

საქართველოს საექსპორტო პოტენციალის მენეჯმენტის
აქტუალური საკითხები



გიორგი ღალანიძე

თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი

თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტის, მენეჯმენტისა და ადმინისტრირების კათედრის პროფესორია. არის 40-ზე მეტი სამეცნიერო პუბლიკაციის ავტორი, როგორც საქართველოში ასევე საზღვარგარეთ. აქვს პრაქტიკული მუშაობის გამოცდილება, როგორც ექსპორტის ხელშეწყობის სააგენტოს აღმასრულებელ დირექტორს 1999–2003 წლებში, ეროვნული საინვესტიციო სააგენტოს დირექტორის მოადგილეს 2003–2004 წლებში.

თბილისი, 2014

UDC

აღნიშნული მონოგრაფია წარმოადგენს ავტორის მიერ ბოლო 10 წლის მანძილზე განხორციელებული კვლევების ერთობლიობას. მონოგრაფიაში შესულია, როგორც ადრინდელი, ასევე უახლესი კვლევები, რომლებიც ფოკუსირებულია ისეთ საკითხებზე როგორცაა: საქართველოს საექსპორტო პოტენციალის შეფასება; ახალი საექსპორტო პროდუქტები და ბაზრები; მმართველობითი გადაწყვეტილებები ახალი საექსპორტო პროდუქციის შექმნისათვის. აღნიშნული ნაშრომით საინტერესო იქნება, როგორც ამ სფეროში მომუშავე პრაქტიკოსებისათვის ასევე მაგისტრანტებისა და დოქტორანტებისათვის, რომლებიც იკვლევენ მსგავს საკითხებს. ნაშრომში მოტანილი კვლევის ზოგიერთი მეთოდი, სრულიად ახლებურად აყალიბებს საექსპორტო პოტენციალთან დაკავშირებული საკითხებზე მმართველობითი გადაწყვეტილების მიღების პროცესს.

The monograph is the summary of the researches for the last 10 years. It included earlier and latest researches on the topics: evaluation of export potential of Georgia; new export products and markets; managerial decision to create new export products. These researches would be interesting for both practical managers and researchers, mainly Master level and Ph.D. students, whose research activities are in the same sphere. Some of the research methods presented are demonstrating new vision regarding decision making process on the export potential.

რედაქტორი: ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი

კავკასიის უნივერსიტეტის პროფესორი შ. მაჭავარიანი

რეცენზენტები: ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი

თსუ პროფესორი ე. ხარაიშვილი

ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი

თსუ პროფესორი ი. მესხია

სარჩევი

შესავალი 5

თავი I

საქართველოს საექსპორტო პოტენციალის ზრდისა და მისი მაქსიმალური ეფექტიანობით რეალიზაციისათვის აუცილებელი სტრატეგიული გადაწყვეტილებების მიღების სხვადასხვა ასპექტები

საქართველოს ეკონომიკის ექსპორტზე ორიენტაციის პერსპექტივები 8

ეკონომიკური ზრდა, დასაქმება და საექსპორტო პოტენციალის რეალიზაცია 24

საგარეო ვაჭრობის უარყოფითი საღდო: რეალური საფრთხეები და განვითარების სცენარები 30

ევროკავშირი-საქართველოს სავაჭრო ურთიერთობები 34

ევროინტეგრაცია და საქართველოს საექსპორტო პოტენციალის ზრდის პერსპექტივები 38

საექსპორტო პოტენციალის კვლევის საფუძველზე მიღებული შედეგები და შემდგომი კვლევის ძირითადი მიმართულებები 45

თავი II

გლობალური ეკონომიკის გამოწვევები და საქართველოს ეკონომიკის კონკურენტუნარიანობა

ეკონომიკური ინდექსები და ეკონომიკური რეალობა 48

კონკურენტუნარიანობისა და სტრატეგიის ურთიერთკავშირის საკითხები 55

ქართული სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის კონკურენტუნარიანობა და საექსპორტო სტრატეგიების ფორმირების საკითხები ევროკავშირის ბაზარზე 63

ახალი გამოწვევები საერთაშორისო კომპანიების მართვაში 70

გლობალიზაცია და კონკურენტუნარიანობა 74

თავი III

ახალი საექსპორტო შესაძლებლობების ძიებაში

საქართველოში წარმოებული ელექტროენერჯის საექსპორტო პოტენციალი 77

საქართველოს საზღვაო სატრანსპორტო შესაძლებლობები: გამოყენების რეალური მდგომარეობა და პერსპექტივები	84
საქართველოს ლოგისტიკური პოტენციალი, შექმნებთ თუ არა გავსდეთ რეგიონალური მნიშვნელობის ლოგისტიკური ცენტრი?	90
პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები ახალი საექსპორტო პროდუქციის შექმნის ძირითადი მამოძრავებელი ძალა	96
საექსპორტო პოტენციალის ინდექსის განსაზღვრა	98
ლიტერატურა	112

შესავალი

საქართველოს დამოუკიდებლობის შემდეგ, მუდმივად მიმდინარეობს დისკუსია საქართველოს ეკონომიკური განვითარების მოდელზე. ცხადია, ეს დისკუსია ემსახურება იმ პრობლემების გადაწყვეტას, რომლებიც ასე მტკივნეულია ქვეყნისათვის. უმუშევრობა, სიღარიბე, ცხოვრების დაბალი დონე, მაღალი მიგრაცია ალბათ ეს ჩამონათვალი შეიძლება კიდევ უფრო გაგრძელდეს. სამწუხაროდ პრობლემების მოგვარების გზები კი ნაკლებად იკვეთება. არის ურთიერთ გამომრიცხავი მსჯელობები და სხვადასხვა დასაბუთებები, რომლებიც ხშირ შემთხვევაში არ ეფუძნება რაიმე რეალურ საფუძველს. ქვეყნის ეკონომიკური ზრდის მოდელად ექსპორტზე ორიენტირების გამოყენება, ცხადია ახალი არაა და ასეთი ზრდის ეკონომიკური მოდელი როგორც წარმატებული, ასევე წარუმატებელი საკმაოდ ბევრი გვინახავს. ბოლო 15 წლის მანძილზე ავტორი იკვლევდა ამ პრობლემის თეორიულ და პრაქტიკულ ასპექტებს. საბოლოო ჯამში ჩამოყალიბდა გარკვეული ხედვა და სწორედ ამ ერთიანი მეთოდოლოგიური საფუძვლით არის გაერთიანებული სტატიები, რომლებიც საფუძვლად დაედო ავტორის მიერ წარმოდგენილ ნაშრომს.

ცხადია, როდესაც ვსაუბრობთ ექსპორტზე ორიენტირებულ ზრდის მოდელზე, უნდა განვიხილოთ ამ პრობლემის რამოდენიმე ასპექტი. პირველი ასპექტია არსებული საექსპორტო პროდუქტები და მათი გაყიდვის ინტენსიურობა; მეორე ასპექტია ექსპორტის გეოგრაფიის გაფართოება, რაც თავისთავად მოიცავს უკვე არსებულ საექსპორტო ბაზრებზე უკეთესი პირობების მოპოვებას; მესამე საკითხია ახალი საექსპორტო პროდუქტები და მომსახურეობა, როგორც ექსპორტის ზრდის წინაპირობა. რატომაა ეს საკითხები მენეჯმენტის კვლევის სფერო? საექსპორტო პოტენციალის ზრდა არ ეფუძნებოდა რეალურად გააზრებულ კონკურენტუნარიანობაზე დაფუძნებულ სტრატეგიას. კონკურენტული უპირატესობის გარეშე კი ნებისმიერი სტრატეგია არ წარმოადგენს რაიმე ღირებულს. როგორ განვმარტავთ კონკურენტულ უპირატესობას, ცხადია არსებობს ძალიან ბევრი განმარტება, მაგრამ საფუძვლად ავიღოთ ცნობილი განმარტება რომელიც ეკუთვნის შუმპეტერს: კონკურენტუნარიანობა ესაა სხვადასხვა კონკურენტული ქმედება, რომელიც საშუალებას გაძლევს მოიპოვო და შეინარჩუნო უპირატესობა.

ამდენად, ძალიან მნიშვნელოვანია სწორად იქნას გააზრებული თუ როგორ შეიძლება მოიპოვო უპირატესობა, ვინაა ჩართული ამ ქმედებებში, რამდენად აძლიერებენ ერთმანეთს თუნდაც ერთი დარგის შიგნით მომუშავე კონკურენტები, როგორია სახელმწიფოს როლი საექსპორტო პოტენციალის ზრდის და მაქსიმალური ეფექტურობით გამოყენების საკითხში. ალბათ ნათელი ხდება, რომ ამ პრობლემების გადაწყვეტის გასაღები, უმეტეს შემთხვევაში

ძვეს სწორედ მენეჯმენტის სფეროში. საექსპორტო პოტენციალის რეალიზაციისათვის გადადგმული ნაბიჯები უნდა წარმოვიდგინოთ, როგორც ჯაჭვი სხვადასხვა აქტივობებისა, სადაც ყველას თავისი ველი აქვს გამოყოფილი. სახელმწიფო ამ შემთხვევაში გამოდის როგორც კორპორაცია, რომელმაც უნდა დაადგინოს თუ რომელი კორპორატიული პროდუქტების განვითარება უნდა მივიჩნიოთ პრიორიტეტულად და სწორედ ასე უნდა მოხდეს რესურსების გადანაწილება. თავისთავად ცხადია, თუ ქვეყანა ირჩევს ღია გახსნილ ეკონომიკურ მოდელს, მაშინ ამავედროულად შიგა ბაზრის დაცვის მექანიზმები და იმპორტის შეზღუდვა არ წარმოადგენს თავსებად საკითხებს. აღნიშნული პრობლემა ასევე გააზრებული უნდა იქნას საქართველოს ზოგადად მწირი რესურსების ასპექტში, შეუძლებელია სახელმწიფომ თანაბრად იზრუნოს ყველა შესაძლო პროდუქციის განვითარებაზე. ასევე სწორად უნდა გავიაზროთ სახელმწიფოს როლი კონკურენტუნარიანობის ფორმირების საკითხში. ეს გააზრება პირველ რიგში უნდა დაეფუძნოს იმას, რომ სახელმწიფო კონკურენტუნარიანობის ამაღლების საკითხში საკმაოდ შეზღუდულია გამოსაყენებელი შესაძლო ინსტრუმენტებით. ამდენად გადაწყვეტლების მიღების მექანიზმი უნდა იყოს მკაფიოდ და ნათლად აღქმული ყველა მოთამაშის მიერ. ამ საკითხების ინსტიტუციონალიზაციისათვის არსებობს სხვადასხვა ქვეყნების გამოცდილება, თუმცა საბოლოო ჯამში ყველა ქვეყანა თანხმდება, რომ უნდა მოხდეს შეჯერება ნაციონალურ კონკურენტუნარიანობაზე და ამის საფუძველზე დაისახოს შემდგომი ნაბიჯები.

ექსპორტის ზრდაზე-ორიენტირებული წარმატებული სტრატეგიები, როგორც წესი ეფუძნება ყველა მოთამაშის მიერ კარგად გააზრებულ ქმედებებს, რომლებიც ერთმანეთთან კოორდინირებულია და იძლევა სინერგიის ეფექტს. ცხადია, შეუძლებელია გვერდი ავუაროთ ისეთ საკითხს, როგორცაა გლობალიზაცია. ჩვენი კვლევის სფეროს მიეკუთვნება, მხოლოდ ის ასპექტები, რომლებიც რეალურად ახდენენ გავლენას კონკურენტუნარიანობის ფორმირებაზე. გლობალიზაციის ფენომენის განხილვისას, ხშირად აქცენტი გადადის მის მიერ კონკურენციის გაღრმავებაზე, თუმცა ამავედროულად გლობალიზაცია აძლევს საერთაშორისო კონკურენტულ ბრძოლაში ჩართულ ფირმებს შესაძლებლობას, გააძლიერონ თავიანთი უპირატესობები და ასევე შეამცირონ თავიანთი სუსტი პოზიციები, სხვა ძლიერი პარტნიორების მოზიდვის ხარჯზე. ამავედროულად გლობალიზაცია აყალიბებს სრულიად განსხვავებულ მიდგომებს და ქმნის ახალ კონფლიქტებს. ავტორის მიერ ეს მოსაზრებები განხილული იქნა მის მოხსენებაში “ახალი გამოწვევები საერთაშორისო კომპანიების მართვაში”; გლობალური ბიზნესის კონფერენცია, ოპატიუა, ხორვატია, 2013 წელი.

ასევე უნდა განვიხილოთ ისეთი მნიშვნელოვანი ასპექტები, როგორცაა სახელმწიფოს მხრიდან კონკურენტუნარიანობის ზრდის ხელშეწყობა და ამავედროულად მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის მოთხოვნები, რომლებიც იცავენ ქვეყნებს არა-კეთილსინდისიერი კონკურენციისაგან. სწორედ ასე უნდა იქნეს გაზრებული ქმედებები და სწორედ ასეთ საფუძვლებზე უნდა განხორციელდეს საექსპორტო სტრატეგიების ფორმირება. ასევე უნდა იქნას გაანალიზებული სახელმწიფოს ქმედებების ის ასპექტები, რომლებიც ხელს არ შეუშლიან ქართულ კომპანიებს შორის თავისუფალ და კეთილსინდისიერ კონკურენციას. სახელმწიფოს ქმედებებიდან არ შეიძლება სარგებელი მიიღოს მხოლოდ ერთმა კომპანიამ, მიუხედავად იმისა, რომ ის ახდენს საკამოდ დიდი ოდენობით მომუშავეების დასაქმებას. ასეთ რთულ ვითარებაში გადაწყვეტილების მიღების პროცესი ერთი მხრივ, უნდა იყოს ძალიან გამჭვირვალე და კარგად დეტალიზებული, ხოლო, მეორე მხრივ, უნდა იყოს საკამოდ მოქნილი, რათა სწრაფად უპასუხოს მსოფლიო ბაზარზე ჩამოყალიბებულ ანდა ჩამოყალიბებად რეალობას.

თავი I

საექსპორტო პოტენციალის მაქსიმალური ეფექტიანობით რეალიზაციისათვის აუცილებელი სტრატეგიული გადაწყვეტილებების მიღების სხვადასხვა ასპექტები

1. საქართველოს ეკონომიკის ექსპორტზე ორიენტაციის პერსპექტივები¹

საქართველოს კურსი ევრო ატლანტიკურ ინტეგრაციაზე დღის წესრიგში აყენებს ეკონომიკური ზრდის თვისობრივად ახალი მოდელის შემუშავებას. მდგრადი ეკონომიკური ზრდა უნდა გახდეს ქვეყნის სრულფასოვანი განვითარების გარანტია და ხელი შეუწყოს უმწვავესი სოციალური პრობლემების გადაჭრას. სამწუხაროდ ბოლო პერიოდში დეკლარირებული კურსი ულტრა ლიბერალური ეკონომიკური გარემოს ფორმირებაზე უფრო მეტად აქცენტს აკეთებს გარკვეული ეკონომიკური თასისუფლებების დეკლარირებაზე და ნაკლებ ყურადღებას უთმობს იმ უმნიშვნელოვანეს საკითხს, როგორცაა სამეურნეო დაგების გადაწყვეტის სწრაფი და ეფექტური მექანიზმის ფორმირება. მოდურად აღიარებული პრიორიტეტების არ არსებობა (რაც თავისთავად უკვე ნიშნავს გარკვეულ პრიორიტეტს), მიანიშნებს ეკონომიკური პრობლემების სიღრმისეული ანალიზის დეფიციტზე და ხშირ შემთხვევებში ეკონომიკური განათლებისა და აზროვნების სერიოზულ ხარვეზებზე. თუმცა, ასევე უნდა აღინიშნოს საქართველოს პრეზიდენტისა და მთავრობის ბოლოდროინდელი ინიციატივები ხელი შეუწყონ მსხვილი აგრო გადაამამუშავებელი საწარმოების ფორმირებას. თავისთავად ცხადია, რომ ამ ახალი საწარმოების მიერ წარმოებული პროდუქცია ძირითადად ექსპორტზე იქნება ორიენტირებული. ექსპორტის, როგორც უმნიშვნელოვანესი პრიორიტეტის ხელაღებით უარყოფა მიუთითებს პოლიტიკური ნების არარსებობაზე ნაბიჯ-ნაბიჯ ვზარდოთ საექსპორტო პოტენციალი და სწორედ ექსპორტ ორიენტირებული წარმოება გავხადოთ ქვეყნის მდგრადი ეკონომიკური განვითარების საფუძველი. ასეთი მიდგომა მიანიშნებს მეტად ზერელე ანალიზზე, რომლის საფუძველზეც შემუშავდა წინადადებები, რომ საქართველოს არ გააჩნია სერიოზული საექსპორტო პოტენციალი და ამდენად მიზანშეწონილია ვეძებოთ მდგრადი ეკონომიკური ზრდის სხვა რეზერვები. ორიენტაცია შიდა დაგროვებაზე (სამშენებლო სექტორის განვითარება) და მოხმარებაზე შესაძლებელია გახდეს ეკონომიკური ზრდის სტიმული, ოდონდ მოკლევადიან პერსპექტივაში (მაქსიმუმ 4 წელი). ამ პერიოდის გასვლის შემდეგ კვლავ დადგება საკითხი თუ რა უნდა გახდეს

¹ სტატია გამოქვეყნდა 2007 წელს.

ეკონომიკური ზრდის საფუძველი და ამდენად პრობლემა კვლავ მწვავედ დადგება ქვეყნის წინაშე. საქართველოს საექსპორტო პოტენციალისა და მისი ზრდის ანალიზი განხორციელდება ორ დონეზე მაკრო (საკანონმდებლო ასპექტები) და მიკრო, ორი მიმართულებით საექსპორტო პროდუქცია და ექსპორტის გეოგრაფია.

საქართველოს საგარეო ვაჭრობის ძირითადი

მაჩვენებლები (საქართველოს საბაჟო დეპარტამენტის მონაცემები)

(მლნ აშშ დოლარი)

ცხრილი 1.1.1

	2002	2003	2004	2005	2006
ექსპორტი	345.9	461.4	646.9	865.5	992.5
იმპორტი	795.5	1 141.2	1 845.6	2 490.0	3 677.8
ბრუნვა	1 241.5	1 602.6	2 492.5	3 355.4	4 670.3

საქართველოს საგარეო ვაჭრობა ქვეყანათა ჯგუფის მიხედვით

(მლნ აშშ დოლარი)

ცხრილი 1.1.2.

	2002	2003	2004	2005	2006
ექსპორტი, სულ	345.9	461.4	646.9	865.5	992.5
დსთ	168.7	224.8	327.6	407.2	394.7
შავი ზღვის ეკონ.თანამ.	180.2	250.3	343.2	498.8	505

ორგ					
სუამი	42.1	46.7	41.1	120.6	149.3
ევროკავშირი	63.2	81.6	11.4	165.2	188.5
ევროპის ეკონომ. თანამ. ორგ	155.6	212.4	272	360.7	423.1

	2002	2003	2004	2005	2006
იმპორტი, სულ	795.5	1141.2	1845.6	2490.	3677.8
დსთ	292.2	370.1	654.9	996.8	1401.5
შავი ზღვის ეკონ.თანამ. ორგ	389.3	499.4	853.2	1295.3	1953
სუამი	139.6	175	300.5	456.8	642.1
ევროკავშირი	232.3	409.4	604.4	627.4	947.9
ევროპის ეკონომ. თანამ. ორგ	411.4	625.3	946.8	1094	1709

აღსანიშნავია რომ ევრო კავშირი საქართველოსთან ვაჭრობის განსხვავებულ მაჩვენებლებს აფიქსირებს.²

ევროკავშირის მონაცემები მლნ. ევრო

² http://ec.europa.eu/external_relations/georgia/intro/index.htm

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113383.pdf

ცხრილი 1.13.

წლები	2002	2003	2004	2005
ბრუნვა	528	584	787	759
ექსპორტი ევროკავშირდან	314	349	495	496
იმპორტი საქართველოდან	214	235	291	264

ასევე განსხვავებული მაჩვენებლები ფიქსირდება აშშ-სთან ვაჭრობის შემთხვევაში, კერძოდ აშშ-ში დაბრუნებულია 2005 და 2006 წლებში, შესაბამისად 194.3 მლნ და 105.3 მლნ აშშ დოლარი იმპორტი საქართველოდან, საქართველოს საბაჟოს მონაცემებით კი ექსპორტი აშშ-ში შესაბამისად იყო 26.7 და 58.9 მლნ აშშ დოლარი. აშშ-ში დაფიქსირებული ექსპორტი საქართველოში 2005 და 2006 წლებში შესაბამისად 213.9 და 265.7 მლნ აშშ დოლარი, ხოლო ქართული მონაცემებით იმპორტი აშშ-დან შეადგენდა შესაბამისად 146.9 და 129.6 მლნ. აშშ 11აზაარს.³

ეს განსხვავებები მეტწილად იმ ფაქტზე რომ მიუხედავად საბაჟოზე განხორციელებული სერიოზული სასიკეთო ცვლილებებისა, ჯერ კიდევ ძალიან ბევრი რამ არის გასაკეთებელი. სტატისტიკური ინფორმაციის სანდოობის ხარისხი მნიშვნელოვნად არის ასამაღლებელი, ვინაიდან სარწმუნო დასკვნების გამოტანა მეტად გართულებულია.

³<http://www.census.gov/foreign-trade/statistics/product/enduse/exports/c4633.html>

ექსპორტის გეოგრაფია

ძირითადი საექსპორტო ქვეყნები

(საქართველოს საბაჟოს მონაცემები)

ცხრილი 1.1.4.

ქვეყნები	მლნ აშშ დოლ ბრუნვა.		%	
	2005	2006	2005	2006
ექსპორტი სულ	865,5	992,5	100%	100%
თურქეთი	121.9	124.9	14,1%	12,6%
აზერბაიჯანი	83.4	92.2	9,6%	9,3%
რუსეთი	153,7	75,7	17,8%	7,6%
სომხეთი	39,7	73,6	4,6%	7,4%
თურქმენეთი	75.8	71.8	8,8%	7,2%
ბულგარეთი	42.8	62.3	4,9%	6,3%
აშშ	26.7	58.9	3,1%	5,9%
უკრაინა	36.9	57	4,3%	5,7%
კანადა	35.6	48.9	4,1%	4,9%
გერმანია	28,4	45.4	3,3%	4,6%
სხვა ქვეყნები	220.3	282	25,5%	28,4%

ექსპორტის ხელშეწყობის საკანონმდებლო ასპექტები

უდავოა, რომ საქართველოს საკმაოდ ბევრი რამ აქვს გაკეთებული საკანონმდებლო თვალსაზრისით. კერძოდ ექსპორტი განთავისუფლებულია დღგ-ს გადასახადიდან, საქართველო გაწევრიანდა მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციაში, აქვს პრეფერენციები

ვაჭრობაში ევროგაერთიანებასთან, აშშ-სთან, კანადა-სთან, იაპონია-სთან, შვეიცარია-სთან, დადებულია ორმხრივი ხელშეკრულებები თავისუფალ ვაჭრობაზე დსთ-ს სივრცის ქვეყნებთან. ყოველივე ეს ქმნის ექსპორტის ხელშეწყობის ზოგად ფონს, თუმცა ამ შესაძლებლობების რეალიზაცია ცალკე საკითხია და ხშირად აწყდება ისეთ ბარიერებს, როგორცაა პოლიტიკური პრობლემები სხვა ქვეყნებთან ურთიერთობაში. ამის ნათელ მაგალითს წარმოადგენს ურთიერთობა რუსეთის ფედერაციასთან, სადაც მიუხედავად ყველა ხელშეკრულებებისა უბრალოდ ამოქმედდა ემბარგოს მექანიზმი ქართულ პროდუქციაზე. რუსეთის 13აზაარს (ზოგი ჭირი მარგებელია) ხაზგასმით აჩვენა საექსპორტო ბაზრების დივერსიფიკაციის აუცილებლობა და ამდენად შესაძლებელია მხოლოდ მივესალმით საქართველოს ხელისუფლების მცდელობას გააქტიუროს ეკონომიკური კავშირები ევროკავშირთან და ახლო აღმოსავლეთის ქვეყნებთან. აღსანიშნავია, რომ ამ ორ მიმართულებაზე ქართველ ექსპორტიორებს მოუწევთ სერიოზულად გაუმჯობესონ საექსპორტო პროდუქციის ხარისხი და მომხმარებელს შესთავაზონ ახალი (ქართველი ექსპორტიორებისათვის) პროდუქცია ანუ სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ ექსპორტის გეოგრაფიის დივერსიფიკაცია ასევე მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს საექსპორტო პროდუქციის დივერსიფიკაციაზე.

მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციაში გაწევრიანება წარმოადგენდა საქართველოს მიერ ლიბერალური ეკონომიკური რეფორმების გატარების გზაზე გადამდგარ ერთ-ერთ უმნიშვნელოვანეს ნაბიჯს. მსო-ს წევრობა წარმოადგენს ღია საბაზრო ეკონომიკის ფორმირების აუცილებელ პირობას, რამაც უნდა შექმნას დადებითი ზოგადი ფონი შემდგომი ეკონომიკური აღმავლობისათვის. სწორედ ღია ეკონომიკური მოდელი განაპირობებს საინვესტიციო კლიმატის ფორმირებას. პრაქტიკულად, ეკონომიკური რეფორმების სფეროში მიღწეული არც ერთი წარმატება არ განხორციელდებოდა მსო-ს წევრობის გარეშე. ინვესტიციები, ქართული ეკონომიკური რეალობიდან გამომდინარე წარმოადგენენ საექსპორტო პოტენციალის მედლის მეორე მხარეს. შიდა ბაზრის დაბალი მოცულობის გამო, ინვესტიციები რათა გაიზარდოს ადგილობრივი მოხმარება ნაკლებად ეფექტურია, ამდენად ინვესტირება ხდება იმ სფეროებში, რომლებსაც გააჩნიათ მაღალი საექსპორტო პოტენციალი. ტურიზმის სფეროში განხორციელებული ინვესტიციები მიმართულია უცხოელი ტურისტების მოზიდვაზე. ეს წარმოადგენს ფარულ ექსპორტს, როდესაც ხდება არა პროდუქტის მიწოდება მყიდველზე, არამედ მყიდველის მიყვანა პროდუქტთან. სამრეწველო წარმოების სფეროში განხორციელებული ინვესტიციები, ასევე პირველ რიგში მიმართულია წარმოებული პროდუქციის ექსპორტზე და ამ შემთხვევაში მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის წევრობა წარმოადგენს აუცილებელ პირობას ამ

ინვესტიციების მოსაზიდად. რასაკვირველია მსო-ს წევრობა არ უზრუნველყოფს ინვესტიციების შემოდინებას ავტომატურ რეჟიმში, ინვესტიციები დამოკიდებულია ბევრ სხვა ფაქტორზეც, მაგრამ მსო-ს წევრობა მნიშვნელოვანი წინ გადადგმული ნაბიჯია ამ მიმართულებით.

ასევე არ შეიძლება არ შევეხოთ ქვეყნის კურსს შემდგომ ლიბერალიზაციაზე. ხშირად გაისმის კრიტიკა, რომ ხელაღებული ლიბერალიზაცია უარყოფითად მოქმედებს საქართველოს ეკონომიკურ განვითარებაზე. ეს მოსაზრება აბსოლუტურად მოკლებულია საფუძველს და არ ითვალისწინებს მსოფლიო ეკონომიკურ რეალობას. მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაცია ობიექტური რეალობაა და ამდენად მისი არ გათვალისწინება მხოლოდ სავალალო შედეგებს 14აზაარს ქვეყანას. გლობალიზაცია იძლევა რეალურ შესაძლებლობას მოხდეს ქვეყნის ინტეგრირება მსოფლიო ეკონომიკაში და ამდენად არ მოხდეს სხვის ხარჯზე საკუთარი პრობლემების გადაწყვეტა. მთავარია ქვეყანამ თვითონ მოძებნოს ადგილი გლობალურ ეკონომიკაში და ამ საფუძველზე მიიღოს მაქსიმალური ეკონომიკური ეფექტი. აქაც გავმეორდებით, თუ ვიტყვით, რომ გლობალიზაცია საქართველოს მსგავს სახელმწიფოებს აძლევს შესაძლებლობას, ქმნის ზოგად ფონს, მაგრამ არ წყვეტს მათ პრობლემებს ავტომატურ რეჟიმში. ამდენად, ლიბერალიზაციის მიმართულებით გადადგმული ნაბიჯები წარმოადგენს დადებით მოვლენას. თანამედროვე მსოფლიო ვაჭრობა წარმოადგენს ორმხრივი მოძრაობის მოდელს, სადაც იმპორტის ზრდა ექსპორტის ზრდის აუცილებელი წინაპირობაა. ლიბერალიზაცია ააქტიურებს ზოგადად ვაჭრობას, ხელს უწყობს მსხვილი სავაჭრო კომპანიების ჩამოყალიბებას, რისი სერიოზული 14აზაარს საქართველოში სახეზეა. ქართველი ექსპორტიორები გარკვეული აზრით სრულიად უმწეო მდგომარეობაში იმყოფებიან, როდესაც თვითონ უწყვეტ საკუთარი პროდუქციის ექსპორტირება. პრაქტიკულად ყველა მაღალ განვითარებული ქვეყნის ექსპორტის ანალიზი ცალსახად გამოყოფს სავაჭრო კომპანიების უმნიშვნელოვანეს როლს ექსპორტში. პრაქტიკულად ექსპორტის 50% ან მეტი ხორციელდება სპეციალიზირებული ან ფართო პროფილის მქონე სავაჭრო კომპანიების მიერ. ეს თანამედროვე ეკონომიკის რეალობაა. ვინაიდან უშუალოდ ექსპორტზე ორიენტირებული სავაჭრო კომპანიების ჩამოყალიბება გარკვეული მიზნების გამო არ განხორციელდა, ალბათ სწორია ვივარაუდოთ, რომ ამ ფუნქციას ყველაზე უკეთ შეასრულებენ მსხვილი სავაჭრო იმპორტიორი კომპანიები. ამ ტიპის კომპანიებს გააჩნიათ საექსპორტო ბაზრების პროფესიული ცოდნა, უცხოელ პარტნიორებთან მუშაობის გამოცდილება. ასევე შესაძლებელია მსხვილ საიმპორტო სავაჭრო კომპანიებთან საექსპორტო ალიანსების ფორმირება. ეს ფორმა საკმაოდ გავრცელებულია დასავლეთ ევროპის ზოგიერთ ქვეყანაში. საექსპორტო ალიანსები, როგორც წესი იქმნება ძლიერი სავაჭრო კომპანიის გარშემო. ამ

შემთხვევაში ახალი საექსპორტო ბაზრის მოძიების ან უკვე არსებულ საექსპორტო ბაზარზე ახალი პროდუქციის შეთავაზების ტექნიკურ მხარეს განახორციელებს სავაჭრო კომპანია. სწორედ სავაჭრო კომპანია ახდენს ბაზრის ანალიზს და განსაზღვრავს ახალ საბაზრო სეგმენტებს.

რასაკვირველია აუცილებელია სხვა ღონისძიებების კომპლექსური გამოყენება, რომლებზეც შემდგომ გვექნება საუბარი.

საექსპორტო პროდუქციის ანალიზი და ახალი საექსპორტო პროდუქციის ხელშეწყობა

საექსპორტო პროდუქციის ანალიზი აშკარად არ იძლევა სანუგეშო შედეგებს. ბოლო ათი წლის განმავლობაში საქართველოს ექსპორტი პრაქტიკულად იგივე ათი ძირითადი საექსპორტო პროდუქტითაა წარმოდგენილი, როგორც იყო წინა პერიოდებში.

საქართველოს საექსპორტო პროდუქცია (საქართველოს საბაჟოს მონაცემები)

ცხრილი 1.1.5.

სასაქონლო პოზიციები	2005 (ათასი აშშ დოლ)	2006(ათასი აშშ დოლ)	2005, %	2006,%
ექსპორტი	865454	992544	100%	100%
ფეროშენადნობები	80181	89792	9.3	9.0
სპილენძის მადნები და კონცენტრატები	36386	79536	4.2	8.0
შავი ლითონის ჯართი	84223	72427	9.7	7.3
კაკალი, ახალი ან გამხმარი	70298	56567	8.1	5.7
მსუბუქი ავტომობილები	17915	50635	2.1	5.1
საფრენი	69025	49737	8.0	5.0

აპარატები				
ოქრო დაუმუშავებული ან ნახევრად დამუშავებული	34743	49371	4.0	5.0
სასუქები მინერალური, ან ქიმიური აზოტოვანი	35839	46631	4.1	4.7
ყურძნის ნატურალური ღვინოები	81329	41051	9.4	4.1
სპილენძის ნარჩენები და ჯართი	11503	30161	1.3	3.0
სხვა პროდუქცია	344013	426636	39.7	43.0

ძირითადი საექსპორტო პროდუქცია 2007 წლის იანვარ-ივნისში

ცხრილი 1.1.6.

სასაქონლო პოზიციები	2007 იანვარ-ივნისი (ათასი აშშ დოლ)	2007, იანვარ ივნისი,%
ექსპორტი	548598.7	100%
ფეროშენადნობები	52014,4	9.5
შავი ლითონის ჯართი	50972,9	9.3
სპილენძის მადნები და კონცენტრატები	45004,8	8.2

მსუბუქი ავტომობილები	33058,2	6,0
სასუქები აზოტოვანი	28835,0	5,3
ცემენტი	26688,1	4,9
სპირტიანი სასმელები, სპირტი ეთილის	25885,0	4,7
ოქრო დაუმუშავებული ან ნახევრად დამუშავებული	23898,9	4,4
თხილი და სხვა კაკალი,	18627.	3,4
სპილენძის ნარჩენები და ჯართი	18314,6	3,3
სხვა პროდუქცია	225293,4	41,1

როგორც ნათლად ჩანს საქართველოს საექსპორტო პროდუქცია არ იცვლება და აშკარად ძირითადად ნედლეულის გატანაზეა ორიენტირებული.

რა იწვევს ამ მდგომარეობას, რა ძირითადი მიზეზებია, რომ საქართველოში არ იქმნება ახალი საექსპორტო პროდუქტები. სამწუხაროდ ერთი სტატიის ფარგლებში შეუძლებელია ყველა ასპექტის განხილვა, თუმცა შესაძლებელია ძირითადი პრობლემების მონიშვნა. საერთო პრობლემად უნდა ვაღიაროთ ქართული პროდუქციის დაბალი კონკურენტუნარიანობა, კერძოდ კი სიძვირე. ხშირად ქართული ნაწარმი შიდა ბაზრზეც კი უფრო ძვირია ვიდრე იმპორტული საქონელი. ამას გააჩნია თავისი ობიექტური და სუბიექტური მხარეები. პირველ რიგში ქართველი მწარმოებლები მოკლებული არიან წარმოების მასშტაბზე ფარდობითი ეკონომიის მიღების შესაძლებლობას (ეს პრობლემა არ წარმოადგენს ტიპურად ქართულ პრობლემას, იგი დგას ყველა მცირე სახელმწიფოს მწარმოებლების წინაშე). თუმცა არსებობს სხვა პრობლემებიც. საქართველოში ძალზე ძვირია წარმოების ფაქტორები, საილუსტრაციოდ გამოდგება ელექტრო ენერჯის მაგალითი (რომ აღარაფერი ვთქვათ მიწოდების სტაბილურობაზე). დაუშვებელია რომ ექსპორტ ორიენტირებული მწარმოებლები ასეთ ძვირი ტარიფით მუშაობდნენ, პრობლემა შესაძლებელია გადაწყდეს ტარიფის დიფერენციაციით (მაგალითად სეზონური ტარიფებით ან განსხვავებული ტარიფებით დღე-ღამის განმავლობაში). ასევე მთარუელია აზრი, რომ

საქართველოში იაფი მუშა ხელია. ერთი შეხედვით ეს ასეც სჩანს თუ ავიღებთ მხოლოდ ხელფასებს, მაგრამ საკმარისია ანალიზი ჩატარდეს გამოშვებული პროდუქციის ერთეულების მიხედვით ანუ unit labor cost და იმწამსვე გამოჩნდება იაფი მუშა ხელის მითის აბსურდულობა. მიზანშეწონილია ამ მიმართულებით ყოველწლიურად ჩატარდეს დეტალური ანალიზი და შედგეს შესაბამისი რეკომენდაციები. ეს მოდელი კარგადაა აპრობირებული ისეთ ქვეყნებში, მაგალითად როგორცაა ირლანდია, სადაც ექსპორტის ზრდა ძალზე შთამბეჭდავი იყო და საფუძველი ჩაუყარა ახალი კელტური ვეფხვის ეკონომიკურ სასწაულს. სწორედ ექსპორტის ზრდა მისი კონკურენტუნარიანობის ზრდის ხარჯზე გახდა ირლანდიის ეკონომიკური ზრდის საფუძველი. ირლანდიაში ყოველწლიურად ქვეყნდება სპეციალური ანგარიში კონკურენტუნარიანობაზე (Competitiveness Report), სადაც დეტალურადაა გაანალიზებული ირლანდიის ეკონომიკის სხვადასხვა ასპექტები, შემუშავებულია კონკრეტული რეკომენდაციები.

საექსპორტო კომპანიების სტიმულირების დამატებითი მექანიზმების არარსებობა პრაქტიკულად აფერხებს ახალი საექსპორტო პროდუქტების შექმნასა და ახალი ბაზრების მოძიებას. ვინაიდან დაბალპროცენტიანი საექსპორტო კრედიტები პოტენციურად შესაძლებელია მივიჩნიოთ კორუფციის წყაროდ, ასევე შესაძლებელია უარი ვთქვათ ამ კარგად აპრობირებული მექანიზმის გამოყენებაზე. თუმცა გაუგებარია, რატომ არ ხდება ექსპორტის დაზღვევის მექანიზმის დანერგვა. ეს გზა და შესაბამისი სტრუქტურები შექმნეს აღმოსვლეთ და ცენტრალური ევროპის ყველა ქვეყნებმა, რომ აღარაფერი ვთქვათ დასავლეთ ევროპის სახელმწიფოებზე, სადაც რეალურად საფუძველი ჩაეყარა ამ მექანიზმებს. პრაქტიკულად ყველა ქვეყანაში აღნიშნული მექანიზმები ერთი და იმავე სქემას ეფუძნება და მიზნად ისახავს შეამციროს ექსპორტიორთა პოლიტიკური და ეკონომიკური რისკები. ძალზე მსგავსია ამ სტრუქტურების ორგანიზაციული ფორმებიც (BAEZ ბულგარეთი, EGAP ჩეხეთი). საქართველოში ყოველგვარ საღ აზრს მოკლებული მსჯელობით აღნიშნული მექანიზმები ითვლება სახელმწიფოს უხეშ ჩარევად ეკონომიკაში და ამდენად იმთავითვე უარყოფილია.

