივი საჯარო კონსულტაციები უსწრებდა წინ, რომლის დროსაც ევროკავშირმა დაახლოებით 250 გამომხმარებელი მიიღო ევროკავშირის წევრი სახელმწიფოების, საერთაშორისო ორგანიზაციების, პარტნიორი ქვეყნებისა და სხვა მრავალი დაინტერესებული მხარის მხრიდან. დოკუმენტის მიხედვით ახალი ევროპული სამეზობლო პოლიტიკა (ENP) ითვალისწინებს მთლიანად სამეზობლოში პოლიტიკური ორიენტაციის სტაბილიზაციას, რაც, თავის მხრივ, ყოველგვარი არასტაბილურობის ფაქტების აღმოფხვრას გულისხმობს ყველა დარგში. ENP ამ მიმართულებით ითვალისწინებს მაქსიმალურად გაძლიერებულ თანამშრომლობას ევროკავშირისთვის პრიორიტეტულ მთელ რიგ მიმართულებებში:

- სწორი სახელმწიფო მოწყობა - დემოკრატია, უზენაესი კანონი, კარგი მმართველობის პრინციპები, კორუფციის წინააღმდეგ ბრძოლა;
- სოციალურ-ეკონომიკური განვითარება - მოდერნიზებული ეკონომიკა, ინოვაციების წახალისების ხშირი ფაქტები, ახალი სამუშაო ადგილების შექმნა და უკვე არსებულ სამსახურებში პროფესიული უნარ-ჩვევების გაუმჯობესება;
- „ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი სავაჭრო სივრცის“ შექმნით ევროკავშირის ბაზართან ინტეგრაცია - ინვესტიციების წახალისება, ვაჭრობის გაძლიერება. აღნიშნული დოკუმენტის ფარგლებში ასევე გათვალისწინებულია იმ ქვეყნების ინტერესები და მათთან ორმხრივი მოლაპარაკებების პროცესის გამართვა, რომლებსაც არ აქვთ ინტერესი და სურვილი აღნიშნული შეთანხმების გაფორმებისა და ეკონომიკური ინტეგრაციისა ევროკავშირთან;
- დასაქმების ხელშეწყობა - დასაქმების ბაზარზე არსებული ახალი ტენდენციების შესაბამისად დასაქმებულების უნარ-ჩვევებისა და მათი პროფესიული დონის ამაღლება. ამ მიმართულებით ევროპის სამეზობლო პოლიტიკა განსაკუთრებით დაინტერესებულია ახალგაზრდების დასაქმებისა და წახალისების მიმართულებით;
- ენერგო უსაფრთხოება და კლიმატ კონტროლის თემებზე გაძლიერებული თანამშრომლობა;

- სამეწარმეო საქმიანობის ხელშეწყობა და მოდერნიზებული ეკონომიკა - ამ მხრივ განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია კვლევების ინოვაციური და სამეცნიერო საქმიანობებისა და ინტერესების გაზრდა/წახალისება;
- ტრანსპორტი - ტრანსევროპულ სატრანსპორტო ქსელების გაძლიერება განსაკუთრებით აღმოსავლეთ პარტნიორებთან კავშირურთიერთობების გაძლიერება/გავრცობის გზით;
- მიგრაცია - რაშიც მოიაზრება გაძლიერებული თანამშრომლობა პარტნიორ ქვეყნებთან არალეგალური და იძულებით მიგრაციის წინააღმდეგ ბრძოლის პროცესში. საკითხი ასევე მოიცავს ლეგალურ მიგრაციის ხელშეწყობას, რომლის ფარგლებშიც ევროკავშირი გამოთქვამს მზაობას შრომითი მიგრაციის წახალისებას;
- თანამშრომლობის გაძლიერება უსაფრთხოების კუთხით - აღნიშნულ საკითხში მოიაზრება პარტნიორ ქვეყნებში უსაფრთხოების რეფორმების ხელშეწყობა განსაკუთრებით ტერორიზმის, კორუფციის, ორგანიზაციული დანაშაულის ტრანსსასაზღვრო გადაადგილების პროცესში მიმართულებით.

შეიძლება ითქვას, რომ ბოლო ათწლეულის ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი მოვლენა იყო ის, რომ ევროკავშირი გახდა აღმოსავლეთ პარტნიორობის თითოეული ქვეყნის მთავარი სავაჭრო პარტნიორი. ზემოთ აღნიშნული მიზნების მისაღწევად, ევროკავშირი გეგმავს რომ გააძლიეროს თანამშრომლობა საერთაშორისო ფინანსურ ინსტიტუტებთან, იმისთვის, რომ ENP-ის ფარგლებში გათვალისწინებული ფინანსური დახმარებების გარდა პარტნიორ ქვეყნებს დამატებით შესთავაზოს ფინანსური დახმარებები.

ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმებები (DCFTA) შემუშავდა ევროკავშირის სამეზობლო პოლიტიკის (ENP) პარალელურად და გაძლიერდა აღმოსავლეთ პარტნიორობის ჩამოყალიბების შემდეგ, რაც მიუთითებს იმ პოლიტიკურ მოსაზრებებზე, რომლებიც ემყარება ევროკავშირის სავაჭრო პოლიტიკას მის სამეზობლოში. აღმოსავლეთ პარტნიორობის სტრატეგიული მიზნის მისაღწევად, ევროკავშირსა და დაინტერესებულ პარტნიორ ქვეყნებს შორის პოლიტიკური ასოცირებისა და შემდგომი ეკონომიკური ინტეგრაციის დაჩქარება,

DCFTA წარმოადგენს ასოცირების ხელშეკრულებების გაძლიერებული, მეორე თაობის ნაწილს.

ევროკავშირს აქვს განსხვავებული მიდგომა აღმოსავლეთის მეზობლებთან, რომლის ფარგლებშიც სურდა პირველ რიგში DCFTA -ის განხილვა. ამის ერთ-ერთი ახსნა შეიძლება იყოს ის, რომ ევროკავშირს უკვე აქვს გამოცდილება ცენტრალური ევროპის ქვეყნების გაერთიანებიდან, რომელიც ნამდვილად მოითხოვდა ყველა კანონის ღრმა და ყოვლისმომცველ გაზიარებას, როგორც გაწევრიანების აუცილებელ პირობას. მეორე ახსნა იმისა, რომ DCFTA საუკეთესო ჩანაფიქრია განსახორციელებლად, არის ის, რომ აღიარებულია, როგორც რეალური გარდამავალი პროცესი, რომლის დროსაც შემოღებულ იქნა ევროკავშირის ეკონომიკური და პოლიტიკური წესრიგი შემორჩენილი დანგრეული კომუნისტური რეჟიმის წინააღმდეგ.

ევროკავშირის გაერთიანება ცენტრალური ევროპის ქვეყნებთან მოხდა იმ რეფორმების პარალელურად, რასაც ცენტრალური ევროპის ქვეყნები იყენებდნენ, რომ გადასულიყვნენ კომუნისტური რეჟიმიდან საბაზრო ეკონომიკაზე. ხოლო საქართველოს შემთხვევა სრულიად განსხვავებულია, ჩვენმა ქვეყანამ წარმოადგინა ახალი რეფორმები, რომელიც ესაჭიროება ეკონომიკას იყოს ღია და ბაზარზე მორგებული.

ევროკავშირი აცნობიერებს რომ DCFTA შეთანხმების დახმარებით პატარა პარტნიორ ქვეყნების ეკონომიკური სარგებელი გაიზრდება და გაფართოვდება, ისე სწრაფად როგორც შესაძლებელია. ის ასევე აცნობიერებს რომ სარგებელი, რომელსაც ეს შეთანხმება მოიტანს იქნება პატარა, ძალიან უბრალო მიზეზის გამო - პარტნიორი ქვეყნების ფარდობითი ზომა. მაგალითისთვის შესაძლებელია ასეთი საკითხის განხილვა: საქართველოს მიმდინარე მშპ უხეშად არის 0.10% ევროკავშირის მშპ-ის და მაშინაც კი როდესაც საქართველო გამდიდრდება ისე, როგორც ევროპელები, მისი მშპ გახდება ევროკავშირის მშპ-ის 1%. თუ აღნიშნული შეთანხმება დაიხვეწება და წარმატებას მიაღწევს, ამით ეს თვალსაჩინოს გახდის ევროკავშირის შესაძლებლობას როგორც ზრდისა და კეთილდღეობის წამყვან ორგანოს, რომელიც სხვა მეზობლების ყურადღებას მიიქცევს. მოკლედ რომ ვთქვათ DCFTA არის ევროკავშირის საგარეო პოლიტიკის განუყოფელი ნაწილი.

საქართველო ერთ-ერთი ყველაზე მყარი რეფორმატორია რეფორმების შედეგებით ევროკავშირის აღმოსავლეთ და სამხრეთ სამეზობლოში. შესაბამისად, ეს საქართველოს ხდის სასურველ სავაჭრო პარტნიორს ევროკავშირისთვის სხვა ქვეყნებთან შედარებით, ვისთანაც შეიძლება "DCFTA მოდელის" შექმნა.

თავი 2. საქართველო-ევროკავშირის ასოცირების შეთანხმების ეკონომიკური განზომილება

2.1 საქართველო-ევროკავშირის DCFTA-ს მახასიათებლები

საქართველოსა და ევროკავშირის შორის მოლაპარაკებების პროცესი „ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი სავაჭრო სივრცის“ (DCFTA) შესახებ 2009 წელს დაიწყო. მოლაპარაკებების პროცესში მთავრობას ევროკომისიის მიერ წარედგინა რეკომენდაციები შესაბამის სფეროებში რეფორმირების შესახებ. რეკომენდაციების მიხედვით პრიორიტეტი საკითხები მოიცავდა შემდეგ ოთხ სფეროს:

1. „ტექნიკური ბარიერები ვაჭრობაში,
2. სანიტარული და ფიტოსანიტარული ღონისძიებები (სურსათის უვნებლობა),
3. ინტელექტუალური საკუთრების უფლებები,
4. კონკურენცია.“⁴

რეკომენდაციების გათვალისწინებით საქართველოს მთავრობა მოცემულ სფეროებში, გარდა ინტელექტუალური საკუთრების უფლებებისა, შეადგინა შემდეგი სახის სტრატეგიები:

- „სურსათის უვნებლობის სტრატეგია და საკანონმდებლო მიახლოების პროგრამა;
- სტრატეგია სტანდარტიზაციის, აკრედიტაციის, შესაბამისობის შეფასების, ტექნიკური რეგლამენტებისა და მეტროლოგიის სფეროში და შესაბამისი პროგრამა;
- კონკურენციის პოლიტიკის სტრატეგია.“⁵

DCFTA არეგულირებს ფართო სპექტრის რეფორმების განხორციელებას, რომელიც მიზნად ისახავს არა მხოლოდ ევროკავშირისა და ხელმომწერ ქვეყნებს შორის სავაჭრო ურთიერთობების გაღრმავებას, არამედ ასევე რეგულაციებს, რომლებიც ხელს უწყობს ევროკავშირის სტანდარტებთან დაახლოებას სხვადასხვა ბიზნესთან

⁴ <http://www.economy.ge/index.php?page=economy&s=7> – „ევროკავშირთან ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი სავაჭრო სივრცის შესახებ შეთანხმება (DCFTA)“

⁵ <http://www.economy.ge/index.php?page=economy&s=7> – „ევროკავშირთან ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი სავაჭრო სივრცის შესახებ შეთანხმება (DCFTA)“

დაკავშირებულ რეგულაციებში. ჩვეულებრივ გამოიყოფა DCFTA-ს შემდეგი სახის კომპონენტები:

1. ვაჭრობასთან დაკავშირებული ასპექტები, რომლებიც ეხება თავისუფალი ვაჭრობის ზონის შეთანხმებას, რომელიც მოიცავს იმპორტისა და ექსპორტის სატარიფო გადასახადების შემცირებას, წარმოშობის წესების მიღება პან-ევრო-ხმელთაშუაზღვისპირეთის კონვენციის შესაბამისად.
2. ღრმა ასპექტები, რომელიც ეხება არასატარიფო ბარიერებს, მათ შორის სურსათის უვნებლობის, სანიტარული და ფიტოსანიტარული ზომები, სამრეწველო პროდუქციის ტექნიკური სტანდარტები, ევროკავშირის კანონის მოწესრიგება ეროვნული მოპყრობის, სახელმწიფო შესყიდვების, მომსახურების და საბაჟო ადმინისტრაციის შესახებ.
3. ყოვლისმომცველი ასპექტები - მოცემულია იმ სფეროების ფართო სპექტრი, რომლის საბაჟო და ვაჭრობის ხელშეწყობა, მომსახურებით ვაჭრობა, ინტელექტუალური საკუთრება, ელექტრონული კომერცია, კაპიტალის მოძრაობა, სახელმწიფო შესყიდვები, ანტიმონოპოლიური და კონკურენცია, ენერგეტიკული საკითხები, გამჭვირვალობა, მდგრადი განვითარება, დავების მოგვარება და შუამავლობა

სწორედ ზემოთ აღნიშნული კომპონენტები უზრუნველყოფს ხელმომწერ ქვეყნებში ევროკავშირის შესაბამის რეგულაციებს, რაც ხელს უწყობს აღნიშნული ქვეყნების ეკონომიკის განვითარებას, ამასთან ერთად, კონკურენტულ და გამჭვირვალე ბიზნეს-გარემოს შექმნა და ორმხრივ ბაზარზე შეღწევადობა. პროცესი ითვალისწინებს სავაჭრო რეჟიმის ეტაპობრივად რეფორმების განხორციელებას და სავაჭრო რეჟიმის თანმიმდევრულ ლიბერალიზაციას. მიუხედავად იმისა, რომ DCFTA-ს ზოგადი ფილოსოფია და განხორციელების სტრატეგია მსგავსია სამ ქვეყანაში, რეფორმების ტემპი და იმ ინდუსტრიების შერჩევა, რომლებიც ხანგრძლივი პროტექციონისტული რეჟიმით სარგებლობენ, მნიშვნელოვნად განსხვავდება: ერთი მხრივ, საქართველო გადის ლიბერალიზაციის ბევრად უფრო სწრაფ გზას; მეორეს მხრივ, უკრაინა მოლაპარაკებებს აწარმოებს შეღავათების ბევრად უფრო ფართო მასშტაბზე შეღავათიანი მოპყრობიდან და რეფორმის განხორციელების უფრო მსუბუქი ტემპით.

იმისათვის რომ, მოხდეს თავისუფალი სავაჭრო სივრცის ჩამოყალიბება მნიშვნელოვანია ტარიფების ლიბერალიზაცია. სხვა ევროკავშირის აღმოსავლეთ პარტნიორი ქვეყნებისგან განსხვავებით საქართველო გამოირჩევა იმით, რომ 2006 წლის შემდეგ მან რადიკალურად მოახდინა საგარეო ვაჭრობის პოლიტიკის ლიბერალიზაცია. მან მსოფლიოსთვის ჩვენი ქვეყნის ბაზარი გახადა ცალმხრივად გახსნილი. რაც ნიშნავდა იმას, რომ ევროკავშირის ბაზარ საქართველოს შესთავაზებდა ახალ შესაძლებლებს, ამასთან ერთად შემცირებული იქნებოდა რისკები, ვინაიდან ჩვენი ქვეყნის ეკონომიკა უკვე მორგებული იყო საერთაშორისო კონკურენციას. 2014 წლის სექტემბრიდან ევროკავშირმა საქართველოს სრულად გაუხსნა ბაზარი საქონლის ექსპორტისათვის და საიმპორტო ტარიფების მეტად ლიბერალური გახადა.

შეთანხმება ითვალისწინებს საქართველოსთვის ფინანსური სახსრების გამოყოფას, როგორც ინვესტიციების ჩადების გზით, ისე ტექნიკური მხარდაჭერის გაწევით იმ სფეროებში, რომლებიც გამოირჩევა რეგულირებასთან დაკავშირებული მაღალი დანახარჯებით. ამასთან, ევროკავშირის მხრიდან ხდება დამატებით გრანტების გამოყოფა, ევროპის საფინანსო დაწესებულებები კი გამოყოფენ სესხებს და ახორციელებენ სხვადასხვა სახის ინვესტიციებს.

ამასთან უნდა გავითვალისწინოთ ისიც, რომ შეთანხმება არ გულისხმობს იმას, რომ საქართველოს უპირობოდ დაეხმარება, როგორც პოლიტიკური, ისე ეკონომიკური პრობლემების აღმოფხვრაში. უბრალოდ იგი მოქმედებს აღნიშნულ სფეროებში რეფორმების მხარდაჭერის გავლით. DCFTA არის ერთგვარი გზამკვლევი, რომელიც საქართველოს საშუალებას მისცემს შეუერთდეს ევროპის იმ ქვეყნებს, რომელთაც გააჩნიათ ღია ეკონომიკა და უკვე არიან მაღალ ეკონომიკურ და სოციალურ დონეზე ან მიისწრაფვიან აღნიშნულისაკენ.

მრავალი კვლევა ჩატარდა DCFTA-ს გავლენაზე შესაბამის ქვეყნებში. საქართველოს შეფასებაში წარმოდგენილია სავაჭრო მდგრადობის ზემოქმედება ევროკავშირისთვის, რომლის მიხედვითაც, DCFTA გაზრდის საქართველოს ექსპორტს ევროკავშირში 12% -ით და იმპორტს ევროკავშირიდან 7.5% -ით. ვაჭრობასთან დაკავშირებული რეფორმების სრულმა განხორციელებამ შეიძლება გაზარდოს საქართველოს გრძელვადიანი მშპ + 4,3%-ით ან 292 მილიონი ევროთი.

მეორეს მხრივ, Oxford Analytica მიიჩნევს, რომ საქართველოს ჯერ კიდევ არ აქვს ეკონომიკური გეგმა გრძელვადიანი ზრდის ხელშესაწყობად DCFTA-ს შესატყვისად და განსაკუთრებით სჭირდება თავისი, როგორც ღვინის სექტორის, ხილ-ბოსტნეულის, ტექნოლოგიების და ა. შ. მომზადება კონკურენციისთვის.

DCFTA-ის საშუალებით საქართველოსთვის შესაძლებელია შიდა ბაზრის „ოთხი თავისუფალი კომპონენტიდან“ სამის მიღება. ეს კომპონენტებია: საქონელი, მომსახურება და კაპიტალის თავისუფალი გადაადგილება.

განსხვავებით საქართველოსა და ევროკავშირს შორის გაფორმებული სხვა სავაჭრო შეთანხმებებისგან, DCFTA საქონლის გარდა მომსახურების ვაჭრობის ლიბერალიზაციას უზრუნველყოფს. ასევე უნდა აღინიშნოს, რომ შეთანხმებაში გაერთიანებულია ვაჭრობასთან დაკავშირებული სხვა მრავალი საკითხი და რაც მთავარია, იგი მოიაზრებს, საქართველოს ევროკავშირის კანონმდებლობასთან ნელ-ნელა დაახლოებას. DCFTA შეთანხმების ამოქმედების შემდეგ საქართველოდან ევროკავშირში ექსპორტის მხოლოდ მცირედი ზრდა მოხდა, მაგრამ დსთ-ს არც ისე კარგი ეკონომიკური მდგომარეობის გამო მის ქვეყნებთან მცირედით შემცირდა ვაჭრობა. ევროკავშირი დსთ-სთან შედარებით უფრო საიმედოობით გამოირჩევა, ვინაიდან მისი ეკონომიკური და პოლიტიკური მდგომარეობა გაცილებით სტაბილურია, ვიდრე დსთ-სი. ასევე, დსთ ქვეყნებთან ვაჭრობა უფრო რისკშემცველი, ვიდრე ევროკავშირთან. 2013-17 წლებში ევროკავშირის მიმართულებით დადებითად შეიცვალა სავაჭრო სტრუქტურა. DCFTA-ს დადებითი შედეგები, სავარაუდოდ, უფრო მკაფიო გახდება საშუალო და გრძელვადიან პერსპექტივაში, ვინაიდან საქართველოს ეკონომიკა უკვე მოერგო კონკურენციის, ღია ბაზრის პირობებს. ექსპორტზე ორიენტირებული ინდუსტრიების განვითარებას ხელს შეუწყობს სამრეწველო და სამეურნეო საქონლის ევროკავშირის ტექნიკური სტანდარტების პროგრესული დაახლოება.

