

# Position of the European Business Association

On Difficulties faced by Georgian Companies Exporting to the EU Market

*March 2, 2020*

European Business Association (EBA) unites more than 100 Georgian and European companies. EBA's vision is that doing business in Georgia will be the same as doing business in Europe and its mission consists of dual components: (1) To advocate/lobby for European Businesses in Georgia; (2) To facilitate the development of trade and investment between Georgia and Europe.

The EBA's Code of Ethics sets high standards for association members and unites companies under European values. The EBA's management team runs successful European and Georgian companies representing sectors such as IT, consulting, construction, agriculture, tourism, finances, transportation, and others.

EBA is thrilled that after the Association Agreement with the EU, the export of pure Georgian products to the EU market has been increased, both in quantity and in variety of products.

Country achievements in promoting trade with Europe are noteworthy, in particular:

- Adoption of a new Customs Code, which is fully in line with the European legislation;
- The consultative councils created with the aim to solve the problems and difficulties faced by the private sector;
- Initiatives of the Government of Georgia to develop electronic platforms (including the web portal [www.dcfta.gov.ge](http://www.dcfta.gov.ge));
- The active working process of the Revenue Service on the introduction of the Certificate of Origin in electronic form.

However, despite the preferential trade regime for Georgian companies and the above-mentioned progressive steps taken to increase access to the EU market, Georgian entrepreneurs still can't manage to fully benefit from the liberal regime and they face a number of difficulties. Namely:

- Quality infrastructure is not developed properly. Due to the lack of applicable laboratories, it is impossible to check product quality locally. This increases logistical cost and decreases Georgian producers' interest in exporting their product to the EU market; Moreover, high logistics costs, increases product price to the EU market, thus decreasing its market competitiveness.
- Access to Finance is limited for SMEs (Most of the banks operating in Georgia do not have export credit Programs) thus affecting SMEs' ability to export high-quality products to the EU market constantly.

- Another challenge is qualified personnel both in middle and top management. Technical and language barriers lead to ineffective communication and impede product promotion in the European market. Also, a lack of experience and education in international marketing holds back Georgian exporters in popularization and awareness-raising of their products in the EU market; This issue is particularly problematic for companies operating in regions of Georgia, as relevant training at the local level is less frequent and transportation requires more time and financial resources.
- Due to the fact that the major part of the agricultural products is imported, Georgian entrepreneurs have difficulties to maintain competitiveness not only in the EU but also in the local market. Also, since most of the farmers are not registered in Georgia, when it comes to taking credit or participating in grant projects, they are deemed as illegally operating farmers.

It is necessary for the government to continue to streamline export procedures for Georgian entrepreneurs in order to at least partially eliminate the above challenges. Moreover, it will be valuable to involve different local/international organizations or embassies in these processes, taking into account the specifics of their activities.

Also, in order for Georgian companies to benefit more from DCFTA in export, the development of an effective and result-oriented cooperation strategy between the government and the private sector is crucial. Progressive initiatives and innovations will not be effective until they are properly communicated to each stakeholder. More time, human or financial resources are needed to develop the right ways of communication to raise awareness and work closely with the private sector.

Taking into account the EBA's one of the key directions (to facilitate the development of trade between Georgia and Europe) and its role as a business association with European values in this process, EBA expresses its readiness to take an active part in overcoming the difficulties Georgian companies face exporting to the European market. We are ready to actively engage in both the Advisory Councils of the Ministry of Economy and Sustainable Development of Georgia and the Ministry of Finance of Georgia and use other platforms for the private and public sector to jointly, through dialogue and cooperation, overcome the above challenges.

John Braeckeveldt

*Chairman of the European Business Association*

Contact Person: *Mariam Kuchuloria*

599 22 26 26, [mariam.kuchuloria@eba.ge](mailto:mariam.kuchuloria@eba.ge)

# ევროპული ბიზნეს ასოციაციის პოზიცია

ევროპის ბაზარზე ექსპორტისას არსებულ სირთულეებზე

ქართული კომპანიებისთვის

2 მარტი, 2020 წელი

ევროპული ბიზნეს ასოციაცია (EBA) 100-ზე მეტ ქართულ და ევროპულ კომპანიას აერთიანებს. ორგანიზაციის ხედვაა, რომ საქართველოში ბიზნესისთვის შეიქმნას ისეთივე გარემო, როგორც ევროპაშია, ხოლო, მისი მისია შემდეგ ორ მიმართულებას მოიცავს: (1) საქართველოში ევროპული ბიზნესის ადვოკატირება/ლობირება; (2) საქართველოსა და ევროპას შორის ვაჭრობისა და ინვესტიციების ხელშეწყობა.