თავისუფალი ვაჭრობა ევროკავშირთან

სავაჭრო ბალანსის სერიოზული დეფიციტი არ შეიძლება არ იწვევდეს სერიოზულ შემფოთებას და ამდენად რაიმე მნიშვნელოვანი გადაწყვეტილების მიღების აუცილებლობაზე მიანიშნებს. ასეთ გადაწყვეტილებად შეიძლება მივიჩნიოთ საქართველოს მთავრობის სურვილი მიაღწიოს შეთანხმებას თავისუფალ ვაჭრობაზე ევროკავშირთან. ეს გადაწყვეტილება თავისი მნიშვნელობით და გავლენით ქვეყნის ეკონომიკურ განვითარებაზე

შესაძლებელია განაპირობებდეს საქართველოს ეკონომიკური განვითარებას უახლოეს ათწლეულში. რა რაციონალური საფუძველი გააჩნია ამ გადაწყვეტილებას და რა შედეგებს უნდა მოველოდოთ ამ გადაწყვეტილებისაგან? საქსპორტო დივერსიფიკაციის აუცილებლობის საკითხი საკმაოდ დეტალურად იქნა განხილული და საშუალებას გვაძლევს გარკვეული დასკვნების გამოტანისათვის. საქართველოს საქსპორტო გეოგრაფია ძირითადად ორ მიმართულებას გამოყოფს ესაა დსთ და ევროკავშირი (ან უფრო ფართოდ ევროპა, ამ საკითხს და მის ურთიერთკავშირს მალე განვიხილავთ). დსთ-ს სივრცეში რასაკვირველია წამყვანი ადგილი უჭირავს რუსეთს და ეს წლების განმავლობაში დასტურდებოდა, რადგანაც რუსეთი საქართველოს წამყვანი სავაჭრო პარტნიორი ქვეყანა იყო. სამწუხაროდ, ორიენტაცია რუსეთზე ძალზე სახიფათოა, რადგან ნებისმიერი გადაწყვეტილება რუსეთის მხრიდან ნაკარნახევი იქნება პოლიტიკური მოსაზრებებით. საქართველო რუსეთისათვის არ წარმოადგენს ისეთ მნიშვნელოვან ეკონომიკურ პარტნიორს, რომ რაიმე სერიოზული ზიანი მიაყენოს რუსეთს ეკონომიკური თვალსაზრისით. ამდენად ეკონომიკური ორიენტაცია რუსეთზე საქართველოს საკუთარი გადაწყვეტილების მძევლად გადააქცევს და მუდმივად ეკონომიკური ბლოკადის ან ეკონომიკური სანქციების დაწესების შიშს ქვეშ ამყოფებს. დსთ სხვა ქვეყნები თავისი ეკონომიკური პოტენციალით ვერ ჩაანაცვლებენ რუსეთს, თუმცა აუცილებელია მაქსიმალური დივერსიფიკაცია ამ მიმართულებით. შესაბამისად საქსპორტო დივერსიფიკაციის ერთადერთ მიმართულებად რჩება ევროკავშირი. ევროკავშირის ბაზარზე საქსპორტო დივერსიფიკაცია უნდა განხორციელდეს როგორც გეოგრაფიის გაფართოებით (ამას ევროკავშირის გაფართოებაც უწყობს ხელს), ასევე ახალი საქსპორტო პროდუქციის შექმნითა და გატანით. ამავდროულად მხედველობაშია მისაღები ის ფაქტი, რომ თურქეთი საქართველოს უმსხვილესი სავაჭრო პარტნიორი საბაჟო კავშირის წევრია ევროკავშირთან და თურქეთთან თავისუფალი ვაჭრობის რეჟიმის მიღწევა ევროკავშირთან ანალოგიური რეჟიმის გარეშე პრაქტიკულად შეუძლებელი იქნება. გარდა ამისა, ევროპაში ასევე ფუნქციონირებს ევროპის თავისუფალი ვაჭრობის ასოციაცია (ეთვა), რომელსაც თავისუფალი ვაჭრობის რეჟიმი აქვს ევროკავშირთან. რასაკვირველია ეთვა თავისი ზომით გაცილებით უფრო მცირეა ვიდრე ევროკავშირის ბაზარი, მაგრამ გარკვეული სავაჭრო ნიშები ამ ბაზრებზეც შესაძლებელია გამოინახოს (განსაკუთრებით მხედველობაშია მისაღები წვერი ქვეყნების ძალზე მაღალი ცხოვრების დონე და ამდენად ძალზე მაღალი ფასები). ამდენად თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმება ევრო კავშირთან პრაგმატული მოსაზრებებით აბსოლუტურად გამართლებული ნაბიჯია. აღნიშნული გადაწყვეტილება მკვეთრად ვერ გაზრდის იმპორტს საქართველოში, ვინაიდან იმპორტის სტრუქტურულიდან გამომდინარე, (ძირითადად ევროკავშირიდან იმპორტირებულია მანქანა დანადგარები,

სატრანსპორტო საშუალებები) იმპორტი ევროკავშირიდან ისედაც უბაჟოდ ხორციელდება. მანქანა-დაანდგარების იმპორტი კი ხელს უწყობს თანამედროვე ტექნოლოგიების დანერგვას და ამდენად ზრდის საქართველოში წარმოებული პროდუქციის კონკურენტუნარიანობას. თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმება ევროკავშირთან დამატებითი სტიმული იქნება ინვესტიციების მოსაზიდად, როგორც ევროპიდან ასევე მესამე ქვეყნებიდან. ამ შემთხვევაში საქართველოში წარმოებული პროდუქცია საბაჟო გადასახადებისა და ნაკლები არასატარიფო ბარიერების გავლით მოხვდება ევროკავშირის ბაზარზე. თავისთავად ცხადია ასეთი შეთანხმების მიღწევის შემთხვევაში მოხდება საქართველოს ეკონომიკური სტაბილურობის ზრდა. რამდენადაც ჩვენთვის ცნობილია ევროკავშირის რეაქცია ამ შეთავაზებაზე არ იყო ცალსახად დადებითი და მათი ინიციატივით ტარდება კვლევა თუ რა შესაძლო შედეგები მოჰყვება ამ გადაწყვეტილებას. თუმცა აბსოლუტურად ნათელია, რომ ეს გადაწყვეტილება ევროკავშირზე რაიმე სერიოზულ გავლენას ვერ მოახდენს.

მხედველობიდან არ უნდა გამოგვრჩეს ისეთი უმნიშვნელოვანესი მოვლენა, როგორცაა ევროკავშირის გაფართოება. ყოფილი სოციალისტური ბანაკის სახელმწიფოების ევროკავშირში მიღება გარკვეული ზომით ამარტივებს ქართული პროდუქციის ექსპორტს, ვინაიდან ეს ქვეყნები ტრადიციული მომხმარებლები იყვნენ ქართული პროდუქციისათვის. პოლონეთი, ბულგარეთი, ჩეხეთი, სლოვაკეთი, უნგრეთი და რუმინეთი მეტად ხელსაყრელი სავაჭრო პარტნიორები არიან. არ შეიძლება არ აღინიშნოს ამ ქვეყნებში, განსაკუთრებით კი რუმინეთში, ბულგარეთში და უნგრეთში ექსპორტის შემზღავი ობიექტური ფაქტორები, კერძოდ საექსპორტო პროდუქციის ერთგვაროვნება და შედარებით მცირე შიდა ბაზრები. ეს ობიექტური რეალობაა, მაგრამ ასევე შესაძლებელია ერთობლივი საწარმოების ფორმირება და მესამე ქვეყნების ბაზრებზე ექსპორტის განხორციელება ორმხრივად მომგებიანი პირობების დაცვით.

ევროკავშირთან ვაჭრობის შემდგომი ინტენსიფიკაციის გზაზე სერიოზულ ბარიერად რჩება საქაონლის ხარისხის სერტიფიცირების სისტემა. სამწუხაროდ საქართველოში მოქმედი ხარისხის სერტიფიცირების ლაბორატორიებიდან არც ერთს არ გააჩნია ევროპული აღიარება, ეს კი მნიშვნელოვნად აფერხებს პროდუქციის ექსპორტს ევროკავშირში. ბოლო პერიოდში, რამოდენიმე კერძო სტრუქტურამ გამოავლინა გარკვეული დაინტერესება და გადადგა პრაქტიკული ნაბიჯები, რათა მიაღწიოს ხარისხის სერტიფიცირების აღიარებას ევროკავშირში. ეს რასაკვირველია მისასალმებელია და ამდენად მიზანშეწონილია შემუშავდეს სახელმწიფოს მხრიდან ასეთი სტრუქტურების წახალისების მექანიზმები (შესაძლებელია, როგორც საგადასახადო შეღავათები, ასევე სხვა ტიპის ღონისძიებები,

რომლებიც ხელს შეუწყობენ ევროკავშირში ხარისხის სერტიფიცირების ქართული სისტემების აღიარებას).

მაღალი პოტენციალის მქონე საექსპორტო საქონლის განსაზღვრა

ეკონომიკურ ლიტერატურაში და სხვადასხვა პუბლიკაციებში დიდი ადგილი ეთმობა იმ საექსპორტო პროდუქციის განსაზღვრავს, რომელსაც გააჩნია ფარდობითი უპირატესობები. რასაკვირველია აღნიშნული სამუშაოების ჩატარება მნიშვნელოვანია, მაგრამ მხედველობიდან არ უნდა გამოგვრჩეს ის ფაქტორი, რომ უმეტეს შემთხვევაში გამოყენებული მეთოდოლოგიები ანალიზებენ უკვე არსებულ საექსპორტო პროდუქციას და ამის საფუძველზე განსაზღვარავენ ფარდობით უპირატესობებს. ეს გარკვეული აზრით ზღუდავს საექსპორტო პოტენციალის სრულ გამოვლენას. ამის დასადასტურებლად შეიძლება მოვიყვანოთ შემდეგი მაგალითები. ბოლო 30 წლის განმავლობაში მსოფლიო ვაჭრობაში განუხრელად იზრდებოდა ისეთი პროდუქტის რეალიზაცია, როგორცაა სადენები (ყველა ტიპის დაწვებული მაღალი სიმძლავრის, დამთავრებული უმარტივესი სატელეფონო ან საყოფაცხოვრებო სადენებით). ამ ტიპის პროდუქციის ექსპორტი საქართველოდან არ ხორციელდება, თუმცა არსებობს როგორც გამოცდილება (საბჭოთა პერიოდში ზესტაფონის საკაბელო ქარხნის პროდუქცია მწვავედ დეფიციტური იყო მთელ კავშირში) ასევე ამ პროდუქციის წარმოებისათვის აუცილებელი ადგილობრივი რესურსები, ფეროშენადნობები. მეორე მაგალითია მანგანუმის ბაზაზე დამზადებული პროდუქცია, მაგალითად, სხვადასხვა ტიპის ბატარეები და ა.შ. მიზანშეწონილია ჩატარდეს მსოფლიო ვაჭრობის განვითარების ტენდენციების ანალიზი 10-15 წლის მანძილზე და ამ საფუძველზე იმ პროდუქციის გამოყოფა, რომელსაც რეალურად გააჩნია მაღალი მოთხოვნა მსოფლიო ბაზარზე. ასეთი ანალიზი უნდა ჩატარდეს, როგორც ცალკეული პროდუქტების, ასევე მსოფლიო ბაზრის რეგიონალურ ჭრილში

სპეციალური საექსპორტო ზონები თუ თავისუფალი სავაჭრო ზონები?

არ შეიძლება არ შევეხოთ ისეთ საკითხს, როგორცაა საექსპორტო სპეციალური ზონების ფორმირება. ხშირად აღნიშნული წინადადება მოიაზრება როგორც ექსპორტის ხელშეწყობის ყველაზე ეფექტური მექანიზმი და საილუსტრაციოდ მოჰყავთ სხვადასხვა ქვეყნების გამოცდილება. თავიდანვე უნდა აღინიშნოს, რომ საექსპორტო სპეციალური ზონების ფორმირება ყოველთვის განიხილება კონკრეტულ გარემოსთან მიმართებაში და მათი ეფექტური ფუნქციონირება მნიშვნელოვნად არის დამოკიდებული არა ფუნქციონირების ზოგად პრინციპებზე, არამედ კონკრეტულ ეკონომიკურ პრობლემებზე. საქართველოში სპეციალური საექსპორტო ზონების ფორმირება ზოგადად

მიზანშეწონავია, რადგანაც საკანონმდებლო შედეგათებს, რომლებიც აქვთ ექსპორტიორებს ძნელად თუ დაემატება რაიმე. ამდენად კონკრეტულ ტერიტორიაზე საექსპორტო ზონების ფორმირება არ მოიტანს რაიმე სერიოზულ ეფექტს ქვეყნის მასშტაბით, თუმცა კონკრეტულ რეგიონს აშკარად ხელს შეუწყობს დაჩქარებული ეკონომიკური ზრდის საქმეში. უმჯობესია ვისაუბროთ ზოგადად თავისუფალ ეკონომიკურ (სავაჭრო) ზონებზე, რათა შეიქმნას ხელსაყრელი პირობები, საქართველოს, როგორც რეგიონის სავაჭრო ლიდერის პოზიციების ფორმირებისათვის. გარდა ხელშემწყობი გეოგრაფიული მდებარეობისა საქართველოს შეუძლია გამოიყენოს მეტად სპეციფიური პოლიტიკური გარემო, რომელიც რეგიონში ჩამოყალიბდა. სახელდობრ, ისტორიული და პოლიტიკური გარემოებების გამო თურქეთ-სომხეთსა და სომხეთ-აზერბაიჯანს შორის სავაჭრო ურთიერთობები არ ხორციელდება. ძირითადად ეს ურთიერთობები ნახევრად ლეგალური ფორმით ხორციელდება საქართველოს მეშვეობით. ამ ურთიერთობების ლეგალიზაციისა და შესაბამისი ეკონომიკური ეფექტის მისაღებად მიზანშეწონილია სამცხე-ჯავახეთის რეგიონში თავისუფალი სავაჭრო ზონის ფორმირება. რეგიონი ესაზღვრება, როგორც თურქეთს, ასევე სომხეთს, კომუნიკაციების მდგომარეობა დამაკმაყოფილებელია. გარდა ამისა ეს იქნებოდა უმოკლესი გზა თურქული პროდუქციისათვის სომხეთში და პირუკუ. გასათვალისწინებელია აგრეთვე ეკონომიკური ეფექტი, რომელსაც მიიღებდა რეგიონი ამ გადაწყვეტილების რეალიზაციიდან. რუსეთის ფედერაციის ყოფილი სამხედრო ბაზის ტერიტორია საკმაოდ კარგად განვითარებული ინფრასტრუქტურით (პერიმეტრის კონტროლი, შიდა კომუნიკაციები, არსებული სამოქალაქო ობიექტები, საწყოები და ა.ს.) იდეალურად შეასრულებდა ამ ფუნქციას. სამხედრო ბაზის სრული გაყვანის შემდეგ 2007 წლის ბოლო, ამ გადაწყვეტილების რეალიზაცია სავსებით შესაძლებელია და სრულიად არ იქნება დაკავშირებული დამატებით სახელმწიფო დანახარჯებთან. შესაბამისი თავისუფალი სავაჭრო ზონის ოპერირებაზე შესაძლებელია გამოცხადდეს ტენდერი, რომლის გამარჯვებულსაც უზრუნველყოფს თავისუფალი სავაჭრო ზონის ფუნქციონირებას. მაგალითად შესაძლებელია მოდელად ავიღოთ ასეთი ზონების ფორმირება ყოფილი იუგოსლავიის რესპუბლიკებში.

რა რეკომენდაციები შეიძლება ჩამოყალიბდეს ჩატარებული ანალიზის საფუძველზე.

1. საქართველოს სახელმწიფოს კურსი ეკონომიკურ ლიბერალიზაციაზე უნდა გაგრძელდეს და გაღრმავდეს. დღის წესრიგში დგება სამეწარმეო დაგების გადაწყვეტის სწრაფი და ეფექტური მექანიზმების შემუშავება.

2. საქართველომ უნდა გააღრმავოს მუშაობა თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმებებზე. ევროკავშირთან, ამგვარი შეთანხმების მიღწევის შემდეგ ყველაზე უფრო პერსპექტიულად გამოიყურება შეთანხმების მიღწევა ახლო აღმოსვლეთის მოელ რიგ არაბულ სახელმწიფოებთან.
3. სპეციალური საექსპორტო ზონების ფორმირება საქართველოში არ შეიძლება მიზნული იქნას ევექტურ მექანიზმად, უმჯობესია აქცენტი იქნას გადატანილი თავისუფალ სავაჭრო ზონებზე. აღნიშნული თავისუფალი სავაჭრო ზონები ხელს შეუწყობს საქართველოს, როგორც რეგიონის სავაჭრო ლიდერად ფორმირებას.
4. განსაკუთრებული ყურადღება უნდა მიექცეს იმ ფაქტს, რომ ისტორიული და პოლიტიკური გარემოებების გამო თურქეთ-სომხეთსა და სომხეთ-აზერბაიჯანს შორის არ ხორციელდება ლეგალური სავაჭრო ოპერაციები. მიზანშეწონილია სპეციალური სავაჭრო ზონის ფორმირება სამცხე-ჯავახეთში, სადაც საქართველოს ტერიტორიის გამოყენებით განხორციელდება აღნიშნულ ქვეყნებს შორის ვაჭრობა. ასეთი გადაწყვეტილება ძალზე მნიშვნელოვანი სტიმული იქნება სამცხე-ჯავახეთის რეგიონის ეკონომიკური განვითარებისათვის.
5. უნდა დეტალურად იქნას შესწავლილი საექსპორტო ალიანსების ფორმირების ხელშემწყობი ღონისძიებები და შეირჩეს მათი ყველაზე ეფექტური ფორმები. უპირატესობა უნდა მიენიჭოს იმ საექსპორტო ალიანსებს, რომლებიც ორიენტირებული იქნებიან მაღალი დამატებული ღირებულების მქონე პროდუქციის ექსპორტზე. მაგალითად, არა ხე-ტყის პროდუქციის ექსპორტი არამედ ხისგან დამზადებული დეტალების ექსპორტი. ეს საშუალებას მოგვცემს იგივე ან უფრო დაბალი მოცულობის ნედლეულით გაცილებით უფრო მაღალი საექსპორტო შემოსავლები მივიღოთ. შესაბამისი საკანონმდებლო ცვლილებების გატარება არ წარმოადგენს სერიოზულ პრობლემას.
6. საექსპორტო ალიანსების ფორმირების ხელშეწყობის მიზნით არსებულ საგადასახადო შეღავათებს უნდა დაემატოს მოგების რეგრესიული გადასახადის ფორმა ექსპორტ ორიენტირებული ალიანსებისათვის, ანუ მოგების მოცულობის ზრდის კვალობაზე მოგების გადასახადის პროცენტული შემცირება.
7. ექსპორტის ხელშეწყობის მიზნით მიზანშეწონილია საექსპორტო ოპერაციების დაზღვევის მექანიზმის ფორმირება. აღნიშნული შესაძლებელია განხორციელდეს, როგორც სახელმწიფო ასევე კერძო სადაზღვევო კომპანიების მიერ. აღნიშნული მექანიზმის სახელმწიფო ფუნქციონირების უზრუნველსაყოფად მიზანშეწონილი საექსპორტო ხელშეწყობის ფონდის ფორმირება სახელმწიფო ბიუჯეტში, სადაც აკუმულირდება საიმპორტო საბაჟო გადასახადის გარკვეული პროცენტი 3-5%.

ადმინისტრაციული დანახარჯების მინიმიზაციისათვის შესაბამისი საქმიანობა უნდა განახორციელოს უკვე არსებულმა რომელიმე სტრუქტურამ (ყველაზე უპრიანია ეს მუშაობა განახორციელოს ეროვნულმა საინვესტიციო სააგენტომ).

8. შემუშავდეს და დაინერგოს ექსპორტიორთა ყოველწლიური ფორუმის ორგანიზება, სადაც ექსპორტიორ კომპანიებს შესაძლებლობა ექნებათ გამოთქვან თავიანთი მოსაზრებები და წინადადებები სახელმწიფოს მიერ გატარებული ან გასატარებელი ღონისძიებების შესახებ. ფორუმის ორგანიზაციული ასპექტები უნდა დაარეგულირონ ექსპორტიორთა ასოციაციამ და შესაბამისმა სახელმწიფო უწყებებმა. ფორუმზე მიღებული გადაწყვეტილებები სარეკომენდაციო ხასიათის მატარებელი იქნება.
9. პროდუქტების სერტიფიცირებისა და ხარისხის კონტროლის თანამედროვე სისტემის დაჩქარებული ფორმირებისათვის გამოცხადდეს გარკვეული საგადასახადო შეღავათები იმ ლაბორატორიებისათვის, რომლებიც მიაღწევენ სერტიფიცირების ევროპულ აღიარებას. საგადასახადო შეღავათების მოცულობა და სხვა ასპექტები შეთანხმდეს შესაბამის კერძო სტრუქტურებთან.

5 მიზანშეწონილია ყოველწლიურად ჩატარდეს კონკურენტუნარიანობის შეფასება და შესაბამისი ანგარიში წარმოდგენილი იქნას ექსპორტიორთა ფორუმზე. სამუშაოების დაჩქარების მიზნით ეთხოვოს ევროკავშირს აღმოუჩინოს საქართველოს ტექნიკური დახმარება. მიზანშეწონილია ირლანდიის რესპუბლიკის გამოცდილების გათვალისწინება და ტექნიკური დახმარების მიღება ირლანდიის მთავრობისგან, მაგ. Irish Aid-ის მეშვეობით.

2. ეკონომიკური ზრდა, დასაქმება და საექსპორტო პოტენციალის რეალიზაცია

საქართველოს მდგრადი ეკონომიკური განვითარება იყო და რჩება აქტუალურ თემად, რაზეც მუდმივად მიმდინარეობს ცხარე კამათი. გასაგებია, 24 აზარს 24 მან უნდა უზრუნველყოს მძიმე სოციალური პრობლემების და პირველ რიგში, დასაქმების პრობლემის მოგვარება. ამასთან დაკავშირებით ბევრია ურთიერთგამომრიცხავი მოსაზრება, განსაკუთრებით მწვავეა დამოკიდებულება საქართველოს მთავრობის მიერ ეკონომიკურ კურსად გამოცხადებული ეკონომიკური ლიბერალიზაციის საკითხის მიმართ. წინამდებარე პუბლიკაციის მიზანია ქვეყნის ეკონომიკური ზრდის, დასაქმების და საექსპორტო პოტენციალის ამაღლების საკითხების ურთიერთკავშირის ანალიზი.

ექსპორტის ზოგადი მახასიათებლები

სხვადასხვა თეორიული მოდელების მოსინჯვის შემდეგ, საქართველოს მთავრობა სამუშაო ადგილების ზრდის ძირითად პრიორიტეტად აღიარებს საექსპორტო პროდუქციის ზრდას. ეს ნათლად იქნა გაცხადებული მთავრობის უახლეს (2012 წლის, ივლისი) სამოქმედო გეგმაში, რამდენად რაციონალურია ეს მიდგომა და რამდენად რეალისტური მისი რეალიზაცია? განვიხილოთ ექსპორტის ძირითადი მაჩვენებლები და მათი კავშირი სამუშაო ადგილებთან.

საქართველოს ეკონომიკური ზრდა და ექსპორტის ზრდა 2005-08 წლებში მიმდინარეობდა მსოფლიო ეკონომიკის აღმავალი ზრდის ტენდენციების პარალელურად, მკვეთრად იზრდებოდა საგარეო ვაჭრობის მაჩვენებლები და საგარეო ინვესტიციები მსოფლიოში და შესაბამისად საქართველოშიც. თუმცა, დასაქმების პრობლემა არსებითად არ იქნა გადაწყვეტილი. ეს იმით აიხსნება, რომ ექსპორტი იზრდებოდა ფასების ზრდის ხარჯზე, და, რა თქმა უნდა, ეს ხელს ვერ შეუწყობდა ახალი სამუშაო ადგილების შექმნას. 2011 წელს ექსპორტმა პირველად დამოუკიდებელი საქართველოს ისტორიაში გადააბიჯა 2 მლრდ. დოლარის ნიშნულს და შეადგინა 2189.1 მლნ. აშშ დოლარი, ხოლო 2012 წლის იანვარ-მაისში 961.2 მლნ. აშშ დოლარი. 2011 წელს 2007 წელთან შედარებით ზრდამ შეადგინა 77%.

აღსანიშნავია ის ფაქტიც, რომ საქართველოს საექსპორტო პროდუქციის ნომენკლატურა ძალზე შეზღუდულია, ხოლო ახალი საექსპორტო პროდუქტები არ იქმნებოდა, რის გარეშეც ახალი სამუშაო ადგილები ვერ შეიქმნებოდა. ამ დებულების სისწორეს ადასტურებს ავტორის მიერ ჩატარებული ანალიზი, რომელიც წარმოდგენილია სტატიაში საერთაშორისო ვაჭრობის მენეჯმენტი და საექსპორტო პოტენციალის ამაღლების კონკრეტული მიმართულებები.⁴

განვიხილოთ მთლიანი საექსპორტო პროდუქტების რაოდენობა საქართველოს მსგავსი (ტერიტორია, მოსახლეობა, ეკონომიკის დარგობრივი სტრუქტურა) სახელმწიფოების მაგალითზე.

⁴ ეკონომიკა და ბიზნესი, თსუ, 3, 2011 წელი

ქვეყნები/წლები	2009	2008	2007	2006	2005
საქართველო	1238	1132	1099	1012	857
სომხეთი	963	1020	999	987	905
მაკედონია	2139	1990	2083	1962	1927
ბულგარეთი	3544	3571	3527	3528	3496
ირლანდია	3430	3452	3531	3617	3608

თუ გავითვალისწინებთ იმას, რომ საერთაშორისო სავაჭრო სტატისტიკა აღრიცხავს 5000 ნომენკლატურის საექსპორტო საქონელს და თუ, საქართველოს მაჩვენებლებს შევუდარებთ ბულგარეთის (ევროკავშირის წევრი სახელმწიფო 2007 წლიდან), მაკედონიის (ევროკავშირის წევრი გახდება სავარაუდოდ 2012-2013 წლებში) მაჩვენებლებს ნათელი გახდება, რომ მდგრადი ეკონომიკური განვითარების გზაზე საქართველოს დიდი და რთული ეტაპი აქვს გასავლელი. არ შეიძლება არ აღვნიშნოთ დადებითი ტენდენციაც – 2005 წლიდან 2009 წლამდე საექსპორტო პროდუქციის რიცხოვნობა გაიზარდა 44,5%-ით. ეს უდავოდ მაღალი შედეგია და ალბათ, გაამყარებს იმ არგუმენტს, რომ ლიბერალიზაციამ გარკვეული ხელშესახები შედეგები მოიტანა.

საექსპორტო პოტენციალის ზრდა

რა გზებით შეიძლება მოხდეს საქართველოს საექსპორტო პოტენციალის შემდგომი ზრდა, ანუ შეიქმნას ახალი საექსპორტო პროდუქტები ან საექსპორტო შესაძლებლობები და შესაბამისად სტიმული მიეცეს ახალი სამუშაო ადგილების შექმნას?

თავდაპირველად ზოგადად უნდა განვიხილოთ შესაძლო თეორიული მოდელები და შემდგომ გავაანალიზოთ მათი კონკრეტული რეალიზაციის გზები საქართველოში.

საექსპორტო პოტენციალის ზრდა შესაძლებელია: 1. არსებული საექსპორტო პროდუქტების წარმოების პოტენციალის უკეთ გამოყენებით, კერძოდ ა) არსებული საექსპორტო პროდუქტების უფრო დიდი რაოდენობით გაყიდვით იმავე ფასებით; ბ) არსებული საექსპორტო პროდუქტების იმავე რაოდენობით გაყიდვით უფრო მაღალ ფასად; გ) არსებული საექსპორტო პროდუქტების ბაზაზე უფრო მაღალი დამატებული ღირებულების პროდუქტების წარმოებით და საექსპორტო რეალიზაციით.

2. ახალი საექსპორტო პროდუქტების შექმნით;

3. რე-ექსპორტის ხელშეწყობით, კერძოდ – თავისუფალი სავაჭრო რეჟიმების, მოქნილი საბაჟო რეჟიმების, თავისუფალი სავაჭრო ზონების ფორმირების ხარჯზე.

თითოეული აღნიშნული მიმართულების რეალიზაცია დაკავშირებულია კონკრეტულ ძალისხმევასთან და ამდენად უნდა გამოვკვეთოთ თუ რომელი მიმართულება უნდა ჩაითვალოს ყველაზე მიზანშეწონილად საქართველოს ეკონომიკური განვითარების ამ ეტაპზე. შესაბამისად უნდა ჩამოვაყალიბოთ ფაქტორთა ჯგუფი, რომლის მიხედვითაც მოხდება შეფასება. საქართველოს ეკონომიკური პრობლემებიდან გამომდინარე, ვინაიდან დასაქმების პრობლემა ერთ-ერთი ყველაზე მწვავეა, მიზანშეწონილია საექსპორტო პოტენციალის უკეთ გამოყენება შეფასდეს დამატებითი სამუშაო ადგილების შექმნის თვალსაზრისით. რასაკვირველია, თითოეული მიმართულება ხელს შეუწყობს საექსპორტო შემოსავლების ზრდას და ამდენად უპრიანია შეფასებისათვის ავიღოთ აგრეთვე ისეთი მაჩვენებელი, როგორცაა ერთეულის რელატიური ღირებულება (relative unit value) ანუ კონკრეტულ ქვეყანაში ექსპორტირებული პროდუქციის ერთეულის საშუალო ღირებულების ფარდობა ამავე ტიპის პროდუქციის საშუალო ღირებულებასთან მსოფლიო ექსპორტში.

ანალიზი წარმოდგენილია ცხრილის სახით (იხ. ცხრილი 2)

სხვადასხვა ფაქტორების ზეგავლენა საექსპორტო პოტენციალის ზრდაზე

ცხრილი 1.2.2

N	მიმართულება/ფაქტორი	ახალი სამუშაო ადგილების შექმნა	ერთეულის რელატიური ღირებულება
1.	არსებული საექსპორტო პროდუქტების უფრო დიდი რაოდენობით გაყიდვა იმავე ფასებში	დაბალი	დაბალი
2.	არსებული საექსპორტო პროდუქტების იმავე რაოდენობით გაყიდვა უფრო მაღალ ფასად	დაბალი	საშუალო
3.	არსებული საექსპორტო პროდუქტების ბაზაზე უფრო მაღალი დამატებული ღირებულების პროდუქტების წარმოება და საექსპორტო რეალიზაცია	საშუალო	მაღალი
4.	ახალი საექსპორტო პროდუქტების შექმნა	მაღალი	საშუალო
5.	რე-ექსპორტის ხელშეწყობა	საშუალო	დაბალი

ახალი საექსპორტო პროდუქტები და ახალი სამუშაო ადგილები

მოცემული ანალიზიდან იკვეთება, რომ პრიორიტეტი უნდა მიენიჭოს 3 და 4 მიმართულებას, ხოლო კონკრეტულ შეთხვევებში ასევე შესაძლებელია 2 და 5 მიმართულების ხელშეწყობა. თუ უფრო დეტალურად განვიხილავთ აღნიშნულ მიმართულებებს, ერთი შეხედვით, მესამე და მეოთხე მიმართულება უკავშირდება ახალი საექსპორტო პროდუქტების შექმნას, თუმცა, არსებობს პრინციპული განსხვავებაც. უფრო მაღალი დამატებული ღირებულების საექსპორტო პროდუქციის წარმოება, ფაქტობრივად, უკვე არსებული საექსპორტო პროდუქტის (ნედლეულის) გადამამუშავებას გულისხმობს. ამდენად, სანედლეულო ბაზის ადგილზე არსებობა აადგილებს საინვესტიციო საქმიანობას. ამ შემთხვევაში პოტენციური ინვესტორისაგან მოითხოვება არა იმდენად ფინანსური რესურსები, რამდენადაც საექსპორტო ბაზრების მოთხოვნების სიდრმისეული ცოდნა. ამ ამოცანის გადაწყვეტა შესაძლებელია ექსპორტის მენეჯმენტის კომპანიის შემოყვანით, რომელიც საკონსულტაციო მომსახურებას გაუწევს ქართულ კომპანიებს. ასევე მიზანშეწონილია საექსპორტო ალიანსების ფორმირების ხელშეწყობა რამდენიმე ადგილობრივი კომპანიის ბაზაზე. სახელმწიფოს მხრიდან დახმარება შემოიფარგლება ექსპორტის მენეჯმენტის კომპანიების მოძიებით და საწყისი მოლაპარაკებების წარმართვით.

გაცილებით უფრო რთულია ახალი საექსპორტო პროდუქტის შექმნა. ინვესტორების გარეშე შეუძლებელი იქნება ამ ამოცანის გადაჭრა. როგორ უნდა დაგაინტერესოთ პოტენციური ინვესტორები ისეთი საექსპორტო პროდუქტების წარმოებით, რომლებიც საქართველოში არ შექმნილა? უნდა ხაზგასმით აღინიშნოს, რომ საქართველოს მთავრობის კურსი ინვესტიციების შემდგომ ზრდაზე სწორედ ამას ითვალისწინებს. შესაბამისად საქართველოს მთავრობა უნდა გადავიდეს არა ინვესტიციების ზოგადად მოზიდვაზე, არამედ ინვესტიციების მართვაზე. პრიორიტეტი უნდა მიენიჭოს ინვესტიციებს დამამუშავებელ მრეწველობაში, რადგანაც სწორედ აქ ძვეს ახალი საექსპორტო პროდუქტების შექმნის, შესაბამისად ახალი სამუშაო ადგილების შექმნის მაღალი პოტენციალი. საინტერესოა მოკლედ გავაანალიზოთ პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების დარგობრივი სტრუქტურა. სამთოპოვებითი და დამამუშავებელი მრეწველობის წილი მთლიან პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციებში შეადგენდა 2009 წელს 21,2%, 2010 წელს 28%, 2011 წელს 22,4%. ამ მხრივ გამორჩეულია 2012 წლის I კვარტალი, როდესაც ანალოგიურმა მაჩვენებელმა შეადგინა 31%.

ინვესტორთა წახალისების მექანიზმები და ახალი სამუშაო ადგილები

ინვესტორთა წახალისება ემყარება სტანდარტულ აპრობირებულ მეთოდებს, უფრო მნიშვნელოვანია თუ რისთვის ხდება წახალისება, რა კონკრეტულ მიზანს ვისახავთ? საქართველოს მთავრობის კურსი, შეამციროს უმუშევრობა, ცალსახად მიანიშნებს თუ რა უნდა გახდეს პრიორიტეტული ინვესტორთა წახალისებაში. კერძოდ, შესაძლებელია საქართველოს მთავრობამ შექმნას გარკვეული ნუსხა ახალი საექსპორტო პროდუქტებისა, ასევე შესაქმნელი სამუშაო ადგილების მინიმალური რაოდენობა, მინიმალური საათობრივი ანაზღაურების სკალა, ხოლო პოტენციურ ინვესტორებს შესთავაზოს დამატებითი შეღავათები: მოგების გადასახადიდან სრული განთავისუფლება პირველი ხუთი წლის მანძილზე, დაქირავებულთა საშემოსავლო გადასახადით დაბეგვრა არა უმეტეს 13%-სა, შემდგომ 5 წელიწადში მოგების გადასახადის დაბეგვრა რეგრესიული სკალით. საქართველოს ხელისუფლების მიერ მიღებული ეკონომიკური თავისუფლების აქტი, ახალი გადასახადის დაწესებას ან არსებული გადასახადის გაზრდას ითვალისწინებს მხოლოდ რევერენდუმით. ეს გადაწყვეტილება პოტენციური ინვესტორებისთვის იქნება საგადასახადო პირობების უცვლელობის მყარი გარანტია ინვესტიციის განხორციელებიდან 10 წლის განმავლობაში. თავის მხრივ, ამ მიმართულებით კონკრეტულად შეუძლია მუშაობა სახელმწიფო მინისტრს დასაქმების საკითხებში.

მესუთე მიმართულება (რე-ექსპორტის ზრდა) წარმოადგენს, ერთი მხრივ, საქართველოს გეოპოლიტიკური მდებარეობის უპირატესობების სრულად გამოყენების მცდელობას, მეორე მხრივ კი, რე-ექსპორტი, ხშირ შემთხვევაში ხელს უწყობს ადგილობრივად საექსპორტო პროდუქციის წარმოებას. კერძოდ, რეექსპორტის პერიოდში დაგროვილი საბაზრო გამოცდილება ქმნის დამატებით სტიმულებს ადგილზე მოხდეს ანალოგიური პროდუქციის წარმოება. განსაკუთრებული ყურადღება უნდა მიექცეს იმ ბაზრებს, რომლებზეც ხორციელდება რე-ექსპორტი (ძირითადად ესაა სამხრეთი კავკასია და ცენტრალური აზიის სახელმწიფოები), უნდა შეფასდეს რა ტიპის პროდუქციის რეექსპორტი იქნება შესაძლებელი და ეს პროცესი მაქსიმალურად უნდა გამარტივდეს შესაბამისი საბაჟო პროცედურებით და ორმხრივი სავაჭრო შეთანხმებებით. ამ მხრივ ძალიან ძნელია გადაჭარბებით შეფასდეს საქართველოს რკინიგზის თურქეთის რკინიგზასთან მიერთების მნიშვნელობა. ეს საშუალებას მოგვცემს მკვეთრად გავზარდოთ რე-ექსპორტი და გარკვეული ზომით ხელი შევუქცოთ ახალი სამუშაო ადგილების შექმნას.

ცალკე უნდა გამოიყოს საქართველოს მთავრობის სამუშაოების ისეთი პრიორიტეტული მიმართულება, როგორცაა სავაჭრო რეჟიმების გამარტივება. კერძოდ, თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმებები ევროკავშირთან, აშშ-სთან საქართველოსთვის წარმოადგენს

სასიცოცხლო მნიშვნელობის საკითხს. აუცილებლად უნდა აღინიშნოს, რომ ევროკავშირსა და აშშ-სთან თავისუფალი ვაჭრობა მნიშვნელოვანია არა საქართველოში წარმოებული პროდუქციის ამ ბაზრებზე დაშვების გამარტივებისათვის (ორივე შემთხვევაში საქართველო სარგებლობს პრეფერენციების გენერალიზებული სისტემით მინიჭებული უპირატესობებით), არამედ ინვესტორთა სტიმულირებისათვის, რათა პროდუქცია შეიქმნას საქართველოში და ისარგებლოს თავისუფალი დაშვებით ამ ბაზრებზე. შესაბამისად, პოტენციური ინვესტორები უნდა მოვიძიოთ ევროპისა და ჩრდილოეთი ამერიკის გარეთ, ძირითადად აზიაში. დიდი მნიშვნელობა ექნება სპარსეთის ყურის თანამშრომლობის საბჭოს წევრ სახელმწიფოებთან სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობების ინტენსიფიკაციას. სწორედ ამ რეგიონშია კონცენტრირებული დიდი რაოდენობით თავისუფალი ფინანსური რესურსები, რისი ინვესტირებაც საქართველოში შესაძლებელია. ასევე ყურადღება უნდა მიექცეს შორეული აღმოსავლეთიდან (იაპონია, სამხრეთი კორეა) პოტენციური ინვესტორების მოზიდვის შესაძლებლობებს. მისასაღმებელია ამ მიმართულებით საქართველოს მთავრობის მიერ გადადგმული ნაბიჯები, რათა დააინტერესოს იაპონური კომპანიები საქართველოში ინვესტირებით.

3.საგარეო ვაჭრობის უარყოფითი საღლო რეალური საფრთხეები და განვითარების სცენარები

საგარეო ვაჭრობის არსებული მდგომარეობა ყოველთვის იყო და იქნება მწვავე კამათის, დაპირისპირების და ხშირ შემთხვევაში სხვადასხვა მოტივაციით განპირობებული სპეკულაციის ობიექტი. ალბათ სჭირო არაა, სპეციალური ეკონომიკური განათლება, რომ მარტივად მიხვდეთ ექსპორტის მეტობა იმპორტზე დადებითი მოვლენაა და მიანიშნებს დოვლათის შექმნისა და ქვეყნის განვითარების სწორ მიმართულებაზე. ამ საკითხის მნიშვნელობიდან გამომდინარე შევეცადოთ და გავარკვიოთ ყველა ასპექტები თანმიმდევრულად. საქართველოს საგარეო ვაჭრობის მაჩვენებლები წარმოდგენილია ცხრილ 1.3.1.ში.

	2007	2008	2009	2010	2011*	2012* იანვარი- ივლისი
საგარეო სავაჭრო ბრუნვა	6444.3	7796.9	5633.9	6934.6	9246.9	5761
საქონლის რეგისტრირებული ექსპორტი (FOB)	1232.1	1495.3	1133.6	1677.5	2189.1	1352
საქონლის რეგისტრირებული	5212.2	6301.5	4500.2	5257.1	7057.8	4409

იმპორტი (CIF)						
საგარეო ვაჭრობის სალდო	-3980.1	-4806.2	-3366.6	-3579.7	-4868.6	-3057

ცხადია იმპორტის მრავალჯერადი გადამეტება ექსპორტზე, თავისთავად სარისკო და სახიფათო ტენდენციაა, კერძოდ საიმპორტო ოპერაციების საწარმოებლად უცხოურ ვალუტაზე მოთხოვნა გადააჭარბებს მის მიწოდებას, შედეგად ლარის გაცვლითი კურსი არასტაბილური გახდება, ეს კი მძლავრი სტიმული იქნება ინფლაციური პროცესების განვითარებისათვის. ცხადია განვითარების ეს სცენარი სავსებით სავარაუდოა თუ არ არსებობს ამ უარყოფითი ტენდენციების მაკომპენსირებელი ძალები. განვიხილოთ ეს საკითხები უფრო დეტალურად.

ვნახოთ, როგორია ექსპორტის და იმპორტის ზრდის თანადობა, ამისათვის კი აუცილებელია გავანალიზოთ ორი მაჩვენებელი ესაა ექსპორტის ხვედრითი წილი საგარეო ვაჭრობაში და ექსპორტით იმპორტის გადაფარვა. ამისათვის უნდა გავანალიზოთ ცხრილი 2-ში მოცემული მაჩვენებლები.

ცხრილი 1.3.2. ექსპორტის წილი საგარეო ვაჭრობაში, იმპორტის გადაფარვა ექსპორტით

	2007	2008	2009	2010	2011	2012 იანვარი- ივლისი
ექსპორტის წილი საგარეო ვაჭრობაში	19,11%	19,17%	20,12%	24,19%	23,67%	23,47%
ექსპორტით იმპორტის გადაფარვა	23,64%	23,73%	25,19%	31,9%	31,1%	30,66%

როგორც მონაცემები აჩვენებენ ექსპორტს გააჩნია იმპორტზე წინმსწრები ზრდის ტემპი/ვინაიდან იმპორტის გადაფარვა ექსპორტით იზრდება. თუმცა ამ თანაფარდობის შენარჩუნების შემთხვევაში ექსპორტი იმპორტს გადაფარავს საკმაოდ ხანგრძლივი პერიოდის შემდეგ.

ცხრილი 1.3.3. ექსპორტ-იმპორტის ზრდა წინა წელთან შედარებით

	2008	2009	2010	2011
ექსპორტი	21,4%	-25%	48%	30,5%
იმპორტი	20,9%	-29%	16,8%	34,2%

2011 წელს ექსპორტი 2007 წელთან შედარებით 77%-ით გაიზარდა, იმავე პერიოდში იმპორტის ზრდამ შეადგინა 35,4% შეადგინა. ეს დადებითი ტენდენციაა.

ქვეყნის სავალუტო საჭიროებების დაფარვის წყაროა ასევე მომსახურებით ვაჭრობა და პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები. განვიხილოთ ასევე ეს მონაცემები. პირველ რიგში განვიხილოთ მომსახურების ვაჭრობის ბალანსი, სადაც საქართველოს დადებითი ბალანსი გააჩნია.

ცხრილი 1.3.4. მომსახურებით ვაჭრობის ბალანსი, ათას აშშ დოლარში⁵

	2007	2008	2009	2010	2011
მომსახურებით ვაჭრობის ბალანსი	161189	21030	339726	534192	772666

ცხრილში ასახულია დაახლოებით 200 სხვადასხვა მომსახურების ექსპორტისა და იმპორტის თანაფარდობა კარგია, რომ ჯამურად დადებითი ბალანსი ჩამოყალიბდა, თუმცა ლომის წილი მოდის მოგზაურობისა და ტრანსპორტირების მომსახურებაზე, ასევე აღსანიშნავია, რომ დაზღვევის მომსახურებაში წლიური ბალანსი უარყოფითია, თუმცა როგორც აღინიშნა ჯამური დადებითია.