მნიშვნელოვანია ის ფაქტიც, რომ საქართველომ ჯერ კიდევ შეთანხმებაზე ხელის მოწერამდე მნიშვნელოვანი ღონისძიებები გაატარა საბაჟო სფეროში. ამ მხრივ საქართველო წარმატებით ასრულებს დაკისრებულ საკანონმდებლო და ინსტიტუციონალურ ვალდებულებებს. რეალურად, არასატარიფო ბარიერები ტარიფებზე უფრო მეტად ზღუდავს ქვეყნებს შორის ვაჭრობას, შესაბამისად

პარტნიორი ქვეყნის საკანონმდებლო დაახლოება ავითარებს ვაჭრობის პოლიტიკასა და ექსპორტ-იმპორტის საკითხებს. ზოგადად არასატარიფო ბარიერი გულისხმობს საქონლის უვნებლობისა და უსაფრთხოებას და მასთან დაკავშირებულ იმ მოთხოვნებს, რომლებიც ევროკავშირის შიდა ბაზარზეა დაწესებული.

„ვაჭრობის შემდგომი განვითარების თვალსაზრისით ასევე მნიშვნელოვანია საქართველოს მიერთება პან-ევროპულ-ხმელთაშუა ზღვის კონვენციაზე პრეფერენციული წარმოშობის წესების სფეროში. ხელშეკრულების ძალაში სრულად შესვლა, საქართველო-თურქეთის ორმხრივი სავაჭრო ურთიერთობებისა და დიაგონალური კუმულაციის შესაძლებლობის გათვალისწინებით, საქართველოს მისცემს შესაძლებლობას, განავითაროს ახალი, ექსპორტზე ორიენტირებული წარმოება.“ [ემერსონი, კოვზირიძე, 2018:7] DCFTA-ის გაფორმებით ჩვენი ქვეყანა ინვესტორებისთვის მეტად მიმზიდველი გახდება, რაც ხელს შეუწყობს ახალი სამუშაო ადგილების ჩამოყალიბებას და ინვესტირებული ფულადი ნაკადების ზრდას. ასევე DCFTA-ის ძალაში შესვლის შემდეგ ახალი საწარმოო კომპანიების ჩამოყალიბებას და საექსპორტო საქონლის გაჩენას შეუწყობს ხელს. გარდა ამისა, სახელმწიფოს ადმინისტრაციული ორგანოების ევროპული პრაქტიკის მსგავსად განვითარებას, მომხმარებელთათვის უვნებელი და უსაფრთხო პროდუქციის მიწოდებას. საბოლოოდ კი აღნიშნული საკითხები, ქვეყნის ეკონომიკურ განვითარებაზე დადებითად აისახება.

საქართველოს აქვს შესაძლებლობა გახდეს ერთ-ერთი წამყვანი სატრანსპორტო კვანძი კავკასიის, შავი და კასპიის ზღვის რეგიონებში და განავითაროს სატრანსპორტო ინფრასტრუქტურის სისტემები საერთაშორისო და რეგიონალურ დონეზე. შესაბამისად, DCFTA მოიცავს სახმელეთო, საზღვაო, შიდა სანაოსნო და სარკინიგზო ტრანსპორტირებასთან დაკავშირებულ მარეგულირებელ ნორმებს. საქართველოს დიდი შესაძლებლობა აქვს ეკონომიკური, და არამარტო ეკონომიკური, სარგებელი მიიღოს ჩინეთის აბრეშუმის გზის ევროკავშირის სატრანსპორტო ქსელთან მიერთებით. 2010 წელს საქართველოსა და ევროკავშირს გაფორმდა ხელშეკრულება ერთიანი საჰაერო სივრცის შესახებ. შედეგად გაიზარდა მეტი დაბალბიუჯეტის ევროპასთან დამაკავშირებელი ავიაკომპანიების რაოდენობა, რაც უვიზო რეჟიმის ჩამოყალიბების შედეგად მოხდა.

ასევე არ უნდა გამოგვრჩეს ენერგოსექტორთან დაკავშირებული საკითხები. სწორედ ენერგეტიკული უსაფრთხოება ერთ-ერთი აუცილებელი ფაქტორია ეკონომიკური განვითარებისთვის. საქართველო აღნიშნულ სექტორშიც მნიშვნელოვნად განვითარდა, რაც მოიცავს სატარიფო და მარეგულირებელი სისტემის ჩამოყალიბებას, რის მიზანსაც წარმოადგენდა ენერგოუსაფრთხოების უზრუნველყოფისთვის ენერგომიწოდების დივერსიფიკაციას და ინვესტიციების მოზიდვას. 2017 წელს საქართველო შეუერთდა ენერგეტიკული გაერთიანების ხელშეკრულებას, რაც უზრუნველყოფს ევროკავშირთან ენერგეტიკის საკითხებთან დაახლოებულ თანამშრომლობას. საქართველოს საშუალება აქვს იყოს ერთგვარი ენერგეტიკული ჰაბი კავკასიის რეგიონში, რაც გულისხმობს, რომ გაატაროს ცენტრალური აზიის და კასპიის ზღვის გაზისა და ნავთობისა რესურსები ევროპისკენ. მხარეებს შორის შეთანხმება დაკავშირებულია ისეთ საკითხებთან, როგორც კლიმატის ცვლილება და გარემოს დაცვა, რაც მიმართულია წყლისა და ჰაერის ხარისხის, ენერგოეფექტურობის, საშიში ქიმიური ნივთიერებების და ნარჩენების ეფექტურად მართვისკენ. შესაძლებელია ასევე შეიქმნას ისეთი ელექტროგადამცემი ქსელი, რომლის შედეგად სუფთა ელექტროენერგია მიეწოდება ევროპელ მომხმარებლებს. შესაძლოა აღნიშნული საკითხები დიდი დამატებით ხარჯებთან ასოცირდება, მაგრამ მომავალში იგი უზრუნველყოფს, როგორც მოსახლეობის გაუმჯობესებულ ჯანმრთელობას, ასევე ეკონომიკურ სარგებელს.

ყველაზე მნიშვნელოვანი საკითხი, რაც საქართველოს ეკონომიკის განვითარებას შეეხება, ესაა სოფლის მეურნეობა, ვინაიდან ეკონომიკისათვის სოციალური მნიშვნელობა გააჩნია. საბჭოთა კავშირის დაშლის შემდეგ აღნიშნულ სექტორში მეტად შემცირდა ეფექტიანობა და პროდუქტიულობა. ხოლო 2015 წლიდან ევროკავშირთან შეთანხმება სწორედ სოფლის მეურნეობის აღორძინებას ისახავს მიზნად. ამისთვის ევროკავშირი და ევროპის საინვესტიციო ბანკი აფინანსებენ საინვესტიციო პროექტებს და ტექნიკურ საკითხებში ეხმარებიან. თუმცა ერთ-ერთ პრობლემას წარმოადგენს ის, რომ კანონმდებლობის თანხმად უცხოელებისთვის შეზღუდულია სასოფლო-სამეურნეო მიწის ნაკვეთების შექენა.

ასევე აღსანიშნავია დასაქმებასთან და სოციალურ პოლიტიკასთან დაკავშირებული საკითხები. შეთანხმება მოიცავს ევროკავშირის სოციალური და

დასაქმების პოლიტიკის კანონმდებლობასთან საქართველოს კანონმდებლობის დაახლოებას, რაც სამ სფეროს მოიცავს: „შრომის სამართალი, დისკრიმინაციის აკრძალვა და გენდერული თანასწორობა, ჯანმრთელობა და უსაფრთხოება სამუშაო ადგილზე.“ (შრომითი უფლებები, 2019წ, გვ.13) 2006 წლიდან დაიწყო შრომის კოდექსის ფუნდამენტური რეფორმირება, რამაც გამოიწვია ILO-ს ძირითადი კონვენციების მიღება. ხოლო 2013 წლის ბოლოს განხორციელებულმა რეფორმებმა ჩამოაყალიბა ძირითადი პირობები შრომით კანონმდებლობასა და დისკრიმინაციის დაუშვებლობასთან დაკავშირებით. DCFTA შეთანხმება ასევე ითვალისწინებს სამეწარმეო საქმიანობის რეგულირება, მომხმარებელთა უფლებების დაცვას და კორპორაციული მართვის სისტემას.

უნდა აღინიშნოს, რომ „საინფორმაციო და საკომუნიკაციო ტექნოლოგიების სექტორი (ICT), რომელიც საინფორმაციო და საკომუნიკაციო ტექნოლოგიების ფართო სპექტრს მოიცავს, წარმოადგენს საქართველოს ეკონომიკური რეფორმებისა და მოდერნიზაციის პროცესის უაღრესად მნიშვნელოვან და სტრატეგიულ მიმართულებას. საინფორმაციო და საკომუნიკაციო ტექნოლოგიების სექტორი ბოლო პერიოდში სწრაფად ვითარდებოდა, რაც მნიშვნელოვანწილად განპირობებულია ეფექტური ელექტრონული სამთავრობო სერვისების განვითარებით. შეთანხმება ითვალისწინებს ევროკავშირის საბაზისო მარეგულირებელ ჩარჩოსთან ეტაპობრივ დაახლოებას.“ [მ. ემერსონი, დ. კოვზირიძე, 2018წ: 11]

2015 წელს ჩატარებული კვლევის მიხედვით „თბილისი (GBC) - DCFTA-ის ამოქმედება, მოკლევადიან პერიოდში, ქვეყნის მშპ-ს 1.7%-ით, ხოლო გრძელვადიან პერიოდში 4.3%-ით ზრდას გამოიწვევს.“⁶

DCFTA მიმოიხილავს შემდეგ თავებს (ცხრილი 1.1):

ცხრილი. 1.1

⁶ <https://www.ghn.ge/news/123746> - „DCFTA-ი მოკლევადიან პერიოდში, ქვეყნის მშპ-ს 1.7%-ით ზრდას გამოიწვევს, 2015 წ“

| | |
|-------------------------------------|---|
| საქონლით ვაჭრობა, ბაზარზე დაშვება | საქართველოს მხრიდან ვაჭრობის ლიბერალიზაცია. |
| ვაჭრობაში დაცვით ზომები | საქართველოში ჯერ არ ყოფილა გამოყენებული. |
| საბაჟო მომსახურება | სწრაფი, ეფექტური და კორუფციისგან თავისუფალი. |
| ტექნიკური ბარიერები ვაჭრობაში | ევროკავშირის ტექნიკურ სტანდარტებთან დაახლოება. |
| სურსათის უვნებლობა | 2010 წელს ევროკავშირის რეგულაციებთან დაახლოება. |
| მომსახურებით ვაჭრობა | ლიბერალური და მომსახურების სექტორის ზრდისთვის ხელსაყრელი რეჟიმი. |
| სახელმწიფო შესყიდვები | 2010 წლიდან სრულად ელექტრონული და არაერთი ჯილდოს მფლობელი სისტემა. |
| ინტელექტუალური საკუთრების უფლება | შესაბამისობაშია საუკეთესო პრაქტიკასთან და მეტწილად დაახლოებულია ევროკავშირის კანონმდებლობასთან. |
| კონკურენციის პოლიტიკა | ნაკლები ვალდებულებები თუმცა მეტწილად შეესაბამება ევროკავშირის პოლიტიკას. |

წყარო: ემერსონი მ., კოვზირიძე თ. - 2018 წ: 6;

საქართველოსთვის მნიშვნელოვანია DCFTA შეთანხმება, ვინაიდან იგი დაეხმარება ქვეყანას ევროკავშირის ბაზარზე მარტივად შეძლოს ინტეგრაცია, რაც პირდაპირ აისახება საქართველოს ეკონომიკურ ზრდაზე და რაც მთავარია, ევროკავშირის სტაბილურ ბაზარზე ექსპორტ-იმპორტის გაზრდის ხარჯზე რუსეთთან სავაჭრო ურთიერთობების შემცირებით.

ასოცირების ხელშეკრულების დადებით პარტნიორი ქვეყნებს გააჩნიათ შესაბამისად დაკისრებული ვალდებულებები. შეთანხმების მიზანია საერთაშორისო ვაჭრობა განვითარდეს ისე, რომ განხორციელდეს მდგრადი განვითარების მთავარი ამოცანები. მნიშვნელოვანია დაცული იქნას შრომის უფლებები და ძირითადი პრინციპები. ვაჭრობის წახალისებამ ან ინვესტიციების მოზიდვამ არ უნდა

გამოიწვიოს გარემოსდაცვითი ან ადგილობრივი შრომითი კანონმდებლობის შესუსტება.

შეთანხმება სრულად უზრუნველყოფს ვაჭრობასთან დაკავშირებული საკითხების ნორმატიული და საკანონმდებლო აქტების, მარეგულირებელი სისტემის ჩამოყალიბების დახმარებით. ამასთან ხელს უწყობს მხარეებს შორის ეფექტიან კომუნიკაციას.

TSIA–ს მონაცემებით, გრძელვადიან პერსპექტივაში საქართველოსთვის ევროკავშირში ექსპორტი გაიზრდება 12%–ით (მათ შორის 9% უკვე მოკლევადიან პერსპექტივაში). დარგობრივი შემადგენლობის თვალსაზრისით, TSIA ითვალისწინებს 62% - ყველაზე დიდ მოგებას საქართველოს ქიმიკატების, რეზინისა და პლასტმასის სექტორებისთვის. ზოგიერთი სექტორი (პირუტყვს და ხორცპროდუქტებს, ელექტრონიკას), სავარაუდოდ, შემცირდება. ეროვნული შემოსავლის ზრდა, სავარაუდოდ, მიაღწევს დაახლოებით 292 მილიონ ევროს (მშპ-ს 4.3%).

აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ DCFTA-ის ვაჭრობის ლიბერალიზაციის თვალსაზრისით აღსანიშნავია საქართველო-ჩინეთის თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმება, რომელიც ამოქმედდა 2018 წელს, შესაძლოა საქართველო ჩინური პირდაპირი ინვესტიციების ჩადების მნიშვნელოვან ობიექტად აქციოს.

2.2 DCFTA-თ განსაზღვრული ვაჭრობის რეჟიმის თავისებურებები

თავისუფალი ვაჭრობის ზონა წარმოადგენს ისეთ ბაზარს, სადაც არ არის დაწესებული საბაჟო ტარიფები. მიზანი მსგავსი ზონების შექმნის არის ისეთი დარგების სტიმულირება, რომლებიც საქონელს აწარმოებენ ძირითადად ექსპორტისათვის და გამოიყენებენ იმპორტირებულ რესურსებს.

როგორც უკვე აღინიშნა, DCFTA მოიცავს ექსპორტ-იმპორტთან დაკავშირებულ საკითხებს, თუ რა პირობებს უნდა აკმაყოფილებდნენ პარტნიორი ქვეყნების მიერ წარმოებული პროდუქცია და მომსახურება. მაღალხარისხიანი პროდუქციის ევროკავშირისთვის შეთავაზების შემდეგ, რეალურად არავის აქვს უფლება საბაჟო ან

ეკვივალენტური გადასახადის დაწესება ან შენარჩუნება. იმპორტის შემთხვევაში კი განისაზღვრება შემდეგი პირობები:

- ევროკავშირში იმპორტი - სატარიფო ლიბერალიზაციის კუთხით, საქართველო გახლავთ ის ქვეყანა, რომელმაც მოლაპარაკებების პროცესში უპრეცედენტო შედეგებს მიაღწია, რაშიც იგულისხმება ის, რომ საქართველოში წარმოებული სურსათი (ნიორი წინასწარ განსაზღვრული კვოტების ფარგლებში) წარმოების, ტრანსპორტირებისა თუ რეალიზაციის შესაბამისი სტანდარტების დაცვის შემთხვევაში ევროკავშირის ბაზარზე ნულოვანი საბაჟო ტარიფით შევა;
- საქართველოში იმპორტი - როგორც კი შეთანხმება ძალაში შევიდა (2014 წლის 1 სექტემბერი), ევროკავშირის ქვეყნების მიერ წარმოებულ საქონელზე ქვეყანაში საბაჟო გადასახადი გაუქმდა.

რაც შეეხება საქართველოდან ექსპორტს, იმპორტირებულ საქონელზე დადგენილია შემდეგი სახის პირობები:

- პირველი ეს არის ბაზარზე „შესვლის ფასი“. 28 სახის სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტზე მოქმედებს ევროკავშირში „შესვლის ფასი“. „შესვლის ფასი“ ეს არის მინიმალური ზღვარი, რომელზე ნაკლები ფასის დადგენა არ შეუძლია ქვეყანას იმპორტირებულ საქონელზე. გამოყოფენ ორი სახის ფასს, ესენია: ადვალური, რაც გულისხმობს პროცენტული საბაჟო გადასახადის დაწესებას და მეორე, სპეციფიკური საბაჟო გადასახადი, რომელის მიხედვითაც დაწესებულია კონკრეტული ფიქსირებული გადასახადი.

DCFTA-ის ძალაში შესვლისთანავე გააუქმეს ადვალური საბაჟო გადასახადი და ამჟამად მოქმედებს მხოლოდ ფიქსირებული გადასახადი, რომელიც გამომდინარეობს პროდუქციის ევროკავშირის ბაზარზე შესვლის ღირებულებიდან. თუ საქართველოში წარმოებული პროდუქტის ბაზარზე შეტანის ღირებულება „შესვლის ფასზე“ ნაკლები იქნება, იმპორტიორ ქვეყანას გადასახდელი ექნება სპეციფიკური საბაჟო გადასახადი, ხოლო სხვა შემთხვევაში (თანაბარი ან მაღალი ღირებულების შემთხვევაში), პროდუქცია თავისუფლდება „შესვლის ფასი“-სგან.

პროდუქტების ჩამონათვალი რომელებზეც მოქმედებს „შესვლის ფასი“, ესენია: პომიდორი, კიტრი, ყაბაყი, ტკბილი ფორთოხალი, კლემენტინები, ლიმონი, ატამი, ვაშლი, მსხალი, ქლიავი და ა. შ.

- მეორე პირობა, რომელიც დაკავშირებულია იმპორტირებულ საქონელთან ეს არის - “გაყალბების საწინააღმდეგო მექანიზმი”. 277 სახეობის სასოფლო მეურნეობის საქონლისთვის შექმნილია გაყალბების საწინააღმდეგო სპეციალური მექანიზმი. ცხრილში 2.2 მოცემულია აღნიშნული პროდუქციის სია.

ცხრილი 2.2

| N | პროდუქციის კატეგორია | ზღვრული დონე ტონებში |
|----|---------------------------------|----------------------|
| 1 | საქონლის, ღორის და ცხვრის ხორცი | 4 400 |
| 2 | ფრინველის ხორცი | 550 |
| 3 | რძის ნაწარმი | 1 650 |
| 4 | კვერცხი ნაჭუჭით | 6 600 |
| 5 | კვერცხები და ალბუმინები | 330 |
| 6 | სოკოები | 220 |
| 7 | მარცვლოვანები | 200 000 |
| 8 | ალაო და ხორბლის წებოვანა | 330 |
| 9 | სახამებლები | 550 |
| 10 | შაქარი | 8 000 |
| 11 | ანაცერი, ქატო და სხვა ნარჩენები | 2 200 |
| 12 | ტკბილი სიმინდი | 1 500 |
| 13 | შაქარი დამუშავებული | 6 000 |
| 14 | გადამუშავებული მარცვლეული | 3 300 |
| 15 | სიგარეტები | 500 |

წყარო: „შეთანხმება საქართველოსა და ევროკავშირს შორის თავისუფალი სავაჭრო სივრცის შესახებ (DCFTA)“

ცხრილი 2.2-ში წარმოდგენილია შეთანხმებით გათვალისწინებულ პროდუქციაზე წლიური განსაზღვრული ფიქსირებული რაოდენობები. განსხვავებით რაოდენობრივი კვოტისგან, მათი ზრდა მარტივადაა შესაძლებელი შემდეგნაირად: როდესაც გაყალბების საწინააღმდეგო მექანიზმში არსებული ერთი ან მეტი პროდუქტის იმპორტი კალენდარული წლის დასაწყისიდან მიაღწევს შეთანხმებით გათვალისწინებული ოდენობის 70 %-ს, ევროკავშირი აღნიშნულის შესახებ აცნობებს საქართველოს, რომელსაც, თავის მხრივ, აქვს შესაძლებლობა, ევროკავშირს წარუდგინოს

საბუთი საანგარიშგებო პერიოდის განმავლობაში შესაძლო გადაჭარბების შესახებ იმპორტის განსაზღვრულ ფიქსირებულ რაოდენობაზე. შესაბამისად, საქართველოს შესაძლებლობა ეძლევა, ევროკავშირის ბაზარზე განხორციელოს განსაზღვრულ რაოდენობაზე მეტი რაოდენობის პროდუქტის იმპორტი ყოველგვარი საბაჟო გადასახდელის გარეშე.