EBA ეთიკის კოდექსით აწესებს მაღალ სტანდარტებს ასოციაციის წევრებისთვის და ევროპული ღირებულებების ქვეშ ერთიანებს კომპანიებს. EBA-ს ხელმძღვანელობენ ის პირები, რომლებიც მართავენ წარმატებულ ევროპულ და ქართულ კომპანიებს სხვადასხვა სექტორიდან, როგორცაა ფინანსური, საკონსულტაციო, სამშენებლო, სოფლის მეურნეობა, ტურიზმი, წარმოება და სხვა.

EBA მოხარულია, რომ ევროკავშირთან ასოციაციის შეთანხმების შემდეგ გაიზარდა ევროპის ბაზარზე წმინდა ქართული პროდუქტის ექსპორტი როგორც რაოდენობის, ისე - სახეობის კუთხით.

ასევე, აღსანიშნავია ევროპასთან ვაჭრობის ხელშეწყობის მიზნით ქვეყნის შიგნით განხორციელებული მიღწევები, კერძოდ:

- ახალი საბაჟო კოდექსის მიღება, რომელიც ევროპულ კანონმდებლობასთან სრულ შესაბამისობაშია;
- საჯარო-კერძო დიალოგისთვის შექმნილი საკონსულტაციო საბჭოები, რომლებიც ორიენტირებულია კერძო სექტორის პრობლემების გადაჭრაზე;
- საქართველოს მთავრობის ინიციატივები ელექტრონულ პლატფორმების (მათ შორის ვებ-პორტალის [www.dcfta.gov.ge](http://www.dcfta.gov.ge)) გავითარების კუთხით;
- შემოსავლების სამსახურის აქტიური მუშაობა წარმოშობის სერტიფიკატის ელექტრონული ფორმით გამოცემის სერვისის დანერგვაზე.

თუმცა, მიუხედავად ევროპის ბაზარზე ექსპორტისას ქართულ კომპანიებისთვის შექმნილი საშეღავათო რეჟიმისა და ქვეყნის შიგნით განხორციელებული ზემოაღნიშნული ნაბიჯებისა, ქართველი მეწარმეები მათთვის მინიჭებული შესაძლებლობებით სრულად სარგებლობას ვერ ახერხებენ და ექსპორტის განსახორციელებლად რიგი სირთულეების წინაშე დგანან. კერძოდ:

- ხარისხის ინფრასტრუქტურა არაა სათანადოდ განვითარებული. ხშირად შეუძლებელია პროდუქტის ხარისხის ადგილობრივ დონეზე შემოწმება შესაბამისი ლაბორატორიების არარსებობის გამო. ყოველივე ეს კი ზრდის ლოგისტიკის ხარჯებს და ამცირებს მეწარმეების ინტერესს გაიტანოს პროდუქტი ევროპის ბაზარზე. ამასთან, ძვირადღირებული ლოგისტიკა ზრდის ევროპის ბაზარზე პროდუქტის ფასს და შესაბამისად, ამცირებს მის კონკურენტუნარიანობას.
- მცირე და საშუალო მეწარმეებისთვის ფინანსებზე შეზღუდული წვდომა (საქართველოში არსებული ბანკები ექსპორტის დაკრედიტების კუთხით ვერ სთავაზობენ მეწარმეებს კომერციულად მიმზიდველ სერვისებს) დამატებითი ბარიერია ევროპის ბაზარზე შესაბამისი ხარისხის პროდუქციის მუდმივი, უწყვეტი და დიდი რაოდენობით ექსპორტის განსახორციელებლად.
- გამოწვევაა როგორც საშუალო, ისე მაღალი რგოლის კვალიფიციური კადრები. ტექნიკური და ენობრივი ბარიერები იწვევს არაეფექტურ კომუნიკაციას და აფერხებს პროდუქტის პოპულარიზაციას ევროპის ბაზარზე. ამასთან, საერთაშორისო ბაზარზე მარკეტინგში ქართველ მეწარმეებს ნაკლები გამოცდილება აქვთ, რაც ხელს უშლის პროდუქტის პოპულარიზაციასა და ცნობადობას. ეს საკითხი განსაკუთრებით პრობლემურია რეგიონებში მოქმედი კომპანიებისთვის გამომდინარე იქიდან, რომ ადგილობრივ დონეზე ტრენინგები ნაკლებად ტარდება და ტრანსპორტირება მეტ დროს და ფინანსურ რესურსს მოითხოვს.
- გამომდინარე იქიდან, რომ სოფლის მეურნეობის სექტორში ძირითადი პროდუქცია იმპორტირებულია, არათუ ევროკავშირის, არამედ ადგილობრივ ბაზარზეც კი რთულია ქართველი მეწარმეებისთვის კონკურენტუნარიანობის შენარჩუნება. ასევე, ფერმერთა საკმაოდ დიდი ნაწილი რეგისტრირებული არ არის, რის გამოც სესხის აღებას ან საგრანტო პროექტებში მონაწილეობას