ასევე მოთხოვნას უცხოურ ვალუტაზე აკომპენსირებს პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები რომლებმაც ბოლო პერიოდში ასევე გარკვეული ზრდა განიცადეს. გარკვეული ზომით გასათვალისწინებელია ასევე ე.წ. ფარული ექსპორტი. ფარულ ექსპორტი წარმოიშება, როცა პროდუქციას და მომსახურებას საქართველოში შეიძინენ ჩამოსული უცხოელი ტურისტები. ფარული ექსპორტი თავისი არსით ექსპორტის ყველაზე ეფექტური ფორმაა, რადგანაც პროდუქცია კი არ მიგვაქვს მყიდველთან, არამედ მყიდველი მოგვყავს პროდუქციასთან. ყოველივე ზემოთქმულიდან გამომდინარე, ალბათ გასაგებია, რომ ლარის გაცვლითი კურსის სტაბილურობა განპირობებულია ობიექტურად მოქმედი ტენდენციებით,

⁵ საერთაშორისო ვაჭრობის ცენტრის, მონაცემები

თუმცა რისკი მაინც მაღალია, საქართველო საგარეო შოკებზე დამოკიდებული ქვეყანაა და ამდენად გარკვეული ცვლილებები საგარეო ბაზარზე ასახვას პოვებს ქართულ რეალობაზეც.

მაინც რა სცენარით განვითარდება მოვლენები სამომავლოდ? საფუძვლად უნდა ავიღოთ არსებული ტენდენციები და მათი განვითარების მიმართულება უცვლელად მივიჩნიოთ.

საქართველოს საგარეო ვაჭრობის განვითარების წმინდა ეკონომიკური ფაქტორები საკმაოდ პოზიტიურ განვითარებას გვპირდება. საქართველოს საგარეო ვაჭრობის ორ ძირითად მიმართულებაზე ევროკავშირი და აშშ, მოსალოდნელია თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმებაზე მუშაობის დაჩქარება, ეს უძლიერესი სტიმული იქნება პირდაპირი უცხოური ინვესტიციებისათვის. თავისთავად ეს ინვესტიციები მიმართული იქნება საქართველოში საექსპორტო პროდუქციის წარმოებაზე.

მესამე უმნიშვნელოვანესი მიმართულება საგარეო ვაჭრობაში იყო რუსეთი, რუსეთთან მოლაპარაკების დასრულება და მათი გაწვევრიანება მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციაში ამარტივებს ქართული პროდუქციის დაბრუნებას რუსულ ბაზარზე. ამჟამად საქართველოს გააჩნია აპრობირებული და ეფექტური ბერეკტები, რათა მოითხოვოს რუსეთისაგან საერთაშორისოდ აღიარებული საგარეო ვაჭრობის წესების დაცვა, არ გამოიყენოს დისკრიმინაციული პოლიტიკა ქართული პროდუქციის მიმართ და ამდენად გაამარტივოს ქართული პროდუქციის დაბრუნება რუსულ ბაზარზე. ესაა ზოგადი სქემა, განვიხილოთ მსხვილი სასაქონლო კატეგორიების მიხედვით შესაძლო განვითარების სცენარები.

საქონლის ექსპორტთან დაკავშირებით მოსალოდნელია შენარჩუნდეს ექსპორტის წინმსწრები ზრდის ტემპი, თუ გავითვალისწინებთ იმ ფაქტსაც რომ უკლებლივ ყველა პოლიტიკური ძალა მიზნად ისახავს სასოფლო სამეურნეო პროდუქციის ექსპორტის ზრდას და ამ მიმართულებით გადაიდგმება პრაქტიკული ნაბიჯები ექსპორტის ზრდა შენარჩუნდება, მაგრამ ამავედროულად ეს სტიმულს მისცემს ასევე იმპორტის ზრდასაც ანუ გაიზრდება იმ საქონლის იმპორტი, რომელიც აუცილებელია საექსპორტო სასაქონლო პროდუქციის შექმნისათვის. სასოფლო სამეურნეო პროდუქციის შემთხვევაში ეს ძირითად იქნება შესაფუთი და სატარე პროდუქცია. გადაამუშავებული სასოფლო სამეურნეო პროდუქციის შემთხვევაში იმპორტირებული პროდუქციის წილი უფრო მნიშვნელოვანი იქნება, თუმცა ამ შემთხვევაში აქცენტი გაკეთდება ტექნოლოგიების იმპორტზე.

სამრეწველო პროდუქციის ექსპორტირების შემთხვევაში საიმპორტო მდგენელის სიდიდე რასაკვირველია უფრო მაღალი იქნება, თუმცა ექსპორტის წინმსწრები ზრდის ტემპი შენარჩუნებული იქნება.

ასევე, უნდა გავანალიზოთ საქართველოს მთავრობის ინიციატივები, რომლებიც მიზნად ისახავს რე-ექსპორტის ზრდას, ცხადია ამ შემთხვევაში საიმპორტო მდგენელი ძალიან მაღალია, თუმცა ექსპორტის ზრდის წინმსწრები ტემპი შენარჩუნებული იქნება.

რაც შეეხება მომსახურების ექსპორტს აქ უნდა ველოდოთ დაჩქარებულ ზრდას, კერძოდ ამის საფუძველს იძლევა რამოდენიმე გარემოება. პირველი ესაა აზია-ევროპის დამაკავშირებელი რკინიგზის მშენებლობის დასრულება და ტვირთების მოძრაობის ზრდა, რამაც თავისუფლად შეიძლება გადაფაროს სასაქონლო ექსპორტის უარყოფითი სალდო. გარდა ამისა ეს რკინიგზა შექმნის დამატებით სტიმულს რე-ექსპორტის განვითარებისათვის, რაც ასევე ხელს შეუწყობს ექსპორტის ზრდის დაჩქარებას.

მეორე, საქართველოს ხელისუფლების განსაკუთრებული დაინტერესება ტურიზმის განვითარებით, რაც ერთის მხრივ გაზრდის მომსახურების ექსპორტს, ხოლო მეორეს მხრივ ასევე ხელს შეუწყობს ფარული ექსპორტის ზრდას.

ასევე უნდა გავითვალისწინოთ ამ ფაქტორების საერთო დადებითი გავლენა პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების ზრდაზე.

საბოლოო ჯამში უნდა ვივარაუდოთ, რომ ურყოფითი ტენდენციები რომლებიც შესაძლებელია დამდგარიყო სავაჭრო ბალანსის უარყოფითი სალდოს შემთხვევაში ნაკლებად მოსალოდნელია რომ დადგეს, და ამდენად სავარაუდოა, რომ არ შეიქმნება პრობლემები მაკროეკონომიკური სტაბილურობის თვალსაზრისით.

4. ევროკავშირი-საქართველოს სავაჭრო ურთიერთობები

დამოუკიდებლობის მოპოვებიდან, 1991 წელს, საქართველო იწყებს ლიბერალური ცვლილებების განხორციელებას საგარეო ეკონომიკურ საქმიანობაში. ამის შედეგად გაუქმდა საგარეო კონტრაქტების აუცილებელი რეგისტრირების სისტემა, შემცირდა იმ პროდუქციის ჩამონათვალი, რომელიც საჭიროებს საექსპორტო ლიცენზიას, შემუშავებული იქნა საკამოდ მარტივი და მცირე საიმპორტო ტარიფების სისტემა. საქართველო გახდა მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის წევრი, რაც ადასტურებს რომ საქართველოს სავაჭრო სისტემა საკამოდ ლიბერალურია. საქართველოს აქვს პრეფერენციების გენერალიზებული სისტემით (პგს) განსაზღვრული პგს+ სავაჭრო რეჟიმი ევროკავშირთან, ასევე საქართველოს აქვს პგს შვეიცარიასთან, ნორვეგიასთან, კანადასთან, აშშ და იაპონიასთან.⁶

⁶ სტატია დაწერილია 2007 წელს და ასახავს იმ პერიოდის ფაქტობრივ მდგომარეობას.

საქართველოს ასევე აქვს თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმება დსთ ქვეყნებთან. ქართველი ექსპორტიორები იბეგრებიან დღგ-ს 0% განაკვეთით საექსპორტო პროდუქციაზე, ასევე ისინი არ იხდიან ექსპორტის საბაჟო გადასახადს, ქართველ ექსპორტიორებს შეუძლიათ გამოიყენონ საიმპორტო და გადახდილი დღგ-ს დაბრუნების სისტემა, იმ საიმპორტო პროდუქციაზე, რომელიც გამოყენებული იქნა საექსპორტო პროდუქციის წარმოებისათვის. გავეცნოთ საქართველოს სავაჭრო სტატისტიკის მონაცემებს

საქართველოს საგარეო ვაჭრობა 1995-2006 წლებში⁷ (მლნ.აშშ დოლარში):

ცხრილი 1. 4.1.

წელი	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ბრუნვა	533.4	846.6	1108.6	1242.6	863.3	1030.1	1004.1	1241.5	1602.6	2492.5	3355.4	4670.3
ექსპორტი	154.4	199.3	250.1	194.0	238.2	329.9	320	345.9	461.4	646	865.5	992.5
იმპორტი	379.0	647.3	858.6	1048.6	601.9	700.2	684.1	795.5	1141.2	1845.6	2490	3677.8
ბალანსი	-224.6	-448	-608.5	-854.6	-363.7	-370.3	-364.1	-449.6	-679.8	-1198.7	-1624.5	-2685.2

ექსპორტის ზრდა წარმოადგენს სასიცოცხლო მნიშვნელობის ამოცანას საქართველოს მდგრადი განვითარებისათვის. საქართველოს შიგა ბაზრის მცირე მოცულობიდან გამომდინარე ეკონომიკური ზრდა უნდა დააფუძნოს საექსპორტო ექსპანსიას. ექსპორტის ზრდა კი შექმნის რეალურ ფუნდამენტს სიღარიბის დასაძლევად. ექსპორტის ზრდის მნიშვნელობა საქართველოს მთავრობის მიერ აღიარებული იქნა პრიორიტეტად მე-20 საუკუნის 90-იანი წლების ბოლოს და შესაბამისი ნაბიჯების იქნა გადადგმული. მოხდა ექსპორტიორთა წინაშე მდგომი პრობლემების შესწავლა. ამ კვლევებმა აჩვენეს ქართული საექსპორტო პროდუქციის დაბალი კონკურენტუნარიანობა, ექსპორტით დაკავებული სავაჭრო კომპანიების არ არსებობა, დასავლეთის ბაზრებზე ქართული პროდუქციის შესახებ ინფორმაციის ნაკლებობა და ა.შ.

დამოუკიდებლობის პირველივე წლებიდან ქართული კომპანიები შეეცადნენ გამოეყენებინათ ევროკავშირის საექსპორტო ბაზრების შესაძლებლობები. ცხადია ევროკავშირის 35ნარკ35ს გააჩნია მთელი რიგი სპეციფიურად მიმზიდველი ასპექტები: ერთიანი რეგულაციები, მოსახლეობის მაღალი მსყიდველობითი 35ნარკ და ამდენად ბაზრის დიდი ტევადობა, პოლიტიკური და ეკონომიკური სტაბილურობა და ა.შ. პოლიტიკური და ეკონომიკური არა სტაბილურობა დსთ ქვეყნებში აიძულებდა ქართველ ექსპორტიორებს ეძებნათ ექსპორტის დივერსიფიკაციის გზები. 2004 წლის შემდეგ საქართველოს მთავრობამ

⁷საქ სტატის მონაცემები.

ცალსახა პრიორიტეტად აღიარა ევრო—ატლანტიკური ინტეგრაცია. ცხადია, ამ გადაწყვეტილებამ კიდევ უფრო დააჩქარა ინტეგრირების პროცესი ევროკავშირის ბაზრებზე. ამავდროულად რუსეთის ფედერაციის მხრიდან განხორციელებული ემბარგო ასევე ნათლად მიანიშნებდა საქსპორტო დივერსიფიკაციის აუცილებლობას. ყოველივე ამის შედეგად ევროკავშირი საქართველოსათვის სტაბილური და მნიშვნელოვანი სავაჭრო პარტნიორი გახდა.

ევროკავშირი-საქართველო საგარეო ვაჭრობა, მლნ. აშშ დოლარში (საქ. სტატის მონაცემები)

ცხრილი 14.2.

ჭედი	2002	2003	2004	2005	2006
რუნვა	295.5, 23.8%	491., 30.6%	715.8, 28.7%	792.6,23,6%	1136.4,24.3%
ქსპორტი	63.2, 18,2%	81.6, 17.6%	111.4, 17.2%	165.2, 19%	188.5,18.9%
იმპორტი	232.3, 29.2%	409.4, 35,8%	604.4, 32.7%	627.4,25,2%	947.9,25.8%

აქვე უნდა მივაქციოთ ყურადღება იმ ფაქტს, რომ ევროკავშირი წარმოადგენს ქართული მხარისაგან განსხვავებულ მონაცემებს საგარეო ვაჭრობაში. მიუხედავად ამისა ევროკავშირისათვის საქართველოსთან საგარეო ვაჭრობის წილი შეადგენს 0.03% მთლიანი საგარეო ვაჭრობიდან 2002 წელს, მაშინ როცა საქართველოსათვის ეს მაჩვენებელი წარმოადგენს იმპორტის 26%-ს, ხოლო ექსპორტში 43%-ს იმავე წელს. განსხვავებები საქართველოსა და ევროკავშირის მაჩვენებლებს შორის აიხსნება საქართველოს საბაჟოზე დაბალი ადმინისტრირებით, 2004 წლამდე, რაც შემდგომ პერიოდში გაუმჯობესდა. აქვე უნდა გაანალიზდეს საქართველო თურქეთის სავაჭრო ურთიერთობების განუხრელი ზრდა, იმის გათვალისწინებით, რომ თურქეთი არის საბაჟო კავშირში ევროკავშირთან ეს ფაქტორიც დადებითად მოქმედებს, საქართველო-ევროკავშირის სავაჭრო ურთიერთობების გაღრმავებაზე.

ცხადია, რომ საქართველო ევროკავშირის საგარეო სავაჭრო ურთიერთობები ღრმავდება, მიუხედავად ამისა, ცხადია, რომ უარყოფითი სავაჭრო ბალანსი ევროკავშირთან მოითხოვს დამატებით განმარტებებს. საქართველოს საქსპორტო პროდუქციის წამყვანი დასახელებების ანალიზი (2006 წელს) შემდეგია:თხილი; ყურძნის ნატურალური ღვინოები,

უფრო შენადნობები; ჯართი; სპილენძის კონცენტრატები და მადანი; ოქრო დაუმუშავებელი; სპილენძის ჯართი; ავტომობილები (რე-ექსპორტი); საფრენი აპარატები; მინერალური სასუქები. მთლიან ექსპორტში ნედლეულისა და ნახევარფაბრიკატების მაღალი წილი წარმოადგენს ექსპორტის ზრდის მთავარ შემაფერხებელ ფაქტორს ევროკავშირის ბაზარზე. ვინაიდან იგივე პროდუქციის ექსპორტირება ევროკავშირში საქართველოზე უფრო მეტი მოცულობით ახდენენ სხვა განვითარებადი ქვეყნები. მიწოდების უფრო დიდი მოცულობების გამო მათ გააჩნიათ კონკურენტული უპირატესობა ქართულ პროდუქციასთან შედარებით. ისეთ პროდუქციაზე კი როგორც ღვინოა, საქართველოს აქვს ქვოტა, 1 მლნ. ბოთლი, სანამ ღვინის კონტროლის სისტემა არ იქნება ადეკვატური ევროკავშირში მოქმედი ანალოგიური სისტემისა.

ქართული პროდუქციის კონკურენტუნარიანობა წარმოადგენს ძირითად საკითხს ევროკავშირის ბაზარზე ექსპორტის შემდგომი ზრდის უზრუნველსაყოფად. ევროკავშირის მომხმარებლებს არა აქვთ ინფორმაცია ქართულ პროდუქციაზე, ამდენად ქართველმა ექსპორტიორებმა უნდა დაიწყოთ პროდუქციის შეტანა შედარებით უფრო დაბალ ფასებში. ეს ტაქტიკა ამართლებს პროდუქციის დიდ მოცულობებზე, როდესაც თუნდაც მცირე საფასო მარჟა ექსპორტიორ კომპანიას აძლევს განვითარების შესაძლებლობას. ქართველი ექსპორტიორები მოკლებული არიან შესაძლებლობას გამოიყენონ ეს ტაქტიკა, ვინაიდან მათ მიერ მიწოდებული პროდუქცია არაა დიდი ოდენობის. აქედან გამომდინარე საექსპორტო პროდუქციას გააჩნია შედარებით მაღალი დანახარჯები. როგორც უკვე აღვნიშნეთ, საექსპორტო პროდუქციის განუხრეველ ზრდას ძალიან დიდი მნიშვნელობა აქვს საქართველოს მდგრადი ეკონომიკური განვითარებისათვის. საექსპორტო შესაძლებლობების უფრო დრმა ანალიზი მიანიშნებს, რომ ექსპორტის ზრდის პერსპექტივები ძვეს სწორედ ევროკავშირის ბაზარზე. საქართველოს მთავრობა ამ მიზნის მისაღწევად იყენებდა ეკონომიკური ცხოვრების ლიბერალიზაციის მოდელს, ასე მაგალითად დაახლოებით 90% პროდუქციაზე გაუქმდა საიმპორტო ტარიფი. ეს ცხადია ხელს შეუწყობს იმპორტის ზრდას, მაგრამ ამავედროულად ხელს შეუწყობს სავაჭრო კომპანიებს უფრო აქტიურად დაიწყოთ საექსპორტო ოპერაციების წარმოება ევროკავშირის ბაზარზე. სწორედ ექსპორტში ჩართული სპეციალიზირებული სავაჭრო კომპანიების არ არსებობა წარმოადგენს ქართული საექსპორტო პოტენციალის უკეთ გამოყენების შემაფერხებელ ძირითად ბერკეტს.

ქართული საექსპორტო გეოგრაფიის ანალიზი ნათლად მიუთითებს ორ ძირითად მიმართულებას დსთ და ევროკავშირი. დსთ ბაზრების დაბალი ეკონომიკური და პოლიტიკური სტაბილურობა ევროკავშირის ბაზარს წარმოაჩენს, როგორც ეკონომიკური ზრდის ერთადერთ შესაძლებლობას. ევროკავშირის გაფართოება ყოფილი სოციალისტური

ბლოკის ქვეყნებით ასევე წარმოადგენს დამატებით შესაძლებლობას. ამ ბაზრებზე საბჭოთა პერიოდში ხდებოდა ქართული პროდუქციის, ღვინისა და მინერალური წყლების ექსპორტირება. ევროკავშირის ამ ახალ წევრ ქვეყნებში ქართული პროდუქციისათვის უფრო ადვილია საბაზრო ნიშების პოვნა. ასევე უნდა აღინიშნოს, რომ საქართველოს მთავრობის ინიციატივა მიაღწიოს ევროკავშირთან ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმებას წარმოადგენს აბსოლუტურად ლოგიკურ ნაბიჯს. ამ გზაზე აუცილებელი იქნება ანალოგიური შეთანხმების მიღწევა თურქეთთან.

თანამედროვე ტექნოლოგიების სიმცირე განაპირობებს საექსპორტო შესაძლებლობების შეზღუდულობას ევროკავშირში. ამდენად ევროკავშირიდან უნდა გაიზარდოს თანამედროვე ტექნოლოგიების იმპორტი, რაც ცხადია გაზრდის იმპორტს, ამავდროულად შეიქმნება მყარი საფუძველი ახალი საექსპორტო პროდუქციის წარმოებისათვის. ტექნოლოგიების იმპორტირებისას დადებითი რეზულტატები მოსალოდნელია 2-3 წლის შემდეგ. ამდენად უნდა გვახსოვდეს, რომ უკვე იმპორტირებულ ტექნოლოგიებს ესაჭიროებათ მოდერნიზაცია. ამდენად ყველა პირობა არსებობს, რომ ვივარაუდოთ ევროკავშირის როგორც ყველაზე მნიშვნელოვანი სავაჭრო პარტნიორის ფორმირება საქართველოსათვის კვლავ გაგრძელდება. საქართველოსათვის ეს ობიექტურად წარმოადგენს საგარეო ეკონომიკური განვითარების ძლიერ პრიორიტეტს.

ასეთი დაშვებების საფუძველზე ლოგიკურია ვივარაუდოთ ევროკავშირი-საქართველოს სავაჭრო ურთიერთობების შემდგომი გაღრმავება, საქართველოს მთავრობის გააქტიურება თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმების მისაღწევად და ევროკავშირიდან პოტენციური ინვესტორებისათვის დამატებითი პრეფერენციების შექმნა. ალბათ ქართველი ექსპორტიორებისათვის უმჯობესი იქნება ევროკავშირის ბაზრებზე ძირითადი აქცენტი გადაიტანონ ახალ წევრ ქვეყნებზე, სადაც ქართული პროდუქციის უფრო მაღალი ცნობადობა ქმნის მათი რეალიზაციის უკეთეს პირობებს.

5. ევროინტეგრაცია და საქართველოს საექსპორტო პოტენციალის ზრდის პერსპექტივები

საქართველოს ეკონომიკური ზრდისა და მწვავე სოციალური პრობლემების გადაწყვეტა (პირველ რიგში უმუშევრობის საკითხი), ყოველთვის რჩებოდა იმ უმნიშვნელოვანეს საკითხთა წრეში, რაზედაც არასოდეს შენელებულა საზოგადოების ინტერესი. ხშირია, როგორც სატელევიზიო დებატები ასევე საინტერესო აზრების ირგვლივ მსჯელობა აკადემიურ წრეებში. ბოლო პერიოდში ნათლად გამოიკვეთა ის ტენდენცია, რომელიც ამ ეტაპზე შეიძლება ჩავთვალოთ ძირითადად. კერძოდ, მდგრადი სამუშაო ადგილების ფორმირება განიხილება, როგორც ამ პრობლემის გადაწყვეტის ქვაკუთხედი.

სახელმწიფო ინფრასტრუქტურული პროექტების განხორციელება, უნდა მივიჩნიოთ ამ პრობლემის გადაწყვეტის საწყის პირობად. აღნიშნული პროექტები ქმნიან დროებით სამუშაო ადგილებს, მაგრამ ინფრასტრუქტურის გაუმჯობესება განიხილება როგორც ბიზნეს აქტივობის შემდგომი ზრდის წინაპირობა. ბიზნეს აქტივობის ზრდა შესაძლებელია ახალი ბიზნესების, პროდუქტების ან მომსახურეობის შექმნით. შესაბამისად აუცილებელია ახალი საბაზრო შესაძლებლობების გამონახვა. გლობალიზაცია ამ მხრივ ქმნის პოზიტიურ ფონს, ვინაიდან ამარტივებს ახალ ბაზრებზე შეღწევის ამოცანას. მეორეს მხრივ, გლობალიზაცია ამძაფრებს კონკურენციას, ტრადიციულ მწარმოებლებს ემატება სრულიად ახალი კონკურენტები და იქმნება გლობალური კონკურენტული გარემო. გლობალურ კონკურენციაში ყველა ყველას კონკურენტია და შესაბამისად შეუძლებელია მხოლოდ ერთი გარკვეული ჯგუფის კონკურენტებთან შედარებით უკეთესი პროდუქტის ან მომსახურეობის შექმნა. საბოლოო ჯამში საკითხი დადის საქართველოს საექსპორტო პოტენციალის ზრდასა და მის უკეთ გამოყენებაზე. სწორედ საექსპორტო პოტენციალის ზრდა განაპირობებს მდგრადი სამუშაო ადგილების შექმნას. ასევე უნდა გავანალიზოთ და ახლებურად გავიაზროთ საექსპორტო პოტენციალის ცნება. ტრადიციულად საექსპორტო პოტენციალი მოიაზრებოდა, როგორც გარკვეული პროდუქტებისა და მომსახურეობის კონკურენტებზე უკეთ წარმოებისა და მიწოდების შესაძლებლობა. საექსპორტო პოტენციალის მდგენელებს წარმოადგენდა: ბუნებრივი და შრომითი რესურსების სიახლე, გეოგრაფიული მდებარეობა, ექსპორტის წარმოებისათვის ხელსაყრელი საკანონმდებლო გარემო (პირველ რიგში საგადასახადო შეღავათები). უკანასკნელ პერიოდში განაწილების გლობალური არხების ფორმირებამ, კომუნიკაციის საშუალებების არნახულმა განვითარებამ პრაქტიკულად შეამცირა გეოგრაფიული მდებარეობისა და სატრანსპორტო ხარჯების შემცირების მნიშვნელობა. წინა პლანზე წამოიწია საკანონმდებლო გარემოს და პირველ რიგში ბიზნესის კეთების სიმარტივის, რეგულაციების საკითხებმა. სწორედ ეს ასპექტები განაპირობებდნენ საქართველოს ხელისუფლების სწრაფვას გააფორმოს თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმებები ევროკავშირთან და აშშ-სთან. რამდენად რეალისტურია მოლოდინი და რა დამატებით ნაბიჯები უნდა გადაიდგას საექსპორტო პოტენციალის უფრო სრულად რეალიზაციისათვის?

უპრიანია გავანალიზოთ საქართველოს საბაზისო ეკონომიკური (განსაკუთრებით ექსპორტთან მიმართებით) მონაცემები და გავაკეთოთ შედარებები იმ ქვეყნებთან, რომლებმაც ანალოგიური პრობლემები გადაწყვიტეს. ანალიზს დავიწყებთ ისეთი საბაზისო მაჩვენებლებით, როგორცაა ექსპორტის მოცულობა მოსახლეობის ერთ სულზე და მისი მიმართება მთლიან შიგა პროდუქტთან (მშპ), (იხ.ცხრილი 1). შესაბამისად შესადარებელი

სახელმწიფოების შერჩევა განაპირობა ორმა ფაქტორმა, კონკრეტული ქვეყნის მიმართება ევროკავშირთან (წევრობა ან გაწევრიანების პროცესი) და უახლოესი მეზობელი ქვეყანა, რომელსაც ანალოგიური სოციალურ-ეკონომიკური პრობლემების გადაწყვეტა უწევს.

ცხრილი 15.1.⁸ ექსპორტის მოცულობა მოსახლეობის ერთ სულზე და მისი მიმართება მშპ-სთან

სახელმწიფო	ექსპორტი ერთ სულზე აშშ დოლარი	მშპ ერთ სულზე სფ 2010 მუპ	ექსპორტი ერთ სულზე როგორც % მშპ ერთ სულზე
1	2	3	4
ირლანდია	26,146	38550	67,82
ხორვატია	2370	17684	13,4
ბულგარეთი	2097	12851	16,31
მაკედონია	1311	9728	13,48
საქართველო	360	5114	7,04
სომხეთი	210	5110	4,1

საქართველოს საექსპორტო პოტენციალის რეალიზაციის დონე თვალნათლივ მიანიშნებს ამ მიმართულებით არსებულ ურთულეს პრობლემებზე. ასევე ცხადია, თუ რა მნიშვნელოვანი გზა აქვს გასავლელი საქართველოს, თუნდაც იმისათვის, რომ მიუახლოვდეს ევროკავშირის ანალოგიური მაჩვენებლის საშუალო დონის 50%-ს.

აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ ირლანდიის მაგალითი ნათელი დასტურია, თუ როგორ გადაწყდა ეკონომიკური ზრდის პრობლემები საექსპორტო პოტენციალის განუხრელი ზრდის ხარჯზე. პრაქტიკულად ირლანდიამ გამოიყენა პირველი და მეორე ტალღის აზიური ვეფხვების მიერ აპრობირებული ეკონომიკური ზრდის მოდელი, სადაც აქცენტი გადატანილი იქნა ექსპორტის განუხრელ ზრდაზე. რამდენად რეალურია საქართველოსათვის ეს გზა, რა არის აუცილებელი და საკმარისი პირობები ამ ამოცანის რეალიზაციისათვის? შემდგომ ეტაპზე ასევე უნდა გაგაანალიზოთ სხვა საბაზისო მაჩვენებლებიც, კერძოდ ექსპორტი მოსახლეობის ერთ სულზე და საექსპორტო ბაზრების

⁸ საერთაშორისო სავალურო ფონდისა და საერთაშორისო ვაჭრობის ცენტრის მონაცემები. www.intracen.org

ზრდის მაჩვენებლები. თუ საფუძვლად ავიღებთ 2005-2009 წლების მონაცემებს, აღმოჩნდება, რომ საქართველო ძირითადად ორიენტირებულია დაბალი ზრდის ტემპის მქონე საქსპორტო ბაზრებზე. უნდა აღინიშნოს, რომ ბაზრის ზრდის ტემპი ამა თუ იმ ბაზრის საქსპორტო მიმზიდველობის მნიშვნელოვანი, მაგრამ არა ერთადერთი განმსაზღვრელი მაჩვენებელია.

შემდეგი მნიშვნელოვანი მაჩვენებელია ექსპორტის ზომა დივერსიფიცირების საპირისპიროდ, ანუ საქსპორტო პროდუქტების რაოდენობა და სამი საქსპორტო პროდუქტის წილი მთლიან ექსპორტში. ამ მაჩვენებლის მიხედვით საქართველოს აქვს საქსპორტო პროდუქტების მცირე რაოდენობა (1238 პროდუქტი 2010 წელს) და მაღალი დივერსიფიცირება. აქვე უნდა განიმარტოს, რომ საქსპორტო პორტფელი განისაზღვრება ჰარმონიზებული სისტემის ორნიშნა დონით, ხოლო საქსპორტო პროდუქტების რაოდენობა აღებულია ექსნიშნა დონეზე. ამ საკითხზე უფრო ნათელი წარმოდგენისათვის გაეანალიზეთ იმავე ქვეყნების ჯგუფზე აღნიშნული მონაცემები დინამიკაში, სადაც სამი საქსპორტო ჯგუფის სტანდარტული მაჩვენებელი შეცვლილია ხუთი საქსპორტო ჯგუფით. (იხ. ცხრილი 5.2.)

ცხრილი 1.5.2.⁹ ხუთი წამყვანი საქსპორტო ჯგუფის წილი მთლიან ექსპორტში

ხუთი წამყვანი სასაქონლო ჯგუფი % (2 ნიშნა დონეზე)	2005	2006	2007	2008	2009
1	2	3	4	5	6
საქართველო	60,85%	51,25%	50,7%	58,98%	42,92%
ბულგარეთი	41.93	45.44	23.89	24.18	24.32
ხორვატია	22.6	21.73	21.28	20.97	18.45
ირლანდია	72.55	70.46	70.27	69.35	70.63

⁹ გაანალიზებულია საერთაშორისო სავაჭრო ცენტრის (ITC) მონაცემების საფუძველზე

მაკედონია	56.72	56.31	62.72	65.04	33.42

ამასთან ცხრილში მოტანილია მხოლოდ ის სასაქონლო ჯგუფები, სადაც კონკრეტულ ქვეყნებს აქვთ წმინდა ექსპორტის დადებითი სალდო, ამდენად გამორიცხულია რე-ექსპორტი.

ცხრილის ანალიზი ნათლად მიანიშნებს, რომ საქართველო პრაქტიკულად იგივე გზას გადის, რომელიც უკვე გაიარეს ბულგარეთმა, ხორვატიამ და მაკედონიამ. კერძოდ 5 წამყვანი სასაქონლო ჯგუფის წილი მთლიან ექსპორტში მცირდება. უნდა აღინიშნოს, რომ ეს აუცილებელი მომენტია, თუ მხედველობაში მივიღებთ საქართველოს საექსპორტო პროდუქტების სიმცირეს. ამდენად, პროდუქტების დივერსიფიცირება კვლავაც გაგრძელდება, თუმცა, ეს ძირითადად განხორციელდება ახალი საექსპორტო პროდუქტების შექმნით, არსებითად უცხოური პირდაპირი ინვესტიციების ზრდის ხარჯზე. საკითხი, თუ რა გზა ავირჩიოთ – საბაზრო დივერსიფიკაცია თუ სასაქონლო დივერსიფიკაცია, დღის წესრიგში დადგება მხოლოდ ამის შემდეგ. უნდა ვივარაუდოთ, რომ არსებული ტემპის (საექსპორტო პროდუქტების რაოდენობის ზრდა) შენარჩუნების პირობებში საექსპორტო სასაქონლო პროდუქტების რაოდენობა მიაღწევს 2000-ს დასახელებას 2015 წლისათვის. როგორი უნდა იყოს შემდგომი არჩევანი – ავირჩიოთ და მაქსიმალურად ხელი შევუწყოთ ირლანდიურ მოდელს, რომელიც გამოირჩევა ძალზე მაღალი სასაქონლო კონცენტრაციით, თუ გეზი უნდა ავიღოთ საბაზრო დივერსიფიკაციის შემდგომ გადრმაგებაზე? ამ კითხვაზე პასუხი უნდა გაიცეს საექსპორტო დივერსიფიკაციის ანალიზით, ანუ საექსპორტო პროდუქტებისა და საექსპორტო ბაზრების დივერსიფიცირების მონაცემების საფუძველზე. ამ საკითხის ანალიზისათვის გამოიყენება სამი ძირითადი საექსპორტო ბაზრის წილისა და სამი საექსპორტო პროდუქტის წილის მონაცემების ანალიზი. ამ მაჩვენებლებით საქართველო ავლენს საბაზრო და სასაქონლო დივერსიფიკაციის მაღალ პოზიციებს. სამი ბაზრის წილი მთლიან ექსპორტში შეადგენს 36,1%-ს, ხოლო სამი პროდუქტის წილი – 33,8%-ს (2009 წლის მონაცემები, საერთაშორისო ვაჭრობის ცენტრი). აღსანიშნავია რომ ირლანდიის მონაცემებიც იგივე პოზიციის მაჩვენებელია. აქვე უნდა დავძინოთ, რომ ამჟამად მაჩვენებელთა ერთგვაროვნება არ იძლევა სარწმუნო დასკვნის გაკეთების შესაძლებლობას, ვინაიდან ძალიან მაღალია განსხვავება ექსპორტის მთლიან მიცულობაში და მოსახლეობის ერთ სულზე ექსპორტში.

რას მოგვიტანს შემდგომი ნაბიჯები ევროინტეგრაციის გზაზე? ევროკავშირთან თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმება არ მოახდენს მყისიერად საქართველოდან ექსპორტის სწრაფ ზრდას ორი მიზეზის გამო; პირველი, საქართველოს რეალურად ძალიან მცირე რაოდენობის საექსპორტო პროდუქტები აქვს რომ შესთავაზოს ევროკავშირის 43 ახაარს; მეორე ქართული კომპანიების შიგა დარგობრივი კოოპერაციული კავშირები ევროკავშირის ქვეყნების საწარმოებთან ძალიან დაბალია.

ყველაზე ხელშესახები იქნება პოტენციურ ინვესტორთა დაინტერესება, რომლებიც ეძებენ გზას ევროკავშირის ბაზარზე პროდუქცია შეიტანონ თავისუფალი ვაჭრობის რეჟიმით. ასეთი ინვესტორები შესაძლებელია მოიძებნოს მთელ მსოფლიოში ევროკავშირის ჩათვლით. თუმცა, ასევე უნდა გაანალიზდეს საქართველოში გარკვეული პროდუქციის დაბალი დანახარჯებით წარმოების შესაძლებლობები. სამწუხაროდ, ამ უკანასკნელ შემთხვევაში საქართველოს პოტენციური ძალზე მცირეა. პრობლემა ეხება კვალიფიცირებული მუშახელის ეფექტიანობის საკითხს. თუ ამ მაჩვენებელს ავიღებთ გლობალური კონკურენტუნარიანობის ანგარიშიდან, საქართველოს როგორც მიმდინარე პოზიცია, ასევე ცვლილება ბოლო პერიოდის განმავლობაში, საკმაოდ არასახარბიელოა. კერძოდ, 2010-11 წლების გლობალური კონკურენტუნარიანობის ანგარიშში საქართველოს უჭირავს 93 ადგილი მსოფლიოში, მაჩვენებლით – 3,86. (სულ ანგარიში მოიცავს 139 ქვეყანას, რომელთა შორის ყველაზე მაღალი მაჩვენებელი აქვს შვეიცარიას – 5,63, ხოლო ყველაზე დაბალი ჩადს – 2,73). ისიც უნდა აღინიშნოს, რომ ბიზნესის კეთებისათვის ყველაზე პრობლემატური ფაქტორებია: მიწვდომა ფინანსურ რესურსებზე – 14,4; პოლიტიკური არასტაბილურობა – 14,4; არაადეკვატურად გაწვრთნილი სამუშაო ძალა – 13,3; ადგილობრივი სამუშაო ძალის დაბალი სამუშაო ეთიკა – 10,9.

ასევე მნიშვნელოვანია გაანალიზდეს რამდენად შესაძლებელია ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმების საფუძველზე საქართველომ მიიღოს ეფექტი, კერძოდ, წარმოების გაფართოებით ან უფრო ღრმა ეკონომიკური ინტეგრაციით. პირველი საკითხის შეფასებისათვის გამოიყენება ფინგერ-კრეინინის ინდექსი, ხოლო მეორისათვის – გლუბელ-ლოიდის ინდექსი. ფინგერ-კრეინინის ინდექსი აფასებს ორი სავაჭრო პარტნიორის წარმოების სტრუქტურების თანმთხვევას: ინდექსი ტოლია 1-ის (ან 100-ის თუ გამოვხატავთ პროცენტებში), როდესაც სავაჭრო პარტნიორების ვაჭრობის სტრუქტურა სრულიად იდენტურია, ხოლო ტოლია 0-ის როდესაც ის მთლიანად განსხვავებულია. აღნიშნული ინდექსის გაანგარიშება მოტანილია ნაშრომში: "Economic

Feasibility, General Economic Impact and Implications of FTA between the EU and Georgia”¹⁰. ამ გაანგარიშების მიხედვით, ფინგერ–კრეინინის ინდექსი ევროკავშირი საქართველოსათვის უტოლდება 16,13%-ს ჰარმონიზებული სისტემის 6 ნიშნა დონეზე და 23,29%-ს 4 ნიშნა დონეზე. აქედან შესაძლებელია მარტივად დავასკვნათ, რომ აღნიშნული თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმება არ გამოიწვევს წარმოების მოცულობის მკვეთრ ზრდას და არ გაზრდის მნიშვნელოვნად საქართველოდან ექსპორტის მოცულობას ევროკავშირის ბაზარზე.

მეორე მნიშვნელოვანი საკითხია შიგადარგობრივი ვაჭრობის ხასიათი, რომელიც განსაზღვრავს უფრო ღრმა ეკონომიკური ინტეგრაციის შესაძლებლობას. შიგადარგობრივი ვაჭრობა შესაძლებელია წარმოდგენილი იქნეს სამი ფორმით: პირველი, ერთი და იმავე ხარისხისა და ფასის პროდუქტებით ვაჭრობა; მეორე, ერთი და იმავე, მაგრამ განსხვავებული ხარისხისა და ფასის პროდუქტებით ვაჭრობა და მესამე – პროდუქტებით ვაჭრობა რომლებიც წარმოდგენენ ვერტიკალურად ინტეგრირებული მიწოდების ჯაჭვს, ანუ ხდება კოოპერირება საბოლოო მზა პროდუქტის შექმნის მიზნით. შიგადარგობრივი ვაჭრობის დონე იზომება გლუბელ-ლოიდის ინდექსით – 0, როცა ორ პარტნიორს შორის არ არსებობს შიგადარგობრივი ვაჭრობა და – 1 (ან 100-ით თუ პროცენტით გამოვხატავთ), როდესაც მთლიანად ვაჭრობა შიგადარგობრივი ხასიათისაა.

ევროკავშირისა და საქართველოსათვის ეს მაჩვენებელი შეადგენს 8,2%-ს ჰარმონიზებული სისტემის 6-ნიშნა დონეზე და 9,9%-ს 4-ნიშნა დონეზე. ამდენად, ასეთი ძალზე დაბალი მაჩვენებელი საშუალებას გვაძლევს ვივარაუდოთ, რომ თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმება საწყის ეტაპზე არ გამოიწვევს საქართველოს ეკონომიკის უფრო ღრმა ინტეგრირებას ევროკავშირის ეკონომიკასთან.

ყოველივე ზემოაღნიშნულის საფუძველზე უნდა ველოდოთ საექსპორტო პროდუქტების რაოდენობის ზრდას, თუმცა, ინვესტიციები, რაც განხორციელდება ამ პროდუქციის შესაქმნელად, ნაკლებად მდგრადი იქნება. პოტენციური ინვესტორები აქცენტს გადაიტანენ იმ რეგიონებზე, სადაც შესაძლებელია პროდუქციის ძალზე დაბალი დანახარჯებით წარმოება. გარკვეული პოტენციული გააჩნია საქართველოში ამწეობი საწარმოების განვითარებას იმ პირობის გათვალისწინებით, რომ მაკომპლექტებელი დეტალების საქართველოში მოძრაობა ემთხვევა საბოლოო გასაღების ბაზრისაკენ მოძრაობის მიმართულებას. (მაგალითად მაკომპლექტებელი მასალების შემოტანა საქართველოში აზიიდან, რათა საბოლოო პროდუქტი გავიდეს ევროკავშირის ბაზარზე, ანუ

¹⁰ Case Network Reports, N79/2008

მოძრაობის მიმართულება აღმოსავლეთიდან დასავლეთისაკენ, რათა გამოირიცხოს შემხვედრი მიმართულებით გადაზიდვა და შესაბამისად ოპტიმიზირებულ იქნეს სატრანსპორტო დანახარჯები).