- „სატარიფო კვოტა. სატარიფო კვოტა (საბაჟო გადასახადის გაუქმება ფიქსირებული რაოდენობის ფარგლებში) დაწესებულია მხოლოდ ნიორზე 220 ტონის ოდენობით. კალენდარული წლის განმავლობაში აღნიშნული რაოდენობის ფარგლებში საქართველოში წარმოშობილი ნივრის იმპორტი ევროკავშირში განხორციელდება საბაჟო გადასახადის გარეშე. თუ წლის განმავლობაში ნივრის იმპორტი გადააჭარბებს 220 ტონას, გადაჭარბებული რაოდენობა დაიბეგრება საბაჟო გადასახადით.“ [„საქართველო და ევროკავშირი განვითარებისა და რეფორმების კვალდაკვალ“, 20016 წ: 129]

DCFTA შეთანხმების ერთ-ერთი ოქმი მოიცავს საქონლის წარმოშობის კრიტერიუმებს, რომელსაც უნდა აკმაყოფილებდეს, რადგან აღნიშნულმა საქონელმა შეძლოს თავისუფალი ვაჭრობის რეჟიმით სარგებლობა. კრიტერიუმებში გათვალისწინებულია ისეთი საკითხები, როგორებიცაა საქონლის დამუშავებისთვის საჭირო მინიმალური პირობები და მისი წარმოებისათვის მნიშვნელოვანი მასალის ზღვრული რაოდენობა. შესაბამისად, საქონელმა უნდა დააკმაყოფილოს აღნიშნული საკითხები, რათა მოიპოვოს ქვეყანაში წარმოშობილი საქონლის სტატუსი. მაგალითად, თუ ქვეყანაში შემოტანილი იქნება კომპიუტერის ყველა დეტალი და შემდეგ აიწყობა კომპიუტერი, იგი არ ჩაითვლება ქვეყანაში წარმოებულად და, შესაბამისად, ვერ ისარგებლებს ევროკავშირის ბაზარზე ექსპორტის დროს თავისუფალი ვაჭრობის რეჟიმით.

საქონლის წარმოშობის დადგენა ხორციელდება შემდეგი სახის კრიტერიუმების გათვალისწინებით:

- „მთლიანად ქვეყანაში წარმოებული საქონელი“ - მოცემულ კრიტერიუმს აკმაყოფილებს ისეთი საქონელი, რომლებიც მოყვანილია ან შეგროვებულია ქვეყნის ტერიტორიაზე (ბოსტნეული, ხილი), ან ცოცხალი ცხოველები, რომლებიც გაჩენდნენ და გაიზარდნენ ქვეყნის

ტერიტორიაზე. სასარგებლო წიაღისეული ასევე შეიძლება ჩაითვალოს ქვეყანაში წარმოებულ საქონლად.

- „სასაქონლო პოზიციის (HS Code) პირველ ოთხნიშნა დონეზე ცვლილება“⁷ - მოცემული კრიტერიუმის მიხედვით არ არის დასაშვები, რომ პროდუქცია, რომელიც მზადდება საექსპორტოდ, მის წარმოებაში გამოყენებული იყოს HS Code პირველ ოთხნიშნა დონეზე არსებული მსგავსი იმპორტირებული ნედლეული. მაგალითისთვის შესაძლებელია განვიხილოთ ქვევრი, რომლის ოთხნიშნა კოდი არის 6909. იმისთვის რომ მოხდეს განხილული კრიტერიუმის დაკმაყოფილება, ქვევრის წარმოებაში არ უნდა იქნეს შესული ამ კოდზე არსებული სხვა კერამიკული მასალები.
- „ღირებულებითი წილი“ - აღნიშნული კრიტერიუმით განისაზღვრება იმპორტირებული მასალების ხვედრით წილი საბოლოო პროდუქციაში. მაგ, კონდიციონერი საქართველოში წარმოშობილად რომ ჩაითვალოს, დაშვებულია ისეთი იმპორტირებული ნედლეულით წარმოება, რომლების ღირებულება არ იქნება საბოლოო პროდუქტის ფასის 40%-ზე მეტი.
- აუცილებელი ტექნოლოგიური და საწარმოო ოპერაციები - აუცილებელია საქონლის წარმოებაში მონაწილე იმპორტირებულ მასალებზე განხორციელდეს საწარმოო და ტექნოლოგიური ოპერაციები. მაგ.: იმისათვის რომ, დახერხილი ან დაპოხილი ხე-ტყის მასალას მიენიჭოს საქართველოში წარმოშობილის სტატუსი, უნდა შესრულდეს შემდეგი სახის ოპერაციები, როგორებიცაა: გახეხვა, გარანდვა ან ტორსული შეერთება.

უნდა აღინიშნოს, რომ წარმოშობილის სტატუსი მინიჭებისთვის პროდუქციამ უნდა დააკმაყოფილოს ზემო ჩამოთვლილი კრიტერიუმებიდან ერთი ან რამდენიმე ერთდროულად. მიუხედავად იმისა, რომ შესაძლებელია საქონელმა დააკმაყოფილოს მოცემული კრიტერიუმები, გარკვეული ოპერაციები არ გაითვალისწინება ქვეყანაში პროდუქციის წარმოშობის დადგენაში. ესენია, მაგალითად: როგორ მოხდება

⁷ <https://www.eda.org.ge/media/1001523/2018/10/18/d536449d073a10a5d147662a1026153a.pdf> - „შეთანხმება საქართველოსა და ევროკავშირის შორის თავისუფალი სავაჭრო სივრცის შესახებ (DCFTA)“

საქონლის დაკონსერვება ტრანსპორტირებისთვის და შენახვისთვის, საქონლის დასუფთავება (თხილეულის ნაჭუჭებისგან გასუფთავება), შეფუთვის ოპერაციები და სხვა მსგავსი.

DCFTA შეთანხმების ასევე ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი საკითხია ტექნიკური ბარიერები. „შეთანხმების ეს ნაწილი ითვალისწინებს საქართველოს სტანდარტების, ტექნიკური რეგლამენტების, მეტროლოგიის, ბაზრის ზედამხედველობის, აკრედიტაციისა და შესაბამისობის შეფასების სისტემების დაახლოებას ევროკავშირის შესაბამის სისტემებთან, რაც თავის მხრივ, გულისხმობს როგორც საკანონმდებლო, ასევე ინსტიტუციონალურ დაახლოებას.“ [„საქართველო და ევროკავშირი განვითარებისა და რეფორმების კვლადაკვალ“, 20016 წ. გვ.131]

იმისათვის რომ, მეწარმემ მოახერხოს ევროკავშირის ბაზარზე საქონლის განთავსება საჭიროა გაითვალისწინოს საერთაშორისო სტანდარტები, რომლებიც უზრუნველყოფს პროდუქტის უსაფრთხოებას, მის მაღალ ხარისხს და ბაზრებზე კონკურენტუნარიანობას. გარდა სტრატეგიებისა საქონლის წარმოებისას მნიშვნელოვანია გამოყენებულ იქნას მეტროლოგია, რომელიც უზრუნველყოფს წარმოების პროცესში გამოსაყენებელი ხელსაწყოების და მანქანა-დანადგარების დამოწმებას და დაკალიბრებას. მას შემდეგ, რაც მეწარმე აწარმოებს საერთაშორისო სტანდარტების მიხედვით საქონელს და ამასთან ერთად, მეტროლოგიურად დაკალიბრებული ან დამოწმებული ხელსაწყოებით, პროდუქტის ევროკავშირის ბაზარზე ექსპორტისთვის, ესაჭიროება შესაბამისობის სერტიფიკატი, რომელიც იქნება იმის დასადასტურებელი საბუთი, რომ წარმოებული პროდუქტი ნამდვილად შეესაბამება მეწარმის მიერ გამოყენებულ სტანდარტებს.

შემდეგი მნიშვნელოვანი ეტაპი, რაც პროდუქციის ექსპორტს ევროკავშირის ბაზარზე უფრო მარტივ გახდის, აუცილებელია რომ ევროკავშირმა აღიაროს საქართველოს აკრედიტაცია. აღნიშნული მნიშვნელოვნად გააიაფებს ისეთი სერტიფიკატის (მაგ. ISO, HACCP სისტემების დანერგვა) გაცემას საქართველოში, რომელიც ევროკავშირის მიერ იქნება აღიარებული.

იმისთვის, რომ ქართულმა კომპანიებმა დააკმაყოფილონ ევროკავშირის ბაზარზე არსებული მოთხოვნები და აწარმოონ შესაბამისი სამეურნეო საქონელი, საჭიროა დაიცვან და გაითვალისწინონ საქართველოს ეროვნული სააგენტოს მიერ

დადგენილი სტანდარტები. ევროპის სუპერმარკეტები სულ უფროდაუფრო ითხოვენ მომწოდებლებისგან, მათი საქონელი აკმაყოფილებდნენ Global G.A.P სტანდარტს. Global G.A.P გასცემს სერტიფიკატს შემდეგი წარმოების სფეროებისთვის: მეცხოველეობა, კულტურები და აკვაკულტურა. აღნიშნული სერტიფიკატის ფლობით ფერმერებს შეუძლიათ თავისუფლად გაიტანონ საქონელი ევროკავშირის ბაზარზე და დააკმაყოფილონ მომხმარებელთა მოთხოვნები.

გარდა ზემოთ აღნიშნულისა, იმისთვის რომ საექსპორტო საქონელი შეესაბამებოდეს სტანდარტებს, საჭიროა მწარმოებელი კომპანია ფლობდეს “საფრთხის ანალიზისა და კრიტიკული საკონტროლო წერტილების სისტემა (HACCP)”⁸. HACCP არის პრევენციული სისტემა, რომელიც უზრუნველყოფს ბაზარზე სურსათის უვნებლობას. მისი დანიშნულებაა საქონლის დამუშავების პროცესში შეამციროს საფრთხის შემცველი რისკები, რომელიც ძირითადად დაკავშირებულია ადამიანის ჯანმრთელობასთან. იგი აწესებს ზომებს, რომელიც აღმოფხვრის ქიმიურ, ბიოლოგიური და ფიზიკურ საფრთხეებს. HACCP-ის სისტემა გამოიყენება წარმოების ჯაჭვის თითოეული ეტაპზე, როგორც დაწყებული მისი წარმოებიდან, შემდეგ მისი შეფუთვა, დისტრიბუცია და ა. შ.

ევროკავშირის კიდევ ერთ-ერთ მოთხოვნადია სტანდარტიზაციის საერთაშორისო ორგანიზაცია (ISO), რომელიც წარმოადგენს არის საერთაშორისო სტანდარტების დამდგენ ძირითად ორგანოს. გამოიყოფა სხვადასხვა სახის ISO სტანდარტები და მოიცავს თითქმის ყველა ინდუსტრიას: როგორებიცაა: სოფლის მეურნეობა, სურსათის უვნებლობა, ჯანდაცვა და ა. შ. იმისთვის, რომ სურსათის მწარმოებელმა საწარმოებმა უზრუნველყონ სურსათის უსაფრთხოება, შესაბამისად უნდა დანერგონ ISO 22000 სტანდარტი.

DCFTA შეთანხმებით გათვალისწინებულია საქართველოსა და ევროკავშირის საბაჟო რეგულაციების ერთმანეთთან მაქსიმალური დაახლოება, მათი პრაქტიკაში გადმოტანა და დანერგვა. რა თქმა უნდა, აღნიშნულის განხორციელება მოიცავს მჭიდრო თანამშრომლობას საბაჟო ადმინისტრაციებს შორის, რაც რათქმუნდა, ორივე მხარისთვის ხელს შეუწყობს ექსპორტ-იმპორტის პროცედურათა გამარტივებას.

⁸ <https://www.belgelendirme.com/ka/haccp/haccp-nedir> - „რა არის HACCP?“

გარდა ზემოთ აღნიშნული საკითხებისა, იმისათვის რომ პროდუქციამ ისარგებლოს თავისუფალი ვაჭრობის რეჟიმით, ქართულმა სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციამ უნდა დააკმაყოფილოს ევროკავშირის ბაზარზე არსებული შესაბამისი მოთხოვნები სურსათის უვნებლობის შესახებ. შესაბამისად, DCFTA შეთანხმება ასევე გულისხმობს სანიტარული და ფიტოსანიტარული ზომების განხორციელებას, რათა ხელი შეუწყოს ევროპის ბაზარზე ვაჭრობას. რაც უფრო დაბალრისკიანია საქონელი (მაგ. ხილი ან ბოსტნეული) მით უფრო მარტივად მოხდება მიდი ევროკავშირის ბაზარზე გატანა, ვიდრე მაღალრისკიანი (მაგ. ხორცი და რძის პროდუქტები) სურსათის. შესაბამისად გადამუშავებული და მაღალრისკიანი სურსათისთვის ევროკავშირის ბაზარზე დაშვებისთვის წარმოდგენილია სამი მთავარი მოთხოვნა:

- პროდუქციის შემადგენლობა უნდა აკმაყოფილებდეს ევროკავშირის მოთხოვნებს;
- ექსპორტიორ ქვეყნებს უნდა ჰქონდეთ პროდუქტის შესახებ სრული ინფორმაციული ჯაჭვი და ჩაატარონ ლაბორატორიული ანალიზები, რათა დაადასტურონ საკუთარი პროდუქციის უვნებლობა.
- აუცილებელია საქართველოში იყოს ევროკავშირის მსგავსი კონტროლის მექანიზმების (მონიტორინგი, ზედამხედველობა, ინსპექტირება) სისტემა.

როგორც წინა თემებში იქნა აღნიშნული, DCFTA-ში გათვალისწინებულია, რომ აუცილებელია ქვეყანამ ევროკავშირთან განახორციელოს საკანონმდებლო დაახლოება, რაც შემდგომში დაეხმარება აღნიშნულ ქვეყანას სურსათის უვნებლობის მოთხოვნების დაკმაყოფილებაში.

“შეთანხმების მიხედვით, ევროკავშირში ექსპორტის მიზნით შესაძლებელია ცალკეული სექტორის, ქვესექტორის, საქონლის ან საქონლის ჯგუფისათვის ინდივიდუალური ან რამდენიმე ღონისძიებათა ერთობლიობისთვის ეკვივალენტობის დადგენა. საწარმოებს შეუძლიათ არ დაელოდონ მთლიანი სექტორისთვის ეკვივალენტობის აღიარებას და ინდივიდუალურად მოიპოვონ მაღალი რისკის სურსათის ექსპორტის უფლება ევროკავშირში.”⁹

⁹ <http://www.dcfra.gov.ge/ge/dcfra-for-business/foodsafety> - „სურსათის უვნებლობა“

მნიშვნელოვანია, რომ საზღვარზე მნიშვნელოვნად შემცირდება ფიზიკური შემოწმების შემთხვევები ეკვივალენტობის აღიარების შედეგად. ასევე, გამარტივდება პროდუქტის გაყიდვამდე განსაზღვრული პროცედურები.

იმისათვის, რომ მინიმუმამდე მოხდეს სხვადასხვა სამართლებრივი ვალდებულებების შესრულების შედეგად წარმოქმნილი დანახარჯების მოცულობის დაყვანა საქართველოსა და ევროკავშირს შორის საქონლის მოძრაობისას კერძო სექტორში, აუცილებელია კანონმდებლობის ინტეგრაცია.

შეთანხმების მიხედვით, საქართველო ევროკავშირის ბაზარზე საბოლოო ჯამში იმაზე უკეთესი პირობებით სარგებლობს, ვიდრე ეს განსაზღვრულია თვითონ ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაციაში (WTO+) ევროკავშირის ვალდებულებებით. შედეგად, შეთანხმების ძალაში შესვლის შემდეგ საქართველოდან მომსახურების ექსპორტის პროცედურები ევროკავშირში მნიშვნელოვნად გამარტივდება. მომსახურების სფეროს წარმომადგენელ ქართულ კომპანიებს შესაძლებლობა ექნებათ:

- ევროკავშირის ქვეყნებში ფილიალების გახსნის და ევროპის ბაზარზე იქაური მომხმარებლებისთვის მომსახურების მიწოდება;
- ევროპის ფილიალებში ქართველების დაქირავების. თანამშრომელთა გადამზადების, პრაქტიკის გავლის და ტრენინგების ჩატარების შემდეგ შესაძლებელი იქნება მათი დასაქმება ამ ფილიალებში, იქნებიან ესენი მენეჯერები თუ სპეციალისტები;
- გაგზავნონ საკუთარი გაყიდვების წარმომადგენლები ევროკავშირში, პროდუქციის რეალიზაციის მიზნით მოლაპარაკებების საწარმოებლად;
- მომსახურება მიაწოდონ ევროკავშირის ბაზარს საქართველოდანვე, ევროკავშირის ქვეყნებში ფილიალების გახსნის გარეშე.

შეთანხმება დამატებით ითვალისწინებს პროფესიული კვალიფიკაციის აღიარების მექანიზმებს, რის შედეგადაც მნიშვნელოვნად გამარტივდება ევროკავშირის ქვეყნებში ქართველი სპეციალისტების მიერ მომსახურების გაწევა.

აღნიშნული შეთანხმებით, მხარეებს ეკისრებათ ვალდებულება, ხელი შეუწყონ კაპიტალის თავისუფალ გადაადგილებას, როგორცაა მოგება და პირდაპირი ინვესტიციები. იგი ასევე მოიცავს, მხარეების მიერ ისეთი ზომების მიღებას,

რომელიც დაიცავს საგადასახდელო ბალანსს, თუ მას საფრთხე შეექმნება კაპიტალის თავისუფალი მოძრაობის შედეგად.

მნიშვნელოვანია აღინიშნოს ისიც, რომ DCFTA შეთანხმებაში თვალისწინებს შესყიდვების ბაზრების ორმხრივ და თანმიმდევრულ გახსნასთან დაკავშირებულ საკითხს. დღესდღეობით ქართულ კომპანიებისთვის შეუძლებელია მონაწილეობის მიღება ევროკავშირის წევრ ქვეყნების სახელმწიფო ტენდერებში. შესაბამისად, შეთანხმების ძალაში შესვლისთანავე ეტაპობრივად გაიხსნება ევროკავშირის ბაზარი ქართული კომპანიებისათვის.

მნიშვნელოვანია ინტელექტუალური საკუთრების უფლებებთან დაკავშირებული საკითხები, კერძოდ უფლებების დაცვა და აღსრულების ეფექტური სისტემა. ვინაიდან, იგი ხელს შეუწყობს შემოქმედებითი და ახალი ინოვაციური პროდუქციის წარმოებას და რეალიზაციას. საქართველოსა და ევროკავშირს შორის დადებული შეთანხმების შედეგად ორივე მხარე იღებს ვალდებულებებს, ადეკვატურად და ეფექტიანად მოხდეს ინტელექტუალური საკუთრების უფლებებით ვაჭრობასთან დაკავშირებული საკითხების მართვა. შეთანხმების მიხედვით რეგულირდება და განისაზღვრება ინტელექტუალური საკუთრების უფლებების აღსრულებასთან დაკავშირებული პროცედურული ნორმები და ამავე მიმართულებით სასამართლო ორგანოების უფლებამოსილებები.

ეფექტური ვაჭრობისთვის მნიშვნელოვანია ბაზარზე არსებობდეს ჯანსაღი კონკურენცია. შესაბამისად DCFTA შეთანხმების მხარეებს ავალდებულებს, ჰქონდეთ კანონმდებლობა, რომელიც დაარეგულირებს კონკურენციას და ამასთან აღმასრულებელი ორგანო. შეთანხმების მონაწილეები არ იზღუდებიან გააჩნდეთ სახელმწიფო მონოპოლიები და საწარმოები, ან ადგილობრივი კანონმდებლობის მიერ დადგენილი ნორმის ფარგლებში საწარმოებმა ისარგებლონ სპეციალური უფლებებით. ეს კი საქართველოსთვის შესაძლებელს გახდის, შექმნას ევროკავშირთან თავსებადი კონკურენტული ბაზარი.

