

## ევროპული ბიზნეს ასოციაციის პოზიცია

ევროპის ბაზარზე ექსპორტისას არსებულ სირთულეებზე  
ქართული კომპანიებისთვის

*20 თებერვალი, 2020 წელი*

ევროპული ბიზნეს ასოციაცია (EBA) მოხარულია, რომ 2014 წლის შემდეგ გაიზარდა ევროპის ბაზარზე წმინდა ქართული პროდუქტის ექსპორტი როგორც რაოდენობის, ისე - სახეობის კუთხით; 2019 წელს საქართველოს წმინდა ექსპორტის 86% გავიდა ევროპის ბაზარზე, რაც მეტწილად ევროკავშირთან ასოციაციის შეთანხმების და შესაბამისად, ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმების (DCFTA) მონაპოვარია.

ასევე, აღსანიშნავია ქვეყნის შიგნით განხორციელებული მიღწევები:

- ახალი საბაჟო კოდექსის მიღება, რომელიც ევროპულ კანონმდებლობასთან სრულ შესაბამისობაშია;
- ვაჭრობის საკითხებთან დაკავშირებით შექმნილი საკონსულტაციო საბჭო, რომელიც ძირითადად კერძო სექტორის წარმომადგენლებითაა დაკომპლექტებული და 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 ევროკავშირის ბაზარზე ექსპორტისას ქართულ კომპანიებისთვის შექმნილი საშელავათო რეჟიმისა და ქვეყნის შიგნით განხორციელებული ზემოაღნიშნული პროგრესული ნაბიჯებისა, ქართველი მეწარმეები მათთვის მინიჭებული შესაძლებლობებით სრულად სარგებლობას კვლავ 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 მწარმოებლის ინტერესს გაიტანოს პროდუქტი ევროპის ბაზარზე. ამასთან, ძვირადღირებული ლოგისტიკა ზრდის ევროპის ბაზარზე პროდუქტის ფასს და შესაბამისად, ამცირებს მის კონკურენტუნარიანობას. გასათვალისწინებელია, რომ 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 სწორი 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 გამოყოფაა 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.

ჯონ ბრაეკველდტი

*ევროპული ბიზნეს ასოციაციის გამგეობის თავმჯდომარე*