ამდენად ევროკავშირთან შემდგომი ეკონომიკური ინტეგრაცია უნდა განვიხილოთ, როგორც საქართველოს სახელმწიფოსათვის სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანი საკითხი. ევროკავშირთან ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმება იქნება ის მნიშვნელოვანი სტიმული, რომელიც გააძლიერებს პოტენციური ინვესტორების მხრიდან საქართველოსადმი ინტერესს. რასაკვირველია, არ შეიძლება აღნიშნული ამოცანა დავიყვანოთ, მხოლოდ ერთ ფაქტორზე. პოტენციური ინვესტორებისათვის ასევე ძალზე მნიშვნელოვანი სიგნალი იქნება ნატო-ს მხრიდან ცალსახად გამოთქმული და კონკრეტული ვადებით მითითებული საქართველოს ნატო-ში გაწევრიანების საკითხი. ეს თუნდაც მარტივად შეგვიძლია დავინახოთ, სხვა სახელმწიფოების მაგალითზე, სადაც უცხოური პირდაპირი ინვესტიციების ზრდა ნატო-ში გაწევრიანების შემდეგ ცალსახა ტენდენციად ჩამოყალიბდა.

6.საექსპორტო პოტენციალის კვლევის საფუძველზე მიღებული შედეგები

საექსპორტო პოტენციალის დეტალურმა კვლევამ საშუალება მოგვცა შეგვეფასებინა არსებული პრობლემები და გარკვეულწილად დაგვესახა მათი გადაჭრის გზები.

მცირე ოდენობით არსებული საექსპორტო პროდუქცია და მაღალი საბაზრო კონცენტრაცია, მიანიშნებს ქართული ექსპორტის პირველ მნიშვნელოვან მახასიათებელზე, კერძოდ საქართველოში საკამაოდ რთულია კონკურენტული უპირატესობის მქონე პროდუქციის ფართო სპექტრის წარმოება. ქართული ექსპორტის ზრდის მთავარ შემაფერხებელ ფაქტორს წარმოადგენს არა ბაზრებზე დაშვება, არამედ საექსპორტო პროდუქციის სიმცირე. აღნიშნული პრობლემის მოგვარება, შესაძლებელია ორი მიმართულებით, პირველი ინვესტორთა მოზიდვა, რომლებიც ქმნიან ახალ საექსპორტო პროდუქტებს (აღნიშნული საკითხი განხილული იქნება მე-3 თავში) ან არსებული საექსპორტო პროდუქტებიდან უფრო მაღალი დამატებული ღირებულების მქონე საექსპორტო პროდუქციის წარმოება. ყურო მაღალი დამატებული ღირებულების მქონე საექსპორტო პროდუქციის წარმოება, უკავშირდება არა მხოლოდ საინვესტიციო, არამედ ასევე სრულიად განსხვავებულ სირთულეებს, ესაა ბაზრის ცვლილება. ამ შემთხვევაში ქართული საექსპორტო კომპანია მისთვის ჩვეული ბაზრიდან, (ცნობილია ძირითადი მოთამაშეები, მათი სტრატეგიები, კონკურენტული ბრძოლის მეთოდები), გადადის ახალ მისთვის უცნობ ბაზარზე. ასეთი ვითარების უფრო ნათლად წარმოდგენისათვის

შესაძლებელია, განვიხილოთ, თხილისა და თხილის ზეთის საექსპორტო ბაზრები. ერთ შემთხვევაში ესაა შოკოლადის, ნაყინის მწარმოებელი კომპანიები, ხოლო მეორე შემთხვევაში, უმაღლესი კლასის მასობრივი კვების ობიექტები, პარფიუმერული და სამედიცინო პროდუქციის მწარმოებელი კომპანიები. ცხადია, მწარმოებელი კომპანიებისათვის, ძალიან რთულია ასეთი გადაწყვეტილების მიღება და თუნდაც ნაწილობრივ ახალი პროდუქციის გამოშვება. ასეთ შემთხვევებში, როგორც წესი პროდუქციის დივერსიფიკაციას ხელს უწყობენ სავაჭრო კომპანიები. სწორედ ასეთი სავაჭრო კომპანიების არ არსებობა წლების მანძილზე წარმოადგენს ქართული ექსპორტის განვითარების აქილევსის ქუსლს. სავაჭრო კომპანიების ხელშეწყობა ნათლად უნდა იქნას განსაზღვრული, როგორც ექსპორტის ხელშეწყობის უმთავრესი მიმართულება. რა შეიძლება მოიმოქმედოს სახელმწიფომ რათა ხელი შეუწყოს ექსპორტზე ორიენტირებული სავაჭრო კომპანიების ფორმირებას? ცხადია არსებობს რამოდენიმე 46ერმანი. მათი განხილვა შეიძლება დავიყვანოთ ორ შესაძლო ვარიანტამდე: 1. ექსპორტ ორიენტირებული სავაჭრო კომპანიების განთავისუფლება მოგების გადასახადიდან, თუნდაც გარკვეული დროის განმავლობაში; 2. საექსპორტო ალიანსების ფორმირების ხელშეწყობა, სადაც ძირითადი აქცენტი გადატანილი იქნება საექსპორტო ალიანსში სავაჭრო ექსპორტ ორიენტირებული კომპანიის ან კომპანიების ფორმირებაზე. საექსპორტო ალიანსის შემთხვევაში ასევე უნდა იქნას დარეგულირებული დამატებული ღირებულების გადასახადის ამოღების საკითხი. მიზანშეწონილია, მოხდეს მისი დაბეგვრა 0 განაკვეთით და არა მისი განთავისუფლება დღგ-ს გადახდისაგან. ცხადია, არსებობს ცალკეული დეტალები და ნიუანსები, რომელთა გათვალისწინება შესაძლებელია, მხოლოდ მაშინ როდესაც პროცესი დაიძვრება და ცხადი გახდება თუ რა უნდა იყოს კონკურენტული უპირატესობის მოპოვების საფუძველი.

საერთო ფონად ეკონომიკის ექსპორტ ორიენტირებული ზრდისათვის უნდა განვიხილოთ მაქსიმალურად გახსნილი საგარეო სავაჭრო ურთიერთობები, რაც გულისხმობს ძირითად სავაჭრო პარტნიორებთან თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმების ამოქმედებას. მარტივი ანალიზი ცხადყოფს, რომ საქართველოს საგარეო ვაჭრობის ღომის წილი, მოდის სწორედ იმ პარტნიორებზე, სადაც საქართველოს აქვს თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმება ან პრეფერენციული რეჟიმი. ამ მიმართულებით, ევროკავშირთან ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისაფალი ვაჭრობის შეთანხმების გაფორმების შემდეგ ძირითადი აქცენტი უნდა გადავიდეს ანალოგიური შეთანხმების გაფორმებაზე ამერიკის შეერთებულ შტატებთან.

დეტალური ანალიზი ასევე საკმაოდ მკაფიოდ მიანიშნებს საქართველოს ექსპორტის თავისებურებას, საქართველოში წარმოებული პროდუქცია (გარდა რამოდენიმე

გამონაკლისისა), როგორც წესი არაა იაფი. ამდენად საექსპორტო პროდუქციის განხილვისას საქართველომ უნდა ეძებოს ის საბაზრო ნიშები, სადაც სიაფეზე უფრო მეტად ფასობს პროდუქციის უნიკალურობა, შემოქმედებითი ასპექტები. ცხადია, განსაკუთრებული ყურადღება უნდა მიექციეს ისეთი დარგების განვითარებას, სადაც წარმოებული პროდუქციაში მაღალია შემოქმედებითი, დეკორატიულ-დიზაინერული ელემენტების წილი. სწორედ აქ საქართველოს გააჩნია საკმაოდ მაღალი კონკურენტუნარიანობა და სწორედ აქ შესაძლებელია ისეთი კლასტერების ფორმირება სადაც გაერთიანებული იქნება სამხატვრო-სამეცნიერო ცენტრები, მაღალი დონის პროფესიული სასწავლებლები და სამრეწველო წარმოება, სადაც ამავედროულად შესაძლებელი იქნება მომხმარებელთა კომპლექსური მომსახურეობა (დიზაინი, გაფორმება, და ა.შ.). ასეთი კლასტერის მაგალითად შეიძლება წარმოვიდგინოთ ბუნებრივი სამშენებლო მასალების კლასტერი, სადაც რეალიზებული იქნება ყველა ის კონკურენტული ქმედებები, რომლებიც საშუალებას მისცემენ ქართულ კომპანიებს მოიპოვონ და შეინარჩუნონ უპირატესობა.

მრეწველობის სხვა დარგების ანალიზისას, ასევე აქცენტი უნდა იქნას ადებული იმ პროდუქციაზე, სადაც მაღალი წილი აქვს მეცნიერებას, სხვა სიტყვებით, რომ ვთქვათ მეცნიერებად ტევადი პროდუქციის წარმოება. ამ შემთხვევაში კლასტერი უნდა შეიქმნას შესაბამისი სამეცნიერო ცენტრის გარშემო.

საერთო ჯამში ნათელია, რომ ქართული საექსპორტო პროდუქციის და მომსახურეობის კონკურენტუნარიანობა უნდა ვეძებოთ არა მასობრივ წარმოებაში და დაბალ დანახარჯებში, არამედ სპეციფიურ საბაზრო ნიშებზე სპეციფიური პროდუქციის წარმოებაში. დაბალი დანახარჯები და მაღალი ბრუნვის ბიზნეს მოდელი საქართველოსათვის გამოუსადეგარი იქნება. მცირე რაოდენობის სპეციალური პროდუქციის წარმოება, სადაც ძალზე მაღალია მუდმივი დანახარჯების წილი ესაა ქართული საექსპორტო მოდელის განვითარების ძირითადი მიმართულება. ცხადია, ამ მოდელს აქვს საკმაოდ ბევრი სუსტი მხარე, მაგრამ მისი რეალიზაცია საშუალებას გვაძლევს საკმაოდ დროის განმავლობაში იქნას შექმნილი და შენარჩუნებული ანუ სხვა სიტყვებით, რომ ვთქვათ შეიქმნას მდგრადი სამუშაო ადგილები. სწორედ ნიშურ პროდუქციას ახასიათებს მაღალი მოთხოვნები გაყიდვის და გაყიდვის შემდგომ მომსახურეობაზე, რაც თავის მხრივ, წარმოადგენს მდგრადი სამუშაო ადგილების შექმნის ერთ-ერთ ძირითად პირობას. ამ შედეგების საფუძველზე ნათლად გამოიკვეთა შემდგომი კვლევის ძირითადი მიმართულებები, პირველი ესაა ქართული საექსპორტო პროდუქციის კონკურენტუნარიანობის შეფასება და კონკურენტუნარიანობის ზრდის კონკრეტული

მიმართულებების გამოყოფა; მეორე – ახალი საექსპორტო პროდუქტებისა და მომსახურების კვლევა, მათი კონკურენტუნარიანობის დადგენა და საექსპორტო პოტენციალის შეფასების ანალიტიკური ინდექსის ფორმირება, რომელიც განაპირობებს პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციებთან მიმართებაში სახელმწიფო პოლიტიკის ფორმირებას.

თავი II

გლობალური ეკონომიკის გამოწვევები და საქართველოს ეკონომიკის კონკურენტუნარიანობა წარმატების ძირითადი პირობა

1. ეკონომიკური ინდექსები და ეკონომიკური რეალობა

ეკონომიკური განვითარების ინდექსები სხვადასხვა ამოცანების შესასრულებლად ფართოდ გამოიყენება სხვადასხვა ავტორიტეტული საერთაშორისო ორგანიზაციების მიერ. ამ ტიპის ინდექსების გამოყენება განსაკუთრებით აქტუალური გახდა გლობალიზაციის ფონზე, როდესაც მსოფლიო ეკონომიკაში სრულიად ახალი კონკურენტული ვითარება ჩამოყალიბდა. ეს ვითარება იქმნება ეკონომიკური განვითარების მსოფლიო კანონზომიერებათა შეუქცევადობით, თანამშრომლობის აუცილებლობით, რომლის შინაგანი დინამიზმი მარტივად შეიძლება დავახასიათოთ ფორმულით ყველა ყველას კონკურენტი. საერთაშორისო ორგანიზაციები სახელმწიფოების მთავრობებს სთავაზობენ სხვადასხვა ინდექსებით შეაფასონ თავიანთი ეკონომიკური პოლიტიკის წარმატებები. ამ ინდექსების გამოყენება არ ცვლის ცხოვრების დონის ან ცხოვრების ხარისხის შეფასების ფუნდამენტალურ მაჩვენებლებს, ისეთებს როგორცაა მთლიანი შიდა პროდუქტი ერთ სულ მოსახლეზე ან ადამიანის განვითარების ინდექსი. ამ ინდექსების არსებობა პირველ რიგში აიხსნება სურვილით დაანახონ სხვადასხვა სახელმწიფოებს მათი რეალური პრობლემები და ამდენად პოლიტიკური ნება და ძალისხმევა მიმართული იქნას სწორედ ამ პრობლემების მოგვარებაზე. სხვა საკითხია თუ როგორ დასკვნებს გააკეთებენ სხვადასხვა სახელმწიფოები და როგორი მიმართულებით წარმართავენ თავიანთ ძალისხმევას.

საქართველოს მძიმე ეკონომიკური მდგომარეობა, სოციალური პრობლემები და მოსახლეობის მსყიდველობითი უნარის დაბალი ტემპით ზრდა, ერთის მხრივ და მეორეს მხრივ საქართველოს მიერ რამოდენიმე მნიშვნელოვან ეკონომიკურ ინდექსში მაღალი ადგილების დაკავება აშკარად ქმნის გარკვეულ დაბნეულობას და ხშირად გამოიხატება მოსახლეობის უდიდესი ნაწილის მიერ ამ ინდექსებისადმი დაბალ ნდობაში. წინამდებარე სტატია ეფუძნება ავტორის მიერ ჩატარებულ კვლევას და წარმოაჩენს ამ საკითხის ფართო აუდიტორიისათვის უკეთ გაცნობის მცდელობას.

ჩვენი ყურადღება ამჯერად შეჩერდება სამ მნიშვნელოვან ინდექსზე: ბიზნესის კეთების სიმარტივე; ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსი; გლობალური კონკურენტუნარიანობის ინდექსი. პირველი ორი ინდექსი არა მხოლოდ სპეციალისტებისათვის, არამედ მოსახლეობის ფართო ფენებისთვისაც არის კარგად ცნობილი, თუმცა ბოლო ინდექსზე მხოლოდ აკადემიურ წრეებში მსჯელობენ.

ბიზნესის კეთების სიმარტივის ინდექსს ამუშავებს საერთაშორისო საფინანსო კორპორაცია, მსოფლიო ბანკის ერთ-ერთი შემადგენელი სტრუქტურა. აღნიშნული ინდექსი ძირითადად ორიენტირებულია პოტენციურ ინვესტორებზე, რათა მათ შეექმნათ ნათელი წარმოდგენა სხვადასხვა ქვეყნებში ბიზნესის წარმოების პროცესზე. ინდექსი აგებულია ათი მაჩვენებლის საფუძველზე, რომლებსაც თანაბარი წონები აქვთ მინიჭებული. ეს მაჩვენებლებია: ბიზნესის დაწყება; სამშენებლო ლიცენზიების რაოდენობა; მუშაკთა დაქირავება; საკუთრების რეგისტრაცია; კრედიტის აღების შესაძლებლობა; ინვესტორთა დაცვა; გადასახადების გადახდა; საზღვრისპირა ვაჭრობა; კონტრაქტების შესრულება; ბიზნესის დახურვა. თავისთავად ცხადია რომ სხვადასხვა მაჩვენებლები სხვადასხვა ერთეულებში იზომება.

საქართველომ 2005 წლიდან დაწყებული საკმაოდ დიდ წარმატებას მიაღწია.

ცხრილი 2.1.1.

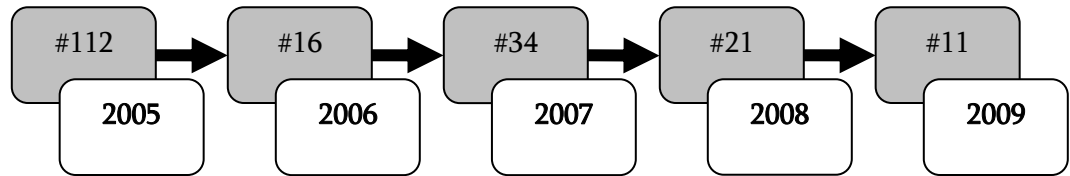
საქართველოს ადგილი ბიზნესის კეთების სიმარტივით

	ბიზნესის კეთების სიმარტივე	ბიზნესის დაწყება	სამშენებლო ლიცენზიების რაოდენობა	მუშაკთა დაქირავება	საკუთრების რეგისტრაცია	კრედიტის აღების შესაძლებლობა	ინვესტორთა დაცვა	გადასახადების გადახდა	საზღვრისპირა ვაჭრობა	კონტრაქტების შესრულება	ბიზნესის დახურვა
საქართველო	11	5	7	9	2	30	41	64	30	41	95

იმავე პერიოდში ინვესტიციების ზრდის გათვალისწინება ნათლად მიანიშნებს რომ ინდექსმა აშკარად სწორად აჩვენა საქართველოში მიმდინარე ეკონომიკური პროცესები, კერძოდ კი ლიბერალიზაცია, რომელმაც შეამცირა ადმინისტრაციული ბარიერები და ამდენად საქართველომ საბოლოო ჯამში საკმაოდ მაღალი ადგილები დაიკავა. ამავე პერიოდში საქართველომ, როგორც რეფორმატორმა სახელმწიფომ მიიღო ძალიან მაღალი შეფასება.

ცხრილი 2.1.2.

საქართველოს ადგილები ბიზნესის კეთების სიმარტივის მიხედვით



მონაცემების ზედაპირული ანალიზიც კი აჩვენებს, რომ საქართველოს მანქანებლები ორ ძირითად ჯგუფად იყოფა, პირველი ოთხი მანქანებლით საქართველო აშკარად ლიდერობს, ხოლო დანარჩენ ექვს მანქანებელში მისი შედეგები გაცილებით უარესია. უნდა აღინიშნოს რომ პირველი ოთხი მანქანებელი პირადაპირ უკავშირდება ადმინისტრირების პროცესს და ამდენად ამ მანქანებლების მიხედვით მდგომარეობის გაუმჯობესება პოლიტიკური ნების პირობებში შესაძლებელი იყო. საქართველოს მთავრობას ეს პოლიტიკური ნება გააჩნდა და შესაბამისად გატარებულმა ლიბერალურმა რეფორმებმა გარკვეული დადებითი შედეგები გამოიღო. დანარჩენი მანქანებლები მოითხოვდნენ სიღრმისეულ ეკონომიკურ რეფორმებს, რომელთა განხორციელება ერთის მხრივ დროის მოკლე მონაკვეთში ძალზე რთულია, და მეორეს მხრივ მათი დადებითი შედეგები ეკონომიკაზე მყისიერად არ აისახება. შეფერდეთ ორ მანქანებელზე რომელშიც საქართველოს ყველაზე ცუდი შედეგები აქვს. ესაა საგადასახადო ადმინისტრირება და ბიზნესის დახურვა. საგადასახადო ადმინისტრირება ნიშნავს არა მხოლოდ საგადასახადო სტრუქტურების ძალაუფლებას, არამედ გადასახადების გადახდის საყოველთაობას. ნებისმიერ ბიზნესს ჭირდება გადასახადების გადახდაში საყოველთაობა რათა კონკურენტულ ბრძოლაში ყველა თანაბარ მდგომარეობაში იყოს ჩაყენებული. შერჩევითობა გადასახადების გადამხდელების მიმართ გარკვეულ გადამხდელებს აყენებს უკეთეს პირობებში და ხელს არ უწყობს თავისუფალი კონკურენციის პრინციპების განვითარებას.

საბაზრო ინფრასტრუქტურის შემადგენელი სტრუქტურების განუვითარებლობა ზღუდავს ტაქტიკური ინვესტორებისათვის ქვეყნიდან გასვლას და ამდენად არ უწყობს ხელს მათ შემოსვლას ქვეყანაში. ტაქტიკური ინვესტორების მოსაზიდად აუცილებელია საბირჟო ვაჭრობის სისტემის განვითარება, რაც საშუალებას მოგვცემს გაუმარტივოთ ტაქტიკურ ინვესტორებს ფუნქციონირება, სამწუხაროდ აქციონირების პროცესი საქართველოში

არასოდეს არ სარგებლობდა მაღალი პოპულარობით და ეს ობიექტურად ართულებს პროცესს.

აღბათ განსაკუთრებული ყურადღება უნდა შევაჩეროთ ორი თითქოს ერნაირი ბუნების მქონე მაჩვენებლის აშკარა განსხვავებაზე. ბიზნესის დაწყება საქართველოში საკმაოდ მარტივია და შესაბამისად გვაქვს საკმაოდ მაღალი მაჩვენებელი, ხოლო ბიზნესის დახურვაში ყველა სხვა მაჩვენებელთან შედარებით ყველაზე უარესი შედეგი. თავისი ბუნებით ეს ორი მაჩვენებელი მიეკუთვნება ადმინისტრირების სფეროს და ამდენად ასეთი განსხვავება არა ლოგიკურია. რეალურად ბიზნესის დაწყება მიეკუთვნება დისციპლინარულ ადმინისტრირებას, ანუ ბიზნესის დაწყება რეგულირდება ლიცენზიებითა და ნებართვებით, შესაბამისად ლიცენზიებისა და ნებართვების გაუქმება ამარტივებს ბიზნესის დაწყების პროცესს. ბიზნესის დახურვა კი მაკონტროლებელი ადმინისტრირების სფეროა და აქ მხოლოდ ნებართვების ან ლიცენზიების შემცირებით შეუძლებელია პროცესის გამარტივება. განსხვავება ადმინისტრირების ამ ორ ფორმას შორის აშკარად მიანიშნებს თუ რა ნაბიჯები უნდა გადაიდგას მდგომარეობის გამოსასწორებლად. ეს განსხვავება ასევე ადასტურებს თუ რატომ არის საქართველოს განმაზოგადებელი ეკონომიკური მაჩვენებელი მშპ ერთ სულ მოსახლეზე აშკარა დისონანსში იმ სახელმწიფოებთან შედარებით, რომლებსაც ამ ინდექსით დაახლოებით საქართველოს მსგავსი მაჩვენებელი აქვთ.

ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსის გაანგარიშებას აწარმოებენ ისეთი ცნობილი ორგანიზაციები, როგორცაა ჰერიტეჯის ფონდი და უოლსტრიტ ჟურნალი (Heritage Foundation & Wall Street Journal). ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსი ასევე აგებულია ათი თავისუფლების პრინციპზე: ბიზნესის; ვაჭრობის; ფისკალური; სამთავრობო დანახარჯები; მონეტარული; საინვესტიციო; ფინანსური; საკუთრების უფლებები; კორუფცია და სამუშაო ძალა.

ცხრილი 2.13.

ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსი (2010)

ეკონომიკა	ბიზნესის თავისუფლება	ვაჭრობის თავისუფლება	ფისკალური თავისუფლება	სამთავრობო დანახარჯები	მონეტარული თავისუფლება	საინვესტიციო თავისუფლება	ფინანსური თავისუფლება	საკუთრების უფლებების დაცვა	კორუფცია	სამუშაო ძალა	ეკონომიკური თავისუფლება
საქართველო	87,9	89,1	89,1	65,3	70,2	70,0	60,0	40,0	39,0	93,7	26

აქაც, ისევე როგორც პირველ შემთხვევაში გამოიყოფა მანვენებელთა ორი ჯგუფი მაღალი მანვენებლები და დაბალი მანვენებლები. ამ უკანასკნელს განეკუთვნება საკუთრების უფლებები და კორუფცია. პრინციპულად აქაც იკვეთება იგივე ტენდენცია, ადმინისტრირების გაუმჯობესების ხარჯზე, კერძოდ ძალიან სწრაფი ლიბერალიზაციით საქართველომ მიაღწია რამოდენიმე მანვენებლის მიხედვით ძალიან კარგ შედეგებს, რამაც საბოლოო ჯამში განაპირობა საკმაოდ მაღალი მანვენებელი კერძოდ 26-ე ადგილი მსოფლიოში და მე-14 ევროპაში.

სამწუხაროდ საქართველო ვერ დაიკვეხნის თავის მანვენებლებს გლობალურ კონკურენტუნარიანობაში. ამ უკანასკნელ ინდექსს აქვეყნებს მსოფლიო ეკონომიკური ფორუმი (World Economic Forum). 2010-11 წლების გამოქვეყნებული ანგარიშის მიხედვით საქართველო 93-ე ადგილზეა.

უფრო დეტალურად განვიხილოთ კონკურენტუნარიანობის მანვენებლის გაანგარიშების მეთოდოლოგიური ასპექტები. მანვენებლები დაყოფილია სამ ჯგუფად: საბაზისო მოთხოვნები; ეფექტურობის ზრდის ხელშემწყობი ფაქტორები; ინოვაცია და კომპლექსურობა (განვითარებულობა).

საბაზისო მოთხოვნები იყოფა ოთხ მიმართულებად (თითოეულის წონაა 25%): 1. ინსტიტუტები, რომლებიც თავის მხრივ იყოფა სახელმწიფო (75% მიმართულების შიგნით) და კერძო (25%); 2. ინფრასტრუქტურა, რომელიც თავის მხრივ იყოფა ორჯგუფად (თანაბარი წონებით 50%); სატრანსპორტო, და ენერჯო და სატელეფონო; 3. მაკროეკონომიკური გარემო; 4. ჯანდაცვა და დაწვებითი განათლება, რომელიც იყოფა ორ თანაბარ წონიან ქვეჯგუფად ჯანდაცვა და დაწვებითი განათლება.

ეფექტურობის ზრდის ხელშემწყობი ფაქტორები იყოფა: 5. უმაღლესი განათლება და ტრენინგი (17%), რომელიც თავის მხრივ იყოფა სამ (33%) ქვეჯგუფად: განათლების რაოდენობრივი მანვენებლები; განათლების ხარისხობრივი მანვენებლები და პროფესიული ტრენინგი; 6. სასაქონლო ბაზრების ეფექტურობა (17%), რომელიც თავის მხრივ იყოფა კონკურენცია (67%) და მოთხოვნის ხარისხობრივი პირობები (33%); 7. სამუშაო ძალის ბაზრის ეფექტურობა (17%), რომელიც თავის მხრივ იყოფა ორ თანაბარ ქვეჯგუფად: მოქნილობა და ტალანტის გამოყენების ეფექტურობა; 8. ფინანსური ბაზრების განვითარება (17%) იყოფა ორ თანაბარწონიან ქვეჯგუფად ეფექტურობა და სანდოობა; 9. ტექნოლოგიური მზადყოფნა (17%) იყოფა ორ თანაბარ წონიან ჯგუფად: ტექნოლოგიების

ათვისება და ინფორმაციული ტექნოლოგიების გამოყენება;

10.

ბაზრის ზომა (17%), იყოფა შიდა ბაზრის ზომა (75%) და საგარეო ბაზრების ზომა (25%).

ინოვაცია და კომპლექსურობა (განვითარებულობა), რომელიც იყოფა ორ თანაბარ წონიან ქვეჯგუფად: 11. ბიზნესის განვითარება და 12. ინოვაციურობა.

ცალკეული ქვეჯგუფები თავის მხრივ წარმოდგენილია სხვადასხვა მაჩვენებლებით, გაანგარიშების კონკრეტული მეთოდები მოცემულია ტექნიკურ დანართში.

შესაძლებელია განვიხილოთ სხვადასხვა სახელმწიფოების სამივე მაჩვენებელი, რათა საბოლოო ჯამში შეგვექმნას წარმოდგენა ამ მაჩვენებლების ურთიერთკავშირზე და მათ კავშირზე რეალურ ცხოვრების დონესთან.

ცხრილი 2.14.

სახელმწიფოების შედარებითი მაჩვენებლები წამყვანი ეკონომიკური ინდექსების (საერთაშორისო) მიხედვით

სახელმწიფო	ეკონომიკური თავისუფლების 42748 ინდექსი	გლობალური კონკურენტუნარიანობა	ბიზნესის კეთების სიმარტივე	მშპ ერთ სულზე აშშ დოლარებში სსფ 2009
ჰონ-კონგი	1	11	3	42748
სინგაპური	2	3	1	50523
ავსტრალია	3	16	9	38911
ახალი ზელანდია	4	23	2	26708
ირლანდია	5	29	7	39468
შვეიცარია	6	1	21	43007
კანადა	7	10	8	38025
აშშ	8	4	4	46381
დანია	9	9	6	35757
ჩილე	10	30	49	14341
დიდი ბრიტანეთი	11	12	5	34619
მავრიკი	12	55	17	12527
ბაჰრეინი	13	37	20	27068
ლუქსემბურგი	14	20	64	78395
ჰოლანდია	15	8	30	39938
ესტონეთი	16	33	24	17908
ფინეთი	17	7	16	33556
ისლანდია	18	29	14	38023
იაპონია	19	6	15	32608
მაკაო	20	-	-	33000 ¹¹
შვედეთი	21	2	18	35965
ავსტრია	22	18	28	38839
გერმანია	23	5	25	34212

¹¹ ცენტრალური სადაზვერვო სამმართველოს მონაცემები 2009 წ.

კვიპროსი	24	40	40	28544
სენტ ლუჩია	25			10178
საქართველო	26	93	11	4757
ტაივანი	27	13	46	31834
ბოცვანა	28	76	45	13992
ლიტვა	29	47	26	16542
ბელგია	30	19	22	35422

უნდა აღინიშნოს რომ, ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსის და ბიზნესის კეთების სიმარტივის მიხედვით სახელმწიფოები ძირითადად მსგავს მაჩვენებლებს აჩვენებენ. რამოდენიმე გამონაკლისის გარდა. ამდენად ეს ორი მაჩვენებელი ძირითადად ორიენტირებულია რათა განისაზღვროს სახელმწიფოს პოტენციური შესაძლებლობები და ამდენად ამ მაჩვენებლებსა და რეალურ ცხოვრების დონეს შორის უშუალო კავშირი არაა. რასაკვირველია მაღალი შედეგების მიღწევა არავითარ შემთხვევაში არ უნდა გავიგოთ, როგორც უაზრო ახირება. ამ ორი ინდექსის მიხედვით მაღალი შედეგები ქმნიან დადებით ფონს სახელმწიფოს შემდგომი ეკონომიკური განვითარებისათვის და პოზიტიურ ზეგავლენას ახდენენ პოტენციურ ინვესტორებზე.

კონკურენტუნარიანობის მაჩვენებელი კი გამოხატავს სახელმწიფოს ეკონომიკური განვითარების დონეს და მისი კავშირი რეალურ ცხოვრების დონესთან აშკარაა. სამწუხარო ფაქტია, რომ საქართველოს კონკურენტუნარიანობის მაჩვენებლები ინარჩუნებენ სტაბილურ დინამიკას და არ უმჯობესდებიან ბოლო სამი წლის განმავლობაში. ეს აშკარად მიუთითებს სიდრმისეული ეკონომიკური რეფორმების აუცილებლობაზე. ჩატარებულმა ლიბერალიზაციამ მოგვცა გარკვეული დადებითი შედეგები, თუმცა შემდგომი გაუმჯობესება ამ მიმართულებით პრაქტიკულად არ მოიტანს რაიმე გარღვევას.

ეკონომიკური რეფორმირების შემდეგი ტალღა უკვე ორიენტირებული უნდა იქნას კონკურენტუნარიანობის მაჩვენებლების გაუმჯობესებაზე. ამ მიმართულებით გადადგმული ნაბიჯები, კერძოდ ინფრასტრუქტურული პროექტები უნდა გაღრმავდეს, ვინაიდან მათი ეფექტი მოკლე დროის პერიოდებში იქნება გამოვლენილი. ასევე უნდა აღინიშნოს, რომ კურსი განათლების უპირობო პრიორიტეტად გამოცხადებაზე ცალსახად სწორია. ასევე დადებითად უნდა შეფასდეს ახალი ტექნოლოგიური უნივერსიტეტის მშენებლობის გადაწყვეტილება, რამაც მნიშვნელოვნად უნდა შეუწყოს ხელი საქართველოს ძალზე დაბალი მაჩვენებლების გაუმჯობესებას ინოვაციებთან მიმართებაში. ძალზე სერიოზულ ფაქტორად რჩება ბიზნესისა და მეცნიერების დაახლოების საკითხი. სამწუხაროდ, როგორც მსოფლიო პრაქტიკა მოწმობს აქ სწრაფი და ცალმხრივი გადაწყვეტილებები არ მუშაობენ და აუცილებელია კარგად გააზრებული სტრატეგიის შემუშავება. ამ სტრატეგიის

ძირითადი მიმართულებები შესაძლებელია უკვე ეხლა გამოვკვეთოთ: ბიზნეს ინკუბატორების ქსელების ფორმირება უმაღლეს სასწავლებლებთან, უმაღლესი სასწავლებლების ბაზაზე ტექნოპარკების ან ტექნოპოლისების შექმნა, საგადასახადო შეღავათების დაწესება თუ კერძო კომპანიები ახდენენ მოგებიდან სამეცნიერო-კვლევითი სამუშაოების დაფინანსებას, სამეცნიერო-კვლევითი სამუშაოების თანადაფინანსება სახელმწიფო და კერძო კომპანიების მიერ.

1. ამ ღონისძიებების კონცეპტუალიზაცია შესაძლებელია ერთიან სახელმწიფო პროგრამაში, რომელიც ორიენტირებული იქნება კონკურენტუნარიანობის მუდმივ ზრდაზე. ამავე პროგრამის ფარგლებში მიზანშეწონილია ყოველწლიურად დამუშავდეს კონკურენტუნარიანობის ანგარიში და სამოქმედო გეგმა. აღნიშნული პრაქტიკა ფართოდ გამოიყენება დასავლეთ ევროპის სახელმწიფოებში, განსაკუთრებით შთამბეჭდავია ამ მიმართულებით ირლანდიის რესპუბლიკის გამოცდილება და მიღწევები. პრაქტიკულად კონკურენტუნარიანობის ზრდის სამოქმედო გეგმა წარმოადგენს საზოგადოების ფართო კონსენსუსის ობიექტს, რომელსაც ეთანხმებიან როგორც სახელმწიფო ასევე კერძო სტრუქტურები და არა-სამთავრობო სექტორი. მიზანშეწონილია კონკურენტუნარიანობის ანგარიში და სამოქმედო გეგმა შეიმუშაოს კარგად ცნობილმა და ნდობით აღჭურვილმა კვლევითმა ცენტრმა. ამ სამუშაოებში ფართოდ იქნებიან წარმოდგენილი აკადემიური წრეები, ერთის მხრივ როგორც კონსულტანტები, ხოლო მეორეს მხრივ როგორც ოპონენტები.

2. კონკურენტუნარიანობისა და სტრატეგიის ურთიერთკავშირის საკითხები

საქართველოს წინაშე მდგომი უამრავი მწვავე სოციალური და ეკონომიკური პრობლემიდან, რთულია ერთი რომელიმეს გამოყოფა. ხშირად ერთი კონკრეტული პრობლემის გადაწყვეტა ცხადდებოდა ყველა სხვა პრობლემის გადაწყვეტის უნივერსალურ მექანიზმად. მაგალითად, უახლოეს წარსულში მიხნეული იყო, რომ ეკონომიკური ზრდა ავტომატურად გადაწყვეტს ყველა სხვა პრობლემას. აღნიშნულმა მიდგომამ არა, თუ ვერ გადაწყვიტა დასაქმების პრობლემა, არამედ, ხშირ შემთხვევაში გააუარესა სიტუაცია. საბოლოო ანგარიშით, როგორც ამას ამტკიცებს მსოფლიო გამოცდილება, უპირატესობა უნდა მიენიჭოს პროდუქციისა და მომსახურების მწარმოებლურობის ზრდას, რაც განაპირობებს კონკურენტუნარიანობის ამაღლებას. კონკურენტუნარიანობა აღარ განიხილება ერთი საწარმოს ან დარგის დონეზე, პირიქით, ძალიან დიდი მნიშვნელობა ენიჭება ქვეყნის კონკურენტუნარიანობის კვლევას. ამ მიზნით მსოფლიო ეკონომიკური ფორუმი აქვეყნებს ყოველწლიურ ანგარიშებს, ასევე შექმნილია კვლევითი ცენტრები,

რომლებიც იკვლევენ კონკურენტუნარიანობის სხვადასხვა მეთოდოლოგიურ ასპექტებს. ქვეყნის კონკურენტუნარიანობისადმი ასეთი დიდი ინტერესი მარტივად აიხსნება პრაგმატული მოსაზრებებით. ქვეყნის კონკურენტუნარიანობა ძალიან მნიშვნელოვანია პოტენციური ინვესტორისათვის, ვინაიდან მხოლოდ დაცულობა და ბიზნესის წარმოების სიმარტივე ვერ განაპირობებს ინვესტორის მიერ მიღებულ გადაწყვეტილებას. ინვესტიციების დაცულობა და ბიზნესის წარმოების სიმარტივე უნდა განვიხილოთ, როგორც საბაზისო ფაქტორები, ხოლო ქვეყნის კონკურენტუნარიანობა, როგორც ფაქტორი რომელიც განაპირობებს ინვესტიციის დაბრუნებადობისა და მოგებიანობის მაჩვენებლებს. ცალსახაა, რომ წარმატებული სტრატეგია არ შეიძლება არ დაეფუძნოს კონკურენტუნარიანობას. ამ შემთხვევაში კონკურენტუნარიანობა წარმოადგენს რეალიზებულ უპირატესობას, შექმნილ და კონკრეტულ ბაზარზე დაშვებულ საქონელსა და მომსახურებას, რომელსაც გააჩნია საფასო, ხარისხობრივი, საფასო-ხარისხობრივი თანადობის, მიწოდების, მომსახურების ვადის და ფორმის ან ნებისმიერი სხვა უპირატესობა, რომელიც აღიქმება მომხმარებლის მიერ და ამდენად უზრუნველყოფს ამ პროდუქტის ან მომსახურების წარმატებულ რეალიზაციას.

ამდენად, როდესაც ვმსჯელობთ, გარკვეული პროდუქციის ან მომსახურების რეალიზაციის ზრდაზე, ეს შეუძლებელია თუ არ არსებობს რეალური კონკურენტუნარიანობა, რომელიც უნდა გახდეს ამ პროდუქციის ან მომსახურების წარმატებული რეალიზაციის საფუძველი. კონკურენტუნარიანობაში უნდა გამოიყოს რამდენიმე ასპექტი, კერძოდ: კონკურენტუნარიანობა, რომელიც გამოვლენილია და დადასტურებულია; კონკურენტუნარიანობა, რომელიც პოტენციურად არსებობს, თუმცა, მისი რეალიზაცია შესაძლებელია სხვა ფაქტორების მეშვეობით; კონკურენტუნარიანობა, რომელიც შექმნილია ხელოვნურად, ადამიანის ნებელობითი გადაწყვეტილების საფუძველზე; კონკურენტუნარიანობა, რომელიც ეფუძნება ცალკეული სპეციფიკური ფაქტორის არსებობას. განვიხილოთ თითოეული ეს ფაქტორი. არსებული კონკურენტუნარიანობა საკმაოდ კარგად ცნობილი ფენომენია და ეფუძნება ქვეყნის აბსოლუტურ ან ფარდობით უპირატესობას საგარეო ვაჭრობაში. საერთაშორისო სავაჭრო ცენტრი ამ კონკურენტუნარიანობის საზომად იყენებს გამოვლენილი კონკურენტული უპირატესობის ან ლა-ფაიეს ინდექსებს [3]. ანალოგიურ დამოკიდებულებას ავლენს კონკურენტული უპირატესობისა და სტრატეგიის კვლევის ცენტრი, რომელიც ჰარვარდის უნივერსიტეტში არსებობს. გამოვლენილი კონკურენტული უპირატესობა ესაა უპირატესობა, რომელიც გვაქვს დღეს. გამოვლენილი კონკურენტული უპირატესობა ეფუძნება ერთი გარკვეული სასაქონლო ჯგუფის ან მომსახურების საექსპორტო მოცულობას და ქვეყნის მიერ დაკავებულ ადგილს მსოფლიოში ამ საქონლის ან მომსახურების ექსპორტიორ

ქვეყნებს შორის. ზოგადად უნდა აღინიშნოს, რომ კონკურენტუნარიანობის შეფასება ეფუძნება კონკრეტული ქვეყნის ეკონომიკისა და მასში ექსპორტის წილის სხვადასხვა ასპექტის შეფასებას.

განვიხილოთ გამოვლენილი კონკურენტული უპირატესობა საქართველოსათვის (იხ. ცხრილი 2.2.1.)

საქართველოს გამოვლენილი კონკურენტული უპირატესობა 2010 წლისათვის.[1]

ცხრილი 2.2.1.

ჭლები	ათასი აშშ დოლარი	ადგილი მსოფლიოში
ლოგისტიკური და სტარანსპორტო მომსახურეობა	695,11	71
ტურიზმის მომსახურეობა	672,92	83
აგრო პროდუქტები	281,37	93
მეტალები და მომპოვებელი მრეწველობა	565,59	75
საიუველირო ნაწარმი, ძვირფასი ლითონები	93,04	82

ასევე მნიშვნელოვანია განვიხილოთ, ისეთი სპეციფიკური მაჩვენებლები როგორცაა: ექსპორტის წილი მთლიან შიგა პროდუქტში, ექსპორტის სტრუქტურა და ა.შ. აღნიშნული მაჩვენებლები მოტანილია ცხრილ 2-ში.

ექსპორტის წილი მთლიან შიგა პროდუქტში.

ცხრილი 2.2.2.