DCFTA ერთ-ერთი თავი ეხება ვაჭრობასთან დაკავშირებულს დებულებებს ენერგეტიკის სფეროში. შეთანხმება გათვალისწინებულია ენერგო რესურსებით თავისუფალ ვაჭრობა და ამასთან ერთად, მხარეებს შორის თავისუფალი გადაადგილების ვალდებულებას. იმისათვის, რომ ყველას ჰქონდეს შესაძლებლობა

ისარგებლონ ენერჯის ტრანზიტით და აღნიშნული საქმიანობა იყოს გამჭვირვალე და არ იყოს დისკრიმინაციული, კონკურენციის პირობებში, შეთანხმება ავალდებულებს მხარეებს თავიანთ ტერიტორიაზე მოახდინონ და დაიცვან ენერჯო პროდუქციის თავისუფალი გატარება. მოხდეს შესაბამისი ზომების მიღება უკანონო მითვისების თავიდან აცილების გამო ენერჯო ტრანზიტის პროცესში. ასევე მნიშვნელოვანია ქვეყნებს ჰქონდეთ ძლიერი მარეგულირებელი ორგანო, რომელიც შექმნის შესაბამის სატარიფო მეთოდს, რომელიც უზრუნველყოფს ბუნებრივად მონოპოლიურ საქმიანობის დარეგულირებას. აღნიშნული საკითხები უზრუნველყოფს კონკურენტული ბაზრის შექმნას, ასევე მომსახურების სფეროს ხარისხის გაუმჯობესებას და რაც მთავარია მიწოდება მოხდება უსაფრთხოდ შეთანხმების მხარეებს შორის.

DCFTA ინდუსტრიების დაბალი კონკურენტუნარიანობის გამო, ადგილობრივი საწარმოებისათვის ევროკავშირის მოწინავე სტანდარტების მიღების მოთხოვნების დაუყოვნებლივ დაწესებამ შეიძლება გამოიწვიოს მავნე ზეგავლენა, მკვეთრი რესტრუქტურისაციის პროვოცირება. ამასთან, საშუალოვადიან პერსპექტივაში, საწარმოო ტექნიკის აუცილებელი გაუმჯობესება უზრუნველყოფს უფრო მაღალხარისხიან პროდუქციას და ამით მრეწველობა უფრო კონკურენტუნარიანი გახდება. DCFTA ქვეყნების ინდუსტრიული სტრუქტურის გათვალისწინებით რამდენიმე სექტორი, რომლებზეც სერიოზული გავლენა მოახდენს ევროკავშირის სტანდარტებთან შესაბამისობას, მნიშვნელოვან როლს ასრულებს როგორც სამრეწველო წარმოებაში, ასევე ექსპორტში. სოფლის მეურნეობა, საკვების გადამუშავება და ძირითადი ლითონები მნიშვნელოვანია DCFTA-ს სამივე ქვეყანაში. სურსათის გადამუშავება საქართველოში სამრეწველო პროდუქციის 38%-ს, მოლდოვაში 30% -ს და უკრაინაში 21% -ს შეადგენს. ინდუსტრიის (სამთო, ელექტროენერჯის, გაზისა და წყალმომარაგების ჩათვლით) წილი მთლიან ეკონომიკურ პროდუქციაში საკმაოდ დაბალია: 2015 წელს მშპ-ს 14% საქართველოში და მოლდოვაში, მშპ-ს 23% უკრაინაში.

თავი 3. საქართველოს ექსპორტი ევროკავშირის ბაზარზე

3.1 ქართული კომპანიების ექსპორტის სტრატეგიები ევროკავშირის ბაზარზე

ბოლო რამდენიმე ათწლეულის განმავლობაში სულ უფრო და უფრო ვითარდება წარმოების გლობალიზაცია და ეროვნული ეკონომიკის ღიაობა საგარეო ბაზრებზე. შესაბამისად, საწარმო კომპანიამ/ფირმამ, რომელიც გლობალურ გაფართოებას გეგმავს, უნდა შეარჩიოს კონკრეტული ბაზარი და კონცენტრირდეს მასზე მარკეტინგული ძალისხმევით. იმის გამო, რომ ყველა ქვეყანა კულტურული თვალსაზრისით განსხვავდება ერთმანეთისგან, შესაბამისად მომხმარებელთა მოთხოვნილებებიც განსხვავებულია, ამიტომ ფირმამ აუცილებელია შეისწავლოს თითოეული ქვეყნის ბაზარი და მოარგოს პროდუქტები მომხმარებელთა მოთხოვნებს. სწორედ უნდა მოხდეს პროდუქტის მარკირება, დაპროექტება, შეფუთვა, რეკლამირება და ა. შ.

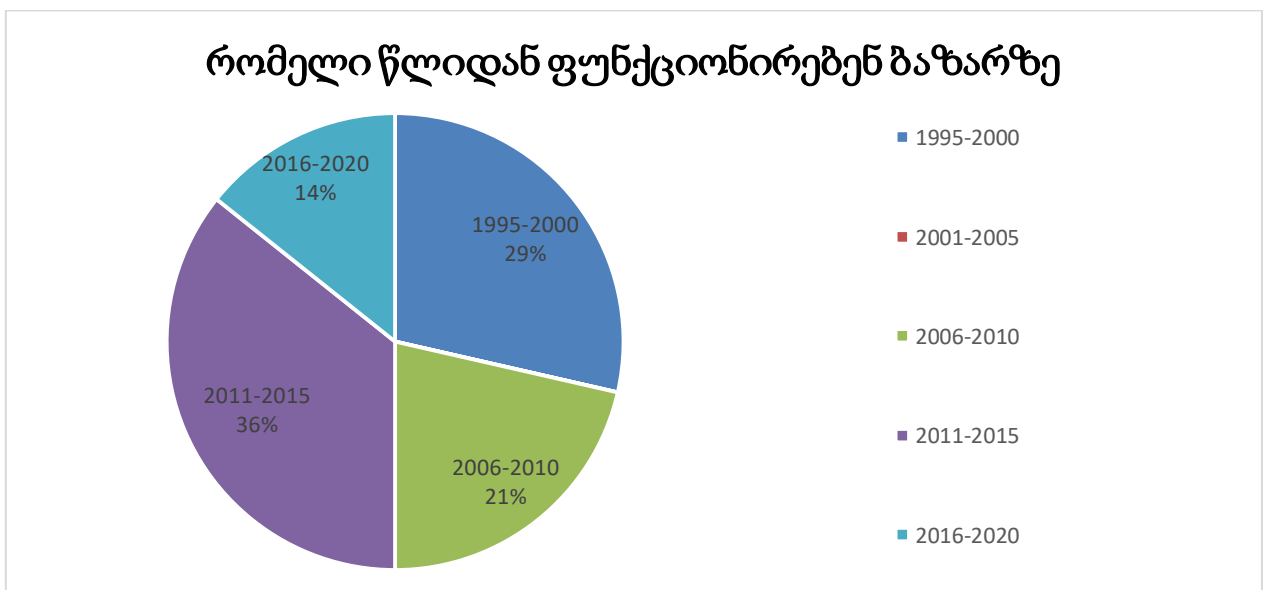
როგორც წინა თავებში აღვნიშნეთ, საქართველოსა და ევროკავშირს შორის გაფორმებული DCFTA-ის შეთანხმება მოიცავს წესებს, რომლის მიხედვითაც შესაძლებელია ჩვენს ქვეყანაში წარმოებული საქონლის ევროკავშირის ბაზარზე ექსპორტი. ამიტომ ქართულმა საწარმოებმა უნდა ჩაატარონ შემდეგი სახის კვლევები, რათა მოახერხონ DCFTA-ის დახმარებით ევროკავშირის ბაზარზე საქონლის შეტანა. პირველ რიგში აუცილებლად უნდა განსაზღვრონ აკმაყოფილებს თუ არა მათ მიერ წარმოებული საქონელი DCFTA-ის ნორმებს და ევროკავშირის მიერ დადგენილი ხარისხის სტანდარტებს. ასევე უნდა განსაზღვრონ, თუ როგორ მოხდება საქონლის ექსპორტირება ერთიან ბაზარზე (მაგ. ევროკავშირის წევრი ქვეყნების ადგილობრივ ბაზარზე პარტნიორი კომპანიის მოძიება). საწარმოები ნელ-ნელა ეცნობიან DCFTA-ის მოთხოვნებს. შესაბამისად, ჩამოყალიბდა შემდეგი სახის სტრატეგიები, რომელთა დახმარებითაც შესაძლებელია ევროკავშირის ერთიან ბაზარზე გასვლა. ეს სტრატეგიები შეიძლება იყოს: ევროკავშირში უკვე არსებულ დიდ კომპანიებთან თანამშრომლობა, ისეთ სექტორში ოპერირება, სადაც დაბალია კონკურენცია და ნაკლებადაა დიდი კომპანიები დაინტერესებული. შესაძლებელია კომპანიებმა

საქონელი აწარმოონ კონკრეტული ევროპული ბრენდის ქვეშ, ან საკუთარი წარმოების გასავითარებლად მოიზიდონ ევროპული ინვესტიციები.

ზოგადად ექსპორტის ზრდა განვითარებადი ქვეყნების ეკონომიკისათვის ერთ-ერთ მნიშვნელოვან ფაქტორს წარმოადგენს. იგი უზრუნველყოფს, როგორც ეკონომიკის განვითარებას, ისე ქვეყანაში სოციალური მდგომარეობის გაუმჯობესებას. ასევე მნიშვნელოვანია ისიც, რომ ექსპორტის გადანაცვლება ხდება რუსეთის და აზიის ქვეყნების ბაზრებიდან ევროკავშირის ბაზარზე. ქვემოთ მოცემულ კვლევაში შერჩეულია ის კომპანიები, რომლებმაც საქსტატის მონაცემებით გასულ წელს ყველაზე დიდი ოდენობით ექსპორტი განახორციელეს. კომპანიათა შორის არის როგორც ძველი, ისე ახალი კომპანიები, რომლებიც ექსპორტს ახორციელებენ ევროკავშირსა და სხვა ქვეყნებში.

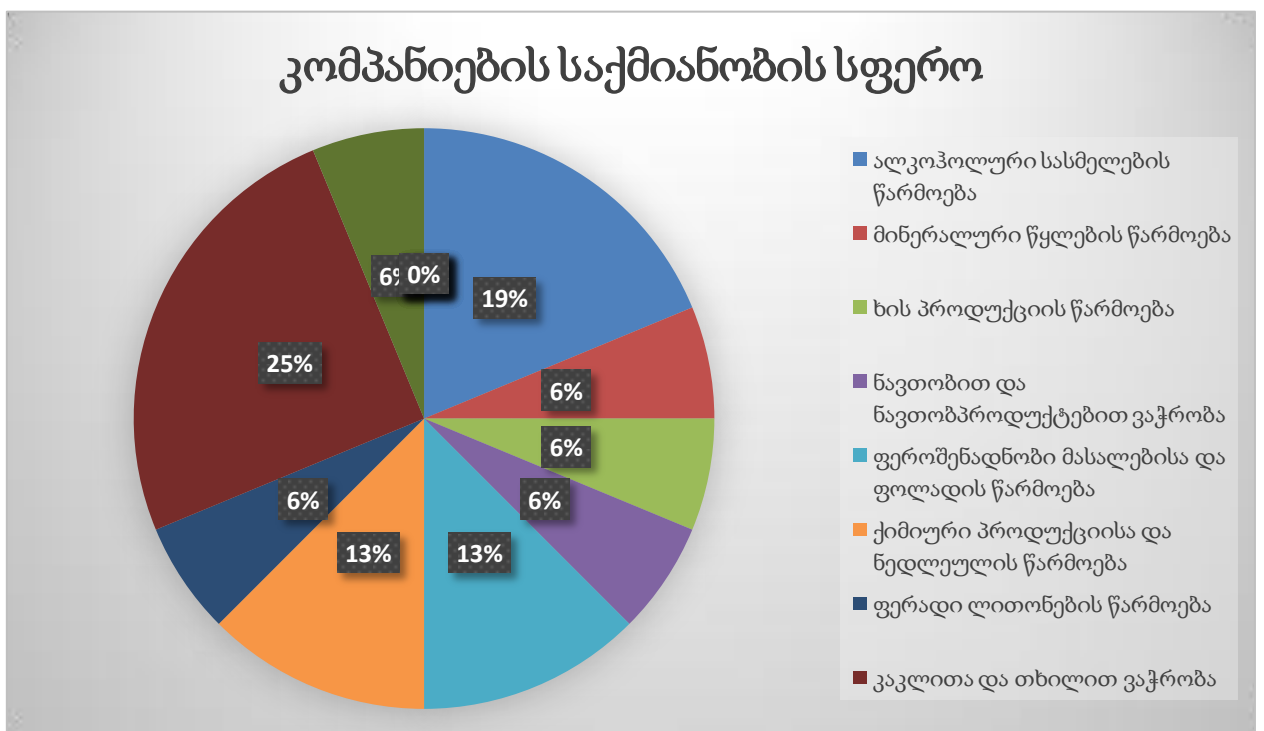
დიაგრამა 3.1-ის თანახმად, გამოკითხულ კომპანიათა, რომელთა მთლიანი რაოდენობა შეადგენს თხუთმეტს, ყველაზე დიდი ნაწილი (36%) ბაზარზე საშუალოდ 10 წელია რაც ფუნქციონირებს, 29% ძველი კომპანიებია, რომლებიც უკვე მაქსიმუმ 25 წელია რაც საქართველოს ბაზარზე ოპერირებენ, 21% 2006 წლიდან არსებობენ. რაც შეეხება შედარებით ახალგაზრდა კომპანიებს, რომლებიც ქართულ ბაზრებზე მაქსიმუმ 5 წელია რაც არსებობენ (დაარსების თარიღები საშუალოდ 2016-2020 წწ), მათი რაოდენობა ევროკავშირის ბაზარზე საქონლის/მომსახურების ექსპორტის მხრივ, მხოლოდ 14%-ია.

დიაგრამა 3.1



რაც შეეხება გამოკითხული კომპანიების საქმიანობების სფეროებს (დეტალური ინფორმაცია იხ. დიაგრამა 3.2-ში), გამოკითხულ კომპანიათა დაახლოებით 25%-ის ძირითადი საქმიანობის სფერო მოიცავს კაკლითა და თხილით ვაჭრობა/რეალიზაცია. ასევე აღსანიშნავია ალკოჰოლური სასმელების ბაზარზე მოქმედი კომპანიების წილი ექსპორტირებისას, რომელმაც გამოკითხული კომპანიების 19% მოიცვა. აქვე უნდა აღინიშნოს ფეროშენადნოების სფეროში მოქმედი კომპანიების წილი ქართველ ექსპორტიორთა რიგებში და გამოიყოს ფეროშენადნოები მასალებისა და ფოლადის წარმოება და ფერადი ლითონების მწარმოებელი კომპანიები, რომლებიც გამოკითხულთა საერთო რაოდენობის 13-13%-ს აღწევენ. აღნიშნული სფეროების გარდა აღსანიშნავია მინერალური წყლების, ნავთობითა და ნავთობპროდუქტების, ქიმიური პროდუქციისა და ნედლეულის მწარმოებელი კომპანიების როლი ექსპორტის საერთო მაჩვენებელში, რომელთა წილი ზემოთ აღნიშნულ კომპანიებთან შედარებით დაბალია (საშუალოდ 6%), თუმცა მაინც ყურადსაღებია.

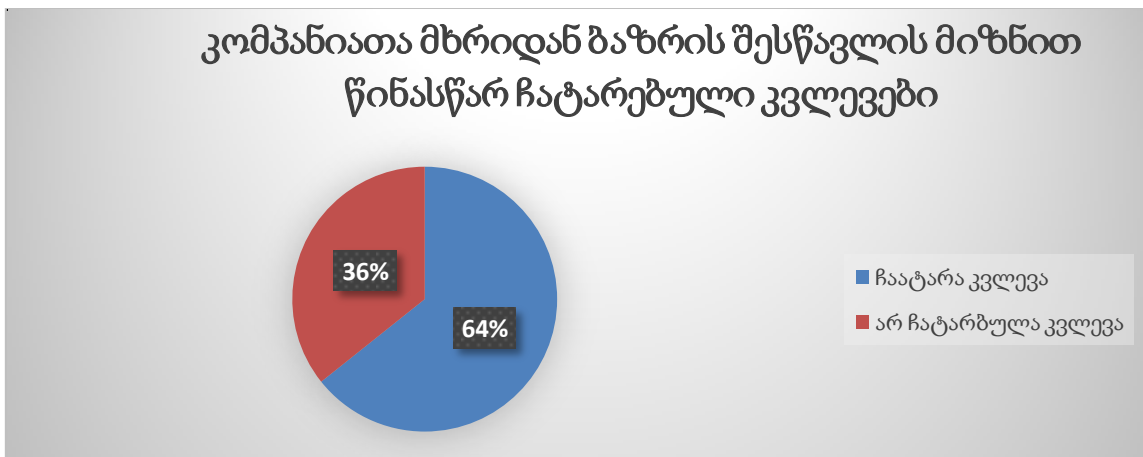
დიაგრამა 3.2



როგორც უკვე არა ერთხელ აღინიშნა, ახალ და უცხო ბაზარზე წარმატებით შეღწევისთვის და დამკვიდრებისთვის აუცილებელია კომპანიის/ფირმის

თანამშრომელთა გუნდმა დეტალურად შეისწავლოს ახალი სამიზნე ბაზარი და მასში მოქმედი სუბიექტები. ამიტომ წარმოდგენილი კვლევის ერთ-ერთი კითხვა სამიზნე კომპანიებისთვის სწორედ ამ კუთხით დაისვა (იხ. დიაგრამა 3.3.), რის შედეგადაც გამოვლინდა, რომ გამოკითხულ კომპანიათა 64 %-მა წინასწარ შეისწავლა ის სამიზნე ბაზარი, რომელშიც მას სურდა ოპერირება, ძირითადი კვლევები ეხებოდა მომხმარებელთა მოთხოვნილებების შესწავლას, ბაზარზე არსებული ფასები კონკურენციასა და საქონლის შეფუთვას, გარდა ამისა, კომპანიებმა ასევე დეტალურად შეისწავლეს იმ კონკრეტული სამიზნე ქვეყნის კანონმდებლობა, რომელშიც გამოკითხულ ბიზნეს ოპერატორებს სურდათ, რომ შეეტანათ თავიანთი პროდუქცია, მათი კვლევის ფარგლებში მოხდა იმ შეზღუდვებისა და დამატებითი პირობების დეტალური გაანალიზება, რომლებიც შესაძლო იყო რომ შეხვედროდათ მათ ექსპორტის პროცესში. აქვე აღსანიშნავია, რომ გამოკითხულ კომპანიათა 36%-მა კითხვაზე უარყოფითი პასუხი დააფიქსირა და განაცხადა, რომ სამიზნე ბაზრებზე სრულიად ბრმად შევიდნენ ყოველგვარი კვლევისა და წინასწარი ანალიზის გარეშე.