ხშირად ვერ ახერხებს, ვინაიდან არალეგალურად ფუნქციონირებად ფერმერებად მიიჩნევა.

აუცილებელია, რომ მთავრობის მხრიდან გაგრძელდეს ქართველი მეწარმეებისთვის ექსპორტის განხორციელებასთან დაკავშირებული პროცედურების გამარტივებაზე მუშაობა, რათა ნაწილობრივ მაინც აღმოიფხვრას ზემოაღნიშნული გამოწვევები. ამასთან, ღირებული იქნება ამ პროცესებში სხვადასხვა ადგილობრივი/საერთაშორისო ორგანიზაციისა თუ საელჩოს ჩართულობა მათი საქმიანობის სპეციფიკის გათვალისწინებით.

ასევე, იმისათვის, რომ ქართულმა კომპანიებმა, ექსპორტის განხორციელებისას, DCFTA-ით მეტად ისარგებლონ, უმნიშვნელოვანესია, ეფექტიანი და შედეგზე ორიენტირებული თანამშრომლობის სტრატეგიის შემუშავება მთავრობასა და კერძო სექტორს შორის. პროგრესული ინიციატივები და განხორციელებული სიახლეები ვერ იქნება ეფექტიანი სანამ არ მოხდება მათი თითოეული დაინტერესებული მხარისათვის სათანადოდ მიწოდება/გაცნობა. მეტი დროის, ადამიანის თუ ფინანსური რესურსის გამოყოფა საჭირო, რომ შემუშავდეს სწორი კომუნიკაციის გზები კერძო სექტორისთვის ცნობიერების ასამაღლებლად და მათთან მჭიდრო თანამშრომლობის განსახორციელებლად.

იმის გათვალისწინებით, რომ საქართველოსა და ევროპას შორის ვაჭრობის ხელშეწყობა EBA-ის მისიის ერთ-ერთი შემადგენელი ნაწილია და მისი, როგორც ევროპული ღირებულებების მქონე ბიზნეს ასოციაციის როლი ამ პროცესში ძალიან დიდია, EBA მზადყოფნას გამოთქვამს, მიიღოს აქტიური მონაწილეობა ევროპის ბაზრზე ექსპორტისას ქართული კომპანიებისთვის არსებული სირთულეების დაძლევაში. ჩვენ მზად ვართ, აქტიურად ჩავერთოთ როგორც ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების, ასევე ფინანსთა სამინისტროსთან არსებულ საკონსულტაციო საბჭოებში, ამასთან, გამოვიყენოთ სხვა პლატფორმები იმისთვის, რომ კერძო და საჯარო სექტორმა ერთობლივად, დიალოგით და თანამშრომლობით, გადავლახოთ ზემოაღნიშნული გამოწვევები.

ჯონ ბრაეკველდტი

*ევროპული ბიზნეს ასოციაციის გამგეობის თავმჯდომარე*

საკონტაქტო პირი: *მარიამ ქუჩულორია*  
599 22 26 26, [mariam.kuchuloria@eba.ge](mailto:mariam.kuchuloria@eba.ge)