ვეყანა	რესურსების ექსპორტის წილი მთლიან	რესურსების ექსპორტის წილი მშპ-ში	საბოლოო პროდუქციისა და დამამუშავებელი	საბოლოო პროდუქციისა და დამამუშავებელი მრეწველობის	ექსპორტის წილი მშპ-ში

	ექსპორტში		მრეწველობის წილი მთლიან ექსპორტში	წილი მშპ-ში	
საქართველო	23,40%	2,57%	0,21%	0,05%	10,99%
სომხეთი	29.91%	2.71%	0.13%	0.02%	9.05%
აზერბაიჯანი	89,18%	34,88%	0,08%	0,04%	39,11%
ირლანდია	4.47%	2.39%	0.61%	0.61%	53.54%
ხორვატია	9.67%	1.87%	1.86%	0.70%	19.37%
აკედონია	16.93%	5.80%	1.12%	0.49%	34.23%

მოყვანილი მაჩვენებლების ანალიზი ცალსახად მიანიშნებს, რომ საქართველომ მკვეთრად უნდა გაზარდოს ექსპორტის წილი მშპ-ში და როგორც რესურსულად ღარიბი ქვეყნისათვის არის დამახასიათებელი, ამის მიღწევის გზაა დამამუშავებელი მრეწველობის განვითარების ხელშეწყობა. ამის ნათელი დადასტურებაა ხორვატიისა და მაკედონიის მაგალითები.

პოტენციურად არსებული კონკურენტუნარიანობა ეფუძნება რაიმე რესურსის (შრომითი რესურსების ჩათვლით), სატრანსპორტო სისტემების ან სხვა რაიმეს ფარდობით უპირატესობას რომელიმე საქონლის ან მომსახურების წარმოებაში. მაგალითად, საქართველოში არსებობს მანგანუმი, რაც პოტენციურად იძლევა შესაძლებლობას გექონდეს უპირატესობა სადენების ან ბატარეების წარმოებაში. ამ პოტენციის რეალიზაცია სხვა ფაქტორების გარეშე შეუძლებელია და ამდენად თუ აირჩევა სტრატეგია, რომელიც დაეფუძნება ამ პოტენციურ უპირატესობას, აუცილებლად უნდა იქნას გათვალისწინებული სხვა დანარჩენი ფაქტორები და პირობები.

კონკურენტუნარიანობა შექმნილი ადამიანის ნებელობითი გადაწყვეტილებებით, ესაა ცალკეული საკანონმდებლო აქტების მიღების საფუძველზე შექმნილი კონკურენტუნარიანობა. მაგალითად, მოგების გადასახადის შემცირება, თავისუფალი სავაჭრო ან ამწეობი ზონების ფორმირება, ქვეყანაში მიღებული მოგების საზღვარგარეთ გატანის შეზღუდვების არ არსებობა. ნებელობითი გადაწყვეტილებები, რასაკვირველია, ქმნის გარკვეულ უპირატესობას, მაგრამ ძალიან მარტივია მათი კოპირება. ამდენად, მხოლოდ ამ გადაწყვეტილებების ხარჯზე სტაბილური კონკურენტული უპირატესობის მიღწევა საკმაოდ რთულია. ასევე, არ უნდა გამოგვრჩეს მხედველობიდან, რომ ნებელობითი გადაწყვეტილებების შემთხვევაში ძალიან მნიშვნელოვანია პოლიტიკური სტაბილურობის ფაქტორი. ამ ფაქტორის მიხედვით პოტენციური ინვესტორებისაგან ქვეყნის, როგორც სტაბილური პარტნიორობის აღქმა რამდენიმე ათწლეულის მანძილზე ყალიბდება.

სპეციფიკურს მიეკუთვნება, ფაქტორები რომლებიც გარკვეული დროის განმავლობაში წარმოიქმნა და მათი უსასრულოდ არსებობა გამორიცხულია. საქართველოსათვის ასეთ ფაქტორად შეიძლება მივიჩნიოთ მისი უნიკალური საგარეო-სავაჭრო მდგომარეობა. სამხრეთ კავკასიაში საქართველო ერთადერთი სახელმწიფოა, რომელიც სრულფასოვნად ვაჭრობს ყველა თავის სახმელეთო მეზობელთან. რუსეთის ფედერაცია წარმოადგენს გამონაკლისს და ეს ფაქტორიც მთლიანად განპირობებულია რუსეთის ფედერაციის პოლიტიკური ხელმძღვანელობის გადაწყვეტილებით.

ამდენად სტრატეგიის ფორმირებისას უნდა გავითვალისწინოთ, თუ კონკურენტუნარიანობის რომელ ფაქტორებს ვეფუძნებით და რა წარმოადგენს პოტენციური ინვესტორებისათვის რეალურად მნიშვნელოვან ფაქტორებს. აუცილებელია სრატეგია ასევე ეყრდნობოდეს სხვა ფაქტორებს, რაც როგორც მინიმუმში, ხელს არ უშლის ძირითადი კონკურენტუნარიანობის ფაქტორის რეალიზაციას. ამდენად, ბიზნეს სტრატეგიების ენით თუ ვიმსჯელებთ სტრატეგია უნდა ეფუძნებოდეს ინტეგრირებულ პოზიციას, ანუ ძირითადი ფაქტორი გამყარებული უნდა იყოს სხვა ფაქტორების მეშვეობით.

სტრატეგიის შერჩევისას ძალიან მნიშვნელოვანია სამომავლო განვითარების სცენარების ზუსტი განჭვრეტა. XX საუკუნის ბოლოს, ალბათ, ვერავენ ვერ წარმოიდგენდა, რომ ეკონომიკურად განვითარებულ ქვეყნებში დაწყებული დეინდუსტრიალიზაციის პროცესი, ძალიან მალე შეიცვლებოდა რე-ინდუსტრიალიზაციით. ეს ტენდენცია უკვე აშკარად გამოკვეთილია და მის წარმატებას ხელს უწყობს ისეთი ფაქტორი, როგორცაა დამატებითი სამუშაო ადგილების ფორმირება. თუ XX საუკუნის ბოლოს

დენდუსტრიალიზაცია წარმოქმნიდა სამუშაო ადგილებს მომსახურების სექტორში და ამდენად დაკარგული სამუშაო ადგილები კომპენსირდებოდა, რენდუსტრიალიზაცია წარმოშობს რა სამუშაო ადგილებს წარმოების სფეროში, ამავდროულად მნიშვნელოვან სტიმულს აძლევს ახალი სამუშაო ადგილების ფორმირებას მომსახურების სფეროში.

საქართველოს კონკურენტული უპირატესობები, რასაკვირველია, ქმნის ახალი სამუშაო ადგილების ფორმირების გარკვეულ შესაძლებლობას, თუმცა, უნდა აღინიშნოს, რომ სატრანსპორტო და ლოგისტიკური მომსახურების განვითარება საკმაოდ პერსპექტიულია, მაგრამ ამ სფეროს ახასიათებს მაღალი კაპიტალური დანახარჯები ტექნოლოგიებში, რის გამოც შედარებით დაბალია ახალი სამუშაო ადგილების ფორმირების პოტენციალი. ასევე ნაკლებად სავარაუდოა, მნიშვნელოვანი რაოდენობის სამუშაო ადგილები შეიქმნას სოფლის მეურნეობის პროდუქციის წარმოების ზრდის ხარჯზე. ვინაიდან, მსოფლიო გამოცდილების გათვალისწინებით ეფექტიანი სასოფლო-სამეურნეო წარმოების დროს მასში დასაქმებულია, მთელი დასაქმებულების 7-12%. ამდენად საქართველომ უნდა ეძებოს ისეთი გზები, რაც ემყარება რეალურ კონკურენტუნარიანობას და ამავდროულად, ხელს შეუწყობს ახალი სამუშაო ადგილების შექმნას. დღეისათვის სამრეწველო წარმოებაში ინოვაციურობა კონკურენტული უპირატესობის მიღწევის რეალური შესაძლებლობაა. სამწუხაროდ, ქართულ საწარმოებში ინოვაციურობა ძალიან დაბალია. კონკრეტული სახელმწიფო პროგრამები, რომლებიც მიმართული იქნება ინოვაციურობის ზრდაზე, არ მოიტანს შედეგებს მოკლე (3-5 წლიანი) პერიოდში. ამდენად, მოსაძებნია ის ველები, სადაც ინოვაციურობა არ წარმოადგენს მხოლოდ ტექნიკურ ასპექტს. ამ თვალსაზრისით, ძალიან საინტერესო იქნება საქართველოს სამშენებლო მასალების, კერძოდ კი, ბუნებრივი ქვების და ინოვაციური დიზაინის შერწყმის საფუძველზე კონკურენტუნარიანი კლასტერის ფორმირება. კლასტერში თავმოყრილი იქნება ბუნებრივი ქვების მოპოვება, დამუშავება, დიზაინი და მისი რეალიზაცია. ცხადია, ეს პროდუქცია ვერ იქნება ორიენტირებული დიდ მასშტაბებზე, მაგრამ სწორედ ამით ყალიბდება ვიწრო სეგმენტზე მუშაობის თავისებურება და უპირატესობა, სადაც პროდუქციის ფასსა და დანახარჯებს შორის არაა პირდაპირი კავშირი, მაღალია ხელით შრომის ხვედრითი წონა და ამდენად იქმნება დიდი რაოდენობით სამუშაო ადგილები. სწორედ ასეთი კლასტერების ფორმირებაზე უნდა იყოს ორიენტირებული სახელმწიფოს ხელშემწყობი პოლიტიკა, ხოლო კონკრეტული სტრატეგიები დაეფუძნება ცალკეული კლასტერის კონკურენტუნარიანობას. კონკურენტუნარიანი კლასტერების შექმნა და შესწავლა გახდა ძალიან მნიშვნელოვანი საკითხი. ასე, მაგალითად, სტოკჰოლმის კონკურენტუნარიანობის კვლევის ცენტრი ცალკეული ქვეყნების მიხედვით სწავლობს თითოეულ კლასტერს და ყოველწლიურად აქვეყნებს მონაცემებს. სამწუხაროდ, საქართველოში არ ხდება არც საერთაშორისო და

არც ადგილობრივ დონეზე, ასეთი სამუშაოების წახალისება და ამდენად საკითხები ცალკეული მეკლავარების დონეზე დადის.

რა შეიძლება გახდეს ძირითად სტრატეგიებად ქართული ექსპორტზე ორიენტირებული კომპანიებისათვის? ალბათ, შეუძლებელია ამ კითხვაზე პასუხი გავცეთ ერთმნიშვნელოვნად და მოვიცვათ ყველა დარგი, სექტორი ან კლასტერი. თუმცა, რასაკვირველია, არსებობს, გარკვეული საერთო პოზიციები. კერძოდ, დამოუკიდებელი საქართველოს ისტორიამ აჩვენა, რომ სხვადასხვა მიზეზის გამო საქართველოში პრაქტიკულად შეუძლებელია იაფი პროდუქციის წარმოება, გარდა ამისა, ძალიან რთულია ცალკეული დასახელების პროდუქციის დიდი ოდენობით წარმოება. შესაბამისად, ყველაზე სწორ სტრატეგიად რჩება გარკვეულ საბაზრო სეგმენტებზე მოვახდინოთ ფოკუსირება და გამოშვებულ იქნას განსხვავებული ხარისხობრივი პარამეტრების პროდუქცია. ბაზრის ვიწრო სეგმენტზე მუშაობას აქვს როგორც დადებითი, ასევე უარყოფითი მხარეები. საბაზრო სეგმენტებზე საბაზრო მოთხოვნა შეზღუდულია, მომხმარებლები ითხოვენ ძალიან სპეციფიური პარამეტრების მქონე პროდუქციის გამოშვებას, აქცენტი კეთდება ცალკეულ დეტალზე. ამავდროულად ვიწრო სეგმენტზე მუშაობა ნიშნავს, რომ პრაქტიკულად იცი ყველა ძირითადი კონკურენტი, ზუსტად შეგიძლია განსაზღვრო მოთხოვნის მოცულობა, გამოიყენო არასაფასო კონკურენციის მეთოდები. ასევე აღსანიშნავია, რომ ვიწრო სეგმენტზე მუშაობა აქცენტირებას ახდენს პროდუქციის ხარისხზე და ამდენად საშუალებას აძლევს მწარმოებლებს მიიღონ გაცილებით უფრო მაღალი მოგება, ვიდრე ჩვეულებრივი პროდუქციის შემთხვევაში. ხელით შრომის მაღალი ხვედრითი წილი ქმნის დამატებით სტიმულებს ახალი სამუშაო ადგილების ფორმირებისათვის. ცხადია, ეს თეორიული მსჯელობა უნდა განმტკიცდეს გარკვეული პრაქტიკული ქმედებებით. კერძოდ უნდა შეიქმნას კონკურენტული კლასტერების ფორმირების ხელშემწყობი გარემო. ცხადია, მიზანშეწონილი არ იქნება სახელმწიფომ თვითონ განსაძღვროს თუ რა კლასტერები შეიქმნას, არამედ უნდა შეიქმნას საერთო ხელშემწყობი პირობები – რა ფორმებით და როგორ უნდა მოხდეს ამ კონკურენტული კლასტერების ფორმირება. განვიხილოთ ორი შესაძლო მიმართულება, რომლებიც ურთიერთს კი არ გამორიცხავს, არამედ პირიქით შეიძლება გარკვეული ზომით ხელსაც შეუწყობს ერთმანეთის განვითარებას.

კონკურენტული კლასტერების ფორმირების ერთ მიმართულებად შესაძლებელია განვიხილოთ საექსპორტო ალიანსების შექმნა. ამ შემთხვევაში საექსპორტო ალიანსი შეიქმნება დივერსიფიცირებული კომპანიების მიერ, რომლებიც ერთმანეთის პროდუქციის მომხმარებლებია. უმარტივესი მაგალითია ხილის წვენი წარმოება, ჩამოსხმა, რეალიზაცია. საექსპორტო ალიანსში გაერთიანებული კომპანიები ადვილად შეძლებენ დაგეგმონ

თითოეულისათვის წარმოების ოპტიმალური მოცულობა, მაქსიმალურად შეათანხმონ წარმოების გრაფიკები, გამოიყენონ უკვე არსებული საკუთარი სატრანსპორტო არხები, რესურსების გაზიარების საფუძველზე მიაღწიონ ეკონომიას და ა.შ. საექსპორტო ალიანსებს უნდა განესაზღვროთ რამოდენიმე შეღავათი, კერძოდ: საექსპორტო ალიანსში შემაგალი კომპანიები მათ მიერ ალიანსის წევრებისათვის მიწოდებული პროდუქციის პროპორციულად მიიღებენ მოგების რეგრესიული დაბეგვრის მოდელს, ანუ თუ ალიანსში შემაგალი ერთ-ერთი კომპანიის მიერ ალიანსის სხვა წევრებისათვის მიწოდებული პროდუქცია წარმოადგენს კომპანიის მიერ მთლიანად გამოშვებული პროდუქციის 40%-ს, მაშინ კომპანიის მოგების 40% დაიბეგრება რეგრესიული მეთოდით ან ამავე მეთოდით დაიბეგრება ალიანსის სხვა წევრებისათვის მიწოდებული პროდუქციის მოცულობაზე მიღებული მოგება. ასევე უნდა იქნეს განხილული საექსპორტო ალიანსების მაქსიმალური ხელშეწყობა ისეთი აქტივობებით, როგორცაა საექსპორტო ბაზრებზე ინფორმაციის მიწოდება, სავაჭრო მისიების ორგანიზება, საერთაშორისო გამოფენა-ბაზრობებში ქართული კომპანიების მონაწილეობის თანადაფინანსება. ეს პრაქტიკული სამუშაოები, ცხადია, მოიტანს შედეგს მხოლოდ იმ პირობების დაცვით, რომ განხორციელებული სტრატეგია ეფუძნება რეალურ კონკურენტუნარიანობას.

მეორე ვარიანტი ითვალისწინებს გარკვეულ გეოგრაფიულ არეალში კონკურენტული კლასტერის ფორმირებას. ასეთ მაგალითად, შეიძლება მივიჩნიოთ ფოთის ინდუსტრიული ზონისა და საერთაშორისო სასაწყობო რეჟიმის ფორმირება. ამ გადაწყვეტილებას შეიძლება თამამად ვუწოდოთ ნებელობით აქტზე დაფუძნებული კონკურენტუნარიანობა, თუმცა, რეალური კონკურენტული უპირატესობის გარეშე ამ კონკურენტული კლასტერის ფორმირება არ განხორციელდა.

ძალიან მნიშვნელოვანი იქნება საქართველომ არა მხოლოდ იმსჯელოს სხვადასხვა რეიტინგებში მიღებულ კონკურენტუნარიანობის შეფასებებზე, არამედ გადადგას რეალური ნაბიჯები კონკურენტუნარიანობის შესწავლის, მისი ამადლების კონკრეტული ღონისძიებების განხორციელებაში. საყოველთაოდ ცნობილია ირლანდიის რესპუბლიკის წარმატებები ექსპორტის ზრდაში, ტერმინიც კი გაჩნდა – “კელტური ვეფხვი”. ძალიან დიდი მნიშვნელობა ამ წარმატებაში შეიტანა ირლანდიაში მოქმედმა კონკურენტუნარიანობის ეროვნულმა საბჭომ, რომელიც ყოველწლიურად აქვეყნებს თავის მოხსენებას. ამ მოხსენების მიმართ ძალიან მაღალია ნდობა, როგორც სახელმწიფო, ასევე ბიზნეს სექტორში. ფაქტობრივად ეს მოხსენება აყალიბებს სახელმწიფოსა და ბიზნესის ურთიერთობაში ყოველწლიურ პრიორიტეტებს. ამ მიმართულებით უნდა გადაიდგას შესაბამისი ნაბიჯები, წინააღმდეგ შემთხვევაში მუდმივად ვიმსჯელებთ დაბალ

კონკურენტუნარიანობაზე, გამოყენებული სტრატეგიების დაბალ ეფექტიანობაზე და ხელშესახები რეზულტატი ეკონომიკური ზრდის სახით არ გვექნება.

3. ქართული სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის კონკურენტუნარიანობა და საექსპორტო სტრატეგიების ფორმირების საკითხები ევროკავშირის ბაზარზე

დღეისათვის, ქართული სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის წარმოების მოცულობის ზრდა განსაზღვრულია, როგორც ეკონომიკური განვითარების უმნიშვნელოვანესი მიმართულება. ცხადია, წარმოების მოცულობის ზრდა ხელს უწყობს ასევე პროდუქციის კონკურენტუნარიანობის ზრდას. ძალიან მნიშვნელოვანია სწორად იქნეს გაანალიზებული თუ რატომ მოხდა საქართველოს სახელმწიფოებრივი დამოუკიდებლობის მოპოვების შემდეგ სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის წარმოების მნიშვნელოვანი შემცირება, რამ გამოიწვია მისი კონკურენტუნარიანობის მკვეთრი დაცემა. ალბათ, არ შეიძლება, რომელიმე ერთი ფაქტორის გამოყოფა, ერთი მხრივ, არსებობდა გარკვეული ფაქტორების ობიექტური ერთობლიობა, რომლებიც თან სდევდა დამოუკიდებლობის შემდგომ პერიოდს, როგორებიცაა: სასოფლო-სამეურნეო მიწის ნაკვეთების მცირე ზომები, ტრადიციული ფასეულობის ჯაჭვების დარღვევა, ტრადიციული ბაზრების დაკარგვა [1]. ცხადია, ყველა ამ ფაქტორმა და ასევე დამოუკიდებლობის შემდგომ პერიოდში სამოქალაქო დაპირისპირებამ ობიექტურად განაპირობა სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის წარმოების მოცულობის შემცირება. გარდა ამისა, ასევე აღსანიშნავია, რომ 2004 წლიდან საქართველოს ხელისუფლება ატარებდა საკმაოდ გულუბრყვილო საბაზრო ლიბერალიზაციის პოლიტიკას, რაც ქართველ ფერმერებს აყენებდა უმძიმეს მდგომარეობაში, რადგან მათ უწევდათ კონკურენტული ბრძოლა, ერთი მხრივ კარგად განვითარებულ, ხოლო მეორე მხრივ, საკმაოდ კარგად სუბსიდირებულ ფერმერებთან, როგორც ევროკავშირში, ასევე თურქეთში, უკრაინასა და რუსეთში. ამ გულუბრყვილო მიდგომამ საკმაოდ დიდი ზიანი მიაყენა სასოფლო სამეურნეო პროდუქციის წარმოებას. ასევე არ შეიძლება არ აღინიშნოს რუსეთის ფედერაციის მიერ 2006 წელს გამოცხადებული ემბარგო, რომელიც განსაკუთრებით მძიმე დარტყმა იყო ქართული მეღვინე კომპანიებისათვის. რუსეთის ფედერაციის მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციაში გაწევრიანება ქმნის ობიექტურ საფუძველს ქართული სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის დასაბრუნებლად რუსეთის ფედერაციაში. ამავდროულად, საქართველო ესწრაფვის ხელი მოაწეროს ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმებას ევროკავშირთან. ამდენად ევროკავშირი ყალიბდება, როგორც ქართული სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის ძირითადი საექსპორტო ბაზარი. ევროკავშირის სასოფლო-სამეურნეო საიმპორტო ბაზარი

უდიდესია მსოფლიოში, რომელზეც მოდის აღნიშნული პროდუქციის მსოფლიო იმპორტის 50%-ზე მეტი. ამავდროულად ამ ბაზარზე ასევე ძალიან მაღალია ზრდის ტემპი. ცხადია, საჭიროა, ძალიან კარგად იქნეს გათვლილი ყველა ის საბაზრო ნიშა და ის სასაქონლო ჯგუფები, რომლებიც ავლენენ ყველაზე მაღალ მიმზიდველობას.

ამის გამოსავლენად, საჭიროა, ერთი მხრივ, განვსაზღვროთ ბაზრის ის მახასიათებლები რომლებიც განაპირობებენ სასაქონლო ჯგუფების კონკურენტუნარიანობას, მეორე მხრივ, უნდა განისაზღვროს ამავე სასაქონლო ჯგუფების არსებული საექსპორტო მდგომარეობაც. ამ მიზნით ჰარმონიზებული სისტემის 4-ნიშნა დონეზე განისაზღვრება ის სასაქონლო ჯგუფები, რომლებიც ამ ეტაპზე ავლენენ საუკეთესო საექსპორტო პოტენციალს, მეორე მხრივ, განისაზღვრება ევროკავშირის საიმპორტო ბაზარზე ის სასაქონლო ჯგუფები, რომლებიც აჩვენებენ ყველაზე მაღალ საბაზრო ზრდის ტემპს.

ამის შემდეგ აუცილებელი იყო კონკურენტუნარიანობის ინდექსის აგება. კონკურენტუნარიანობის ინდექსი ეფუძნება ევროკავშირის საიმპორტო ბაზრის ზრდის ტემპს (აღნიშნული პროცენტული მაჩვენებელი მრავლდება 5-ზე); ასევე განისაზღვრება ევრო კავშირის საიმპორტო ბაზარზე არა ევროკავშირის წევრი სახელმწიფოების საბაზრო წილი (პროცენტული მაჩვენებელი მრავლდება 5-ზე) და ასევე ემატება რაოდენობრივი მაჩვენებელი (ექსპორტის შესაძლებლობის რაოდენობრივი შეფასება). ექსპორტის შესაძლებლობის რაოდენობრივი შეფასება განისაზღვრება 1-დან 5-მდე.

ევროკავშირის საიმპორტო ბაზრის ზრდის ტემპი დათვლილი იქნა 2008-2012 წლებისათვის, ხოლო ევროკავშირის საიმპორტო ბაზრის გახსნილობა (ანუ არა წევრი სახელმწიფოების წილი განისაზღვრა 2012 წლისათვის). ქართული ექსპორტის პოტენციალის რაოდენობრივი შეფასება მოხდა ორი სუბ-ინდიკატორის საფუძველზე. პირველი განსაზღვრავდა არსებულ ექსპორტს ევრო კავშირში; შეფასება 2 ენიჭებოდა იმ სასაქონლო ჯგუფებს, რომლებსაც ჰქონდათ სტაბილური საექსპორტო მაჩვენებლები 2010-2012 წლებში, ხოლო შეფასება 1 თუ იგივე პერიოდში არსებობდა ამ სასაქონლო ჯგუფის ექსპორტი. მეორე სუბ-ინდიკატორი ასახავს კონკრეტული სასაქონლო ჯგუფის ექსპორტის მდგომარეობას აგროპროდუქციის ექსპორტის საერთო მაჩვენებელში. ამ მიზნით განისაზღვრა კონკრეტული სასაქონლო ჯგუფის წილი მთლიანი აგრო პროდუქციის (ჰარმონიზებული სისტემის სასაქონლო კოდები 01-23) ექსპორტში 2012 წლისათვის. შეფასება 1 ენიჭებოდა იმ სასაქონლო ჯგუფებს რომლებსაც ჰქონდათ წილი 5%-მდე; შეფასება 2 იმ სასაქონლო ჯგუფებს, რომელთა წილი აღემატება 5%-ს და აღწევს 10%-მდე; ხოლო შეფასება 3 იმ სასაქონლო ჯგუფებს, რომელთა წილი აღემატება 10%-ს.

ევროკავშირის საიმპორტო ბაზარზე შესაბამისი გამოთვლებისათვის გამოყენებული იქნა საერთაშორისო სავაჭრო ცენტრის 4-ნიშნა დონეზე არსებული სავაჭრო სტატისტიკა (<http://www.intracen.org/tradstat>); ხოლო საქართველოსათვის შესაბამისი გამოთვლები ჩატარდა “საქსტატის” მონაცემების საფუძველზე (<http://www.geostat.ge>).

საწყის ეტაპზე, ზემოაღნიშნული მეთოდოლოგიის მიხედვით განისაზღვრა 18 სასაქონლო ჯგუფი (4-ნიშნა დონეზე). შემდგომი გამოთვლების საფუძველზე სასაქონლო ჯგუფების რიცხვი შემცირდა 14-მდე. იხ. დანართი 1.

რა რეკომენდაციები შეიძლება შევიმუშაოთ ჩატარებული კვლევის საფუძველზე? ცალსახად შეიძლება ითქვას, რომ 2008 წლის საფინანსო კრიზისის შემდეგ აღდგენითი ზრდა ევროკავშირის საიმპორტო ბაზარზე მიმდინარეობს უფრო ნელი ტემპით, ვიდრე მსოფლიოში. ეს ფაქტი ნათლად დასტურდება იმით, რომ მსოფლიოში 2008-12 წლებში საიმპორტო ბაზრის ზრდის ტემპი უფრო მაღალია, ვიდრე ევროკავშირში. ეს ფაქტი საინტერესოა, თუ გავითვალისწინებთ, რომ 2003-2008 წლებში ევროკავშირის საიმპორტო ბაზრის ზრდის ტემპი უფრო მაღალი იყო, ვიდრე ანალოგიური მანქანების მსოფლიოში. მიუხედავად ამ ფაქტისა, ევროკავშირის აგროპროდუქციის საიმპორტო ბაზარი ყველაზე დიდია მსოფლიოში და ცალსახად წარმოადგენს სტრატეგიული მნიშვნელობის მქონე 65ერმანი ქართული აგროპროდუქციისათვის.

საქართველოს და ევროკავშირის შორის არსებული მანძილებისა და სატრანსპორტო ინფრასტრუქტურის გათვალისწინებით, საქართველომ აშკარად უნდა აიღოს გეზი გადამუშავებულ აგროპროდუქციაზე, რომელსაც აქვს შენახვის ხანგრძლივი ვადა. საქართველოს პრაქტიკულად არა აქვს შესაძლებლობა კონკურენცია გაუწიოს გადაუმაშველებელი პროდუქციის ექსპორტში ისეთ რეგიონებს, როგორცაა ჩრდილოეთ აფრიკა. იმ ფაქტის გათვალისწინებით, რომ საქართველო იმყოფება ევროკავშირიდან სამხრეთ აღმოსავლეთით, მნიშვნელოვანია განისაზღვროს ის პროდუქცია, რომლის მოსავლის აღების პერიოდი რამდენადმე უფრო ადრეა, ვიდრე ევროკავშირში ამავე პროდუქციის მოსავლის აღება. ასეთი უპირატესობა, ცხადია დროში იქნება საკმაოდ ხანმოკლე, სამაგიეროდ, აშკარად ექნება უპირატესობა საბაზრო ნიშაში.

ქართული საექსპორტო პროდუქციის ასევე სერიოზულ პრობლემად მიიჩნევა მცირე რაოდენობა, რაც მნიშვნელოვნად ამცირებს კონკურენტულ უპირატესობას. ასევე უნდა აღინიშნოს, რომ იმ სასაქონლო ჯგუფებში, სადაც საქართველო აჩვენებს ყველაზე მაღალ

კონკურენტულ შესაძლებლობებს, როგორც წესი, ძალიან მაღალია კონკურენტული ბრძოლა. ასევე, ზედმეტად არ უნდა იქნეს შეფასებული ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმების მნიშვნელობა. საქმე ისაა, რომ ქართული საექსპორტო პროდუქციისათვის დაშვება ევროკავშირის ბაზარზე არ წარმოადგენს ძირითად ნერვანია. ამდენად, თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმება არ გამოიწვევს საექსპორტო პოტენციალის დაუყოვნებლივ ზრდას. საქართველოს მთავრობამ უნდა გაითვალისწინოს ევროკავშირის ფერმერების ძალიან ძლიერი კონკურენტული პოზიციები და შექმნას ქართველ ფერმერთა დახმარების კარგად გააზრებული სქემები. ალბათ, მიზანშეწონილია მაქსიმალური კონცენტრაცია მოხდეს იმ სასაქონლო პოზიციების მიხედვით, რომლებსაც აქვთ ყველაზე მაღალი საექსპორტო პოტენციალი ევროკავშირის ბაზარზე. ამ მიზნით მიზანშეწონილია იმ სასაქონლო ჯგუფების გამოყოფა, სადაც მაღალია არა ევროკავშირის წევრი სახელმწიფოებიდან ექსპორტი. ამ შემთხვევაში ქართველი მწარმოებლები შევლენ კონკურენტულ ბრძოლაში არა ევროკავშირის წევრი სახელმწიფოების მწარმოებლებთან. ნერვა, თავის მხრივ, ნიშნავს, რომ თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმება ევროკავშირსა და საქართველოს შორის შესაძლებელია გახდეს კონკურენტული უპირატესობის მიღწევის რეალური იარაღი. საქართველოს მთავრობამ ასევე უნდა განსაზღვროს, ევროპულ ინვესტორთა დაცვის სპეციალური მექანიზმები, თუ ისინი დაინტერესდებიან აგროპროდუქციის წარმოებით საქართველოში.

ცალკე უნდა გაანალიზდეს ქართული პროდუქციის დაბალი ცნობადობა ევროკავშირში, ამ მიზნით, ალბათ, გარკვეული საბაზისო აქტივობები, როგორცაა საექსპორტო სახლები, სპეციალური სავაჭრო გამოფენები საკმაოდ ინტენსიურად იქნება გასატარებელი. ყურადღება უნდა მიექცეს სპეციალური ვებ-გვერდების ფორმირებას, რომლებიც გაზრდიან ქართული პროდუქციის ცნობადობას. ალბათ, მიზანშეწონილი იქნება ელექტრონული ვაჭრობის წამყვანი ევროპული კომპანიების დაინტერესება ქართული პროდუქციის განთავსებით.

ძალიან მნიშვნელოვანია საკმაოდ დეტალურად განისაზღვროს საექსპორტო ბაზრების შერჩევისა და მათზე შესვლის ფორმები. რამდენადაც განისაზღვრა ყველაზე მაღალი საექსპორტო პოტენციალის მქონე სასაქონლო ჯგუფები: 0802; 0910; 2204; 2208; 2306, მიზანშეწონილია სწორედ ამ სასაქონლო ჯგუფების მაგალითზე განვიხილოთ საექსპორტო ბაზრების შერჩევისა და შესვლის სტრატეგიების საკითხი. აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ ქართული კომპანიები ლიმიტირებული არიან საექსპორტო სტრატეგიების შერჩევაში. ქართული კომპანიებისათვის ნაკლებად შესაძლებელია ე.წ. “უპსალას მოდელის” გამოყენება. ამ მოდელის მიხედვით კომპანიები ძლიერდებიან შიდა ბაზარზე და მხოლოდ

ამის შემდეგ იწყებენ ექსპორტირებას უახლოეს მეზობლებში. სამწუხაროდ, საქართველოს შიდა ბაზრის ზომა რთულს ხდის ქართული კომპანიებისათვის ამ მოდელით ექსპორტის განვითარებას. ამდენად, ქართული კომპანიები თავიდანვე უნდა იყვნენ ექსპორტორიენტირებულები, ცხადია, ამ მიდგომის ყველა დადებითი და უარყოფითი მხარის გათვალისწინებით. უნდა აღინიშნოს ის ფაქტი, რომ საქართველოს კომპანიების მიერ დსთ-ს ბაზრებზე დაგროვილი გამოცდილება შეუძლებელია გამოყენებული იქნეს ევროკავშირში.

ევროკავშირის ბაზრებზე ყველაზე მიმზიდველი ბაზრების აღმოსაჩენად აუცილებელია განვსაზღვროთ ძირითადი ინდიკატორები, რომელთა მიხედვითაც უნდა განისაზღვროს ბაზრების მიმზიდველობა. პირველ რიგში უნდა განისაზღვროს ის ბაზრები, რომლებსაც აქვთ ყველაზე მაღალი ზრდის ტემპი. ზრდის ტემპი განისაზღვრება 2008-2012 წლების საფუძველზე. გაანგარიშებები ჩატარებულია საერთაშორისო სავაჭრო ცენტრის მონაცემების საფუძველზე, ჰარმონიზებული სისტემის 4-ნიშნა დონეზე. (<http://www.intracen.org/tradstat>). ამის შესაბამისად ვიღებთ შემდეგ ლიდერ ქვეყნებს შესაბამისი სასაქონლო ჯგუფების მიხედვით.

ყველაზე მაღალი ზრდის ტემპის მქონე ბაზრები ევროკავშირში ცხრილი 2.3.1.

0802	შვედეთი – 46%	ნიდერლანდები -44%	ფინეთი- 44%
0910	ლიტვა-86%	პორტუგალია-74%	პოლონეთი – 71%
2204	ლიტვა – 150%	ჩეხეთი – 12%	სლოვაკეთი – 10%
2208	მალტა – 50%	ნიდერლანდები -47%	ლიტვა – 44%
2306	ლიტვა – 86%	სლოვაკეთი – 43%	67ერმანია – 31%

ბაზრის ზრდის ტემპი, რასაკვირველია, წარმოადგენს მნიშვნელოვან 67ერმანია6767, მაგრამ არ შეიძლება გადაწყვეტილება იქნეს მიღებული ერთი მაჩვენებლის მიხედვით.

ასევე, ძალიან მნიშვნელოვანია ბაზრის ზომა, ანუ მისი ტევადობა. საექსპორტო სტრატეგიის არჩევისას კომპანიების უმეტესობა ორიენტირებული არიან სწორედ ბაზრის ზომაზე, ეს მეთოდი საკმაოდ გულუბრიყვილოა, ვინაიდან ასეთი ლოგიკით იქცევა პრაქტიკულად ყველა კომპანია. ამდენად, ყველაზე დიდი ზომის ბაზრებზე ამავდროულად არის ყველაზე მძაფრი კონკურენცია, ვინაიდან ყველა სხვა არსებული ან პოტენციური ექსპორტიორი ორიენტირებულია იგივე ბაზრებზე. ამდენად, მიზანშეწონილია განისაზღვროს ბაზრების მიმზიდველობის ინდექსი ორივე ფაქტორის: ზომა და ზრდის ტემპი, გათვალისწინებით. 68ერმანიან8 მეთოდოლოგია დაგუდეთ საფუძველად შესაბამისი ინდექსის დამუშავებას. ყველაზე დიდი ბაზარი განისაზღვრება, როგორც 2008-2012 წლებში ყველაზე დიდი ბაზარი საშუალო მნიშვნელობით; მეთოდოლოგიის მიხედვით ყველაზე დიდი ბაზარი იღებს წონას 1. ყველა სხვა ბაზარი განისაზღვრება როგორც მისი წილი. ამდენად ყველა ევროკავშირის წევრი ქვეყნების ბაზრები იძენენ წონას, სადაც ყველაზე მაღალია 1. შესაბამისი მაჩვენებელი მრავლდება 0,6-ზე. მეორე ინდექსი განსაზღვრავს ზრდის ტემპს 2008-2012 წლებში. ყველაზე მაღალი ზრდის ტემპის მქონე ბაზარი იღებს წონას 1, ხოლო ყველა სხვა ბაზრის ზრდის ტემპი განისაზღვრება როგორც ყველაზე მზარდი ბაზრის წილი. მიღებული მაჩვენებელი მრავლდება 0,4-ზე. შემდეგ ორივე შედეგი იკრიბება და განისაზღვრება ყველაზე უფრო მიმზიდველი ბაზრები. იხ. ცხრილი 2

ყველაზე მიმზიდველი ბაზრები საბაზრო ტევადობისა და ზრდის ტემპის მიხედვით

ცხრილი 2.3.2.

0802	68ერმანია – 0,91	იტალია – 0,66	ესპანეთი -0,56
0910	ნიდერლანდები- 0,92	68ერმანია -0,89	დიდი ბრიტანეთი - 0,85
2204	დიდი ბრიტანეთი – 0,75	იტალია – 0,63	ბელგია– 0,58
2208	68ერმანია – 0,9	საფრანგეთი – 0,77	ესპანეთი – 0,72
2306	ნიდერლანდები – 0,68	პოლონეთი – 0,53	ესპანეთი – 0,42

როგორც მოსალოდნელი იყო, ყველაზე უფრო მიმზიდველი აღმოჩნდა ყველაზე ტევადი ბაზრები. მიზანშეწონილია განისაზღვროს დამატებითი კრიტერიუმები ბაზრების შერჩევის პროცესში. მომხმარებელთა არჩევანს ხშირად განაპირობებს ბრენდის ცნობადობა. ჩვენ შემთხვევაში ბრენდის ცნობადობა უნდა განისაზღვროს საქართველოს ცნობადობით. სამწუხაროდ, ევროპელი მომხმარებლების უდიდესი ნაწილი არ იცნობს საქართველოს. გამონაკლისს წარმოადგენს ბალტიის სახელმწიფოები, სადაც საქართველოს ცნობადობა საკმაოდ მაღალია. ეს შესაძლებლობა გამოყენებული უნდა იქნეს მაქსიმალურად. ამდენად, სავაჭრო კომპანიები ბალტიის ქვეყნებიდან უნდა გამოვიყენოთ ახალი ევროპული ბაზრების მაქსიმალურად ათვისებისათვის, მაგ. სკანდინავიის სახელმწიფოებში. ქართული პროდუქციის ცნობადობა ასეთი მიდგომის შემთხვევაში გაიზრდება თანმიმდევრულად. ასეთივე მიდგომა უნდა იქნეს გამოყენებული ყოფილი საბჭოთა ბლოკის ქვეყნების მიმართაც, სადაც საქართველოს ცნობადობა ასევე მაღალია. ჩეხური და სლოვაკური სავაჭრო კომპანიები შეიძლება განვიხილოთ, როგორც ქართული პროდუქციის შემტანები ცენტრალურ ევროპაში, ხოლო ბულგარული კომპანიები შეასრულებენ იგივე ფუნქციას ხმელთაშუაზღვის რეგიონში.

თავისუფალი ვაჭრობის ხელშეკრულების ხელმოწერა ევროკავშირთან გაზრდის ევროპული სავაჭრო კომპანიების დაინტერესებას ქართული პროდუქციით. ამავდროულად უნდა გავითვალისწინოთ, საქართველოდან პროდუქციის რე-ექსპორტის შესაძლებლობები, რომლებიც – “დამზადებულია საქართველოში” დამლის შემთხვევაში ყოველგვარი საბაჟო გადასახადების გარეშე შევა ევრო- კავშირის ბაზარზე. უნდა აღინიშნოს, რომ რეექსპორტის ოპერაციები საქართველოში არ იბეგრება მოგების გადასახადით. საექსპორტო სტრატეგიის შერჩევისას ასევე მნიშვნელოვანია ქართული კომპანიების გამოცდილების გათვალისწინება. ის კომპანიები, რომლებიც იწყებენ ექსპორტირებას უპირატესობას უნდა ანიჭებდნენ ყველაზე უფრო უსაფრთხო საექსპორტო მოდელს. ამავდროულად ამ კომპანიებისათვის ყველაზე უფრო სწორი იქნება მოახდინონ კონცენტრირება იმ ბაზრებზე, სადაც საქართველოს ცნობადობა საკმაოდ მაღალია.

უფრო გამოცდილი ქართული საექსპორტო კომპანიები, ცხადია, უფრო თავისუფლები იქნებიან სტრატეგიის შერჩევაში და მათთვის ასევე ძალიან მოსახერხებელი იქნება რეექსპორტის ოპერაციების განხორციელება, ზემოთ აღნიშნული უპირატესობების საფუძველზე.

საბოლოო ანგარიშით შესაძლებელია ჩამოვაყალიბოთ შემდეგი რეკომენდაციები:

1. მიზანშეწონილია საქართველოს მთავრობამ საგადასახადო კოდექსში შეიტანოს ცვლილება და ამოქმედოს მოგების დაბეგვრის რეგრესიული მოდელი ექსპორტორიექტირებული საწარმოებისათვის;
2. საქართველოს მთავრობამ მაქსიმალურად ინტენსიური უნდა გახადოს კომუნიკაცია ევროპულ პარტნიორებთან, რათა სრულად და ამომწურავად მიაწოდოს ინფორმაცია საქართველოში არსებული უპირატესობების შესახებ;
3. საქართველოს მთავრობამ უნდა შეიმუშაოს ძირითადად აგრო- პროდუქციის (მაგრამ, არა მხოლოდ აგრო პროდუქციის) სავაჭრო კომპანიების მოზიდვისათვის სპეციალური ღონისძიებები; უპირატესობა უნდა მიენიჭოს ბითუმად მოვაჭრე კომპანიებს;
4. უნდა ჩატარდეს სპეციალური ქართული კვირეულები სამიზნე ბაზრებზე; მაგ. თუ კომპანიები ბალტიის სახელმწიფოებიდან დაიწყებენ ქართული პროდუქციის გატანას სკანდინავიაში, მიზანშეწონილია ასეთი კვირეულის ორგანიზება სკანდინავიის სახელმწიფოებში.
5. უნდა მიენიჭოს უპირატესობა აგროტურიზმის განვითარებას, რაც ხელს შეუწყობს ქართული პროდუქციის ცნობადობის გაზრდას;
6. მოხდეს სპეციალური ვებ-გვერდების ფორმირება, რაც ხელს შეუწყობს ქართული პროდუქციის ცნობადობის გაზრდას.