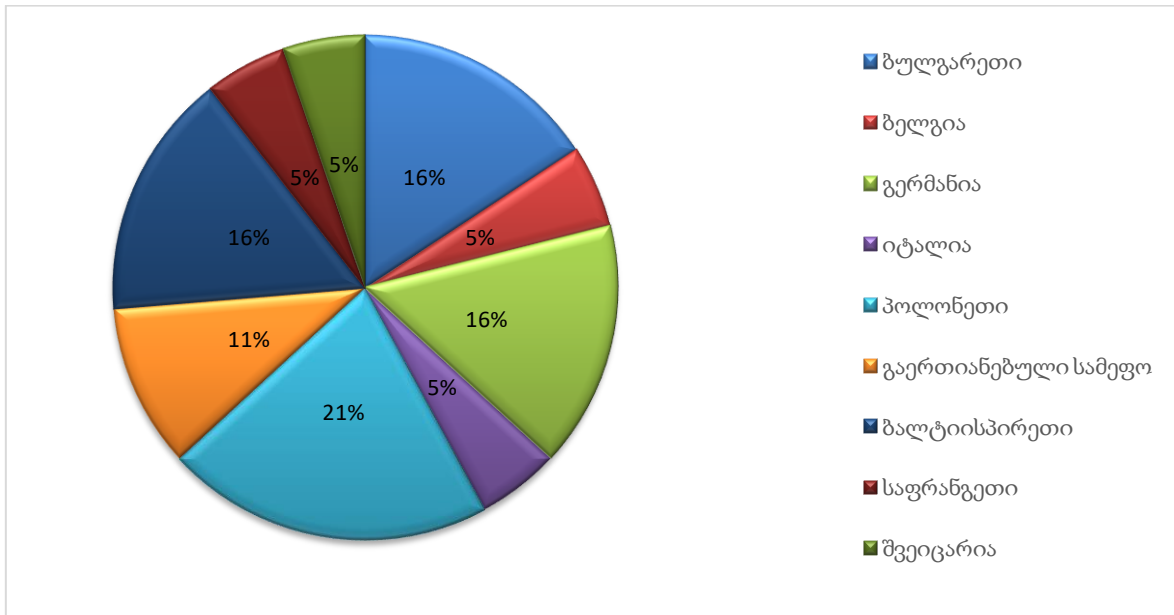
დიაგრამა 3.3



კვლევის ფარგლებში გამოიკვეთა კომპანიათა მხრიდან ევროკავშირის ერთიანი ბაზრიდან ის კონკრეტული ქვეყნები, რომლებიც უფრო მიმზიდველი აღმოჩნდნენ სამიზნე კომპანიებისთვის, შედეგად დიაგრამა 3.4-ში წარმოდგენილია ევროკავშირის ის ძირითადი ქვეყნები, რომლებშიც გამოკითხული კომპანიების მიერ ხორციელდება ექსპორტი. სავაჭრო პარტნიორ ქვეყნებს შორის ლიდერ ქვეყანას წარმოადგენს ბულგარეთი, სადაც გამოკითხული კომპანიების 21% ოპერირებს,

შემდეგ მოდის ბალტიისპირა ქვეყნები და პოლონეთი, რომელთა მიმართ დაინტერესებაც გამოკითხულ კომპანიათა 16-16%-ს გაუჩნდა.

დიაგრამა 3.4



ჩატარებული კვლევის საფუძველზე გამოვლინდა, რომ გამოკითხული კომპანიები ევროკავშირის ბაზრის გარდა ექსპორტს სხვა ქვეყნებშიც კერძოდ: კანადაში, იაპონიაში, აშშ-ში, დსთ-ს ქვეყნებსა და სხვა ბაზრებზე ახორციელებენ ახორციელებენ. დეტალური პროცენტული მაჩვენებელი კი შემდეგნაირად გამოიყურება (იხ. ცხრილი 3.1):

ცხრილი 3.1

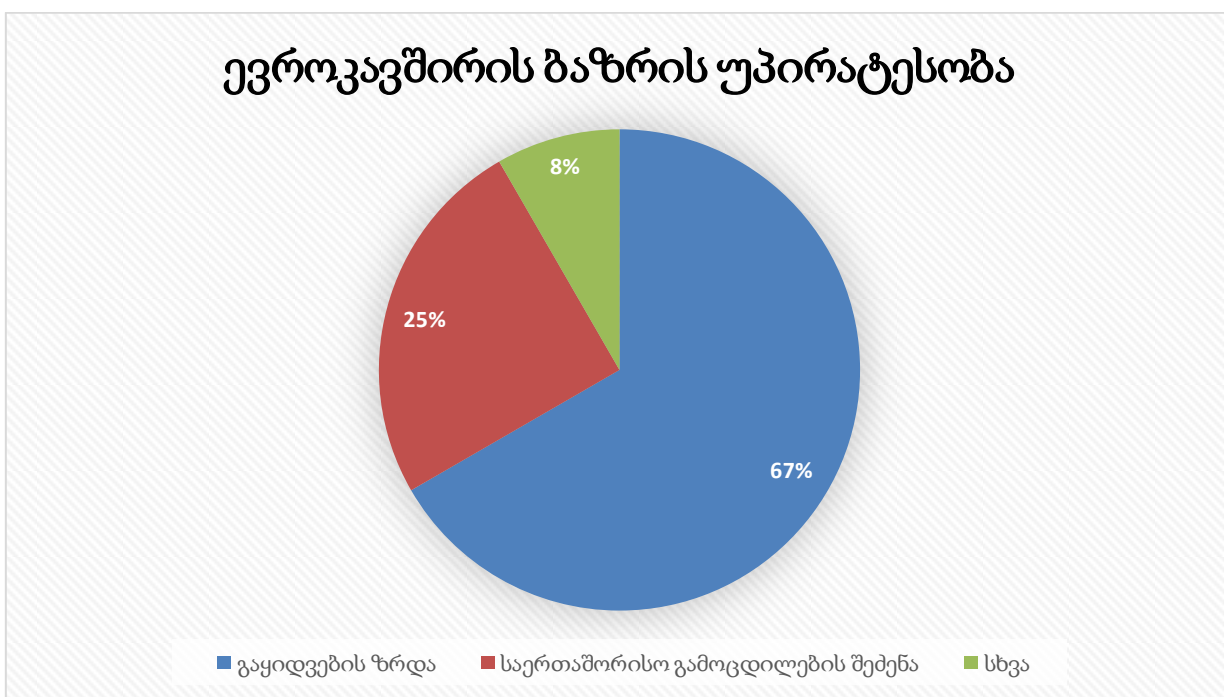
გამოკითხული კომპანიების საექსპორტო ბაზრები გარდა ევროკავშირისა

| ქვეყნები | პროცენტული მაჩვენებელი |
|--------------|------------------------|
| დსთ ქვეყნები | 36 % |
| კანადა | 14 % |
| იაპონია | 14 % |
| უზბეკეთი | 7 % |
| ყირგიზეთი | 7 % |
| აშშ | 22 % |

როგორც ცხრილიდან ირკვევა კომპანიათა მხრიდან ყველაზე დიდი დაინტერესება დსთ-ს ქვეყნებზე (36%) და უფრო მეტად რუსეთზე მოდის, რაც გამოწვეულია იმით, რომ საქართველო პოსტსაბჭოური ქვეყანაა და ჯერ კიდევ იგრძნობა მისი გავლენა ქვეყნის სოციალურ, კულტურულ და ეკონომიკურ მდგომარეობაზე, შესაბამისად ამით შეიძლება აიხსნას, დსთ-ს ქვეყნებში შედარებით მაღალი პროცენტული მაჩვენებელი სხვა ქვეყნებთან შედარებით.

კითხვაზე: თუ რა ძირითადი უპირატესობა გააჩნია ევროკავშირის ბაზარს სხვა ბაზრებთან შედარებით, კომპანიათა 67% ასახელებს გაყიდვების მუდმივი ზრდის შესაძლებლობას, რადგან ევროკავშირის შიდა ბაზარი 27 ქვეყნისგან შედგება და შესაბამისად, თითოეული ქვეყანა ქართულ კომპანიებს თავიანთი პროდუქციის რეალიზაციის მუდმივი ზრდის შესაძლებლობას აძლევს. ამას გარდა კომპანიათა 25% ევროკავშირში ოპერირების უპირატესობად საერთაშორისო ბაზრებზე ფუნქციონირების გამოცდილების შეძენას ასახელებს (იხ. დიაგრამა 3.5).

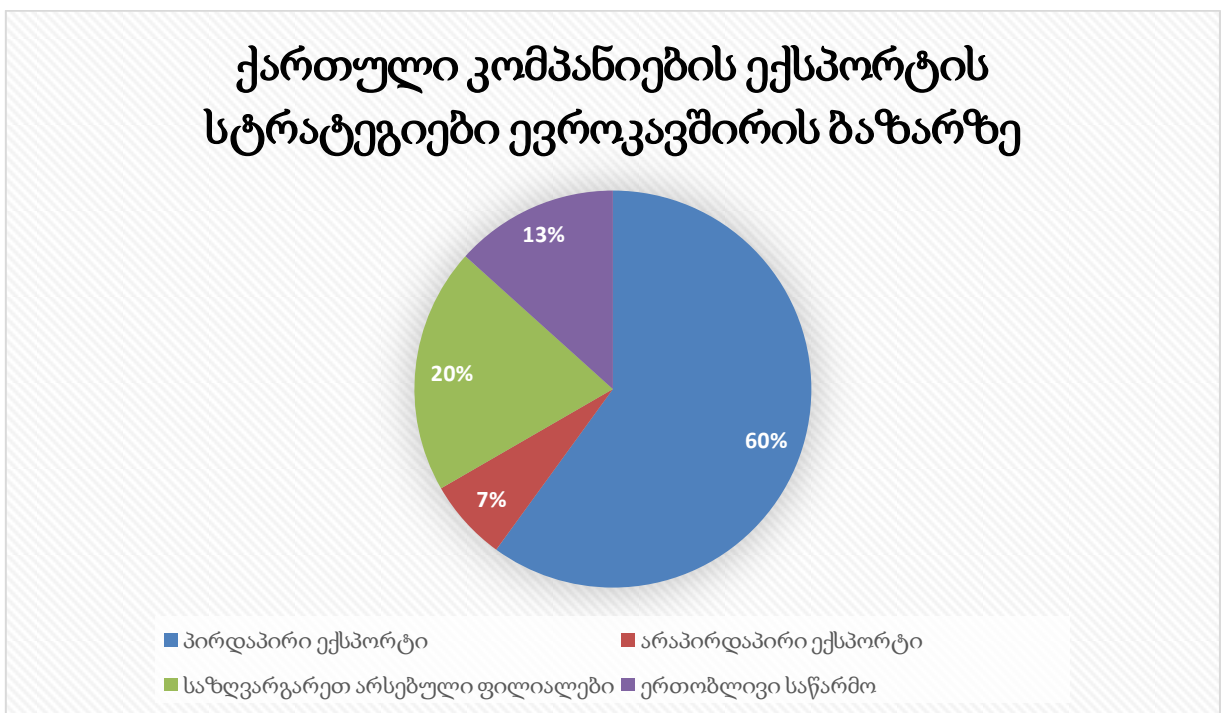
დიაგრამა 3.5



ნებისმიერი კომპანიის წარმატება ახალი ბაზრების ათვისების პირველ ეტაპზე დამოკიდებულია, იმაზე თუ რა სტრატეგიას მიმართავს ის პროდუქტის ექსპორტისას უცხოურ ბაზარზე. ზოგადად გამოიყოფა პირდაპირ და არაპირდაპირი ექსპორტი,

ლიცენზირება, ფრენჩაიზინგი, ერთობლივი საწარმო, საზღვარგარეთ არსებული ფილიალები. გამოკითხული კომპანიების საკმაოდ დიდი ნაწილი (60%) პირდაპირი ექსპორტის სტრატეგიის გამოყენებით შევიდა სასურველ ბაზარზე, რის მიზეზადაც ისინი აღნიშნული სტრატეგიის სიმარტივესა და უფრო მეტ მოქნილობას ასახელებენ. შემდეგი პოპულარული ფორმაა უცხოურ ბაზარზე არსებული ფილიალები, რაც ძირითადად საერთაშორისო კომპანიებს ახასიათებს, როგორცაა მაგალითად კომპანია „IDS ბორჯომი საქართველო“. ხაზგასასმელია ისიც, რომ კომპანიების მხრიდან ლიცენზირებისა და ფრენჩაიზინგის სტრატეგიები სრულიად მიუღებელი აღმოჩნდა და გამოკითხულთა მხრიდან არც ერთს არ აქვს გამოყენებული ისინი, როგორც ევროკავშირის ბაზარზე შეღწევისა და თავის დამკვიდრების სტრატეგიად. ასევე ქართული კომპანიებისთვის პროდუქტის ექსპორტზე გატანის პროცესში ნაკლებ პოპულარულია არაპირდაპირი ექსპორტი და ერთობლივი საწარმოების სტრატეგიები (დეტალური მაჩვენებლებისთვის იხილეთ დიაგრამა 3.6)

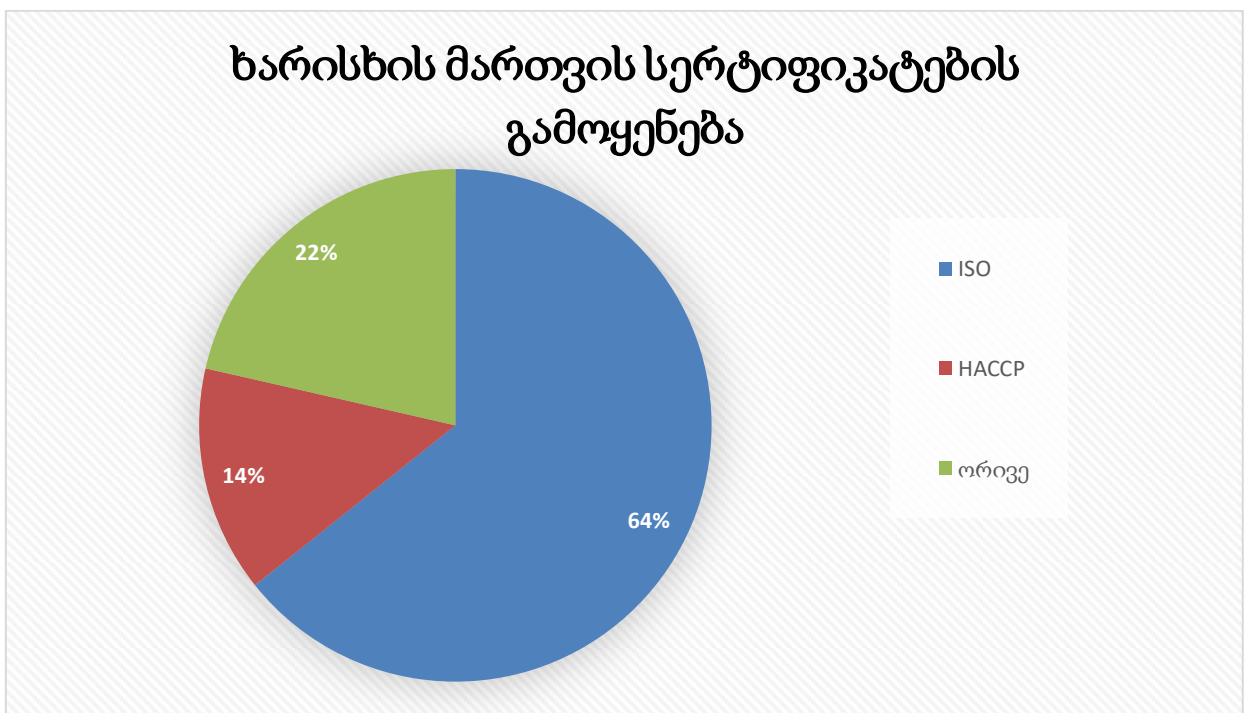
დიაგრამა 3.6



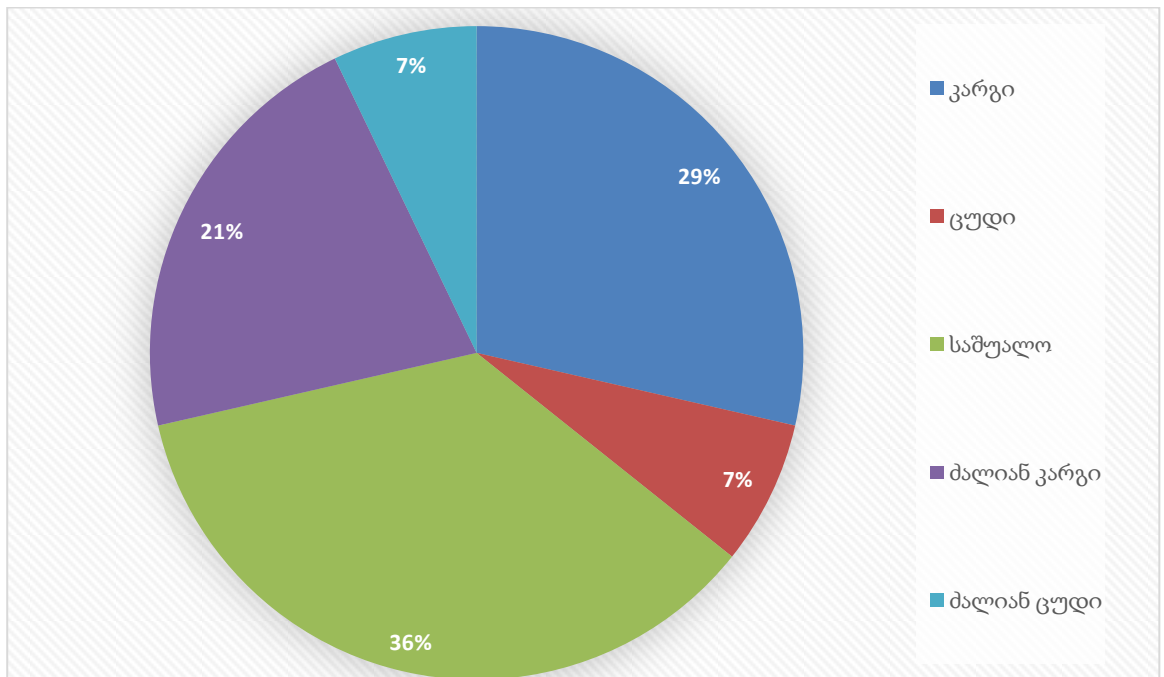
ევროკავშირის რეგულაციების თანხმად, ევროკავშირის ბაზარზე ოპერირების უფლების მოსაპოვებლად უმნიშვნელოვანესია იმპორტიორმა კომპანიამ/ფირმამ დააკმაყოფილოს კავშირის მიერ დაწესებული ისეთი უმაღლესი სტანდარტები და

მოთხოვნები, როგორებიცაა: ISO-ს სტანდარტები და HACCP სისტემა. ამ საკითხში მნიშვნელოვანია აღინიშნოს, რომ საქართველოში 2021 წლის 1 ივნისიდან სხვადასხვა პროფილის მქონე ბიზნესო ოპერატორები სახელმწიფო კანონმდებლობით ვალდებული არიან დანერგონ კრიტიკული საკონტროლო წერტილების (HACCP) სისტემა. აღსანიშნავია, რომ HACCP-ის დანერგვის ვალდებულება აქვთ არა მხოლოდ ევროკავშირის ბაზარზე მოქმედ კომპანიებს, არამედ საქართველოს შიდა ბაზრებზე ოპერირებისთვისაც. გამოკითხულ კომპანიათა 64% ფლობს ISO ხარისხს, 14%-ს კი დანერგილი აქვს HACCP სისტემა, ხოლო რაც შეეხება ორივეს ერთად კომპანიათა მხოლოდ 22% იყენებს (დიაგრამა 3.7).