4.ახალი გამოწვევები საერთაშორისო კომპანიების მართვაში

21 საუკუნე ქმნის ექსტრაორდინარულ შესაძლებლობებს ყველა დაინტერესებული მხარისათვის; ახალი მზარდი ეკონომიკები არიან მძაფრ კონკურენციაში პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოსაპოვებლად. სიახლეები მსოფლიო ეკონომიკაში, ისეთი როგორცაა მისი ციფრულობის ზრდა ქმნიან პროდუქციისა და მომსახურების წარმოებისა და მიწოდების ყველაზე ეფექტური გზების გამოვლენისა და გამოყენების შესაძლებლობებს. ციფრულობის ზრდა ამცირებს ხარჯებს და ზრდის მონაცემებისა და ინფორმაციის გადაცემის სიჩქარეს და ამდენად დრამატულად უწყობს ხელ გეოგრაფიულ განშლას (Barkema, Baum, Mannix, 2002). ეკონომიკური ზრდა იყო და იქნება მთავრობისათვის ძირითადი მიზანი და ამდენად ყველა ეცდება მოიზიდოს ინვესტორები უცხოეთიდან, ამავდროულად ხელი შეუწყოს ადგილობრივ ინვესტორებს გაზარდონ ინვესტიციები, როგორც წესი ასეთ შემთხვევებში მთავრობები იშველიებენ სხვადასხვა მანქნებლებით გაზომილ კონკურენტუნარიანობას. ინვესტორები პირველ რიგში უყურებენ ინვესტიციების დაცულობის მექანიზმებს და ამდენად მაქსიმალურ ყურადღებას უთმობენ

პოლიტიკურ სტაბილურობას. სწორედ პოლიტიკური სტაბილურობა განსაზღვრავს ხანგრძლივადიანი ინვესტიციების განხორციელებას. ინტერნაციონალიზაცია შეიძლება განვიხილოთ, როგორც მოგზაურობა მძიმე ლანდშაფტის პირობებში (cf. Gavetti & Levinthal, 2000; Levinthal, 1997), როდესაც კომპანიები ეძებენ საუკეთესო პირობებს და ადარებენ საგარეო განვითარების მოდელებს, იმდენად რამდენადაც ამ გზებით შესაძლებელია კომპანიის ფასეულობების ყველაზე მაღალი მაჩვენებლების მიღწევა (Barkema & Piaskowska, 2002).

დღევანდელ პირობებში ცვლილებების სიჩქარე და კომპანიების მიერ წარმოებული მუდმივი პროცესი გააუმჯობესონ საკუთარი ინვესტიციები ქმნის სრულიად ახალ პირობებს: თქვენ უნდა იყოთ კონკურენტული და ამავდროულად ინოვაციური რომ გქონდეთ ძლიერი კონკურენტული პოზიციები მომავალში. ამდენად, ქვეყნები, რომლებიც ამჟამად წარმოადგენენ ინვესტორებისათვის საუკეთესო პირობებს, შესაძლებელია მომავალში აღარ იყვნენ კონკურენტულები, რადგან მათ დაკარგეს უპირატესობები.

ყველა მონაწილე მხარე ცდილობს საკუთარი მიზნების მიღწევას, ინვესტორები ცდილობენ მოგების მაქსიმიზაციას, ადგილობრივი ხელისუფლება კი ცდილობს უზრუნველყოს მდგრადი ეკონომიკური ზრდა, შექმნას დამატებითი სამუშაო ადგილები, მიიღოს გარკვეული პოლიტიკური სარგებელი და ამდენად უზრუნველყოს უკეთესი პოზიციები შემდგომი არჩევნებისათვის. ამდენად ინტერესთა კონფლიქტი თავიდანვე არსებობს ინვესტიციების მოზიდვის პროცესში. ინვესტიციების მიმღებ ქვეყნებში სამუშაო ძალის შედარებით უფრო დაბალი პროდუქტიულობა აიძულებს ინვესტორებს სპეციალური შეთანხმებები დადონ ადგილობრივ მთავრობასთან, მიიღონ სპეციალური შეღავათები, მაგ, საგადასახადო, ინვესტიციების გარანტიები, დაქირავებულებთან კოლექტიური შრომითი ხელშეკრულებების გაფორმება. როგორც წესი, ასეთი სპეციფიური შეღავათების მოთხოვნა ინვესტორთა მხრიდან ხელს უწყობს კორუფციის გაძლიერებას ინვესტიციების მიმღებ ქვეყანაში. მეორე მხრივ, ადგილობრივი ხელისუფლება თხოვს ინვესტორებს შეიქმნას დამატებითი სამუშაო ადგილები, ხაზი გაესვას მთავრობის მიერ გატარებული ეკონომიკური პოლიტიკის მნიშვნელობას და ამით შეიქმნას ახალი ინვესტორების მოზიდვის საფუძველი. როგორც წესი ახალი მიდგომები, ინვესტორთა წახალისების ახალი სქემები ჩნდება ადგილობრივი ან ცენტრალური ხელისუფლების არჩევნების წინ. შემთხვევაში პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები განიხილება, როგორც უნივერსალური საშუალება უმუშევრობის შემცირებისა და სიღარიბის აღმოფხვრისათვის.

პოლიტიკური სტაბილურობა ესაა გადამწყვეტი ფაქტორი მოიპოვო უკეთესი პოზიციები, ომში ინვესტიციების მოსაზიდად. აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ როგორც წესი, დაბალი

პროდუქტიულობა და არამყარი, მყიფე პოლიტიკური სტაბილურობა ერთად არის წარმოდგენილი განვითარებად ქვეყნებში.

პოსტსაბჭოთა დამოუკიდებელი სახელმწიფოები პოლიტიკური თავისუფლების მოპოვების შემდეგ სულ უფრო და უფრო მეტად არიან ორიენტირებული სოციალური პრობლემების მოგვარებაზე. გარკვეული პოლიტიკური მემარცხენეობა სულ უფრო და უფრო პოპულარული ხდება. ახალგაზრდა თაობებიც კი, რომლებსაც არ უცხოვრიათ საბჭოთა სისტემაში ძალიან დიდ ყურადღებას უთმობენ სოციალური დაცვის მექანიზმების განვითარებას და ამდენად მხარს უჭერენ მაღალ საგადასახადო განაკვეთებს. ნეო-ლიბერალური მოდელების ზეობის პერიოდი შეიძლება ითქვას გასულია, ამდენად ყალიბდება გარკვეულად ახალი ურთიერთობები ინვესტორებთან, მძაფრდება გარკვეული პრობლემების მოგვარების აუცილებლობა. 21 საუკუნის დასაწყისში ლიბერალური მიდგომები ეკონომიკაში ადგენდა მინიმალურ მარეგულირებელ ჩარჩოებს, ამდენად პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების ზრდა გაცხადებული იქნა, როგორც ეკონომიკური განვითარების ძირითადი ამოცანა. სიცხადისათვის უნდა აღინიშნოს, რომ 2004-2008 წლებში საქართველოს ლიბერალურმა ეკონომიკურმა მიდგომამ მოუტანა საკმაოდ მაღალი ეკონომიკური ზრდის მაჩვენებლები, ამავდროულად ეკონომიკური ზრდა არ გადაიქცა ცხოვრების დონის რადიკალური გაუმჯობესების საფუძვლად მოსახლეობის უდიდესი ნაწილისათვის. ამდენად დაბალი ეკონომიკური მწარმოებლურობის, პოლიტიკური სტაბილურობის, ეკონომიკური ზრდის პრობლემები მოითხოვენ გადაწყვეტას უმოკლეს ვადებში.

კონფლიქტები, რომლებიც არსებობს პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მიმდებ ქვეყანაში არსებულ ადგილობრივ მიზნებსა და ინვესტორების მიზნებს შორის ქმნის ახალ რეალობას, სადაც ინვესტორები განიცდიან ზეწოლას ადგილობრივი მუშაკების, მას მედიის და პოლიტიკური პარტიების მხრიდან. ეს ზრდის ინვესტორთა მხრიდან გაურკვეველობას და ამდენად საბოლოო გადაწყვეტილების მიღება სულ უფრო და უფრო დეტალური ანალიზის შემდეგ ხდება.

ამდენად შეგვიძლია ჩამოვაყალიბოთ ის გამოწვევები, რომლებიც დადგა 21 საუკუნეში საერთაშორისო კომპანიების მენეჯმენტის პროცესში:

1. ინტერესთა კონფლიქტი დაბალ მწარმოებლურობასა და პოლიტიკურ სტაბილურობას შორის, როგორც წესი ეს ორი მოვლენა გვხვდება ერთად;
2. ინტერესთა კონფლიქტი ინვესტორთა ხანგრძლივადიანი მიზნებსა და ადგილობრივ პოლიტიკურ ვითარებას შორის;

3. ინტერესთა კონფლიქტი სახელმწიფოს მხრიდან ჩაურევლობასა და სულ უფრო პოპულარულ მემარცხენე იდეებს შორის;
4. ინტერესთა კონფლიქტი ინვეტორების გეგმებსა, გაზარადონ მწარმოებლურობა და ადგილობრივი მთავრობის სურვილებს შორის შეიქმნას დამატებითი სამუშაო ადგილები;
5. ინტერესთა კონფლიქტი ადგილობრივი მთავრობის სურვილებსა, მოიზიდონ უფრო მეტი ინვესტიციები და ადგილობრივი მომუშავეების მოთხოვნებს შორის გაუმჯობესდეს სამუშაო პირობები;
6. ინტერესთა კონფლიქტი ინვესტორთა სურვილს შორის ქონდეს თავისუფალი მოქმედების შესაძლებლობა და ადგილობრივი მთავრობის სურვილს შორის დაიცვას ადგილობრივი ბაზარი;
7. ინტერესთა კონფლიქტი ინვესტორის სურვილს შორის ჩართოს ადგილობრივი მომწოდებლები საერთაშორისო ფასეულობათა ჯაჭვში და სხვა მონაწილეების მოთხოვნა არ მოხდეს გარკვეული ტიპის ქვეყნებიდან მომწოდებელთა ჩართვა საერთაშორისო ფასეულობათა ჯაჭვში.

ყველა ამ პრობლემის და გამოწვევის პასუხები უნდა დაეფუძნოს პრაქტიკულ გამოცდილებასა და თეორიულ ცოდნას. აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ შეუძლებელია ერთი საერთო მიდგომის ფორმირება, რომელიც მოგვცემს შესაძლებლობას ვუპასუხოთ ყველა წარმოქმნილ კითხვებს. ამდენად ერთი საყოველთაოდ მიღებული პასუხი ყველა პრობლემის გადასაწყვეტად არ არსებობს. ცხადია გადაწყვეტილებები ამ მიმართულებით უნდა ეფუძნებოდეს სხვადასხვა ფაქტორების ანალიზს, როგორებიცაა: ეკონომიკის ტიპი, მთავრობის პოლიტიკური გეგმები, ძირითადი სოციალ-პოლიტიკური იდეები, ტრადიციები და ა.შ. უმეტეს შემთხვევებში ყველა ეს საკითხები განიხილება, როგორც კვეთ-კულტურული საკითხები, ავტორთა უმეტესობა ცდილობს მოგვცემს ამ პრობლემების გარკვეული კლასიფიცირება და არა მათი გადაწყვეტის კონკრეტული გზები. საერთაშორისო მენეჯმენტის სპეციალისტები ცდილობენ მოძებნონ გადაწყვეტილებები კონკრეტული ვითრების მიხედვით, ამდენად ახდენენ გარკვეული ქვეყნების, კულტურების, გაბატონებული ფასეულობების მიხედვით დაჯგუფებასა და გადაჯგუფებას. ხშირ შემთხვევაში ეს მცდელობები სრულდება სახელმძღვანელოების შექმნით სტუდენტებისათვის. რეალური პრობლემების დადგომის შემთხვევაში საერთაშორისო ორგანიზაციაში მომუშავე მენეჯერები ცდილობენ იპოვონ გამოსავალი საკუთარ გამოცდილებაზე დაყრდნობით და ასევე ადგილობრივი “მეგობრების” დახმარებით. ბიზნეს პრაქტიკა გვთავაზობს სრულიად ახალ განვითარების სცენარებს, სადაც წარსულ გამოცდილებაზე დამყარებული ცოდნის მიღების მოდელი ვეღარ უზრუნველყოფს

კონკურენტულ გარემოში ეფექტურად ფუნქციონირებას. საყოველთაოდ აღიარებულია, რომ იმ შემთხვევაშიც კი, როდესაც ძალიან კარგად ახდენთ წარსული გამოცდილების საფუძველზე გადაწყვეტილებების მიღებას, ფირმის რეზულტატები შეიძლება იყოს საკმაოდ მოკრძალებული ან სულაც წარუმატებელი (Levitt & March, 1988).

გლობალიზაცია ქმნის ახალ შესაძლებლობებს, მაგრამ ეს ახალი შესაძლებლობები უნდა ზედმიწევნით ზუსტად იყოს მორგებული ადგილობრივ პირობებზე. ამ შემთხვევებში საერთაშორისო გლობალურმა კომპანიებმა ძალიან ფრთხილად უნდა მოძებნონ პრაქტიკული გადაწყვეტილებები. სასწავლო მოდელი უნდა შეიცვალოს და გარკვეული აზრით გლობალურმა კომპანიებმა უნდა ისწავლონ მომავლისაგან. როგორ შეიძლება ამის ორგანიზება? ამ ვითარებაში გადამწყვეტი ხდება უნივერსიტეტები, რომლებიც ერთი მხრივ ახდენენ კეთებით სწავლების მეთოდების ჩართვას სასწავლო პროგრამებში, ხოლო მეორე მხრივ უნივერსიტეტები ერთობლივად გლობალურ კომპანიებთან ერთად ახდენენ ბიზნეს საინოვაციო ცენტრების დაფინანსებას. ამ ცენტრებში სტუდენტები პრაქტიკაში გამოცდიან ინოვაციურ იდეებს. ასეთი ორმაგი მიდგომის პირობებში, გლობალური კომპანიები ერთი მხრივ მიიღებენ ახალ ინოვაციურ ბიზნეს იდეებს, ხოლო მეორე მხრივ შეისწავლიან ადგილობრივ ბიზნეს რეალობას ბიზნეს პრაქტიკიდან. ამ მიდგომის უპირატესობები ნათელია: ინვესტიციების დაბალი მოუვლობა, რისკების მინიმიზება, საუკეთესო ადგილობრივი თანამშრომლების მოძიების შესაძლებლობები არა ტრადიციული სამსახურში აყვანის მეთოდების გამოყენებით, არამედ პრაქტიკულ რეზულტატებზე დაყრდნობით. ზოგიერთ ქვეყნებში ინოვაციური ცენტრების ფორმირება შესაძლებელია მოხდეს რამოდენიმე გლობალური კომპანიის მიერ ერთობლივად, უნივერსიტეტებთან ერთად. ეს საშუალებას მისცემს პარტნიორებს, მოახდინონ რესურსების რაციონალური ხარჯვა, მიიღონ ახალი ინოვაციური იდეები, როგორც ტექნიკის ასევე ბიზნესის წარმოების შესახებ. განვითარებად ბაზრებზე მოქმედი ადგილობრივი ბიზნეს სტრუქტურები ნაკლებად არიან დაინტერესებული, რომ ჩაერთონ ამ პროცესში, ამავდროულად გლობალური კომპანიების მონაწილეობა გაზრდის მათ დაინტერესებას მიიღონ მათაც მონაწილეობა ინოვაციური ცენტრების ფორმირებისა და დაფინანსების პროცესში.

5.გლობალიზაცია და კონკურენტუნარიანობა

გლობალიზაციის პირობებში კონკურენტული ბრძოლა იძენს სრულიად სხვა ასპექტებს. გლობალიზაცია ერთი მხრივ, ქმნის უადრესად ფართო შესაძლებლობებს, ხოლო მეორე მხრივ უკიდურესად. ამწვავეს კონკურენტულ ბრძოლას კომპანიები ორიენტირებული არიან დაიკავონ გარკვეული ადგილი ფასეულობათა ჯაჭვში და ამის მიხედვით ააგონ

განვითარების შემდგომი სტრატეგიები. გლობალიზაციის სხვადასხვა ეტაპების გამოყოფა საშუალებას გვაძლევს უფრო ზუსტად დაინახოთ თანამედროვე ეტაპის თავისებურებები. მაგ. განვიხილოთ ჰარვარდის ბიზნეს სკოლაში მომზადებული სამეცნიერო ნაშრომი, სადაც ავტორები გვთავაზობენ გლობალიზაციის საერთო დახასიათებას, ამავდროულად განმარტავენ თანამედროვე ეტაპის თავისებურებებს (Multinational Strategies and Developing Countries in Historical Perspective, G. Jones, Harvard Business School, 2010)

ცხრილი 2.5.1.

შესაძლებლო ბა/რისკი	პირველი გლობალური ეკონომიკა 1850-1929	დე-გლობალიზაცია 1929-1978	მეორე გლობალური ეკონომიკა 1978-დღემდე
პოლიტიკური ეკონომია	საერთაშორისო სამართალი და იმპერიალიზმი მხარს უჭერდა დასავლურ კომპანიებს	ექსპროპრიაცია; იმპორტის ჩანაცვლება; სავალუტო გაცვლის კონტროლი	ლიბერალიზაცია, მაგრამ სუვერენული და ძლიერი მთავრობები
ბაზრები და რესურსები	დაბალი შემოსავლები; კულტურული განსხვავებები; დიდი ოდენობით რესურსები	შეზღუდული თანაარსებობა; გარე მფლობელობის აკრძალვა;	გლობალიზაცია; ტრიბალიზაცია; სამუშაო ძალის დაბალი დანახარჯები
კონკურენცია	ჩანასახოვანი	სახელმწიფო საკუთრებაში მყოფი კომპანიების გაძლიერება.	მზარდი კერძო სექტორი
სტრატეგიები	პარტნიორობა ადგილობრივ ელიტებთან; საკუთარი ქვეყნის მხარდაჭერა; ლოგიკის სტიკის სირთულეების გადაწყვეტა	ინვესტიციები დასავლეთში; ერთობლივი საწარმოები და ადგილობრივი მონაწილეობა	წვდომა იაფ მუშა-ხელზე; ადაპტირება ადგილობრივ ბაზრებთან და პოლიტიკასთან

მარტივი ანალიზი ცხადყოფს, რომ სწრაფვა და წვდომა იაფ მუშა ხელზე განაპირობებს განვითარების ერთ-ერთ ძირითად მიმართულებას. ამდენად საფასო კონკურენცია ხდება ბრძოლის უმნიშვნელოვანესი ბერკეტი. საქონლისა და მომსახურების სასიცოცხლო ციკლები სულ უფრო შეზღუდული ხდება. ამასთან ალბათ საბოლოოდ უნდა დავივიწყოთ ავტარქიული მეურნეების შექმნის იდეები. ბაზრების დაცვა საბოლოო ჯამში წარმოადგენს საკუთარი ეკონომიკური განვითარების შესაძლებლობების შეზღუდვას. გლობალიზაცია უნდა მივიღოთ, როგორც შემდგარი ფაქტი და ვეძებთ ჩვენი ეკონომიკური განვითარებისათვის საუკეთესო ვარიანტები. გლობალიზაციის, როგორც ზოგადად საფრთხის აღქმა უკვე წარმოადგენს შეცდომას, ვინაიდან შესაძლო გადაწყვეტილებები დადის საფრთხისაგან თავდაცვის განხორციელებაზე. საქართველომ უნდა იზრუნოს არა გლობალიზაციისაგან თავდაცვაზე, არამედ, გლობალიზაციის პირობებში მაქსიმალური ეფექტის მიღებაზე. სწორედ აქ აუცილებელი ხდება ბიზნეს სექტორისა და მთავრობის ერთიანი ხედვის ფორმირება და რეალური პარტნიორობა, რომ შედგეს ქვეყანა როგორც კონკურენტუნარიანი სახელმწიფო. გლობალიზაციის მამოძრავებელი ძალები, როგორცაა საერთაშორისო ვაჭრობა და პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები, საშუალებას გვაძლევს მივიღოთ მაქსიმალური ეფექტი გლობალიზაციისაგან. სწორედ ამიტომ ინვესტირებისათვის საუკეთესო გარემოს დადგენის ამოცანის გასამარტივებლად მუშავდება სხვადასხვა ეკონომიკური ინდექსები. ამ ინდექსებში საქართველოს მაღალი მაჩვენებლები აუცილებელია პირობაა, დაბალი მსყიდველობითი უნარის მქონე მცირე ტევადობის ბაზრის განვითარებისათვის. ამ განვითარების მეორე უმნიშვნელოვანესი ვექტორია მაქსიმალური გახსნილობა ანუ თავისუფალი სავაჭრო სივრცეები ძირითად მოთამაშებთან მსოფლიო ბაზარზე. მხოლოდ ეს პირობები, ლიბერალურ საგადასახადო და ზოგადად ბიზნეს გარემოსთან ერთად ქმნის საფუძველს ქვეყნის კონკურენტუნარიანობის ზრდისათვის. ამ შემთხვევაში განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია ყველა დონეზე სწორი მმართველობითი გადაწყვეტილებების მიღება. ბიზნესის საოპერაციო დონეზე ესაა ბიზნეს მოღვაწეების შერჩევა, რომლებიც ახდენენ არსებული უპირატესობების მაქსიმალურად გამოყენების შესაძლებლობას. სახელმწიფო კორპორატიულ დონეზე უნდა მოხდეს იმ მმართველობითი გადაწყვეტილებების მიღება რომლებიც ერთი მხრივ გააუმჯობესებენ საერთო ბიზნეს გარემოს, მეორე მხრივ კი მიმართული იქნება პოტენციური უპირატესობების მაქსიმალურ რეალიზაციაზე. განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია კონკურენტული კლასტერების ფორმირება რეგიონული ნიშნით. ამ ამოცანის გადაწყვეტა სახელმწიფო და კერძო სტრუქტურების პარტნიორობის გარეშე შეუძლებელია. ასევე მნიშვნელოვანია სახელმწიფომ და კერძო სექტორმა გამონახონ ურთიერთობის ფორმა, რათა განხორციელდეს მნიშვნელოვანი პროექტების

ერთობლივი ძალისხმევით რეალიზაცია. მნიშვნელოვანია ქვეყანა თვითონ ზრუნავდეს საკუთარი კონკურენტუნარიანობის ამაღლებაზე და თვითონ ყოველწლიურად ადგენდეს კონკურენტუნარიანობის საკუთარ ანგარიშებს, სადაც მითითებული იქნება ყველაზე რთული და მძიმე პოზიციები, რომელთა გაუმჯობესება წარმოადგენს კონკურენტუნარიანობის ამაღლების ძირითად მიმართულებას. კონკურენტუნარიანობის ყოველწლიური ანგარიში უნდა გახდეს ქვეყნის ეკონომიკური განვითარების უახლოესი პერიოდის ძირითადი პრიორიტეტების განმსაზღვრელი და ხელი შეუწყოს სახელმწიფო და კერძო სტრუქტურების ერთობლივ მუშაობას. ეს სერიოზული და ძალიან აქტუალური საკითხი მოითხოვს სწრაფად მის დარეგულირებას.

თავი III

ახალი საექსპორტო შესაძლებლობების ძიებაში

1. საქართველოში წარმოებული ელექტროენერჯის საექსპორტო პოტენციალი

საქართველოს ეკონომიკური განვითარების ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი ასპექტია ახალი სამუშაო ადგილების ფორმირება, რაც შეუძლებელია სამრეწველო წარმოებისა და მომსახურების სფეროს დაჩქარებული ტემპებით ზრდის გარეშე. მნიშვნელოვანია ისეთი პროდუქციის წარმოება, რომლის ექსპორტირება შესაძლებელი იქნება დიდი მოცულობით. ზოგადად, ექსპორტის ზრდა უნდა იყოს ეკონომიკური განვითარების ერთ-ერთი ძირითადი მიმართულება. ექსპორტის ზრდა, რომ ახალი საექსპორტო პროდუქტების გარეშე შეუძლებელია, რაც აქსიომატურ ჭეშმარიტებათა რიცხვს მიეკუთვნება. ახალი საექსპორტო პროდუქტების ძიებაში, ბოლო პერიოდის განმავლობაში, საქართველოს ხელისუფლება აქცენტს ინვესტორისათვის განსაკუთრებული პირობების შექმნაზე აკეთებდა. ამ მიდგომამ მალე დაგვანახა, რომ ისეთი ფუნდამენტალური საკითხების, როგორცაა ქვეყნის განვითარების პოლიტიკური ვექტორების უცვლელობა, უსაფრთხოების გარანტიები - გადაწყვეტის გარეშე ეს მიდგომები სწრაფ და ხელშესახებ ეფექტს არ მოიტანდა. ამდენად გარკვეული ხნის წინ დაუბრუნდით ტრადიციულ, კონკურენტულ უპირატესობაზე დაფუძნებულ მიდგომას.

უდავოა, რომ რეალური კონკურენტული უპირატესობა ნებისმიერი განვითარების სტრატეგიის ფორმირების საფუძველია. ამდენად, ძალიან მნიშვნელოვანია ისეთი პროდუქციის გამოვლენა, სადაც საქართველოს ექნება კონკურენტული უპირატესობა. ამ საკითხის განხილვისას არ უნდა გამოგვრჩეს ისეთი მნიშვნელოვანი ასპექტი, როგორცაა ამ ეტაპზე ამ პროდუქციის წარმოებისა და ექსპორტირების მაჩვენებლები. ეკონომიკურ

ლიტერატურაში ამ ტიპის მაჩვენებლად მიჩნეულია გამოვლენილი კონკურენტული უპირატესობის და ლა-ფაიეს ინდექსები. ეს ინდექსები კარგად ზომავენ არსებული საექსპორტო პროდუქციის რეალურ კონკურენტულ მდგომარეობას მსოფლიო ბაზარზე, თუმცა ნაკლებადაა ორიენტირებული უკვე არსებული საექსპორტო პროდუქციის წარმოებისა და ექსპორტირების ინტენსიფიცირებაზე, ან ახალი საექსპორტო პროდუქტების გამოვლენაზე. სწორედ ამ ინდექსებს იყენებს საერთაშორისო სავაჭრო ცენტრი, ცალკეული პროდუქციის კონკურენტუნარიანობის შეფასებისათვის.

ვინაიდან, როგორც უკვე აღინიშნა, განვითარების სტრატეგიის საფუძველი უნდა იყოს კონკურენტული პროდუქცია, პირველ რიგში, ყურადღება უნდა მიექცეს ისეთ პროდუქციას, რომლის რესურსიც საქართველოში საკმარისად ბევრია. ცხადია, ამ ფონზე, რეალურია ელექტროენერჯის, განსაკუთრებით კი ჰიდროენერჯის წარმოების პერსპექტივები. მართლაც, ძალიან დიდია საქართველოს პოტენციური ჰიდროენერჯის წარმოების პოტენციალი.

თუმცა, თუ უახლოეს ისტორიას გადავხედავთ, ელექტროენერჯის საგარეო ვაჭრობის ბალანსი (ექსპორტს მინუს იმპორტი) მხოლოდ 2007 წელს გახდა დადებითი.

განვიხილოთ ეს მაჩვენებელი წლების მიხედვით (იხ. ცხრილი 3.1.1.)

საქართველოს ელექტროენერჯის საგარეო ვაჭრობის ბალანსი (ათას აშშ დოლ)[1]

ცხრილი 3.1.1.

წლები	ბალანსი
2000	-7606.4
2001	-2465.3
2002	-10541.3
2003	-19788.7
2004	-30719.3
2005	-34388.4
2006	-18864.7

2007	5221.9
2008	-1785.3
2009	9957.7
2010	23458.9
2011	8248.0
2012	-20132.0

2010 წელს ელექტროენერჯის ექსპორტმა შეადგინა 36537.0 ათასი აშშ დოლარი, რაც საქართველოს მთელი ექსპორტის 2,3% იყო, ხოლო მსოფლიო ელექტროენერჯის ექსპორტის - 0,11%; 2009 წელს ანალოგიური მაჩვენებელი შესაბამისად იყო 20077.0, 1,77% და 0,06%. 2011 წელს: 38976.0 ათასი აშშ დოლარი, 1,4% და 0,1%. 2012 წელს საქართველოს კვლავ უარყოფითი ბალანსი აქვს: ელექტროენერჯის ექსპორტმა შეადგინა 17 422,2 ათასი აშშ დოლარი, რაც შეადგენს 2012 წლის საქართველოს მთლიანი ექსპორტის 0,7%-ს.

რა განაპირობებს ელექტროენერჯის ექსპორტის თავისებურებებს, რა ახდენს ზეგავლენას მსოფლიო განვითარების ტრენდებზე? ცხადია, რომ ელექტროენერჯის მოხმარება არ შემცირდება, რაც არ უნდა ენერგოდამზოგავი ტექნოლოგიები გამოვიყენოთ. ელექტროენერჯის მოხმარება მუდმივად მზარდი ტრენდით იქნება წარმოდგენილი. ელექტროენერჯიაზე ერთ გარკვეულ რეგიონში ჭარბი წარმოება, გეოგრაფიულად დაშორებულ, ხმელეთით არადაკავშირებულ რეგიონებში დეფიციტს ვერ აღმოფხვრის. ელექტროენერჯის წარმოება და მოხმარება ერთდროული პროცესია და ამდენად მისი მიწოდება ტექნოლოგიურად საკმაოდ რთულია. თავისთავად ცხადია, საქართველოს შემთხვევაში, ელექტროენერჯის ექსპორტის თვალსაზრისით, პირველ რიგში უნდა განვიხილოთ საქართველოს სახმელეთო მეზობლების ელექტროენერჯით ვაჭრობის ბალანსი. (იხ.ცხრილი 3.1.2.)

ელექტროენერჯით ვაჭრობის ბალანსი (ათას აშშ დოლარში), [2]

ცხრილი 3.1.2.

წელი	რუსეთი	თურქეთი	სომხეთი	აზერბაიჯანი
2010	985894.0	160683.0	20614.0	11580.0
2009	594298.0	122437.0	-1397.0	22813.0
2008	930478.0	57812.0	-1332.0	16836.0
2007	430675.0	147287.0	-2503.0	-13743.0
2006	588023.0	105366.0	+8703.0	-37146

როგორც ცხრილის მონაცემები ადასტურებს, საქართველოს სახმელეთო მეზობლებს უახლოეს პერიოდში ელექტროენერჯის დეფიციტის პრობლემა არა აქვთ, თუმცა, გასათვალისწინებელია ასევე ელექტროენერჯის წარმოებისა და მოხმარების სეზონური თავისებურებები, ანუ სავსებით დასაშვებია, რომ ერთ გარკვეულ პერიოდში კონკრეტული ქვეყანა ახდენდეს ელექტროენერჯის ექსპორტს, ხოლო სხვა სეზონში იმპორტს. ამ პრაქტიკას საქართველოც მიმართავს და ამდენად შესაძლებელია არსებობდეს ელექტროენერჯის სახმელეთო მეზობლებზე ექსპორტის გარკვეული პოტენციალი. ასევე, შესაძლებელია, არა სახმელეთო მეზობლებზე ექსპორტი. ამ შემთხვევაში დაცული უნდა იქნას რამოდენიმე პირობა: მიმდები ქვეყანა არ უნდა იყოს ძალიან დაცილებული ექსპორტიორ ქვეყანას, ქვეყნებს შორის არსებული გადამცემა ხაზები უნდა პასუხობდეს საჭირო ტექნიკურ მოთხოვნებს, ქვეყნებს შორის არსებულ სატრანზიტო ქვეყნებში უნდა იყოს პოლიტიკური სტაბილურობა და ზოგადად ამ ქვეყნებს უნდა ქონდეთ კარგი სახელმწიფოთაშორისი ურთიერთობები.

2010 წელს, საქართველოს მთავრობა საკმაოდ ფართო პროპაგანდას უწევდა საქართველოდან ხორვატიაში ელექტროენერჯის ექსპორტს. თავისთავად ეს ფაქტი ძალიან დადებითია და აჩვენებს, რომ ზემოთაღნიშნული პირობების შემთხვევაში, ელექტროენერჯის ექსპორტი, საკმაოდ დაცილებულ მანძილებზეც შეიძლება განხორციელდეს. ხორვატია, შესაძლებელია ამ თვალსაზრისით ძალიან საინტერესო

პარტნიორი აღმოჩნდეს, კერძოდ, 2010 წელს ხორვატიის ელექტროენერჯის საგარეო ვაჭრობის ბალანსი დეფიციტური იყო -337115.0 ათასი აშშ დოლარი, შედარებისათვის, იმავე პერიოდში საბერძნეთის ანალოგიური მაჩვენებელი იყო -156352.0 ათასი აშშ დოლარი.

ყოველივე აღნიშნულიდან შეიძლება დავასკვნათ, რომ:

1. ელექტროენერჯის როგორც საექსპორტო პროდუქტის განვითარებას, გარკვეული პერსპექტივა გააჩნია.
2. ამ პროდუქციის კონკურენტუნარიანობა მნიშვნელოვნად იქნება დამოკიდებული არა მხოლოდ საწარმოო დანახარჯებზე, არამედ სატრანზიტო ქვეყნებთან შეთანხმებებზე.
3. კონკრეტულ გეოგრაფიულ არეალში მიწოდებისას უნდა გავითვალისწინოთ მიმღებ ქვეყანაში მოქმედი ტარიფების თავისებურებები და ტექნიკური სირთულეებიდან გამომდინარე (უფრო შორი მანძილიდან მოწოდება) აქცენტი ავიღოთ უფრო დაბალ ფასებზე. სამწუხაროდ ამ პროდუქციაში უფრო მაღალი ხარისხით კონკურენცია გამორიცხებულია.
4. მიწოდება გაცილებით უფრო მოწვლადია, ვინაიდან მწარმოებელი და მიმღები ქვეყნების კლიმატურ პირობებს ემატება სატრანზიტო ქვეყნებში კარგი კლიმატური პირობების აუცილებლობა.

ყველა ეს პირობა, ცხადია, არ იძლევა ცალსახად დადებით სურათს და არ გვაძლევს ძალიან სანუგეშო პროგნოზს, თუმცა, ამ მიმართულების განვითარება ზოგადი ტენდენციიდან (ელექტროენერჯის მოხმარების მზარდი ტენდენცია) გამომდინარე აუცილებელია.

განვიხილოთ ელექტროენერჯის როგორც ექსპორტის ხელშემწყობი პირობის, განვითარების შესაძლებლობები.

- ა) ელექტროენერჯია, როგორც საერთო რესურსი. ქართველი ექსპორტიორების, განსაკუთრებით სამრეწველო პროდუქციის მწარმოებელი კომპანიებისათვის, უმწვავესია საფასო კონკურენციით ბრძოლა. სამრეწველო პროდუქციის მწარმოებლებისათვის ტარიფის დაწვევა ან სეზონური ტარიფის შეთავაზება ძალიან მნიშვნელოვანი სტიმული იქნება პროდუქციის ნომენკლატურის გაფართოებისათვის, დანახარჯების შემცირებისათვის და შესაბამისად, ეს ხელს შეუწყობს ექსპორტის ზრდას. მიზანშეწონილია ეს საკითხი განხილული იქნეს კომპლექსში სხვა საკითხებთან ერთად, კერძოდ, იმ სფეროებში, სადაც ასევე არსებობს სხვა

ბუნებრივი პოტენციალი. მაგ. სამშენებლო მასალების წარმოება, სადაც საქართველოს აქვს ობიექტური უპირატესობები. თუ ამ საკითხს განვიხილავთ იაფი ელექტროენერჯის მიწოდების გათვალისწინებით, საწყის ეტაპზე საკმაოდ მიმზიდველი პერსპექტივა გამოჩნდება:

ბ) ელექტროენერჯია, როგორც სპეციფიური რესურსი. ამის ნათელი მაგალითია ნებისმიერი მეტალების დნობის ტექნოლოგიები, სადაც აღნიშნული დნობა ელექტროლუმებში ხორციელდება. აქ ელექტროენერჯია უკვე ხდება კონკურენტული უპირატესობის მიღწევის უმნიშვნელოვანესი ფაქტორი. ამ თვალსაზრისით შესაძლებელია გამოინახოს ძალიან ენერგოტევადი ტექნოლოგიები, რითაც წარმოებულ პროდუქციას მიენიჭება უპირატესობა. ცხადია მხოლოდ დაბალი ტარიფით ელექტროენერჯიაზე გართულდება ინვესტორთა დაინტერესება, შესაძლებელია განხილული იქნეს დაბალი ტარიფი ელექტროენერჯიაზე და სპეციალური საგადასახადო შეღავათების ერთობლივი გამოყენების მექანიზმები. ამ შემთხვევაში, ძალიან მნიშვნელოვანია განისაზღვროს ამ ტიპის შეღავათების მინიჭების შემდეგ რა ეფექტს მიიღებს საქართველო. როგორც წესი, ტექნოლოგიები, რაც ენერგოტევადია, მოითხოვს მაღალკვალიფიცირებულ მუშახელს, საკმაოდ მცირე რაოდენობით. ასეთ შემთხვევებში უნდა განისაზღვროს როგორც პირდაპირ ამ წარმოებებში დასაქმებულთა რაოდენობა, ასევე სხვა სფეროებში ახალი სამუშაო ადგილების შექმნის პერსპექტივა.

გ) ელექტროენერჯის მოხმარების ზრდა იმ დარგებში, რომლებიც ხელს უწყობენ მომსახურების ექსპორტს ან რე-ექსპორტს. ამ თვალსაზრისით, განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია ინფრასტრუქტურის იმ ობიექტების განვითარება, რომლებსაც ელექტროენერჯია დიდი რაოდენობით ჭირდება. ასეთია საზღვაო პორტების და სარკინიგზო ინფრასტრუქტურის განვითარება.

დავიწყოთ სარკინიგზო ინფრასტრუქტურით. ალბათ არავინ არ ეწინააღმდეგება საქართველოსა და თურქეთის რკინიგზების დაკავშირების იდეას, ვინაიდან ამ პროექტის დასავლეთის და აღმოსავლეთის სარკინიგზო დაკავშირებას პოზიტივის გარდა არა აქვს სხვა დატვირთვა. თავისთავად ცხადია, რომ ტვირთების უზარმაზარი ნაკადების მოძრაობა ორივე მიმართულებით, ქმნის საქართველოსათვის უნიკალურ შესაძლებლობას გახდეს რეგიონული მნიშვნელობის სატრანსპორტო ჰაბი. ამ შემთხვევაში აუცილებელია თანამედროვე მაღალტექნოლოგიური სასაწყობო მეურნეობის განვითარება, რომელიც დიდი ოდენობით ელექტროენერჯიას მოიხმარს. აქვე უნდა აღინიშნოს საქართველოს ახალი ხელისუფლების ინიციატივები აფხაზეთის რკინიგზის გახსნაზე. განვიხილოთ ამ წინადადებების წმინდა ეკონომიკური ასპექტები.

თავისთავად ცხადია, რომ ამ შემთხვევაში დასავლეთი-აღმოსავლეთი სარკინიგზო ფუნქციას ემატება ჩრდილოეთი-სამხრეთი მარშრუტების რეალური გატარების შესაძლებლობა. ეს კი, უკვე საქართველოს, რეგიონული მნიშვნელობის სატრანსპორტო ჰაბიდან გადააქცევს მსოფლიო მნიშვნელობის სატრანსპორტო ჰაბად.

ამავე ასპექტით უნდა განვიხილოთ საზღვაო პორტების თემა. ამჟამად არსებული საზღვაო პორტები ემსახურება დასავლეთი-აღმოსავლეთი და პირუკუ სატრანსპორტო მიმართულებებს. აქედან აღმოსავლეთი-დასავლეთის მიმართულებაზე ყველაზე მნიშვნელოვანია ნავთობპროდუქტები, ხოლო დასავლეთი-აღმოსავლეთის მიმართულებაზე - გაბარიტული სამრეწველო პროდუქცია. აღნიშნული პორტები დარჩება ამ მიმართულების მხარდამჭერი ინფრასტრუქტურის ობიექტებად. ამავდროულად უნდა აღინიშნოს, რომ ხელისუფლებაც მსჯელობს კიდევ ერთი საზღვაო პორტის აუცილებლობაზე. ხაზი ესმება მხოლოდ ერთ პარამეტრს, რომ პორტი უნდა იყოს ღრმა, ანუ მაღალი წყალწყვის ტანკერებს უნდა შეეძლოს ადვილად შემოსვლა. თუ ამ საკითხის წმინდა ეკონომიკურ ასპექტს განვიხილავთ, ეკონომიკური ლოგიკა ძალზე ადვილი წარმოსადგენია: პროდუქციის დიდი რაოდენობით შემოტანა ამცირებს ერთეულის გადაზიდვის ხარჯებს, რაც გლობალიზაციის პირობებში ერთიანი სატრანსპორტო ინფრასტრუქტურების განვითარების ძირითადი სტიმულია. თავის მხრივ, ეს უნდა გახდეს კიდევ ერთი ძალიან სერიოზული სტიმული საქართველოში სატრანსპორტო ჰაბის ჩამოყალიბებისათვის.

ცალკე უნდა განვიხილოთ სატრანსპორტო ჰაბის უპირატესობის გამოყენება ამწეობი წარმოების განვითარებისათვის. ყველა ტიპის მაკომპლექტებელი დეტალების არსებობა ძალიან კარგ ფონს ქმნის ამწეობი წარმოების განვითარებისათვის. ამ ტიპის წარმოებების საერთო დანახარჯებში ელექტროენერგია არ იკავებს მაღალ ხვედრით წილს, თუმცა მისი სიიაფე ხდება დამატებითი სტიმული კონვეიერული ამწეობი წარმოების განვითარებისათვის. ეს კი, თავის მხრივ, ქმნის ახალი სამუშაო ადგილების წარმოქმნის შესაძლებლობას.

შეჯამებისათვის, ალბათ, მნიშვნელოვანია ყველა ასპექტის გათვალისწინება.

ელექტროენერგიის წარმოებას ცალსახად უნდა მივანიჭოთ პრიორიტეტი. თავისთავად ჰიდროელექტროსადგურების მშენებლობა ძალიან მნიშვნელოვანია დასაქმების ზრდის მიმართულებით. შესაძლებელია ჰიდრო ელექტროსადგურების მშენებელი და შემდგომ ოპერატორი კომპანიებისათვის გათვალისწინებულ იქნეს საგადასახადო შეღავათები, რაც ერთდროულად მშენებარე ობიექტების რიცხვს გაზრდის და დადებითად აისახება

დასაქმების ტრენდებზე. მაქსიმალურად უნდა იქნას გათვალისწინებული მეზობელ ქვეყნებთან სავაჭრო ურთიერთობებში სატრანზიტო პირობები. ელექტროენერჯის მიწოდების თავისებურებების გათვალისწინებით ამან მნიშვნელოვნად არ უნდა გააძვიროს ელექტროენერჯია, რომელიც წარმოებულია საქართველოში და მიეწოდება მაგ. სამხრეთ ევროპას.

მნიშვნელოვანია საქართველოს ხელისუფლებამ, და პირველ რიგში, აღმასრულებელმა გამოთქვას მზადყოფნა სამრეწველო და ინფრასტრუქტურული ობიექტებისათვის სპეციალური ტარიფების დაწესების შესახებ. ასევე განხილული იქნეს სეზონური ტარიფების ამოქმედების შესაძლებლობა ამავე ობიექტებისათვის. ამდენად, პოტენციურ ინვესტორებს გაუჩნდებათ განცდა, რომ სერიოზული საინვესტიციო პროექტის განხორციელების შემთხვევაში, ხელისუფლება მაქსიმალურად ხელს შეუწყობს მათ და ამავედროულად ტარიფების დიფერენცირება და სეზონურობა გამყარებული იქნება საკანონმდებლო დონეზეც.

2. საქართველოს საზღვაო სატრანსპორტო შესაძლებლობები: გამოყენების რეალური მდგომარეობა და პერსპექტივები

საქართველოს უარყოფითი სავაჭრო ბალანსი და აქედან გამომდინარე საფრთხეები განხილული გვექონდა რამოდენიმე ადრე გამოქვეყნებულ სტატიაში. ამჟამად ყურადღება გვინდა შევანეროთ საგადამხდელო ბალანსის შევსების არა-სასაქონლო შესაძლებლობებზე. რასაკვირველია პირველ რიგში უნდა განვიხილოთ მომსახურებით ვაჭრობის ბალანსი. მონაცემთა მეტი სანდოობისათვის საფუძველად ვიღებთ საერთაშორისო სავაჭრო ცენტრის ინფორმაციას (ITC), განვიხილოთ ეს მაჩვენებელი წლების მიხედვით.

ცხრილი 3.2.1. საქართველოს მომსახურებით საგარეო ვაჭრობის ბალანსი ათას აშშ დოლ.

	2007	2008	2009	2010	2011
მომსახურებით საგარეო ვაჭრობის ბალანსი	161189	21030	339726	534192	772666

სატრანსპორტო მომსახურებით საგარეო ვაჭრობის ბალანსი	4181	-28304	131045	142168	114799
--	------	--------	--------	--------	--------

მომსახურებით საგარეო ვაჭრობის ბალანსის დადებითი სადღო და განსაკუთრებით მისი ზრდის ტენდენცია წარმოადგენს ძალზე დადებით ფაქტს. თავისთავად ცხადია, რომ საერთო დადებითი ბალანსის ფორმირებაში რამოდენიმე ძირითადი მიმართულება დომინირებს, მათ შორისაა ტრანსპორტი. თავისთავად ტრანსპორტით მომსახურება თავის მხრივ იშლება ცალკეულ სახეობებად, მათ შორის საზღვაო ტრანსპორტად. ალბათ სავსებით რეალისტურია ვივარაუდოთ, საზღვაო ტრანსპორტის დადებითი ბალანსი. ამას ხელს უწყობს მარტივი გეოგრაფიული ფაქტები. საქართველოს ოთხი სახმელეთო მეზობლიდან მსოფლიო ოკეანეებზე გასვლა არა აქვთ სომხეთსა და აზერბაიჯანს. შესაბამისად საქართველოს შავი ზღვის პორტების დატვირთვა უკვე გარკვეულად გარანტირებულია. თუმცა იგივე საერთაშორისო სავაჭრო ცენტრის მონაცემების ანალიზი, საპირისპიროზე მეტყველებს. იხ. ცხრილი 3.2.2.

ცხრილი 3.2.2. საქართველოს საზღვაო გადაზიდვების ცალკეული ელემენტები და ბალანსი ათას აშშ დოლარში

საზღვაო გადაზიდვების ცალკეული ელემენტები და ბალანსი	2007	2008	2009	2010
მგზავრები	1341	394	678	861
ტვირთები	-135185	-169656	-119417	-140984
მხარდამჭერი მომსახურება	96982	72361	73268	97465
ბალანსი	-36860	-96902	-45472	-42657

აღბათ საინტერესო იქნება გავარკვიოთ თუ რატომ არის საზღვაო ტრანსპორტით მომსახურების ბალანსი უარყოფითი, რა განაპირობებს ამ ფაქტს და რა იქნება შემდეგი განვითარების ტენდენცია?

მარტივი ანალიზი ცხადყოფს, რომ საზღვაო ტრანსპორტით მომსახურების უარყოფითი ბალანსი ყალიბდება ტვირთების უარყოფითი ბალანსის საფუძველზე. ეს მოვლენა აღბათ არაა რთული ასახსნელი. სომხეთსა და აზერბაიჯანს, ისევე როდორც საქართველოს აქვთ უარყოფითი სავაჭრო ბალანსი, ანუ ტვირთები რომლებიც მოდის ამ ქვეყნებში აღემატება ტვირთებს, რომლებიც გადის ამ ქვეყნებიდან. სომხეთის უარყოფითი სავაჭრო ბალანსი 2010 წელს შეადგენდა – 2769491 ათას აშშ 86ლტერნა, მომსახურებით ვაჭრობის ბალანსი ასევე უარყოფითია – 298617 ათასი აშშ დოლარი, აქედან სატრანსპორტო მომსახურების ბალანსიც უარყოფითია და საზღვაო მომსახურებისაც, შესაბამისად – 289156 და – 64280 ათასი აშშ დოლარი.

86ლტერნატივემ8 ექსპორტი (ნავთობპროდუქტების გარეშე) 2010 წელს შეადგენდა 1168155 ათას აშშ 86ლტერნა, ხოლო იმპორტი 6596532 ათას აშშ 86ლტერნა, ანუ სავაჭრო ბალანსი (ნავთობპროდუქტების გარეშე) უარყოფითია დაახლოებით -5,5 მილიარდი აშშ დოლარით, ასევე უარყოფითია მომსახურების საგარეო ვაჭრობის ბალანსი 2011 წელს -2996691 ათასი აშშ დოლარი.

შესაბამისად ტვირთები რომლებიც აზერბაიჯანიდან და სომხეთიდან საქართველოს საზღვაო პორტებით გაიგზავნება ბევრად ნაკლებია და ეს იწვევს უარყოფით ბალანსს. გარდა ამისა აზერბაიჯანული ექსპორტის ძირითადი მუხლი ნავთობპროდუქტები მნიშვნელოვანწილად გადაიტვირთება მილსადენი ტრანსპორტის მეშვეობით. საქართველოს პორტებში შემოსული ტვირთები სომხეთისა და აზერბაიჯანისათვის შემდეგ ძირითადად რკინიგზით მიეწოდებათ და ამდენად ეს მომსახურება ჯამურად უნდა იქნას განხილული. საბოლოო ჯამში საზღვაო და სახმელეთო (განსაკუთრებით სარკინიგზო) ტრანსპორტის სახეობების კომბინირება ყოველთვის დადებითი იქნება და ამდენად ყურადღება უნდა მიექცეს არა ერთი სატრანსპორტო სახეობის განვითარებას, არამედ მათი კომბინირების საერთო ეფექტს. აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ ტრანსპორტის ხვადასხვა სახეობები ასევე გარკვეულწილად წარმოადგენენ კონკურენტებს, თუმცა ეს არ შეიძლება განხილული იქნას როგორც ერთი რომელიმე სახეობის განვითარების პრიორიტეტად აღიარება. ეს საკითხი უფრო დეტალურად გარჩეული იქნება შემდგომ, აქ მხოლოდ დაგვიჩვენო, რომ გარკვეულ მიმართულებებზე სატრანსპორტო სახეობების კონკურენცია, ამავდროულად არსებობს სხვა მიმართულებებზე ურთიერთ შევსებასთან ერთად.

საყურადღებოა, რომ წლების განმავლობაში საზღვაო ტრანსპორტის მხარდამჭერ მომსახურეობას აქვს მზარდი დადებითი ბალანსი, აქედან გამომდინარე ეს პოტენციური უნდა გაღრმავდეს და განვითარდეს. რამდენად შესაძლებელია ეს არსებული საგარეო სავაჭრო ტენდენციების შემთხვევაში?

თავისთავად ცხადი, რომ გეოგრაფიული მდებარეობის გამო საქართველოს საზღვაო პორტები არ დაკარგავენ მნიშვნელობას ჩვენი სახმელეთო მეზობლებისათვის, თუმცა არსებული საგარეო ვაჭრობის ტრენდების გათვალისწინებით ნაკლებად სავარაუდოა სწრაფი ზრდა ამ სახელმწიფოებში იმპორტის ან ექსპორტის ზრდის ხარჯზე. ბოლო პერიოდში ერთადერთი სწრაფად მზარდი საექსპორტო პროდუქტი იყო ნედლი ნავთობი, და აქაც ზრდა ფასების ზრდით იყო გამოწვეული. ასევე საქართველოს ექსპორტის შემდგომი ზრდა არ იძლევა იმის დაშვების შესაძლებლობას რომ ჩვენი საზღვაო პორტების დატვირთვა მნიშვნელოვნად გაიზრდება. ბოლო პერიოდში განვითარებული მოვლენების ფონზე შესაძლებელია ვივარაუდოთ საპირისპირო. კერძოდ, რუსეთის ფედერაციასთან სარკინიგზო მიმოსვლის აღდგენაზე გააქტიურებული საუბრები (რასაკვირველია არ ვიხილავთ ამ მოვლენის პოლიტიკურ ასპექტს) მიაჩნიათ საქართველოს ხელისუფლებაში სურვილის არსებობაზე დადებითად გადაწყვიტოს ეს საკითხი. წმინდა ეკონომიკური თვალსაზრისით საექსპორტო პროდუქტები საქართველოდან, განკუთვნილი უკრაინისა და ბელორუსისათვის, და ასევე პოლონეთის და ბალტიის სახელმწიფოებისათვის უფრო მომგებიანი იქნება გადაიზიდოს სარკინიგზო ტრანსპორტით. სომხეთის ექსპორტის უდიდესი ნაწილი მოდის რუსეთის ფედერაციაზე და ამდენად რუსეთის ფედერაციასთან უსაფრთხო სარკინიგზო მიმოსვლის აღდგენა ძალიან მნიშვნელოვანი სტიმული იქნება მათი ექსპორტის ზრდისათვის არა მხოლოდ რუსეთის ფედერაციაში არამედ, მთელ დსთ-ს სივრცეში. ეს რასაკვირველია შეამცირებს საზღვაო პორტების მუშაობის ინტენსივობას. ამდენად საზღვაო გადაზიდვების და სარკინიგზო გადაზიდვების კონკურენციაში საზღვაო გადაზიდვები საშუალო მანძილზე წამგებიანი იქნება. ასევე უნდა განვიხილოთ საქართველოსა და თურქეთის შემაერთებული რკინიგზის შემთხვევაში საზღვაო და სარკინიგზო გადაზიდვების კონკურენცია. აქაც საერთო ტენდენცია იქნება შენარჩუნებული და საშუალო მანძილებზე სარკინიგზო გადაზიდვა უფრო მომგებიანი იქნება. საზღვაო გადაზიდვები ეფექტური იქნება დიდ პარტიებზე და შედარებით შორ მანძილებზე, როდესაც დანიშნულების პორტები იქნება როტერდამი ან ჰამბურგი. ამ პორტებში ტვირთების მიწოდება კი დაკავშირებულია სპეციფიურ საექსპორტო პროდუქტებთან. ზოგადად საზღვაო მოწოდების დაბალი ფასის გამო ეს ფორმა გამოიყენება დაბალი კუთრი ღირებულების მქონე პროდუქციაზე ან ისეთ შემთხვევებში, როდესაც ტრანსპორტის ერთი სახეობით მიწოდების სხვა 87ლტერნატივე არ არსებობს. აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ

სარკინიგზო ტრანსპორტის განვითარება ამავედროულად იქნება უმნიშვნელოვანესი სტიმული საზღვაო ტრანსპორტის განვითარებისათვის, გარდა კონკურენციის ელემენტებისა, სარკინიგზო ტრანსპორტის განვითარებას საზღვაო ტრანსპორტის (კონკრეტული პორტებისათვის) განვითარებისათვის მოაქვს უამრავი დადებითი ეფექტი და რაც მთავარია აძლიერებს მის კონკურენტულ პოზიციებს სხვა საზღვაო პორტებთან მიმართებაში.

გლობალიზაციის პირობებში გლობალური სატრანსპორტო სისტემების ფორმირება წარმოდგენელია ტრანსპორტირების სხვადასხვა სახეობების კომბინირების გარეშე. ამდენად ის სატრანსპორტო სისტემები, რომლებიც ახდენენ სხვადასხვა სატრანსპორტო სახეობების კომბინირებას და შედეგად ამცირებენ გადაზიდვის ხარჯებს ხდებიან ყველაზე კონკურენტულები. აქაც მუშაობს წარმოების მასშტაბების ზრდის კვალობაზე ფარდობითი ეკონომიის კანონი, რაც უფრო მეტი იქნება გადამუშავებული ტვირთი მით უფრო დაბალი იქნება ტვირთის ერთეულის გადამუშავების ღირებულება, რაც უფრო დაბალი იქნება ერთეულის გადამუშავების ღირებულება მით უფრო მეტი აღბათობაა აღნიშნული სატრანსპორტო დერეფანი იქნას გამოყენებული სხვა სახელმწიფოების მიერ.

საქართველოს საზღვაო ტრანსპორტის განვითარება შეუძლებელია განვიხილოთ მისი სატრანზიტო ფუნქციის გარეშე. ამ შემთხვევაში სატრანზიტო ფუნქცია უფრო ფართოა ვიდრე უშუალო სახმელეთო მეზობლების მომსახურება. ძალიან მნიშვნელოვანია განვიხილოთ საქართველოს საზღვაო ტრანსპორტის განვითარება აღმოსავლეთი-დასავლეთი და პირუკუ ტვირთების მოძრაობის კონტექსტში. შუა აზიის ხუთივე რესპუბლიკა მოკლებულია საზღვაო ტრანსპორტის გამოყენების შესაძლებლობას, აქედან უზბეკეთი წარმოადგენს ორმაგად ჩაკეტილ სახელმწიფოს, რაც იმას ნიშნავს, რომ არც ერთი მისი მოსაზღვრე სახელმწიფო არ გადის ზღვაზე. აქედან გამომდინარე აბსოლუტურად ნათელია ამ შემთხვევაში საქართველოს საზღვაო პორტების მნიშვნელობა. საქართველო ხომ შავ ზღვაზე არსებული 17 პორტიდან სამს ფლობს და ამავედროულად ესაა უმოკლესი მანძილი შუა აზიის სახელმწიფოებისათვის. თეორიულად მათ რასაკვირველია შეუძლია ისარგებლონ რუსეთის ფედერაციის ერთი (ნოვოროსისისკის), უკრაინის 4 ან მოლდავეთის ერთი პორტით. თუმცა ეს პორტები ობიექტურად ბევრად უფრო დაცილებულია, ვიდრე საქართველოს პორტები. შავ ზღვაზე არსებული სხვა პორტები მათთვის ნაკლებად საინტერესოა ვინაიდან მკვეთრად გაზრდის გადაზიდვის ფასს (შავ ზღვაზე ასევე არის თურქეთის 3, რუმინეთის 3 და ბულგარეთის 2 პორტი). ასევე უნდა აღინიშნოს რომ საქართველოს პორტებიდან (ბათუმი, ფოთი) არსებობს ბორნების

გამოყენების შესაძლებლობა და ამდენად ესეც აიაფებს საქართველოს პორტების გამოყენებას.

სწორედ ამ მოსაზრებების გათვალისწინებით ჩამოყალიბდა TRACECA –ს ევროაზიური სატრანსპორტო დერეფნის იდეა. ეს იდეა შესაძლებელს ხდის ევროპისა და შუა აზიის დაკავშირებას, კასპიის ზღვაზე არსებული საბორნე გადასასვლელებით – ბაქო-თურქმენბაში და ბაქო-აკტაუ – შუა აზიის სახელმწიფოების სარკინიგზო სისტემებზე მიწვდომას და შემდეგ ჩინეთისა და ავღანეთის საზღვრებზე გასვლას. რასაკვირველია ამ სატრანსპორტო პოტენციალის რეალიზაცია ერთის მხრივ გულისხმობს სახელმწიფოებს შორის ძალიან კარგ პარტნიორულ ურთიერთობებს, მეორეს მხრივ მთელი რიგი წმინდა ეკონომიკური საკითხების მოგვარებას. კერძოდ უნდა არსებობდეს ძალიან დიდი მოცულობის ტვირთები და მათი გადაზიდვა უნდა ხდებოდეს დიდ მანძილებზე. ეს მანძილი იმდენად დიდი უნდა იყოს, რომ ხელსაყრელი გახდეს გარკვეული ნაწილის გავლა საზღვაო გზით. სატრანსპორტო ინფრასტრუქტურა უნდა იყოს სრულად გამართული და ადვილად შესაძლებელს ხდიდეს სხვადასხვა სატრანსპორტო საშუალებების გამოყენებას. ასევე მოწვესრიგებული უნდა იქნას საგადასახადო ასპექტები, ყველა მონაწილე მხარისათვის ცხადი და ნათელი უნდა იყოს თუ როგორ ხორციელდება პროცესების ადმინისტრირება, რამდენია გადასახადები და რამდენად დაცული არიან მონაწილე მხარეები გადასახადების სტაბილურობის თვალსაზრისით. აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ მხოლოდ უმოკლესი გეოგრაფიული მანძილი არ წარმოადგენს წარმატების ერთადერთ პირობას. ამ თვალსაზრისით მნიშვნელოვანია ზოგადად სატრანსპორტო პოტენციალის საუკეთესოდ გამოყენების შესაძლებლობა.

საქართველოს შავი ზღვის პორტებს მიეკუთვნება ბათუმი, ფოთი და სოხუმი. რუსეთის ფედერაციასთან სარკინიგზო მიმოსვლის შეზღუდვამ დამატებითი სტიმული მისცა საზღვაო პორტების განვითარებას. რასაკვირველია არც ფოთის და არც ბათუმის პორტები თავისი მაჩვენებლებით ახლოს არაა მსოფლიოს უდიდეს პორტებთან, მაგრამ ისინი ასრულებენ ძალიან მნიშვნელოვან რეგიონალურ ფუნქციას. 2011 წელს ბათუმის პორტში მშრალი ტვირთების ოდენობა შეადგენდა 1,5 მლნ ტონას, ფოთის პორტში ანალოგიური მაჩვენებელი შეადგენს 7,7 მლნ ტონას, ასევე ფოთში წლის განმავლობაში ხდება 185000 (ოც-ფუტიანი ექვივალენტის ერთეულის TEU) კონტეინერის გადამუშავება. საილუსტრაციოდ მსოფლიოს უდიდეს პორტებში შანხაი, სინგაპური ხდება წლის განმავლობაში შესაბამისად 505 და 472 მლნ ტონა ტვირთის და 29 მილიონი და 28,5 მილიონი კონტეინერის (TEU) გადამუშავება. თავისთავად ცხადია ეს პორტები ემსახურებიან ევროპა-აზიის, ამერიკა-აზიის და პირუკუ სატრანსპორტო მიმართულებებს.

აღმოსავლეთიდან დასავლეთისაკენ მიმართულებაზე ჩვენი საზღვაო პორტების უპირატესობა ნათელია, ხოლო დასავლეთიდან აღმოსავლეთისაკენ ძირითად კონკურენტებად თურქული პორტები გვევლინება. საქართველო-თურქეთის დამაკავშირებელი რკინიგზის მშენებლობის დასრულების შემდეგ, ასევე უნდა განვიხილოთ როგორც სავარაუდო კონკურენტები თურქეთის ხმელთაშუა ზღვაზე მდებარე პორტები. შავ ზღვაზე მდებარე პორტების მნიშვნელობის ზრდისათვის გადამწყვეტი იქნება შუა აზიის რესპუბლიკების სატრანსპორტო ინფრასტრუქტურის ჩინეთის სატრანსპორტო ინფრასტრუქტურასთან დაკავშირება. საზღვაო-სარკინიგზო გადაზიდვის კომბინაცია რასაკვირველია დროში მოუგებს მხოლოდ საზღვაო გადაზიდვას, მაგრამ ასევე ცხადია რომ უფრო ძვირი იქნება. ამდენად გარდა სხვა ფაქტორებისა უნდა მოხდეს კონკრეტული ტვირთების გაანალიზება, სადაც გადაზიდვის დრო/ ფასის თანადობა საუკეთესოა და შესაძლებლობას იძლევა მაქსიმალური დათვირთვით იმუშავოს ჩვენმა საზღვაო პორტებმა. ეს საკითხები უპრიანი იქნება განვიხილოთ უფრო ფართო კონტექსტში, კერძოდ საქართველოს როგორც სატრანზიტო და ლოგისტიკური ცენტრის პოტენციალი. ცხადია ამ შემთხვევაში განხილული უნდა იქნას დამატებითი ასპექტები. სწორედ ასეთი განხილვა იქნება მომავალი სტატიის თემა.

3. საქართველოს ლოგისტიკური პოტენციალი, შევძლებთ თუ არა გავხდეთ რეგიონალური მნიშვნელობის ლოგისტიკური ცენტრი?

საქართველოს ეკონომიკური განვითარების სხვადასხვა მოდელები ყოველთვის წარმოადგენდა სერიოზული განსჯისა და კამათის ობიექტს. გამოითქმებოდა ზოგ შემთხვევაში ურთიერთ გამომრიცხავი იდეები (ძირითადად პოლიტიკური ორიენტირების ასპექტში), ხშირი იყო ერთი გარკვეული დარგის ან პროდუქციის, როგორც საქართველოსათვის ყველაზე პრიორიტეტულის გამოცხადება. ხშირ შემთხვევებში ამ მსჯელობებისას მხედველობიდან რჩებოდათ ისეთი საკითხი, როგორიცაა საქართველოს არსებული კონკურენტული უპირატესობები. ამ უპირატესობებში ცალსახაა საქართველოს გეოგრაფიული მდებარეობა, როგორც ბუნებრივი და უმოკლესი სატრანსპორტო გზა ევროპიდან აზიამდე და პირიქით. ეს კონკურენტული უპირატესობა განმტკიცებულია რამოდენიმე მნიშვნელოვანი ფაქტორით, საქართველოს აქვს საზღვაო პორტები და ამდენად გასვლა მსოფლიო ოკეანეზე, საქართველოში არსებობს სარკინიგზო და საავტომობილო ინფრასტრუქტურა. ამდენად საქართველოს ობიექტური უპირატესობები სახეზეა. აღსანიშნავია, რომ საქართველოს გეოგრაფიული მდებარეობის საკითხი დამოუკიდებლობის პირველივე დღეებიდანვე იყო მსჯელობის საგანი. მე 20 საუკუნის ბოლო ათწლეულში საქართველოს ეკონომიკური წარუმატებლობების ფონზე,

ხელისუფლება მუდმივად ცდილობდა ამ მიმართულებით არსებული ობიექტური უპირატესობები წარმოეჩინა, როგორც საკუთარი მიღწევები.

ევროპიდან აზიისკენ უმოკლესი და უსაფრთხო სატრანსპორტო გზების ძიება, ყოველთვის წარმოადგენდა ერთ-ერთ პრიორიტეტულ მიმართულებას. საბჭოთა კავშირის არსებობისას წარმოდგენილი იყო ყოფილ საბჭოთა რესპუბლიკებთან თანამშრომლობა ამ საკითხზე. საბჭოთა კავშირის დაშლის და ახალი სუვერენული სახელმწიფოების ჩამოყალიბებისთანავე ევროპამ გააქტიურა ამ მიმართულებით პრაქტიკული მუშაობა. ამ მუშაობის ნათელი მაგალითია: **TRACECA (Transport Corridor Europe-Caucasus-Asia)**-ტრასეკა. ამ პროექტის იდეაა უმოკლესი და უსაფრთხო სატრანსპორტო მიმოსვლა ევროპასა და აზიას შორის კავკასიის გზით. ტრასეკას დამფუძნებელ დოკუმენტებს ხელი მოეწერა 1998 წლის სექტემბერში ბაქოში, “საბაზო მულტილატერალური შეთანხმება საერთაშორისო ტრანსპორტზე ევროპა-კავკასია-აზიის კორიდორის განვითარებით”. დოკუმენტს ხელი მოაწერა 12 სახელმწიფოს წარმომადგენელმა, მოგვიანებით 2009 წელს ამ შეთანხმებას შეუერთდა ირანის ისლამური რესპუბლიკა. ამჟამად ტრასეკას წევრები არიან: ბულგარეთი, რუმინეთი, მოლდოვა, უკრაინა, საქართველო, თურქეთი, სომხეთი, აზერბაიჯანი, ირანი, უზბეკეთი, ყაზახეთი, ყირგიზეთი, ტაჯიკეთი. შეთანხმების ხელმოწერით მხარეები აფიქსირებენ სურვილს და იღებენ ვალდებულებას უსაფრთხო სატრანსპორტო დერეფნის ფუნქციონირებაზე. მარტივი ანალიზი ცხადყოფს, რომ ორ მონაწილე სახელმწიფოს საქართველოს და აზერბაიჯანს ვერ შეცვლიდა და ამდენად მათ გარეშე ევროპა-კავკასია-აზიის დერეფანი ვერ იფუნქციონირებს. თავისთავად, ცხადია, რომ ტრასეკას პროექტში თავიდანვე გათვალისწინებული იქნა სხვადასხვა სატრანსპორტო სახეობების კომბინირება. თუ ტვირთი ფოთამდე ან ბათუმამდე საზღვაო ტრანსპორტით იქნება მიწოდებული, შემდეგ გამოყენებულ უნდა იქნას სარკინიგზო, შემდეგ კვლავ ზღვის ტრანსპორტი (კასპიის ზღვაზე) და შემდეგ ისევ სახმელეთო ტრანსპორტი, რკინიგზა ან საავტომობილო ტრანსპორტი. რასაკვირველია ეს ტრანსპორტის სახეობები გამოყენებული იქნება მშრალი ტვირთებისათვის და ნაწილობრივ ნავთობ პროდუქტებისათვის, თუმცა ნავთობპროდუქტებისა და ბუნებრივი აირისათვის უფრო ხელსაყრელია მილსადენი ტრანსპორტის გამოყენება. როგორ შეიძლება შევაფასოთ ამ სატრანსპორტო კორიდორის პოტენციალი?

სატრანსპორტო კორიდორის პოტენციალის შეფასებაში უნდა გავმიჯნოთ, ორი ეტაპი. პირველ ეტაპზე ფასდება არსებული სატრანსპორტო სისტემების შესაძლებლობა ანუ არსებულ ვითარებაში ის უკიდურესი წერტილები, სადაც შესაძლებელია ტვირთების

მიწოდება. მეორე შემთხვევა, უკვე ეფუძნება არსებული სატრანსპორტო სისტემების შემდგომი განვითარების პერსპექტივას.

პირველ შემთხვევაში სატრანსპორტო გადაზიდვების პოტენციალის დათვლა შესაძლებელია მოცემული სახელმწიფოს ევროკავშირის (ან ზოგადად ევროპულ) წევრ სახელმწიფოებთან არსებული საგარეო ვაჭრობის დონით. გამომდინარე შუა აზიის რესპუბლიკების გეოგრაფიული მდებარეობიდან (არა აქვთ გასვლა მსოფლიო ოკეანეზე) მათ რჩებათ კიდევ ერთი სატრანსპორტო ალტერნატივა: ესაა რუსეთის ფედერაციის ტერიტორიაზე სარკინიგზო ტრანსპორტის გამოყენება. ამდენად მშრალი ტვირთების შემთხვევაში უნდა შეფასებული იქნას ამ ალტერნატივის ფასიც და გათვალისწინებული იქნას რომ ტრასეკას გზა უფრო მოკლეა, მაგრამ მოითხოვს კომბინირებას, რაც ობიექტურად იწვევს ტრანსპორტირების ფასის ზრდას, დატვირთვა-გადმოტვირთვის სამუშაოების ზრდის ხარჯზე. თუ გავითვალისწინებთ იმ ფაქტს, რომ ყაზახეთი და უზბეკეთი ძალიან აქტიურად ცდილობენ მოძებნონ უფრო მეტი ევროპელი პარტნიორი, საგარეო ვაჭრობას შუა აზიის სახელმწიფოებსა და ევროპის სახელმწიფოებს შორის ექნება აღმავალი ტრენდი. 2010 წლის მონაცემების მიხედვით¹² შუა აზიის რესპუბლიკების ყაზახეთი, უზბეკეთი, ყირგიზეთი და ტაჯიკეთი მთლიანმა საგარეო სავაჭრო ბრუნვამ (ექსპორტი+იმპორტი) შეადგინა დაახლოებით 95 მლრდ. აშშ დოლარი. ამ საერთო საგარეო სავაჭრო ბრუნვიდან სხვადასხვა სპეციფიური მოთხოვნების გათვალისწინებით, სავსებით რეალისტურია ვივარაუდოთ 4-5 მლრდ აშშ დოლარის ტვირთბრუნვა მოვიდეს ტრასეკას დერეფანზე და შესაბამისად საქართველოზე.

აღნიშნული ეხება ასევე საქართველოს უშუალო სახმელეთო მეზობლებს სომხეთსა და აზერბაიჯანს.

თავისთავად ცხადია, ტრასეკას სატრანსპორტო დერეფნის მნიშვნელობა კასპიის ნავთობპროდუქტების მიწოდებისათვის ევროპაში, ეს ამ ეტაპზე ერთადერთი ალტერნატივაა, რუსეთის ფედერაციიდან მიწოდებისა და შედის ევროპის ენერგოპოლიტიკის პრიორიტეტებში. განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია ირანის ისლამური რესპუბლიკის ჩართვა ამ პროექტში, თუ ირანსა და ევროკავშირს შორის არსებული პოლიტიკური წინააღმდეგობები გადაწყდება, მაშინ ირანული ნახშირწყალბადის შემცველი პროდუქცია, ასევე შესაძლებელია მოვიპოვოთ, რომ ევროპაში აღმოჩნდება ტრასეკას გავლით.

¹² საერთაშორისო სავაჭრო ცენტრი, (ITC;www.intracen.org)

მეორე ძალიან მნიშვნელოვანია საკითხია, რამდენად შესაძლებელია არსებული სატრანსპორტო ინფრასტრუქტურის შემდგომი განვითარება. აქ უნდა განვიხილოთ როგორც მიმდინარე პროექტები ასევე მათი შესაძლო შემდგომი განვითარება. პირველ რიგში უნდა გამოიყოს საქართველო-თურქეთის დამაკავშირებელი რკინიგზის პროექტი. ეს პროექტი მნიშვნელოვნად ცვლის მიწოდების არსებულ კომბინირებულ მეთოდებს. კერძოდ ამ შემთხვევაში სარკინიგზო ტრანსპორტის კომბინირება აუცილებელია მხოლოდ ერთ საბორნე გადაზიდვასთან. ასეთი საბორნე გადაზიდვები კი კასპიის ზღვაზე ორია: ბაქო-თურქმენბაში და ბაქო-აკტაუ. ეს უკვე სერიოზულად ამცირებს გადაზიდვის ფასებს და დადებითად აისახება ტვირთების მოძრაობაზე.

გასათვალისწინებელია შუა აზიის რესპუბლიკების სატრანსპორტო ინფრასტრუქტურის განვითარების შესაძლებლობები აღმოსავლეთის ან სამხრეთის მიმართულებით. სამხრეთის მიმართულებაზე მდებარეობს ავღანეთი და ამდენად ეს მიმართულება ვერ ჩაითვლება პრიორიტეტულად. აღმოსავლეთის მიმართულებაზე კი მდებარეობს ჩინეთი, რაც უაღრესად საინტერესო და მნიშვნელოვანია. სარკინიგზო დაკავშირება შუა აზიასა და ჩინეთს შორის პრინციპიალურად ახალ ეკონომიკურ რეალობას შექმნის. აქ ტვირთბრუნვის მანევრებლების წარმოდგენაც კი ძნელია და ალბათ საბორნე გადაზიდვა კასპიის ზღვაზე ძალიან სწრაფად ჩანაცვლდება უფრო ეფექტური და სწრაფი ფორმებით.

ყოველივე ზემოაღნიშნულიდან შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ როგორც მოკლევადიან ასევე გრძელვადიან პერსპექტივაში ტრასეკას დატვირთვა, მხოლოდ ზრდადი ტენდენციით იქნება, სხვა, პირველ რიგში პოლიტიკური ფაქტორების უცვლელობის შემთხვევაში.

ძალიან მნიშვნელოვანია ასევე განვიხილოთ, საქართველოს სატრანსპორტო პოტენციული ჩრდილოეთი-სამხრეთი და პირუკუ მიმართულებით. წლების განმავლობაში ამ საკითხზე საერთოდ არ მიდიოდა საუბარი, ვინაიდან აფხაზეთის კონფლიქტმა პრაქტიკულად გამორიცხა ამ მიმართულებით რაიმე ნაბიჯების გადადგმის ან გადაწყვეტილებების მიღების შესაძლებლობა. თუ გამოვრიცხავთ ამ საკითხის პოლიტიკურ ასპექტს და შევჩერდებით მხოლოდ ეკონომიკურ საკითხებზე, მაშინ აშკარად იკვეთება ამ პროექტის სერიოზულობა. განვიხილოთ ამ სატრანსპორტო მიმართულების მხოლოდ ერთი ხაზი რუსეთი-თურქეთი. მხოლოდ ამ მიმართულებით ტვირთების მოძრაობა უკვე აშკარად ძალიან მნიშვნელოვანს გახდის საქართველოს. აღნიშნულის საიდუსტრაციოდ მოვიყვანოთ მხოლოდ ერთი მაგალითი, 2010 წელს რუსეთის ალუმინის იმპორტი თურქეთში (სასაქონლო ჯგუფი 76) შეადგენდა 948 მლნ. აშშ დოლლარს.¹³ თუ მხედველობაში

¹³ საერთაშორისო სავაჭრო ცენტრის მონაცემები, (ITC), www.intracen.org

მივიღებთ ჩრდილო და აღმოსავლეთ ევროპის მონაწილეობას, მაშინ საქართველოს როგორც ლოგისტიკური ცენტრის ადგილი, მნიშვნელოვანი ხდება არა მხოლოდ რეგიონისათვის არამედ უფრო ფართოდაც. პრაქტიკულად ახლო აღმოსავლეთისათვის საქართველო ხდება აბსოლუტურად ყველაზე მნიშვნელოვანი სატრანზიტო და ლოგისტიკური მოთამაშე.

რა არის საჭირო ლოგისტიკური პოტენციალის სრულად რეალიზაციისათვის? ცხადია ლოგისტიკური პოტენციალის რეალიზაცია დამოკიდებულია რამოდენიმე ფაქტორთა ჯგუფზე. პოლიტიკური ფაქტორები, როგორცაა ქვეყნის სტაბილურობა, კარგი პოლიტიკური ურთიერთობები მეზობლებთან, კონკრეტული გაცხადებული და რეალიზებული საგარეო პრიორიტეტები, მაგ. ნატო-ს წევრობა, რაც წარმოადგენს ფიზიკური უსაფრთხოების აუცილებელ პირობებს. ამ ფაქტორთა (პოლიტიკური სტაბილურობის) განხილვა არ წარმოადგენს ამ სტატიის განხილვის ობიექტს.

აუცილებელია განვიხილოთ საკანონმდებლო ფაქტორთა ჯგუფი. აქ შეუძლებელია რომელიმე ერთი მიმართულების გამოყოფა. საქართველოს მთავრობას ამ ტიპის მცდელობა უკვე ჰქონდა ფოთში თავისუფალი ინდუსტრიული ზონისა და საერთაშორისო სასაწყობო რეჟიმის ორგანიზაციით. პროექტმა არ იმუშავა, იმ დატვირთვით, როგორც მოლოდინიც არსებობდა. ამის ობიექტური საფუძველი გახლდათ სხვა აუცილებელი პირობების არსებობა. თავისუფალი ინდუსტრიული ზონები იძლევა შედეგებს, რამოდენიმე პირობის დამთხვევის დროს, როგორც წესი ტვირთის საწყისი მდებარეობა და საბოლოო დანიშნულება არ უნდა განსხვავდებოდეს ამწყობი ზონის მიმართულებიდან. შესაბამისად, ამწყობი ზონა კარგად იმუშავებდა აღმოსავლეთი-დასავლეთი მიმართულებაზე. თუმცა ამ შემთხვევაში აწყობა უნდა ყოფილიყო ძალიან იაფი, აღმოსავლეთში, აზიაში განლაგებულ საწარმოებთან აწყობის ფასში ქართულ ზონას კონკურენციის მოგება გაუჭირდებოდა, როგორც რაოდენობის ასევე ერთეულის ფასის მიხედვით. პირუკუ მიმართულებაზე დასავლეთი-აღმოსავლეთი უპირატესობა ენიჭება პროდუქციის სწორედ ევროპაში დამზადების ფაქტს. გარკვეული, სხვა დამატებითი პირობების არსებობის შემთხვევაში შესაძლებელია თავისუფალი ინდუსტრიული ზონით გაიზარდოს ინვესტორთა დაინტერესება. ამ პირობებს შორის გადამწყვეტი მნიშვნელობა ენიჭება ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმებას ევროკავშირთან და თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმებას აშშ-სთან.

ჩრდილოეთ-სამხრეთი მიმართულება ზემოთ აღნიშნული მიზეზების გამო არ ფუნქციონირებდა და ამდენად ინვესტორებს ამ მიმართულებით მუშაობაზე დაინტერესება არ ჰქონდათ. გარკვეული ზომით, ინდუსტრიული ზონის ეკონომიკური ლოგიკის მიმართ

სკეპტიკური დამოკიდებულება, თავიდანვე არსებობდა და ამდენად თავიდანვე გაკეთდა მინიშნება საერთაშორისო სასაწყობო რეჟიმის ფუნქციონირების შესახებ. ამ შემთხვევაში უნდა მომხდარიყო ტვირთების ბევრად უფრო დიდი ნაკადების დაგროვება და შემდეგ მათი გადამისამართება. ასეთი სცენარი შეგვიძლია წარმოვიდგინოთ, თუ შუა აზიის სატრანსპორტო ინფრასტრუქტურა დაუკავშირდება ჩინეთს.

ამავდროულად უნდა განვიხილოთ არა მხოლოდ რომელიმე გეოგრაფიულ არეალზე მიბმის, არამედ ზოგადად ხელშემწყობი გარემოს ფორმირების შესაძლებლობა საკანონმდებლო ცვლილებების მეშვეობით. ასეთ გადაწყვეტილებას მიეკუთვნება რე-ექსპორტის ოპერაციების მოგების გადასახადიდან განთავისუფლება. ცხადია, ეს საშუალებას აძლევს პოტენციურ ინვესტორს საქართველოს ნებისმიერ გეოგრაფიულ წერტილში აირჩიოს თავისი ბიზნესის ფუნქციონირებისათვის შესაბამისი ადგილი. ცხადია ამ გადაწყვეტილების მიღმა დგას საკმაოდ რაციონალური მიდგომა. კერძოდ მეორადი მსუბუქი ავტომობილების რე-ექსპორტი ძალიან სწრაფად გახდა დინამიურად განვითარებადი დარგი. ამდენად, აბსოლუტურად გამართლებულია ხელი შევუწყოთ მსხვილ სავაჭრო კომპანიებს, განახორციელონ რე-ექსპორტის ოპერაციები საქართველოდან. აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ რე-ექსპორტის წახალისება ყოვეთვის იყო მცირე სახელმწიფოებისათვის ძალიან მნიშვნელოვანი ბერკეტი რამოდენიმე პრობლემის დასარეგულირებლად, პირველ რიგში ესაა დასაქმების პრობლემა და ნაწილობრივ რე-ექსპორტის ხელშეწყობა ახალისებს ექსპორტს ქვეყნიდან.