დიაგრამა 3.7



ასევე კომპანიებში გამოიკითხა იმასთან დაკავშირებით თუ რას ფიქრობენ, რა გავლენა იქონია DCFTA-მ ევროკავშირში ექსპორტის რეგულაციების დაკმაყოფილების კუთხით. გამოკითხვის შედეგად გამოვლენილი დეტალური შედეგები იხილეთ დიაგრამა 3.8:



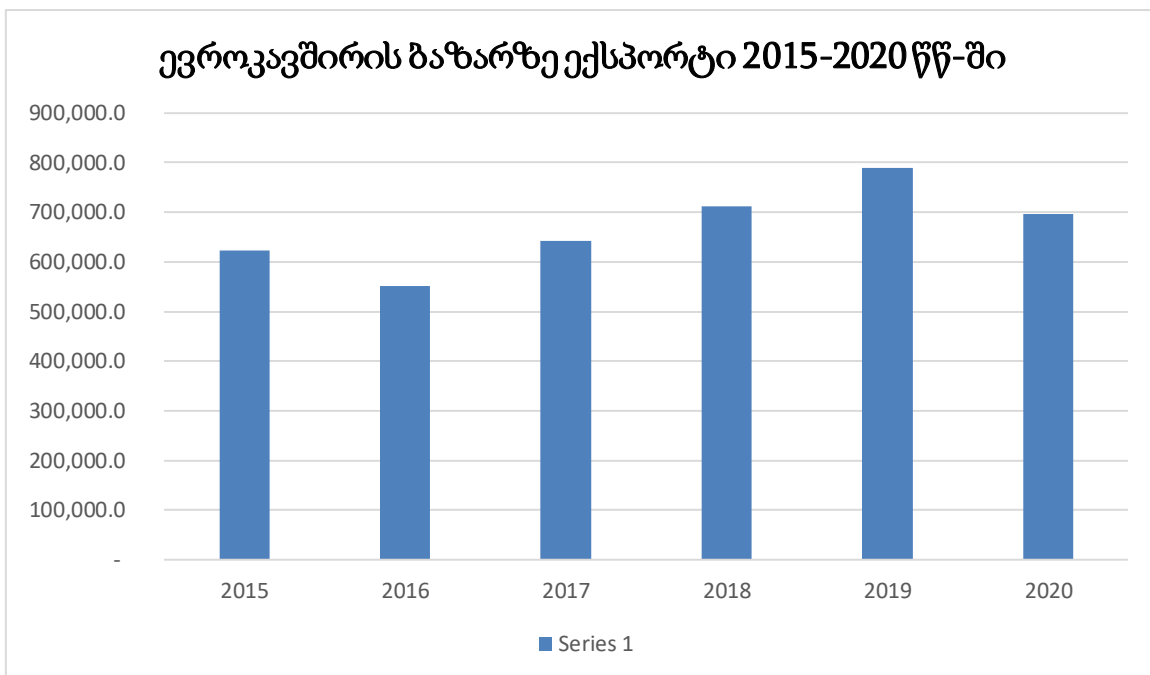
3.2 ევროკავშირის ბაზარზე საქართველოს ექსპორტის ძირითადი ტენდენციები

როგორც წინა თავში ვახსენე, ეროვნული ეკონომიკის განვითარების ერთ-ერთ მთავარ საფუძველს წარმოადგენს ექსპორტი და მასთან დაკავშირებული ღონისძიებები. როდესაც ვსაუბრობთ ექსპორტზე ძირითადად მხედველობაში ყოველთვის ექცევა კონკრეტული ტიპი ან კატეგორიის საქონელი, რომლის წარმოებაც მიიღწევა მინიმალური დანახარჯებით. იმ რესურსების გამოყენებით, რომლითაც მდიდარია ადგილობრივი ბაზარი, წარმოება ჯდება შედარებით იაფი. შესაძლებელია ითქვას, რომ საქართველო გამოირჩევა საექსპორტო პოტენციალის მრავალფეროვნებით. სწორედ მსგავსი სფეროების (თხილი, ღვინო, სასარგებლო წიაღისეული, მინერალური წყლები და ა. შ.) წახალისებით არის შესაძლებელი ეკონომიკის განვითარება, ამიტომ მეტად მნიშვნელოვან საკითხს წარმოადგენს.

მიუხედავად იმისა, რომ ევროკავშირსა და საქართველოს შორის ასოცირების ხელშეკრულება 7 წლის წინ შევიდა ძალაში, ბოლო წლების განმავლობაში საქართველოს ექსპორტი მაინც საგრძნობლად არის შემცირებული.

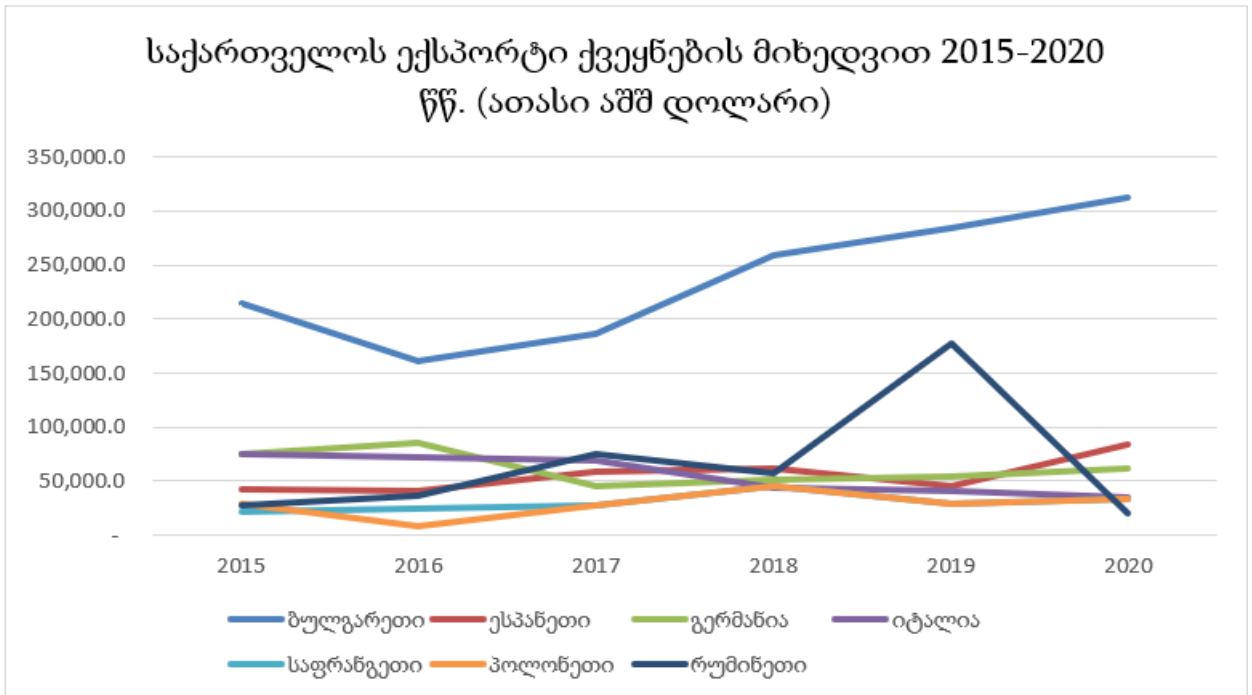
საქსტატის 2020 წლის მონაცემებით იანვარ-ივნისში საქართველოს საგარეო სავაჭრო ბრუნვამ 5 053 000 000 დოლარი შეადგინა, რაც წინა წლის მაჩვენებელთან შედარებით 18.2%-ით არის შემცირებული. წარმოდგენილი თანხიდან ექსპორტის წილი 1 503 000 000 დოლარია, რაც 16%-ით ნაკლებია 2019 წლის იმავე მონაცემთან შედარებით. ექსპორტის შემცირების ერთ-ერთი უმთავრესი მიზეზი COVID 19-ის პანდემია და მისი უარყოფითი გავლენაა მსოფლიოზე და მათ შორის საქართველოზეც (იხ. დიაგრამა 3.9).

დიაგრამა 3.9



წყარო: საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური

მნიშვნელოვანია ევროკავშირის წევრი ის ქვეყნები, რომლებიც ყველაზე მეტი პოპულარობით სარგებლობს ქართულ ექსპორტიორ კომპანიებს შორის. ამ კუთხით პირველ ადგილს ბულგარეთი და რუმინეთი იკავებს, რადგან ეს ორი ქვეყანა წარმოადგენს ევროკავშირის ერთიან ბაზარზე შეღწევისთვის ყველაზე მოქნილ ქვეყნებს. ხოლო შემდგომ ქვეყნები, რომლებთანაც საქართველოს სავაჭრო ურთიერთობები აქვს არის: ბალტიისპირა ქვეყნები, გერმანია, საფრანგეთი, ნიდერლანდები, ესპანეთი და იტალია, სადაც 2019 წლიდან ქართული კომპანიების მხრიდან ექსპორტირების პროცესის დადებითი ტენდენციები შეინიშნება, თუმცა, სამწუხაროდ, მატება ძალიან მცირეა და არასტაბილური ხასიათით გამოირჩევა.



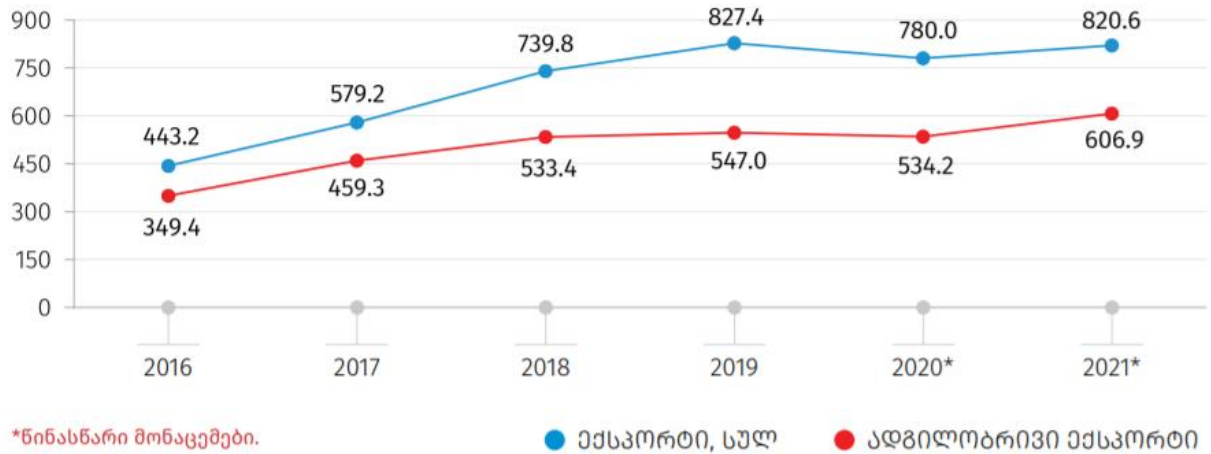
| | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|-------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| ბულგარეთი | 214,247.1 | 160,760.0 | 186,856.3 | 259,166.3 | 284,085.7 | 312,376.8 |
| გერმანია | 75,327.1 | 85,486.6 | 45,678.7 | 51,393.9 | 54,262.8 | 61,759.9 |
| იტალია | 74,605.6 | 72,735.6 | 69,488.9 | 43,340.6 | 40,461.0 | 34,648.9 |
| ნიდერლანდი | 42,188.2 | 36,984.2 | 40,083.4 | 46,155.0 | 28,181.9 | 24,058.6 |
| ესპანეთი | 41,938.0 | 41,364.6 | 59,342.2 | 61,780.4 | 46,032.8 | 83,751.7 |
| პოლონეთი | 28,671.5 | 8,601.9 | 18,779.0 | 15,240.2 | 27,681.9 | 28,447.5 |
| რუმინეთი | 26,982.9 | 36,721.4 | 75,260.5 | 57,840.0 | 178,235.6 | 20,439.7 |
| საფრანგეთი | 21,031.2 | 25,032.8 | 27,214.8 | 44,749.8 | 29,150.1 | 32,951.5 |
| ბალტიის ქვეყნები | 41,948.5 | 33,665.5 | 50,728.1 | 60,145.5 | 61,543.5 | 50,739.8 |

წყარო: საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური

რაც შეეხება ადგილობრივ ექსპორტს, რაც გულისხმობს ექსპორტს რეექსპორტის გარეშე, 2020 წელს covid 19 პანდემიიდან გამომდინარე 2019 წელთან შედარებით აქაც შემცირებული იყო, ხოლო რაც შეეხება 2021 წელს მდგომარეობა შედარებით გაუმჯობესდა და წინა წელთან შედარებით 13.6 პროცენტითაა გაზრდილი და 606 900 000 აშშ დოლარს აღწევს (დიაგრამა 3.11).

დიაგრამა 3.11

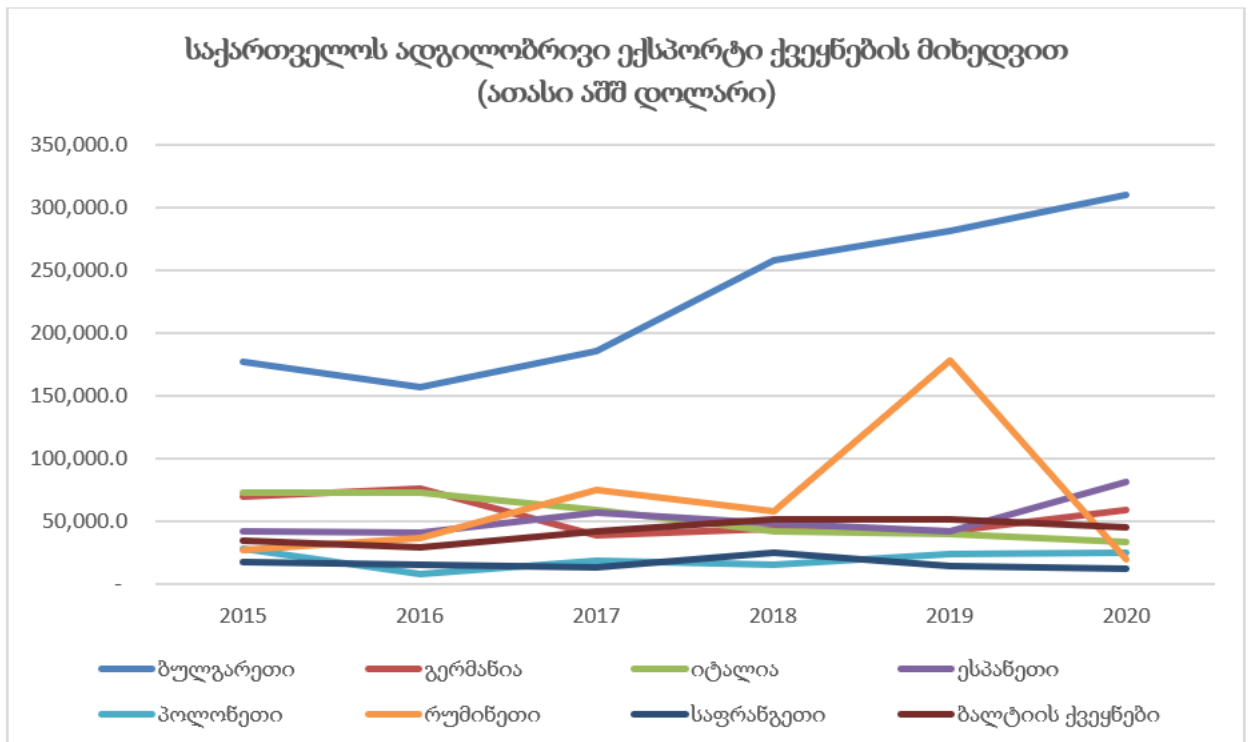
2016-2021 წწ-ში ექსპორტის და ადგილობრივი ექსპორტის მოცულობა



წყარო: საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური

დიაგრამა 3.12 აღწერილია ევროკავშირის წევრი ქვეყნების მიხედვით 2015-2020 წლებში საქართველოდან ადგილობრივი ექსპორტი, რის მიხედვითაც ჩანს, რომ ლიდერი სავაჭრო პარტნიორს კვლავ ბულგარეთი წარმოადგენს.

დიაგრამა 3.12

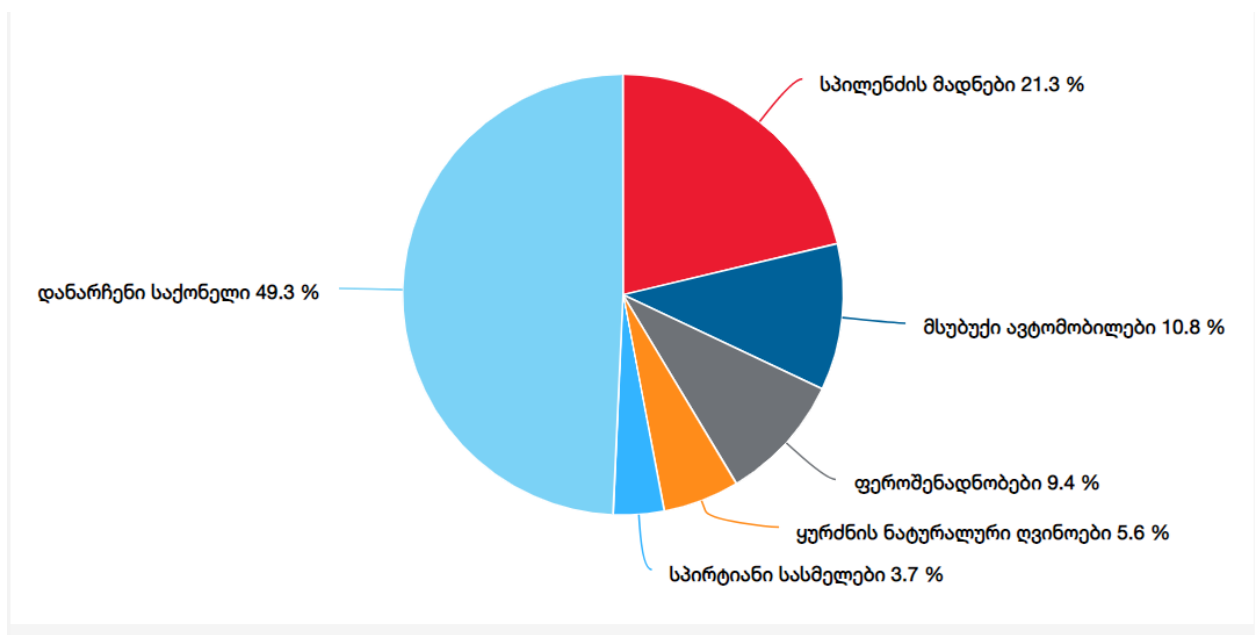


| | ბულგარეთი | გერმანია | იტალია | ესპანეთი | პოლონეთი | რუმინეთი | საფრანგეთი | ბალტიის ქვეყნები |
|------|-----------|----------|----------|----------|----------|-----------|------------|------------------|
| 2015 | 177,699.3 | 70,134.8 | 72,960.3 | 41,742.8 | 28,324.0 | 26,754.2 | 17,466.9 | 35,025.6 |
| 2016 | 156,861.6 | 76,080.1 | 72,668.3 | 41,298.4 | 8,212.9 | 36,658.3 | 15,183.7 | 29,327.2 |
| 2017 | 186,118.6 | 39,029.0 | 59,622.2 | 57,412.4 | 18,638.4 | 75,167.5 | 13,868.2 | 42,469.2 |
| 2018 | 258,024.1 | 44,249.7 | 41,971.9 | 48,966.2 | 15,059.8 | 57,731.0 | 25,165.5 | 52,163.2 |
| 2019 | 281,606.8 | 42,339.4 | 39,686.2 | 42,570.4 | 24,052.2 | 177,826.2 | 14,690.4 | 51,691.8 |
| 2020 | 310,440.8 | 58,688.6 | 33,987.3 | 81,522.8 | 25,341.3 | 20,200.0 | 12,601.0 | 45,691.0 |

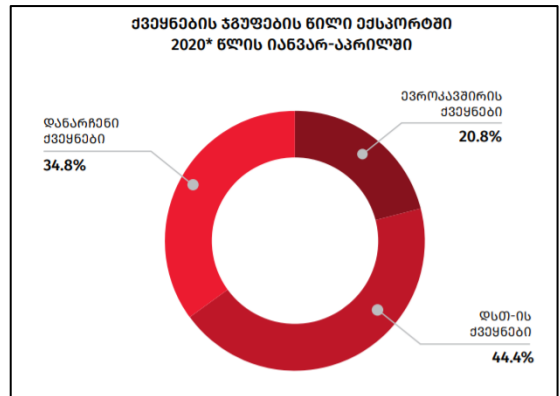
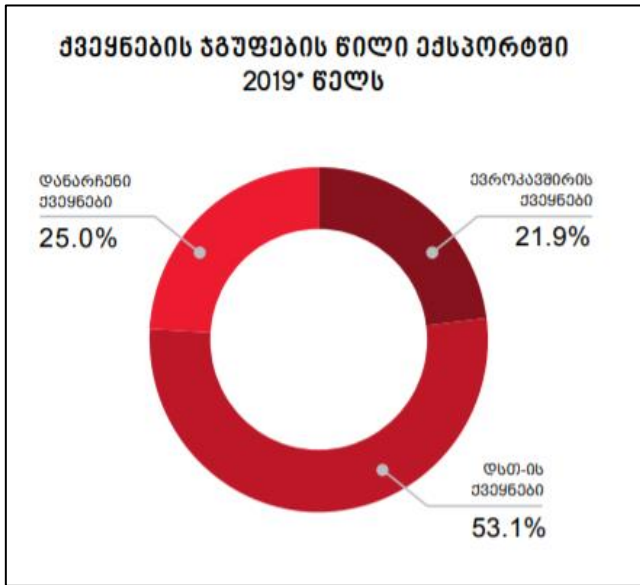
წყარო: საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური

დიაგრამა 3.13-ის მიხედვით შეგვიძლია ვთქვათ, რომ საანგარიშო პერიოდში სასაქონლო პოზიციების მიხედვით საექსპორტო ათეულში პირველი ადგილი სპილენძის მადნებმა დაიკავა 332.4 მლნ. აშშ დოლარით, რაც მთელი ექსპორტის 22.3%-ს შეადგენს. 10.8 %-ით მეორე ადგილზეა მსუბუქი ავტომობილები 184.1 მლნ. აშშ დოლარით, ხოლო მესამე ადგილზეა ფეროშენადნობები 117.6 მლნ აშშ დოლარით (9.4 %).

დიაგრამა. 3.13 ექსპორტი სასაქონლო პოზიციების მიხედვით (HS ოთხნიშნა)



წყარო: საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური



წყარო: საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური

როგორც დიაგრამა 3.14-ზე ჩანს, რომ როგორც 2019-2020 წწ-ში, მთლიან ექსპორტში დსთ-ს ქვეყნები ლიდერობენ, ხოლო ევროკავშირის ქვეყნებს წილი საკმაოდ დაბალი მაჩვენებელია. 2019 წელს ევროპის ქვეყნებში ექსპორტის 21.9 % იყო, ხოლო 2020 წელს ის კვლავ შემცირდა და შეადგენდა 20.8 %.

3.3 ევროკავშირის ბაზარზე ექსპორტის ძირითადი გამოწვევები

ქართული კომპანიების მიერ ევროკავშირის ბაზრის მიმართ ინტერესი დღითიდღე უფრო იზრდება, რაშიც დიდი წვლილი მიუძღვის სახელმწიფოს და მისი მხრიდან განხორციელებულ საქმიანობას. გარდა ამისა, ქართული კომპანიები ხშირად მონაწილეობენ სხვადასხვა სახის სავაჭრო გამოფენებზე და ბიზნეს ფორუმებში. გამოფენებში მონაწილეობის მიღებაში ქართულ კომპანიებს (როგორც მცირე, ასევე საშუალო საწარმოებს) განსაკუთრებულ მხარდაჭერას უცხადებს და ეხმარება, როგორც ქვეყნის ხელისუფლება და ადგილობრივი და საერთაშორისო დონორები. თუმცა, მიუხედავად ამისა, კომპანიებისთვის მაინც დიდ გამოწვევად რჩევა ევროკავშირის ბაზარზე საქონლის გატანა და თავის დამკვიდრება.

DCFTA-ის მიერ დადგენილ ნორმებთან ადაპტაცია და მათი განხორციელება ჩვენი ქვეყნისათვის მეტად მნიშვნელოვან საკითხს წარმოადგენს, რადგან კომპანიებმა მაქსიმალურად შეძლონ ექსპორტის შესაძლებლობების გამოყენება. შესაბამისად, არამარტო საქართველოს და ევროკავშირის შორის ინსტიტუციური და საკანონმდებლო დაახლოებისა, მნიშვნელოვანია DCFTA-ის მოთხოვნების დაკმაყოფილება მცირე და საშუალო საწარმოების მიერ. ამდენად, მთავრობის ეკონომიკური პოლიტიკის ერთ-ერთ მთავარ პრიორიტეტს წარმოადგენს ქართული საწარმოების განვითარების ხელშეწყობა. ბიზნესისთვის მნიშვნელოვან პირობას წარმოადგენს DCFTA-ს მოთხოვნების შესრულება და მათთან ადაპტაცია, რადგან მაქსიმალურად გაიზარდოს ექსპორტი ევროკავშირის ბაზარზე. მართალია როგორც კერძო კომპანიების მიერ, ასევე სახელმწიფოს მიერ დიდია ძალისხმევა, მაგრამ სასურველ შედეგამდე მცირე და საშუალო საწარმოებს კვლავ ბევრი აკლია.

OECD კვლევების თანახმად, დაადგინა, რომ ქართული საწარმოები, სხვა განვითარებადი და განვითარებული ქვეყნების ნაირად, მსგავსი გამოწვევების წინაშე დგანან ევროკავშირის ბაზარზე გასვლისას. შეიძლება დაიყოს OECD -ს მიერ აღნიშნული გამოწვევები შეიძლება დაიყოს შემდეგნაირად (ცხრილი 3.2):

| | |
|---|---|
| ფინანსებზე წვდომა | <ul style="list-style-type: none"> • საბანკო სესხებზე შეზღუდული და გართულებული წვდომა • განუვითარებელი კაპიტალის ბაზარი • ალტერნატიული დაფინანსების სიმცირე |
| უნარ-ჩვევებსა და ინოვაციების აქტივებზე წვდომა | <ul style="list-style-type: none"> • განუვითარებელი პროფესიული პროგრამები და პროფესიულ-ტექნიკური განათლება • პერსონალის არადაამკმაყოფილებელი ცოდნა და უნარ-ჩვევები • უცხო ენების ცოდნის დაბალი დონე |
| ბაზრის პირობები | <ul style="list-style-type: none"> • სავაჭრო პარტნიორის პოვნის სირთულე • ძლიერი კონკურენცია • ევროკავშირის ბაზარზე შესვლის ბარიერები და ევროკავშირის რეგულაციაზე გადასვლის მაღალი ღირებულება • ევროკავშირის ბაზრის ცოდნის დაბალი დონე |
| ინფრასტრუქტურა | <ul style="list-style-type: none"> • მცირე წარმოების მასშტაბი, ერთგვაროვნების ნაკლებობა და პროდუქციის არასაკმარისი ხარისხი • მიწოდების ჯაჭვის უწყვეტობის პრობლემა • სუსტად განვითარებული კავშირი ევროკავშირის ბაზრებთან ლოჯისტიკური მომსახურების მაღალი ხარჯები • ლაბორატორიების დაბალი დონე, ხარისხის კონტროლის განუვითარებელი ინფრასტრუქტურა და სერტიფიცირების მაღალი საფასური • სუსტად ორგანიზებული შრომის ბაზარი |
| ინსტიტუციური და მარეგულირებელი ჩარჩო | <ul style="list-style-type: none"> • სუსტად განვითარებული რეგულირების ზემოქმედების შეფასების (RIA) სისტემა • პროგნოზირების ნაკლებობა ბიზნესთან დაკავშირებული რეგულაციების მიღებაში • არასაკმარისი დახმარება ევროპული რეგულაციების სირთულის დამლევაში |

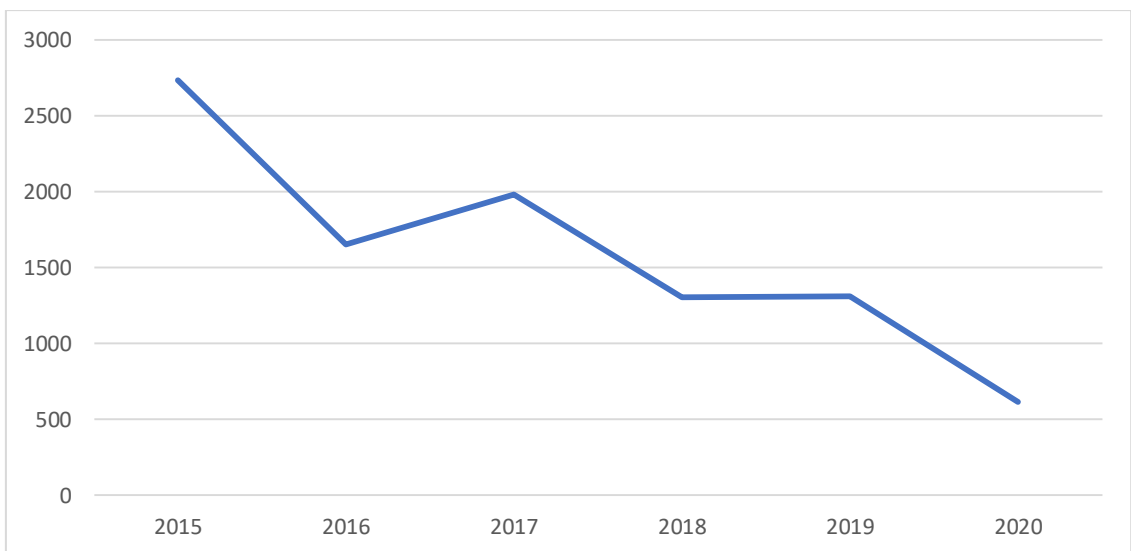
წყარო. „საქართველოს მცირე და საშუალო ბიზნესის გამოწვევები ევროკავშირის ბაზარზე პროდუქციის ექსპორტისას“, 2020 წ.

ხელმისაწვდომი ფინანსები მნიშვნელოვანია საწარმოს სასიცოცხლო ციკლის ნებისმიერ ეტაპზე. როგორც მთელ მსოფლიოში მცირე და საშუალო

საწარმოებისთვის, ისე ქართული კომპანიებისთვისაც ერთ-ერთ პრობლემას წარმოადგენს დაფინანსების წყაროების მოზიდვა. გამოკითხვის შედეგად, ჩანს რომ ევროკავშირის ბაზარზე გასვლისას გამოწვევებს შორის სწორედ ფინანსური რესურსების მოზიდვაა, რის შედეგადაც უზრუნველყოფენ საკუთარი წარმოების გაფართოებას. მიუხედავად იმისა, რომ ყველა საწარმოს გააჩნია ინდივიდუალური პრაქტიკა, უმეტეს შემთხვევაში მიმართავენ ბანკს სესხებისთვის. აღნიშნული მიუთითებს, რომ განუვითარებელ კაპიტალის ბაზარზე, სადაც რთულია სხვა დაფინანსების წყაროების მოძიება. იმის გამო, რომ ბანკებმა შეამცირონ კომპენსირების რისკები, სესხის გაცემის დროს საწარმოებს უწესებენ მაღალ ბარიერებს და ითხოვს ბიზნესისგან არსებული შემოსავლების დადასტურებას. ამიტომ, საბანკო სისტემაც არ არის მოქნილი და საჭიროებს მხარეებს ურთიერთობის ხარისხის გაუმჯობესებას.

გარდა ზემო აღნიშნული დაფინანსების წყაროებისა, ფინანსურ წყაროებს ეკუთვნის უცხოური ინვესტიციები. ქართული მცირე და დიდი საწარმოები ცდილობენ მოიზიდონ ინვესტორები სწორი ბიზნეს გეგმის დახმარებით, მაგრამ ქვეყანაში არსებული პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების რაოდენობა ყოველ წელს სულ უფრო და უფრო მცირდება (დიაგრამა 3.15), რაც უარყოფით გავლენას ახდენს როგორც ქვეყნის ეკონომიკაზე, ასევე კომპანიებს ხელს უშლის მარტივად შეაღწიონ ერთიან ბაზარზე.

დიაგრამა 3.15. პირდაპირი უცხოური ინვესტიცია საქართველოში 2015-2020 წწ



წყარო: საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური

ხშირად საწარმოების დიდი პრობლემას წარმოადგენს არაკვალიფიციური კადრები. აღნიშნული ხელს უშლის სწორი ბიზნეს გეგმის ჩამოყალიბებას და წარმართვას, რაც გამოწვეულია გამოცდილების ნაკლებობის პროექტებში. აღნიშნული პრობლემები ასევე ახასიათებს ახალ დაფუძნებულს საწარმოებს, რომლებსაც ჯერ ბაზარზე ჯერ არ გააჩნიათ საკმარისი გამოცდილება და ჯერ კიდევ ეცნობიან დადგენილ ნორმებს და მოთხოვნებს.

ასევე მნიშვნელოვანია ბაზარზე ახალი ინოვაციებისა და ტექნოლოგიების დანერგვა, სტარტაპ წამოწყებები და იდეები, რომლებიც ქართველ მეწარმეებს საშუალებას მისცემს მსოფლიო ბაზარზე გავიდნენ ახალი ტექნოლოგიებითა და ბრენდებით. მაგრამ რეალურად საქართველო ამ კუთხით ჯერ კიდევ განვითარების ადრეულ ეტაპზეა და სტარტაპ იდეების სიმცირეს განიცდის, სწორედ ამიტომ, მკვლევარები მიჩნევენ, რომ მათი ნაკლებობა წარმოადგენს კიდევ ერთ დაბრკოლებას ბიზნესისა და ბაზრის განვითარების პროცესში. მიზეზი იმისა, თუ რატომაა ქვეყანაში ტექნიკური ლაბორატორიების, ტექნოპარკები, აქსელერატორების ნაკლებობა, არის შესაბამისი კვალიფიციური ადამიანური კაპიტალის ნაკლებობა. შესაბამისი განთლების მქონე ახალგაზრდა პროფესიონალებს არ აქვთ სურვილი იმუშავონ მსგავს სივრცეებში და ამჯობინებ მსხვილ კომპანიებში მუშაობას, ან კარიერული განვითარების მიზნით საზღვარგარეთ წასვლას. თუმცა უნდა აღინიშნოს, რომ ქვეყანას გააჩნია პოტენციური მომავალში გახდეს საერთაშორისო ინოვაციების ცენტრი. ამის დამადასტურებელია ის, რომ Startup Grind ქართულ სტარტაპებზე მოიწვია კონფერენციაზე, რითაც მათ შესაძლებლობა ეძლევათ გაეცნონ უცხოურ წამყვან სტარტაპებს და გაიზიარონ მათი გამოცდილება. ამასთან ერთად დაგეგმონ შეხვედრები მათი პროექტების წარსადგენად ვენჩურულ ფონდებთან და წამყვან ინვესტორებთან, რაც მომავალში შესაძლებლობას იძლევა ქვეყანამ მოიზიდოს ახალი უცხოური კაპიტალი.

ინფრასტრუქტურა - საქართველოს იმ ტერიტორიებზე, სადაც შესაძლებელია საექსპორტო საქონლის წარმოება (მოყვანა, მიღება, დამუშავება) ჯერ კიდევ არაა ბოლომდე ათვისებული, ამიტომაც საერთაშორისო ბაზარზე ქართული კომპანიების მოღვაწეობის პრობლემას წარმოადგენს მასშტაბის ეკონომია. პროდუქციის მოყვანა,

მიღება, დამუშავება ბოლომდე არაა ათვისებული შესაბამისად, ქართული კომპანიების საერთაშორისო ბაზარზე მოღვაწეობის მთავარ პრობლემად რჩება მასშტაბის ეკონომიურობა, რაც გულისხმობს პროდუქციის რაოდენობის ზრდას მთლიანი წარმოების დანახარჯების შემცირების პარალელურად. იმის გამო, რომ საწარმოებს არ გააჩნიათ სატანადო პირობები და სიმძლავრეები, შესაძლებელია, რომ ვერ დააკმაყოფილოს საექსპორტო ბაზარზე წარმოქმნილი დიდი ოდენობის მოთხოვნილებები. მაგალითისთვის შეგვიძლია განვიხილოთ ნატურალური ხის მასალისგან წარმოებული ავეჯის შეტანა ევროკავშირის ბაზარზე. მისი წილი მთლიან ექსპორტში ძალიან დაბალია. სპეციალისტები და ავეჯის მწარმოებელთა თქმით, საქართველოს გააჩნია პოტენციალი, მიუხედავად რესურსების სიმცირისა, ადგილი დაიმკვიდროს ევროპის ერთიან ბაზარზე ადგილობრივი წარმოების ხის მასალების ავეჯისა და მისი ნაწილების რეალიზაციით. ამჟამად რამდენიმე ქართული კომპანიაა, რომლებსაც აღნიშნული პროდუქციის ექსპორტს ახდენენ ევროპის ქვეყნებში. იმის გამო, რომ მათი წარმოების მასშტაბი დაბალია ექსპორტის კლების მაჩვენებელს გავლენას ვერ ახდენს. ვინაიდან, საქართველოში არ წარმოებს დიდი ოდენობით ნატურალური ხის ავეჯი, შესაბამისად, ვერ ხერხდება რეგულარულად ევროკავშირის ბაზარზე მისი გატანა, რის გამოც ქართული კომპანიები ვეღარ აფორმებენ გრძელვადიან კონტრაქტებს უცხოელ პარტნიორებთან. ამასთან დამატებული, წარმოიქმნება ტრანსპორტირების პრობლემები, რაც წარმოქმნის დამატებით დანახარჯებს და შესაბამისად პროდუქტის გაძვირებას.

ასევე საქართველოში ერთ-ერთ გამოწვევად ითვლება ლაბორატორიების და ხარისხის ინფრასტრუქტურის განვითარების დონე. ქართულ საწარმოებს არ გააჩნიათ საკუთარი ლაბორატორიები და, შესაბამისად, უწევთ აღნიშნული სერვისის შეძენა, რაც დაკავშირებულია ბევრ ხარჯებთან. კვლევების თანახმად, საქართველოში ან სუსტია ლაბორატორიული ტესტირების ხარისხის ან არ არსებობს, ან მკირადღირებული სიამოვნებაა კომპანიებისათვის. ამის მაგალითად შეგვიძლია მოვიყვანოთ ქაფშიის ექსპორტი ევროკავშირში. საქართველო მოპოვებული ქაფშია გამოირჩევა მაღალი პროტეინის შემცველობით, რაც, შესაბამისად, მის ღირებულებას უფრო მეტად ზრდის. ამიტომ, საქართველოდან ქაფშიას ექსპორტს დიდი ოდენობით ახორციელებენ თურქები, რასაც მომგებიანად იყენებენ. ზუსტად 3 წლის წინ შავი

ზღვაში მოპოვებული ქაფშია დაუშვეს ევროპულ ბაზარზე, მაგრამ ქართულ კომპანიებს მისი საზღვარგარეთ გატანა გაუჭირდათ. ვინაიდან საქართველოში, როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, შეუძლებელია სრული ლაბორატორიული კვლევების ჩატარება. სოფლის მეურნეობის ლაბორატორია ვერ ახერხებს შეამოწმოს დიოქსინის და ვერცხლისწყლის დონე, ქაფშიასა და მისგან მიღებულ გადამუშავებულ პროდუქტში, რაც ყველაზე მნიშვნელოვანია საქონლის უსაფრთხოების დასადგენად. კომპანიები კერძო ლაბორატორიებში ვერ ახორციელებენ ევროკავშირის მოთხოვნების შესაბამის კვლევას, ამიტომ უწევთ ნიმუშების საზღვარგარეთ გაგზავნა, რაც დიდ ხარჯებთან ასოცირდება. ქართულ საწარმოებს ევროკავშირის ადამიანის ჯანმრთელობისა და უფლებების დაცვის დირექტორატმა უფლება მისცა, მოპოვებული ქაფშიის ექსპორტის. თუმცა, თევზის მწარმოებლებმა ნებართვის ოფიციალურად მიღებამდე ქარხნებში დანერგეს სურსათის საერთაშორისო ჰიგიენის სტანდარტი (HACCP).

მცირე საწარმოებისთვის პრობლემატურ საკითხს წარმოადგენს ასევე საერთაშორისო სტანდარტების შესაბამისი ხარისხის სერტიფიცირების სისტემის დანერგვა, რადგან დაკავშირებულია დიდ ხარჯებთან.

გარდა ზემოთ აღნიშნული გამოწვევებისა მნიშვნელოვანია, ხაზი გავუსვათ დღესდღეობით ყველაზე აქტუალურ თემას - პანდემიას და მის შედეგად გამოწვეული პრობლემების მოგვარებას. COVID-19-მა როგორც საერთაშორისო, ასევე ადგილობრივი ბიზნესი ახალი და უცხო გამოწვევების წინაშე დააყენა, რაც მოიცავს პანდემიას, კარანტინს, ეპიდემიასა და აქამდე არ არსებულ შეზღუდვებსა თუ აკრძალვებს, რომლებსაც სახელმწიფო მმართველობის ორგანოები აწესებდნენ პანდემიის წინააღმდეგ ბრძოლისთვის. ამ ყველაფერმა კი საჭირო გახდა მომხდარიყო ბიზნესის სუბიექტების შრომითი საკითხებისა და მისი უშუალო ფუნქციონირების საკითხების რეგულირება. ბიზნესი განსაკუთრებით დაზარალდა საგანგებო მდგომარეობის ფარგლებში შემდეგი ღონისძიებების შეზღუდვის შემდეგ:

- ტვირთის გადაზიდვის შეზღუდვა - ამ შემთხვევაში საქართველოს მთავრობას უფლება ჰქონდა შეეზღუდა და თავადვე დაერეგულირებინა საქართველოს მგზავრთა გადაყვანისა და ტვირთის გადაზიდვის საქმიანობები. აქედან გამომდინარე პანდემიის სიმძლავრის პიკის დროს

შეწყდა ექსპორტ-იმპორტი ქვეყანაში, რამაც ძალიან დიდი დარტყმა მიაყენა იმ ქართულ კომპანიებს, რომლებიც საქონლისა თუ მომსახურების რეალიზაციას საზღვარგარეთ ეწევიან;

- მიმოსვლის შეზღუდვა - ქვეყანაში შეჩერდა ყველა ტიპის (საჰაერო, საზღვაო და სახმელეთო) საერთაშორისო სამგზავრო გადაადგილება, გარდა იმ გამონაკლისი შემთხვევებისა, რომლებიც საქართველოს მთავრობის მიერ იყო დადგენილი;
- საქმიანობის უფლების შეზღუდვა - რაც მოიცავდა იმას რომ საქართველოს მთავრობის დადგენილებით შესაძლებელი იყო კერძო ბიზნეს სუბიექტებს შეზღუდვოდათ ან დამატებით დაევალებოდათ რაიმე კონკრეტული საქმიანობის განხორციელება, რამაც ძალიან ბევრი კომპანია აიძულა თავისი წინასწარ შედგენილი სტრატეგიული გეგმიდან გადაეხვია და თავისი რესურსები პანდემიის წინააღმდეგ ბრძოლისკენ მიემართა.

საბოლოო ჯამში ამ ყველაფერმა ძალიან დიდი გამოწვევების წინაშე დააყენა ქართული ბიზნესი, რასაც ნაწილმა კომპანიებისა ვერ გაუძლეს და დაიხურნენ, თუმცა დანარჩენმა კომპანიებმა კრიზისის დამღევასთან ერთად შეიძინეს ახალი უნარ-ჩვევები და შესაძლებლობები განსაკუთრებით ტექნოლოგიური მიმართულებით, რაც გარკვეულ უპირატესობას ანიჭებთ მათ ტრადიციულად მომუშავე კომპანიებთან შედარებით. საზღვრების ჩაკეტვამ და კარანტინმა ექსპორტზე მომუშავე ქართულ კომპანიებს პროდუქტის საზღვარგარეთ გატანის შესაძლებლობა შეუზღუდა, რაც პირდაპირ აისახა საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის ექსპორტის მონაცემებს, რომლის მაჩვენებელი წინა წლებთან შედარებით 2020 წელს კლებითი ტენდენციით ხასიათდება, თუმცა ექსპერტები იმედს გამოთქვამენ, რომ ვაქცინაციის აქტიურმა პროცესმა და ვირუსის წინააღმდეგ ბრძოლის სწორი მეთოდოლოგიების შემუშავებამ 2021 წლიდან შესაძლებელი უნდა გახადოს ბიზნესის კვლავ ჩვეულ რეჟიმში ჩადგომა და ქართული კომპანიების მხრიდან თავიანთ პროდუქტისა და მომსახურების ექსპორტზე, განსაკუთრებით კი ევროკავშირის ბაზარზე ექსპორტზე მარტივად და უსაფრთხოდ გატანა.

დასკვნა

საქართველოს გააჩნია პოტენციალი მოიპოვოს ადგილი ევროპულ ქვეყნებს შორის, რაშიც მას ევროკავშირთან გაფორმებული ასოცირების ხელშეკრულება, მათ შორის ღრმა და ყოვლისმომცველი სავაჭრო სივრცის შეთანხმება, დაეხმარება. დასკვნის სახით შეიძლება ითქვას, საქართველოსა და ევროკავშირს შორის დადებულმა ღრმა და ყოვლისმომცველი სავაჭრო სივრცის შეთანხმებამ ევროპის ბაზარზე ექსპორტის განვითარებას ხელი შეუწყო, მაგრამ განსაკუთრებული გავლენა ვერ იქონია. მიუხედავად იმისა, იმ უპირატესობებისა და შესაძლებლობების, რასაც DCFTA შეთანხმება იძლევა და რომელსაც მკვეთრად უნდა შეეცვალა უკეთესობისკენ ქვეყნის სავაჭრო მდგომარეობა, საქართველოს ჯერ კიდევ ბევრი უკლია წარმატებამდე. თუმცა, უნდა ითქვას, რომ ღრმა და ყოვლისმომცველი სავაჭრო სივრცის შეთანხმებით ქვეყანას გაუმარტივდა ერთიან ბაზარზე გასვლა. კვლევების შედეგად ჩანს მონდომება და მცდელობა, როგორც მთავრობის, ისე მცირე და დიდი საწარმოების მიერ, მხარი აუბან და მაქსიმალურად დაუახლოვდნენ ევროკავშირის ბაზარს და ამისთვის დაიცვან ყველა ის ნორმა და რეკომენდაცია, რაც არის დადგენილი უცხოურ ბაზარზე გასვლისთვის.

მიუხედავად იმისა, რომ საქართველო გამოირჩეოდა თავიდანვე დროული რეფორმების განხორციელებით DCFTA ხელშეკრულების სხვა მხარეებისგან განსხვავებით და პირველი იყო, ვინც ბაზარი გახადა ლიბერალური, მას კვლავ გრძელი გზა აქვს გასავლელი საბოლოოდ მიზნის მისაღწევად. იმის გამო, რომ ევროკავშირს დაწესებული აქვს შესაბამისი პირობები და სტანდარტები ბაზარზე საქონლის დასაშვებად, ქართული საწარმოებისთვის საკმაოდ რთულ და პრობლემურ საკითხს წარმოადგენს.

გამოკითხვის შედეგად ჩანს, რომ ქართული კომპანიები სულ უფრო და უფრო ისწრაფვიან და ცდილობენ მოიძიონ სავაჭრო პარტნიორები ევროპული ქვეყნებში, გაყიდვების ზრდის მიზნით, თუმცა ამის პარალელურად ექსპორტის მოცულობის წილით მაინც ლიდერობენ დსთ-ს ქვეყნები, განსაკუთრებით კი რუსეთი. მათი მცდელობა გამოიხატება იმაში, რომ ნერგავენ HACCP სისტემას, ასევე ცდილობენ მოიპოვონ სურსათი უვნებლობის და ISO სერტიფიკატები.

ძირითადად კომპანიები უცხოურ ბაზრებზე გასვლას, საკუთარი ძალებით ცდილობენ. წინასწარი კვლევების დახმარებით შეისწავლიან სამიზნე ბაზარს, განსაზღვრავენ თუ რა მოთხოვნილებები აქვთ მომხმარებლებს, ასევე როგორია სახელმწიფოს მიერ უცხოელი მომწოდებლების მიმართ დადგენილი ვაჭრობის პირობები, შესაბამისად მოიძიებენ სავაჭრო პარტნიორებს და მათი დახმარებით ახდენენ საქონლის რეალიზაციას არჩეულ ბაზარზე.

გარდა ზემოთ აღნიშნული საკითხებისა, დასკვნის სახით ასევე შეიძლება ითქვას, რომ მცირე და დიდი საწარმოო კომპანიები ევროკავშირის ბაზარზე გასვლისას სხვა მნიშვნელოვან გამოწვევებსაც აწყდებიან. იმისდა გამო, რომ კომპანიებმა მოახერხონ და სრულად დააკმაყოფილონ ევროკავშირის ბაზარზე არსებული მომხმარებელთა მოთხოვნილებები და ზოგადად ბაზრის პირობები, შესაბამისი სტანდარტებით საქონლის წარმოება დაკავშირებულია დიდ ხარჯებთან. კომპანიებს უჭირთ დაფინანსების მოპოვება, რითაც შეძლებენ დაფარონ პროდუქციის წარმოებასთან, შეფუთვისასთან, ტრანსპორტირებასთან, ლოჯისტიკასთან და ა. შ. დაკავშირებული ხარჯები.

ამასთან მნიშვნელოვანია ის საკითხიც, რომ საქართველოს გააჩნია მრავალფეროვანი ბაზარი, მრავალი სახის რესურსებითა და წარმოებული საქონელით, როგორებიცაა: სასარგებლო წიაღისეული, უნიკალური მინერალური წყლები, თხილი, ღვინო, და ა. შ, რითაც შეუძლია მოამარაგოს ევროპის ბაზარი, სადაც მოთხოვნა მსგავსი სახის პროდუქციაზე დიდია. საქსატის მონაცემებით სწორედ აღნიშნულ საქონელზე მოდის ექსპორტის დიდი წილი. შესაბამისად, ქვეყანას გააჩნია პოტენციური ექსპორტის მაჩვენებელი გაზარდოს სასოფლო სამურნეო სფეროს განვითარების საფუძველზე. ამასთან ერთად მთავრობა ვალდებულია, იზრუნოს და ხელი შეუწყოს აღნიშნული სფეროს განვითარებას.

ღრმა და ყოვლისმომცველი სავაჭრო სივრცის შეთანხმება, ერთ-ერთი წინაპირობა იყო იმისა, რომ ორმხრივი ვაჭრობის სატარიფო და არასატარიფო ბარიერების მოხსნის შედეგად ჩვენს ქვეყანაში გაზრდილიყო ექსპორტის მაჩვენებელი. მაგრამ იგი საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სააგენტოს მონაცემებზე დაყრდნობით ბოლო ხუთი წლის განმავლობაში ცვალებადი ხასიათის იყო, ხოლო გასულ წელს საგრძნობლად არის შემცირებული. ამისი მიზეზი შეიძლება

იყოს ის, რომ ქართული კომპანიების უმეტესი ნაწილი ჯერ ახლა გადის ახალ ბაზარზე და ნელ-ნელა ეცნობიან ევროკავშირის ვაჭრობის პოლიტიკას. გარდა ამისა, ბოლო წელს ექსპორტის საგრძნობლად შემცირება კი გამოწვეული იყო COVID 19-ის პანდემიის გამო, რის გამოც ჩაიკეტა ქვეყნის საზღვრები და შეზღუდული იყო, როგორც ადამიანების გადაადგილება, ასევე საქონლის ექსპორტ-იმპორტი. მაგრამ გარდა ამისა, პანდემიამ დიდი ზიანი მიაყენა ქართულ კომპანიებს, შექმნილი რთული სიტუაციიდან გამომდინარე მათი დიდი ნაწილი დაიხურა. თუმცა ვაქცინის შემოტანასთან ერთად, მსოფლიო ნელ-ნელა უბრუნდება ჩვეულ მდგომარეობას და მსოფლიო ჯანდაცვის სამინისტროს რეკომენდაციების გათვალისწინებით, აღადგენს ქვეყნებს შორის სავაჭრო საქმიანობას, რამაც მომავალში დადებითი გავლენა უნდა იქონიოს ექსპორტის გაზრდაზე.

საქართველოს, რომელიც პოსტსაბჭოურ ქვეყანას წარმოადგენს და საბჭოთა კავშირის დაშლის შემდეგ მისი ეკონომიკა დასუსტებული იყო, ევროკავშირთან ასოცირების ხელშეკრულების გაფორმებით შესაძლებლობა მიეცა ეკონომიკურად გაძლიერებულიყო. თუ საქართველო სრულად შეძლებს იმ გამოწვევების და დაბრკოლებების აღმოფხვრას, რასაც აწყდება ექსპორტისას, პოტენციალი ექნება მომავალში ევროკავშირის ბაზარზე საკუთარი ადგილიც დაიმკვიდროს და ქვეყნის ეკონომიკა უფრო განავითაროს.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. „აღმოსავლეთ პარტნიორობა, ევროკომისიის რეკომენდაცია ევროპის პარლამენტისა და ევროკავშირის საბჭოსთვის“ - ბრიუსელი, 2008 წ;
2. გოგოლაშვილი კ. – „საქართველო-ევროკავშირის ურთიერთობები და სამომავლო პერსპექტივები“ - თბილისი; 2017 წ;
3. გოგოლაშვილი კ., კაპანაძე ს. – „ევროკავშირის პოლიტიკა და ინსტიტუტები“ - თბილისი, 2006 წ;
4. დადელიშვილი ნ. – „ქართული ფირმების საექსპორტო საქმიანობის დივერსიფიკაცია ევროკავშირის ბაზარზე“ - თბილისი, 2016 წ;
5. ემერსონი მ., კოვზირიძე თ. – „ევროკავშირისა და საქართველოს შორის ურთიერთობების გაღრმავება“ - თბილისი, 2018 წ;
6. მღებრიშვილი მ. – „საქართველოს ევროკავშირისა და ჩინეთთან თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ შეთანხმებების ეკონომიკური ანალიზი“ - თბილისი, 2020 წ;
7. „ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი სავაჭრო სივრცის შესახებ შეთანხმება - რისკები და შესაძლებლობები საქართველოსთვის“ - თბილისი, 2016 წ;
8. „საქართველო და ევროკავშირი განვითარებისა და რეფორმების კვალდაკვალ“ - თბილისი, 2016 წ;
9. „საქართველო ევროპულ გზაზე: DCFTA-ისა და მცირე და საშუალო საწარმოების სტრატეგიის იმპლემენტაციისთვის ეფექტური მოდელის შექმნა“ - 2019 წ;
10. „საქართველოს მცირე და საშუალო ბიზნესის გამოწვევები ევროკავშირის ბაზარზე პროდუქციის ექსპორტისას“ - თბილისი, 2020 წ;
11. „საქართველოს საექსპორტო პოლიტიკის შედეგები“ - თბილისი, 2019 წ;
12. A. Adarov, P. Havlik – „Benefits and Costs of DCFTA: Evaluation of the Impact on Georgia, Moldova and Ukraine“ – Vienna, 2017;
13. Maliszewska M., Dyker D., Emerson M., Gasiorek M., Holmes P., Malgorzata Jakubiak, Jungmittag A., Korchagin V., Kudina A., Pertaia G., Polyakov E., Roudoi A., Taran S., Tokmazishvili M. – „The Economic Feasibility, General Economic Impact

- and Implications of Free Trade Agreements between the European Union and Georgia“ – Warsaw, 2008;
14. Maliszewska M., Dyker D., Emerson M., Gasiorek M., Holmes P., Malgorzata Jakubiak, Jungmittag A., Korchagin V., Kudina A., Pertaia G., Polyakov E., Roudoi A., Taran S., Tokmazishvili M. – „The Economic Feasibility, General Economic Impact and Implications of Free Trade Agreements between the European Union and respectively Armenia and Georgia According to the European Neighborhood Policy Action Plans „– Warsaw, 2018;
 15. Messerlin P., Emerson M., Jandieri G., Alexandre Le Vernoy – „An Appraisal Of The EU’s Trade Policy Towards Its Eastern Neighbours: The Case Of Georgia“ – Brussels, 2011;
 16. Dabrowski M., Taran S. - The Free Trade Agreement between the EU and Ukraine: Conceptual Background, Economic Context and Potential Impact - Warsaw, 2012;
 17. <http://gip.ge/ge> - „ასოციების შეთანხმება: საქართველოს ევროპისკენ მიმავალი გზა?“ - გვანცა იჩქითი, 2017 წ;
 18. <http://gip.ge/ge> - „რატომ ვერ იყენებს საქართველო ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი სავაჭრო სივრცის შესაძლებლობებს სრულად?“ - ნათია დაღელიშვილი, 2019 წ.
 19. <https://ec.europa.eu/trade/policy/>
 20. <http://www.dcfta.gov.ge/ge/dcfta-for-business/internal-market> - „EU შიდა ბაზარი“;
 21. <http://www.dcfta.gov.ge/ge/agreement?fbclid=IwAR3KjfsprEUjs9H-zvatLYfq4wFHj5jywgblgeEHg6QjWgVJ9--P88hPDY> – „ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი სავაჭრო სივრცის შესახებ შეთანხმება“;
 22. <http://www.economy.ge/index.php?page=economy&s=7> - „ევროკავშირთან ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი სავაჭრო სივრცის შესახებ შეთანხმება (DCFTA)“
 23. https://eeas.europa.eu/archives/delegations/georgia/documents/eu_georgia/communication_enp_strategie_paper_geo.pdf - „ევროპის სამეზობლო პოლიტიკა“;

24. <https://osgf.ge/evrokavshirtan-asocirebis-khelshekrulebis-shesruleba-2/> - „ევროკავშირთან ასოცირების ხელშეკრულების შესრულება“, 2016 წ;
25. <http://www.economy.ge/?page=ecopolitic&s=12>
26. https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_21_644
27. [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2018/628306/EPRS_ATA\(2018\)628306_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2018/628306/EPRS_ATA(2018)628306_EN.pdf) – „Implementing the EU-Georgia Association Agreement“;
28. <https://civil.ge/ka/archives/351481> - „ევროკავშირის საბჭოს დასკვნა აღმოსავლეთ პარტნიორობის 2020 წლის შემდგომი პოლიტიკის შესახებ“;
29. <https://www.bdo.ge> – „COVID 19-ის პანდემიის ეფექტი ბიზნესზე“;
30. <https://old.infocenter.gov.ge/euinfo-the-association-agreement/#1> – „საქართველო და ევროკავშირი: ასოცირების შეთანხმება“;
31. <https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters>
32. <https://idfi.ge/ge/problems-of-georgia-export> - „საქართველოს ექსპორტის პრობლემები და ექსპორტის წამახალისებელი პროგრამები“, ლაშა არევაძე, 2016წ;
33. <https://www.geostat.ge/ka/modules/categories/637/eksporti> - „საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური - ექსპორტი“;
34. <https://nfa.gov.ge/ge/News/Details/217>
35. <http://eugeorgia.info/ka/>
36. https://www.eumm.eu/ge/eu_in_georgia/what_is_eu_foreign_policy - „რა არის ევროკავშირის საგარეო პოლიტიკა“.

დანართი

კვლევისას გამოყენებული კითხვარი

1. თქვენი კომპანიის სახელი *

2. რამდენი ხანია რაც ბაზარზე ფუნქციონირებთ? *

3. კომპანიის საქმიანობის სფერო *

4. რა სტრატეგიებს მიმართავთ საქართველოს ბაზარზე საქონლის რეალიზაციისას? *

5. რა ტიპის სტრატეგიებს იყენებთ ევროკავშირის ბაზარზე საქონლის ექსპორტისას? *

- არაპირდაპირი ექსპორტი
- პირდაპირი ექსპორტი
- ლიცენზირება
- საზღვარგარეთ არსებული სავაჭრო და მარკეტინგული ფილიალები
- ერთობლივი საწარმო
- ფრენჩაიზინგი
- მმართველობითი კონტრაქტი
- სხვა:

6. ევროკავშირის ბაზარზე პროდუქტის შეტანამდე ჩაატარეთ თუ არა კვლევა ბაზრის შესწავლის მიზნით? *

- კი
- არა

7. მე-6 კითხვაზე დადებითი პასუხის შემთხვევაში რა სახის კვლევა ჩატარდა? *

8. ევროკავშირის რომელ ქვეყნებში ახორციელებთ საქონლის ექსპორტს? *

- ბულგარეთი
- რუმინეთი
- გერმანია
- იტალია
- ესპანეთი
- პოლონეთი
- საფრანგეთი
- ლიტვა
- ლატვია
- ესტონეთი
- სხვა:

9. ევროკავშირის გარდა თუ ახორციელებთ სხვა ქვეყანაში საქონლის ექსპორტს (რომელ ქვეყნებში)? რა სტრატეგიებს მიმართავთ ამ შემთხვევაში? *

10. რა უპირატესობა აქვს ევროკავშირის ბაზარს სხვა ქვეყნების ბაზართან შედარებით? *

- გაყიდვების ზრდა
- საერთაშორისო გამოცდილების შექმნა
- სხვა:

11. გაქვთ თუ არა დანერგილი HACCP-ის სტანდარტი? თუ კი როდის დანერგეთ? *

12. როგორ ახდენთ საქონლის ტრანსპორტირებას? რა სახის პრობლემებს აწყდებით ტრანსპორტირებისას? *

13. როგორ მოახერხეთ ევროკავშირის ბაზარზე გასვლა (დამოუკიდებლად თუ სხვისი დახმარებით)? *

14. გიწევთ თუ არა დახმარებას მთავრობა საქონლის ექსპორტირებისთვის? *

- კი
- არა

15. რა ტიპის დახმარებას გთავაზობთ სახელმწიფო? *

16. გაქვთ თუ არა დანერგილი ISO სტანდარტები? *

- კი
- არა

17. რა გავლენა იქონია DCFTA-მ ევროკავშირში ექსპორტის რეგულაციების დაკმაყოფილების კუთხით? *

- კარგი
- ცუდი
- საშუალოდ კარგი
- ძალიან კარგი
- ძალიან ცუდი
- სხვა:

18. რა გამოწვევებს აწყდებით ევროკავშირის ბაზარზე ექსპორტის დროს? *