ინფრასტრუქტურის არსებული მდგომარეობა და მისი შესაბამისი განვითარება, ასევე წარმოადგენს მნიშვნელოვან ფაქტორთა ჯგუფს. ძალიან მნიშვნელოვანია განვითარდეს სატრანსპორტო ინფრასტრუქტურა და შესაბამისად პოტენციურ გადამზიდავს ჰქონდეს შესაძლებლობა აირჩიოს ისეთი კომბინირება სატრანსპორტო სახეობების, რომლებიც ერთის მხრივ შეამცირებენ გადაზიდვის დროს, ხოლო მეორეს მხრივ სერიოზულად არ გაზრდიან გადაზიდვის ღირებულებას. ალბათ აუცილებელია სპეციალური სქემების დამუშავება ტვირთების კუთრი ღირებულებისა და გადაზიდვის მანძილის გათვალისწინებით. ეს სქემები საშუალებას მოგვცემს განვსაზღვროთ, სადაა გარკვეული სიძნელეები და მივმართოთ რესურსები ამ სირთულეების დასაძლევად. პრაქტიკულად, საქართველომ ყოველ წელიწადს უნდა შეაფასოს თავისი კონკურენტული უპირატესობები, ცხადია არა მხოლოდ ამ სფეროში, გამოავლინოს ზრდისა და განვითარების რეზერვები, აღმოფხვრას ხარვეზები.

ამ ტიპის (კონკურენტუნარიანობის) კვლევითი სამუშაოები უნდა ჩატარდეს მუდმივად და მათი შედეგები უნდა გახდეს ცნობილი ფართო საზოგადოებისათვის. საკუთარი

კონკურენტუნარიანობის კვლევა დიდი ხანია ერთ-ერთ წამყვან მეთოდად გამოიყენება ევროგაერთიანების სახელმწიფოებში. ირლანდიის რესპუბლიკის წარმატებებს ეკონომიკურ სფეროში მნიშვნელოვანწილად ხსნიან კონკურენტუნარიანობის მუდმივი კვლევით. ცხადია, კვლევა უნდა ჩაატაროს ისეთმა ორგანიზაციამ რომელიც სარგებლობს უპირობო ნდობით, როგორც სახელმწიფოს, ასევე ბიზნეს და არა-სამთავრობო სექტორებიდან. კვლევის შედეგები კი უნდა გახდეს ქვეყნის ეკონომიკის განვითარების სამოქმედო პროგრამა.

ზოგადად შესაძლებელია დავასკვნათ, რომ საქართველოს აქვს რეალური პოტენციალი გახდეს ძალიან მნიშვნელოვანი ლოგისტიკური ცენტრი, რომელიც იმუშავებს დასავლეთი-აღმოსავლეთი, ჩრდილოეთი-სამხრეთი და პირუკუ მიმართულებებზე. ამ პოტენციალის რეალიზაცია შესაძლებელია სხვადასხვა მიმართულებით ძალისხმევის კონცენტრაციის საფუძველზე. ცხადია, სახელმწიფო ხელისუფლებამ უნდა გამოყოს ლოგისტიკურ ცენტრად ჩამოყალიბება, როგორც უპირობო პრიორიტეტი ეკონომიკური განვითარებისათვის.

4. პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები ახალი საექსპორტო პროდუქციის შექმნის ძირითადი მამოძრავებელი ძალა

პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მნიშვნელობაზე საუბარია ალბათ ზედმეტია იმის გათვალისწინებით, რომ სწორედ პუი-ს უკავშირდება ეკონომიკური ზრდის პრაქტიკულად ყველა მოდელი. ექსპორტზე ორიენტირებული ეკონომიკური ზრდა კი მნიშვნელოვნად განაპირობებს ახალი საექსპორტო პროდუქციის ფორმირების აუცილებლობას. ამავდროულად ქართული საექსპორტო პროდუქცია, როგორც აღინიშნა უნდა ორიენტირებული იყოს საბაზრო ნიშების მოთხოვნებზე. ეს მნიშვნელოვნად ართულებს ინვესტიციების მოზიდვის სამუშაოების ეფექტურად ჩატარების შესაძლებლობას. ორიენტაცია ინვესტიციებზე, როდესაც უნდა მოხდეს მასობრივი მოხმარების პროდუქციის გამოშვება საკმაოდ კარგად შესწავლილია, როგორც თეორიულად ასევე პრაქტიკულად. აქცენტი გადადის იაფ მუშა-ხელზე, ცნობილია ყველა ძირითადი მოთამაშე და ქვეყნები ცდილობენ არსებული უპირატესობების უკეთ წარმოჩენას. ჩვენ რეალობაში ორიენტირებული ვართ არა მასობრივი მოთხოვნის პროდუქციაზე, ამდენად ცალკეა დასადგენი როგორც ძირითადი კონკურენტები, ასევე ძირითადი მოთამაშეები. აქტივობები უნდა შემოიფარგლოს სამრეწველო პროდუქციის წარმოებითა და მომსახურების სექტორით. აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ სპეციფიური ნიშური სამრეწველო პროდუქციის წარმოებაში ნაკლებად მნიშვნელოვანია რესურსული უზრუნველყოფის საკითხები. აქცენტი გადატანილია კვალიფიციური მუშა-ხელის, საინჟინრო კადრების ხელმისაწვდომობაზე. ამდენად საერთო მიდგომის ფორმირება გართულებულია. პუი-ს ზრდას ნებისმიერი მთავრობა მიესაღმება, თუმცა რეალური

ვითარება განსხვავდება დეკლარაციებისაგან. ამ მიზნით ავტორმა ჩაატარა კვლევა 2008 წელს და მიღებული შედეგები გამოქვეყნებული იქნა ნაშრომში “ეკონომიკური დანაშაულისა და ფულის გათეთრების კვლევა საქართველოში” (ISSN 1987-6475). საინტერესოა, რომ კვლევის შედეგები დაეფუძნა აშშ სავაჭრო პალატის მონაცემებს. მიუხედავად დეკლარირებული მხარდაჭერისა და პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოზიდვის გარკვეული სამუშაოებისა დაფიქსირდა რამოდენიმე სერიოზული პრობლემა. გამოკითხულთა აბსოლუტური უმრავლესობა პუი-ს ზრდის ძირითად შემაფერხებელ ფაქტორად ასახელებდა დამოუკიდებელი სასამართლოს არ არსებობას. ეს ფაქტორი განსაკუთრებით რთულად მოსაგვარებელია, ვინაიდან სამეწარმეო დავეების გარჩევისა და სასამართლო გადაწყვეტილებების აღსრულების საკითხი, ყოველთვის ძალზე რთულია და ნებისმიერი 97ნვესტორ დამოუკიდებელი და ეფექტურად ფუნქციონირებადი სასამართლო სისტემის არსებობას აღიქვამს, როგორც მის მიერ განხორციელებული ინვესტიციების დაცულობის მთავარ გარანტიას. ამ პრობლემის მოგვარების გზა არ ძევის, მხოლოდ და მხოლოდ ადმინისტრირების გაუმჯობესებაში, თუმცა გარკვეული ზომით ეს ფაქტორიც მნიშვნელოვანია. მნიშვნელოვანია, სწორად იქნეს გააზრებული იმ ქვეყნების გამოცდილება, რომლებიც იდგნენ ანალოგიური პრობლემების წინაშე. ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებმა ანალოგიური რთული გზა გაიარეს და ქონდათ, როგორც წარმატებები ასევე წარუმატებლობები. საინტერესოა გაანალიზდეს ერთ სულზე აკუმულირებული ინვესტიციების მაჩვენებელი, მონაცემები აღებულია საერთაშორისო სავაჭრო ცენტრის მონაცემთა ბაზიდან.

ცხრილი 3.4.1.

სახელმწიფო	აკუმულირებული ინვესტიციები ერთ სულზე აშშ დოლარში
საქართველო	2369
მაკედონია	2153
ხორვატია	7181
რუმინეთი	3545
სლოვაკეთი	9486
სომხეთი	1372

აკუმულირებული ინვესტიციების მაჩვენებელი ნათლად მიანიშნებს, თუ რამდენად უნდა გაიზარდოს პუი საქართველოში. ალბათ, ინვესტიციების ზრდის ერთ-ერთი ძირითადი მიმართულებაა, ევროკავშირთან და აშშ-სთან თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმების გაფორმება. ამავდროულად არ უნდა დაგვავიწყდეს ისეთი მნიშვნელოვანი აქტივობები, როგორცაა ინვესტიციების დაცვის მექანიზმების ფორმირება. საქართველოში მოქმედი

ლიბერალური სისტემა ძირითადად ორიენტირებულია მოკლევადიანი, სწრაფად ანაზღაურებადი ინვესტიციების მოზიდვაზე. მიზანშეწონილია საქართველო გადავიდეს ინვესტიციების მართვის სისტემაზე, სადაც ერთი მხრივ ჩამოყალიბდება პრიორიტეტები, ხოლო მეორე მხრივ განისაზღვრება სახელმწიფოს მიერ ინვესტორთა დაცვის მექანიზმები.

საქართველოს კანონმდებლობას თუ შევადარებთ ჩეხეთის ან ბულგარეთის კანონმდებლობას, დავინახავთ, რომ საქართველოში განსხვავებით ამ ორი ქვეყნისაგან არ მოქმედებს გადასახადებიდან ნაწილობრივ ან სრულად განთავისუფლების მექანიზმები. ასევე არაა გათვალისწინებული სპეციალური შეღავათები დამატებითი სამუშაო ადგილების ფორმირებაზე. 20 საუკუნის ბოლოს ძალიან ბევრმა ცნობილმა მკვლევარმა ყურადღება მიაქცია, იმ ფაქტს, რომ ინვესტიციების ზრდასთან ერთად ხდებოდა სამუშაო ადგილების შემცირება ეკონომიკის რეალურ სექტორში. ეს ფენომენი უკავშირდება საწარმოო დანახარჯების მინიმიზირების აუცილებლობას და აქედან გამომდინარე ერთი მხრივ ხდება ინვესტირება, მეორე მხრივ ხდება სამუშაო ადგილების შემცირება. ცხადია, სახელმწიფომ რაღაც ნაბიჯები უნდა გადადგას, სწორედ ამ მიმართულებით იქნა გადადგმული ნაბიჯები ჩეხეთში და ბულგარეთში, როდესაც შემუშავებული იქნა დამატებითი შეღავათების სისტემა თუ ინვესტორ ზრდიდა სამუშაო ადგილების რაოდენობას. შესაძლებელია განვიხილოთ ამ საკითხის რეგიონალური ასპექტებიც, ანუ განვიხილოთ ის რეგიონები, სადაც განსაკუთრებით მწვავედ დგას დასაქმების პრობლემა და სწორედ ამ რეგიონებში მოხდეს სპეციალური შეღავათების შექმნა ინვესტორებისათვის. მნიშვნელოვანია იმის სრულად გააზრება, რომ შეღავათები არ ეხება მხოლოდ საგადასახადო სისტემას, შესაძლებელია სახელმწიფომ მოახდინოს ინვესტორების თანადაფინანსება, მაგალითად მომუშავეთა ტრეინინგების ხარჯების ნაწილში, ასევე შეუქმნას ინვესტორებს სპეციალური საგარანტიო სქემები. საბოლოო ჯამში მიზანშეწონილია შესწავლილი იქნეს აღმოსავლეთ და ცენტრალური ევროპის ქვეყნების გამოცდილება და დაინერგოს საქართველოს რეალობაში ინვესტორთა დაცვისა და წახალისების სპეციალური სქემები.

5.საექსპორტო პოტენციალის ინდექსის განსაზღვრა

ნებისმიერი გადაწყვეტილება ამა თუ იმ დარგის ან კონკრეტული საწარმოების მხარდაჭერის შესახებ უნდა ეფუძნებოდეს კარგად გაანგარიშებულ და გამჭვირვალე რაოდენობრივ მაჩვენებლებს. იმპორტის ჩანაცვლების შემთხვევაში, სავსებით საკმარისია ადგილობრივმა პროდუქციამ ისეთივე ხარისხობრივი პარამეტრების პირობებში მომხმარებელს შესთავაზოს უფრო იაფი ალტერნატივა. ამდენად ამოცანა დაიყვანება იგივე ხარისხობრივი პარამეტრების მიღწევის ტექნიკურ ასპექტებზე და ამავდროულად ამ

პროდუქციის უფრო იაფად წარმოების შესაძლებლობებზე. გაცილებით უფრო რთულადაა საქმე ექსპორტის პოტენციალის განსაზღვრაში. მხედველობაშია მისაღები არა მხოლოდ ის რისი ექსპორტირებაც შესაძლებელია არამედ ისიც, რისი გამოშვებაც პრინციპში შესაძლებელია. ექსპორტის სტრატეგიის ფორმირებისათვის აუცილებელია მთელი რიგი დაშვებების და შეზღუდვების შემოღება, რომლებიც გაამარტივებენ სტრატეგიის ფორმირებას. პირველ რიგში უნდა განისაზღვროს ის პროდუქცია, რომელშიც საქართველოს გააჩნია კონკურენტული უპირატესობა. სამწუხაროდ მხედველობაში იქნება მიღებული მხოლოდ ის პროდუქცია, რომლის ექსპორტირება უკვე ხორციელდება ანუ საფუძვლად იქნება აღებული გამოვლენილი კონკურენტული უპირატესობის ან ლა-ფაიეს ინდექსები. მეორე, მხედველობაში უნდა იქნეს მიღებული მსოფლიო ბაზრის განვითარების ტენდენციები, კერძოდ მსოფლიო იმპორტის განვითარების ტენდენციები და ბოლოს, მესამე რეგიონალური თავისებურებები. ასევე მხედველობაში მისაღებია სხვადასხვა ღონისძიებების გატარების სხვადასხვა დროითი პერიოდები. ამდენად დასაშვებია საქსპორტო პოტენციალის ზრდის მოკლევადიანი (ტაქტიკური), საშუალო ვადიანი და გრძელვადიანი (სტრატეგიული) მიმართულებების გამოყოფა.

მოკლევადიან ამოცანებში შედის სხვა ქვეყნის შუამავლების ჩანაცვლება, როდესაც ქართული პროდუქცია მესამე ქვეყანაში გადის. ამ ხერხს საკმაოდ კარგად იყენებენ ძლიერი სავაჭრო-საშუამავლო ფირმები. მათი მოქმედების ლოგიკა საკმაოდ მარტივია, ამ ფირმების საერთაშორისო ავტორიტეტი გაცილებით უფრო მაღალია ვიდრე ქართველი მწარმოებლების და ამდენად მათთვის ქართული პროდუქციის რეალიზაცია უფრო მარტივია. სხვა სავაჭრო-საშუამავლო ფირმების ჩანაცვლება უნდა მოხდეს პირველ ყოვლისა ქართული ანალოგიური სტრუქტურების მეშვეობით. საქსპორტო პოტენციალის თვალსაზრისით კი, საქართველოში შექმნილი და მესამე ქვეყნებში გაყიდული პროდუქცია უნდა შეფასდეს მესამე ქვეყანაში რეალიზაციის ფასით და ფასთა სხვაობა დაემატოს არსებულ ექსპორტს. ასევე უნდა განისაზღვროს რე-ექსპორტის ზრდის შესაძლებლობები. ექსპერტული შეფასებების საფუძველზე ეს შეადგენს არსებული ექსპორტის 15-20%-ს და წარმოადგენს საქსპორტო პოტენციალის ამაღლების უახლოეს და ამავედროულად ყველაზე უფრო მარტივად ასამოქმედებელ რეზერვს. მხედველობაში უნდა იქნეს მიღებული შემდეგი მომენტი, ქართველი ექსპორტიორების ფინანსური პრობლემების გამო, ძირითადად სამუშაო კაპიტალის ნაკლებობა შუამავლები სარგებლობენ და ძალზე დაბალ ფასებში, ხშირ შემთხვევაში შეტანილი ნედლეულის გადამუშავების ღირებულებით ხელში იგდებენ საქსპორტო პროდუქციას და თვითონ ყიდიან მესამე ქვეყნებში. სავაჭრო-საშუამავლო სამამულო ფირმების ფორმირება მკვეთრად შეცვლიდა ამ სურათს და გარდა სხვა უპირატესობებისა გაუმარტივებდა ქართველ ექსპორტიორებს მუშაობას, ვინაიდან

ჩამოაცილებდა მათ მწარმოებლისათვის უჩვეულო ბაზრის შესწავლისა და მისი კვლევის ამოცანებს.

მეორე მნიშვნელოვანი მიმართულებაა ნედლეულიდან გადამამუშავებულ ანუ მაღალი დამატებული ღირებულების პროდუქციის ექსპორტზე გადასვლა. ამის ნათელი მაგალითია საქართველოს ბოლო წლების ექსპორტის ერთ-ერთი ძირითადი პროდუქცია თხილი. დაუმტვრელი თხილის რეალიზაცია და დამტვრეული თხილის რეალიზაცია იძლევა დაახლოებით 2-ჯერ სხვაობას ფასებში. ანალოგიურად შესაძლებელია ნებისმიერ სხვა საფეხურზე მაგ. მოხალეული თხილი, თხილის ზეთი, ეთერზეთი და ა.შ.

ამ ამოცანის გადაწყვეტა უფრო რთულია და ამავედროულად მოითხოვს უფრო ხანგრძლივ დროით პერიოდს. აუცილებელია ინვესტიციების განხორციელება ამ ამოცანის გადასაწყვეტად. სახელმწიფომ უნდა უზრუნველყოს გადამამუშავებელი სექტორის უფრო მაღალი მიმზიდველობა და ამით ხელი შეუწყოს ინვესტირების პროცესს. არაა აუცილებელი მხოლოდ გარე ინვესტიციებზე ორიენტირება, რაც ერთი პერიოდი გამოცხადებული იყო როგორც სახელმწიფო ეკონომიკური პოლიტიკის ძირითადი მიმართულება, საინვესტიციო გარემო ზოგადად უნდა იყოს მიმზიდველი მიუხედავად ინვესტორის ქვეყნისა.

მესამე მიმართულება ყველაზე უფრო რთულ და შრომატევად სამუშაოებს შეეხება. უნდა განისაზღვროს თუ რა პროდუქცია ისარგებლებს მაღალი მოთხოვნით დროის საკმაოდ დიდ პერსპექტივაში (10-15 წელი) და ამის შესაბამისად მოხდეს ყველა სახის ეკონომიკური ბერკეტების ამოქმედება. თუ მოსალოდნელი მაღალი მოთხოვნის პროდუქციის პროგნოზირება რთული, მაგრამ მაინც გადაწყვეტადი ამოცანაა, გაცილებით უფრო რთულია განისაზღვროს რაოდენ შესაძლებელია ამ პროდუქციის საქართველოში წარმოება კონკურენტული უპირატესობების შენარჩუნებით. ასევე ხაზი უნდა გაესვას რომ წინა შემთხვევიდან განსხვავებით აქ დიდი მოცულობის საგარეო ინვესტიციების გარეშე ამოცანის გადაწყვეტა პრაქტიკულად შეუძლებელია. უნდა გვახსოვდეს რომ დამამუშავებელ მრეწველობაში ფართო საგარეო ინვესტიციები ხორციელდება ორ შემთხვევაში: პირველი, როდესაც მოცემული ქვეყნის შიდა ბაზარი ძალზე ტევადია, მაგალითად რუსეთის ფედერაცია ან როდესაც მოცემულ ქვეყანაში არსებობს რომელიმე აუცილებელი რესურსის იაფად გამოყენების შესაძლებლობა. აქ იგულისხმება როგორც მატერიალური რესურსები ასევე მუშა-ხელის სიიაფე. საქართველოს საკმაოდ კვალიფიციური მუშა-ხელი გააჩნია, მაგრამ თანამედროვე ტექნოლოგიების გამოყენებამ, სადაც არაა აუცილებელი დიდი რაოდენობით შრომითი რესურსი საჭირო ეს ფარდობითი უპირატესობა დაგვაკარგინა და ამდენად ორიენტირება შესაძლებელია სპეციფიურ

შემთხვევებზე. არსებობს სტრატეგიული ინვესტიციების განთავსების მოდელი, როდესაც ხორციელდება ფართო მასშტაბიანი ინვესტიციები მეცნიერებად ტევად დარგებში. საბჭოთა კავშირის დაშლამ სრულიად უნიკალური სიტუაცია წარმოშვა, როდესაც ერთის მხრივ ეკონომიკურად ჩამორჩენილ სახელმწიფოებში უზარმაზარი ტექნიკური, სამეცნიერო პოტენციალია დაგროვილი და იგივე შრომითი რესურსი ძალზე იაფია. არც ერთ განვითარებად ქვეყანაში ასეთი მდგომარეობა არ არის და პრინციპულად შეუძლებელია რომ იყოს. აქ კი ვაწყდებით მეტად სპეციფიურ პრობლემებს, კერძოდ სამეცნიერო პოტენციალის გადინება, ახალი კადრებით ძველის შეცვლის პრობლემები და სხვა. ასევე მხედველობაშია მისაღები ინვესტორთა უნდობლობა, რადგან ტრადიციულ ჩარჩოებში ვერ ჯდება მაღალი სამეცნიერო პოტენციალი და ელექტრო ენერჯის შეუფერხებლად მიწოდების პრობლემები. მეცნიერებად ტევად დარგებზე ორიენტირება კი შესაძლებელს ხდის ქვეყნის ზოგადი ეკონომიკური ჩამორჩენა დაიძლიოს და პირიქით მოხდეს მისი სწრაფი გადასვლა განვითარების ახალ საფეხურზე. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ საქართველომ პირდაპირ უნდა გადაინაცვლოს პოსტ ინდუსტრიულ საზოგადოებაში მაღალი ტექნოლოგიების და მეცნიერებად ტევად დარგებში. აქვე უნდა აღინიშნოს რომ ასეთი გადაწყვეტილება არაფრით არ გამორიცხავს ტრადიციულ განვითარების მოდელებს. თუ უფრო ახლოს დავაკვირდებით საქართველოს საექსპორტო და თუნდაც ზოგად შესაძლებლობებს დავინახავთ, რომ ეს პრობლემა პრაქტიკულად ყველა სფეროში გვაქვს და უკავშირდება საქართველოში რაიმე პროდუქციის მსოფლიო ბაზრისათვის მისაღები ოდენობით წარმოების შეუძლებლობას. გამომდინარე რესურსების შეზღუდულობიდან საქართველოს არ შესწევს უნარი მიაღწიოს რაიმე პროდუქციის წარმოებაში ძალზე დიდ მასშტაბებს და ამით მიიღოს ერთეულზე ფარდობითი ეკონომია ანუ მიაღწიოს კონკურენტულ უპირატესობას ფასებში. ქართულმა პროდუქციამ მსოფლიო ბაზრზე ადგილი უნდა დაიმკვიდროს ხარისხობრივი პარამეტრებით და ექებოს ყველა შესაძლო ნიშა ასეთი პროდუქციისათვის.

21-ე საუკუნე აყალიბებს ახალ ეკონომიკურ მოდელებს, სადაც ფუძემდებლურ პრინციპებს ემატება ახალი ტექნოლოგიები. ელექტრონული ვაჭრობა განვითარებულ ქვეყნებს ართმევს უპირატესობებს და თანაბარ პირობებში აყენებს სხვადასხვა მწარმოებლებს. პროდუქციასთან ფიზიკური კონტაქტის გარეშე სხვადასხვა მწარმოებლები თანაბარ პირობებში დგებიან და კიდევ უფრო ამძაფრებენ ისედაც მწვავე კონკურენციას. სწორედ აქ სახელმწიფოს როლი ეკონომიკური პოლიტიკის ფორმირებაში სრულიად ახალ სიმაღლეზე ადის და თვისობრივად ახალ დატვირთვას იძენს. სახელმწიფო ტვირთულობს მეგზურის, გზამკვლევის ფუნქციას და უარს ამბობს მისთვის სრულიად უჩვეულო სამეწარმეო ფუნქციების შესრულებაზე. ხშირ შემთხვევებში სახელმწიფო მართვის

ფუნქციას იღებს მძიმე ფინანსურ მდგომარეობაში მყოფი კომპანიებისა, მაქსიმალურად აუმჯობესებს მათ მანქანებლებს და შემდეგ ახდენს კომპანიების გადაცემას კერძო სექტორში პრივატიზაციის სხვადასხვა მეთოდების გამოყენებით. სახელმწიფო გამოდის, როგორც თანაბარუფლებიანი პარტნიორი კერძო სექტორისათვის და არავითარ შემთხვევაში თავზე არ ახვევს კერძო სექტორს სახელმწიფო ნებას. ესაა მეოცე საუკუნის ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი მაგალითი, რომელიც თან სდევდა ყველა წარმატებულ ეკონომიკურ რეფორმას.

დაგუბრუნდეთ საექსპორტო პოტენციალის განსაზღვრის საკითხს. როგორც წესი საექსპორტო პოტენციალის განსაზღვრა საფუძვლად ედება ექსპორტის განვითარების სტრატეგიის ფორმირებას და ამავდროულად ხელს უწყობს ამ უკანასკნელის ზრდას. ქვეყნის საექსპორტო პოტენციალი მიმართული უნდა იყოს იმ ბაზრებზე, რომელთა მოთხოვნის დაკმაყოფილება რეალურია მოცემული ქვეყნისათვის. ბაზრის აბსოლუტური სიდიდე მნიშვნელოვანი, მაგრამ მხოლოდ ერთი პარამეტრია, რომელიც შეუძლებელია საფუძვლად დაედოს სტრატეგიის განსაზღვრას. ბაზრის სიდიდე უნდა განიხილებოდეს ისეთ პარამეტრებთან ერთად როგორცაა ზრდის ტემპი, გაჯერების ზომა, ბაზრის საიმედოობა და სხვა. რუსეთის ფედერაციის ბაზარი არა მხოლოდ ტრადიციულია, არამედ საკმაოდ ტევადიც, მაგრამ ექსპორტის ხვედრი წილი ამ ბაზარზე მცირდებოდა, რუსეთის ფედერაციის მხრიდან ემბარგოს დაწესებამდეც. ხომ არ ვაწყდებით რაიმე გაუგებარ ან აბსოლუტურად არა ლოგიკურ გადაწყვეტილებას. მოვლენათა უფრო სიღრმისეული ანალიზი გვიჩვენებს, რომ ქართველ ექსპორტიორთა გადანაცვლება დასავლეთ ევროპული ბაზრებისაკენ აბსოლუტურად სამართლიანია. რუსეთის ბაზარს აქვს უდიდესი ნაკლი არასტაბილურობა, 1998 წლის ფინანსურმა კრიზისმა უმძიმესი დარტყმა მიაყენა ბევრ ქართველ ექსპორტიორს და ხშირ შემთხვევაში საბედისწერო აღმოჩნდა მათი ბიზნესისათვის. ამ ბაზარზე ძალზე მაღალია სახელმწიფოს ზეგავლენა, საკმარისია ერთმა არასასურველმა განცხადებამ გაიჟღეროს და რუსული იმპორტიორი ფირმები პრობლემების თავიდან ასაცილებლად მასიურად უარს ამბობენ ქართულ პროდუქციაზე. ასევე ძალზე მაღალია ამ ბაზარზე პოლიტიკური რისკები და ეკონომიკური კავშირები ხშირ შემთხვევაში გამოიყენება, როგორც პოლიტიკური ზეწოლის ბერკეტი. ასეთი პოლიტიკური ზეწოლის ნათელი მაგალითია ქართულ პროდუქციაზე ემბარგოს დაწესება. ექსპორტიორი, რომელიც ისედაც გაზრდილ რისკთან შეგუებულია ეძებს ნაკლებად რისკიან ბაზრებს და სწორედ მათზე ახდენს ძალისხმევას კონცენტრირებას. ამას ემატება ექსპორტის დაკრედიტება/დაზღვევის თანამედროვე სისტემის არ არსებობა, რომელიც ნაწილობრივ მაინც შესძლებდა რისკების დაზღვევას.

ბაზრის ზომის, ზრდის ტემპის, სტაბილურობის ერთიანი შეფასებით კრიტერიუმის შერჩევა არ წარმოადგენს დიდ სირთულეს და ეკონომიკურ ლიტერატურაში ეს ცნობილია ბაზართა რანჟირების მექანიზმით. ძალზე მნიშვნელოვანია მსოფლიო იმპორტის გაანალიზება და იმ დარგების ან პროდუქციის ჯგუფების გამოყოფა, რომლებსაც გააჩნიათ განსაკუთრებით მაღალი ზრდის ტემპი. ეს ამოცანაც თანამედროვე საინფორმაციო ტექნოლოგიების განვითარების კვალობაზე საკმაოდ ადვილად დასაძლევია, შესაძლებელია არა მხოლოდ მსოფლიო არამედ რეგიონალური მაჩვენებლების ანალიზი და რეგიონალური პრიორიტეტების გამოყოფა. რეგიონალური პრიორიტეტების ანალიზის დროს აუცილებლად უნდა იქნეს გათვალისწინებული მსოფლიო ეკონომიკური პროცესების გლობალიზაცია. გლობალიზაცია წარმოადგენს ეკონომიკური განვითარების ამ სტადიაზე გადამწყვეტ მიმართულებას და მისი რეგიონალური ასპექტების გამოვლენა უმნიშვნელოვანესი საკითხია. გლობალიზაციის რეგიონალურ ასპექტებზე საუბრისას ალბათ ყველაზე სწორია განვიხილოთ ევროკავშირის მოდელი, სადაც ქვეყნებს შორის ურთიერთ შეღავათები ორგანულად ერწყმის ევროკავშირის ერთიანი ეკონომიკური სივრცის დაცვის ამოცანას. პრაქტიკულად ევროკავშირების ქვეყნები თავიანთ დაცულ ბაზარზე მუშაობენ და სწორედ ესაა მათი წარმატების საწინდარი. უადრესად ტევადი ბაზარი ევროკავშირის ქვეყნებს საშუალებას აძლევს გაძლიერდნენ ამ ბაზარზე და შემდგომ მიმართონ საგარეო ეკონომიკურ ექსპანსიას. ეს მოდელი საქართველოსათვის პრაქტიკული თვალსაზრისით გამოუსადეგარია ვინაიდან არ არსებობს ობიექტური წინა პირობები ამგვარი გაერთიანების ფორმირებისათვის. ამდენად შესაძლებელია მხოლოდ სწრაფვა ევროკავშირის ბაზრისაკენ, რაც აუცილებლად გულისხმობს სავსებით მკაფიო პოლიტიკურ პრიორიტეტებს. მდგომარეობას ართულებს ტრადიციული ბაზრებისაკენ ინერციული მიდრეკილება, რაც აიხსნება ამ ბაზრების არა მხოლოდ დეტალური ცოდნით, არამედ წლების განმავლობაში დაგროვილი უზარმაზარი გამოცდილებით. თუმცა აქაც ვაწყდებით პოლიტიკური ორიენტაციის პრობლემას, რომელიც სამომავლოდ კიდევ უფრო მძაფრ ხასიათს მიიღებს.

საბოლოო ჯამში აუცილებელია საექსპორტო პოტენციალის შეფასების გარკვეული მოდელის შემუშავება, რაც საშუალებას მოგვცემს მეტ-ნაკლები სიზუსტით ვივარაუდოთ ექსპორტის შემდგომი განვითარების ტენდენციები. თავისთავად ცხადია აუცილებელია გარკვეული შეზღუდვების სისტემის ფორმირება, რაც საშუალებას მოგვცემს აღვწეროთ საექსპორტო პოტენციალის მდგომარეობა. რა დაშვებები უნდა გავითვალისწინოთ მოდელში? პირველ რიგში უნდა განისაზღვროს პროდუქციის ის რაოდენობა რაც შეადგენს საქართველოს საექსპორტო პოტენციალის საფუძველს. თავიდანვე აღსანიშნავია, რომ საექსპორტო პოტენციალის ზოგადი შეფასება პრაქტიკულად შეუძლებელია,

რადგანაც საექსპორტო პოტენციალი გააჩნია ყველაფერს, რაც კი იყიდება მსოფლიო ბაზარზე. ამდენად ეს მიდგომა უფრო მნიშვნელოვანია ქვეყნის პრიორიტეტების ნათელი განსაზღვრისათვის. როგორც უკვე აღვნიშნეთ ქართველი მწარმოებლების მიერ უცხოელ შუამავლებზე უარის თქმა ან ქართული სავაჭრო კომპანიების გამოყენება ექსპორტის მოცულობას გაზრდის 15-20%-ით, რაც აუცილებელია როგორც პირველი ნაბიჯი. ასევე აუცილებელია ნედლეულიდან მაღალი დამატებული ღირებულების მქონე პროდუქციაზე გადასვლა, რაც იძლევა სხვაობას 40-50% ფარგლებში. მაღალი დამატებული ღირებულების მქონე პროდუქციაზე გადასვლა თავის მხრივ მოითხოვს ინვესტიციებს საბრუნავ სახსრებში, კერძოდ შეფუთვის, დიზაინის და ა.შ. გაუმჯობესება. ამის ნათელი მაგალითია ღვინის ექსპორტი. ქართველმა მეღვინეებმა საკმაოდ სწრაფად მოახდინეს თანამედროვე დიზაინის ბოთლებზე გადასვლა, მკვეთრად გააუმჯობესეს ეტიკეტის დიზაინი, მოახდინეს ინვესტირება ახალ ტექნოლოგიებში. ბოლო წლების განმავლობაში ღვინის ექსპორტის განუხრელი ზრდა ევროკავშირში ადასტურებს გამოთქმული მოსაზრების სისწორეს. საქართველოში მთლიანად წარმოებულ ღვინოს თუ აღვნიშნავთ X-ით, ხოლო Y-ით შიდა მოხმარებას, მაშინ მათი სხვაობა გამრავლებული საშუალო შეწონილ ფასზე გვაძლევს ღვინის საექსპორტო პოტენციალის მაჩვენებელს. მხედველობაშია მისაღები ის ფაქტიც, რომ ღვინის წარმოების ზრდისათვის აუცილებელია დამატებითი ინვესტიციების განხორციელება: ვენახების მოვლა, ახალი ჯიშების გამოყვანა, ახალი ვენახების გაშენება და ა.შ. მცირე მიწიანმა ქვეყანამ უნდა გაითვალისწინოს ყველა ეს ფაქტორი და ამავდროულად მოხდეს ამავე სასოფლო-სამეურნეო დანიშნულების მიწებზე ალტერნატიული პროდუქტის საექსპორტო პოტენციალის შეფასება. ეს განსაკუთრებით ნათლად გამოჩნდა 20 საუკუნის 90-ანი წლების ტენდენციებში, როდესაც მასიურად მოხდა ჩაის პლანტაციების ჩანაცვლება თხილით. აქვე ხაზი უნდა გაესვას იმ ფაქტს, რომ ეს პროცესი პრაქტიკულად სტიქიურად მიმდინარეობდა და სახელმწიფოს მხრიდან ხდებოდა აბსოლუტური ჩაურევლობა. სამომავლოდ ამგვარი პროცესების განვითარებას უფრო მეტი სახელმწიფო ყურადღება უნდა მიექცეს. ორი პროდუქტის შედარებისას გასათვალისწინებელია მრავალი ფაქტორი, მაგრამ მათ შორის განსაკუთრებული ყურადღება უნდა მიექცეს პროდუქტის მონოპოლიურობას, ანუ მის მსოფლიოს სხვა რეგიონებში წარმოების შესაძლებლობებს. თავისთავად ცხადია, რომ რაც უფრო მონოპოლიურია პროდუქტი, მით უფრო მაღალია მისი შემდგომი რეალიზაციის ალბათობა. ჩვენ შემთხვევაში თხილი გაცილებით უფრო პერსპექტიული საექსპორტო პროდუქტია ვიდრე ჩაი და მისი რეალიზაციის მოცულობის შედარება ჩაისთან ამის ნათელი დასტურია. ასეთი შედარებები ადვილია სასოფლო სამეურნეო პროდუქტებზე, ხოლო სამრეწველო პროდუქციაზე ძალზე რთულია. ცალკე უნდა განვიხილოთ ის შემთხვევები

როდესაც საექსპორტო პროდუქციის წარმოება დაკავშირებულია გრძელვადიან ინვესტიციებთან. აქ თავისთავად საექსპორტო პოტენციალი განაპირობებს ინვესტორის მიერ თანხის ჩადებას, ამდენად მაღალი საექსპორტო პოტენციალი განაპირობებს ინვესტირებას და არა პირიქით. ასეთ შემთხვევებში დავდივართ ბუნებრივ უპირატესობებზე და ქართული პროდუქციის ფარდობით უპირატესობაზე, რაც მხოლოდ ძალზე მცირე რაოდენობის პროდუქციას შეეხება. მიზანშეწონილად მიგვაჩნია საექსპორტო პოტენციალი შეფასდეს კონკრეტულ ბაზრებთან მიმართებაში, კერძოდ დსთ, ევროგაერთიანება, ჩრდილო ამერიკა, ახლო აღმოსავლეთი და ა.შ. ასეთი მიდგომა უკვე განაპირობებს ქვეყნის ექსპორტის განვითარების სტრატეგიის ფორმირებას მიზნობრივი ბაზრებითა და პრიორიტეტული სექტორებით. კერძოდ დსთ ღვინის ბაზარზე საქართველოს ძირითადი კონკურენცია მოლდაველი მწარმოებელი, ხოლო ევროგაერთიანებაში ასეთი კონკურენტების რიცხვი მკვეთრად იზრდება და უნდა მოხდეს პროდუქციის პოზიციონირება ბაზარზე. დაეუშვათ პოზიციონირებამ გვინვენა კონკრეტული ქვეყნის მწარმოებლები, მაშინ უნდა მოხდეს პროდუქტების ხარისხი/ფასი კრიტერიუმებით შედარება და სადაც თანაფარდობა ხარისხი/ფასი უფრო მაღალია ცხადია ის პროდუქტიც უფრო კონკურენტუნარიანია. ამ მიდგომის გამოყენებას ართულებს ხარისხის ყველა პარამეტრის რაოდენობრივი გაზომვის შეუძლებლობა ე.წ. ხარისხის რბილი პარამეტრები ფერი, დიზაინი, მოდა და ა.შ. თუმცა ეს ამოცანაც დაგაწყვეტადია თუ გამოვიყენებთ საექსპორტო პოტენციალის რეალიზაციის ინდექსს.

მეტად მნიშვნელოვნად გვესახება საექსპორტო პოტენციალის ინდექსის (სპი) შემოღება. სპი აღწერს ამა თუ იმ პროდუქციის კონკრეტულ ბაზარზე რეალიზაციის დონეს და საშუალებას იძლევა ობიექტურად განისაზღვროს დროის მოკლე პერიოდებში საექსპორტო პოტენციალის მაქსიმალურად მაღალი რეალიზაციის შესაძლებლობები. რესურსებით (მათ შორის სავარგულო მიწებით) დარბი ქვეყნისათვის, როგორცაა საქართველო ასეთ მიდგომას უადრესად დიდი მნიშვნელობა აქვს. აქვე უნდა მოხდეს შემდეგი უმნიშვნელოვანესი დაშვებების დაფიქსირება. სპი აღწერს მხოლოდ ერთი გარკვეული პროდუქციის ან ერთმანეთთან ახლოს მდგომი პროდუქტების შესაძლებლობებს ერთ რომელიმე ბაზარზე. აღსანიშნავია, რომ თუ სახელმწიფოთა საბაჟო კანონმდებლობა, ფასები, იმპორტის რეგულირება ერთმანეთს ემთხვევა მაშინ შესაძლებელია მოხდეს ინდექსის გაანგარიშება რეგიონალურ ჭრილში, მაგალითად ევროგაერთიანება ან დსთ. ინდექსი საშუალებას გვაძლევს მეტ ნაღებად მკაფიო ორიენტირი ავიდოთ და დროის მოკლე პერიოდებისათვის შევაფასოთ კონკრეტულ მიზნობრივ ბაზარზე მიღწეული ან მისაღწევი შედეგები. მსგავსი ინდექსების გამოყენება საკმაოდ გავრცელებულია და ფართოდ აღიარებულია მათი მნიშვნელობა. ინდექსი შედგება რვაი მაჩვენებლისაგან,

რომელთაც გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვთ პროდუქციის ექსპორტისას. თითოეულ მაჩვენებელს მინიჭებული აქვს წონა საერთო ინდექსში და მისი წონის განსაზღვრა შესაძლებელია ექსპერტული შეფასებით 0-დან 5-მდე.

საექსპორტო პოტენციალის ინდექსი

1. ქვეყნის შესახებ ინფორმირებულობის დონე უშუალო მყიდველებში – 10 %
2. პროდუქციის ფარდობითი უპირატესობა – 20 %
3. ექსპორტის ქვეყანაში არსებული ექსპორტის მხარდამჭერი კანონმდებლობა – 10%
4. ექსპორტიორთა ფინანსური მხარდაჭერა – 10%
5. ლოგისტიკური მდგომარეობა – 10%
6. იმპორტის ქვეყანასთან მოქმედი სავაჭრო რეჟიმი – 10%
7. იმპორტის ქვეყანაში მომქმედ სტანდარტებთან შესაბამისობა – 20 %
8. ექსპორტიორის ქვეყანაში ინვესტიციების დაცვა – 10%

თითოეული მაჩვენებელი მოითხოვს ცალკე დასაბუთებას.

პირველი მაჩვენებელი განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია საქართველოსათვის, ვინაიდან ხშირ შემთხვევაში მომხმარებლისათვის საქართველო გაიგივებულია ყოფილ საბჭოთა კავშირთან და ინერციით რუსეთთან ან აშშ ერთ-ერთ შტატთან. ასევე მხედველობაშია მისაღები უშუალო მომხმარებლების აზრი. შევეცდებით უფრო განვავრცოთ ეს დებულება. დაეუშვათ ქართული ღვინო იყიდება გერმანულ სუპერმარკეტში, მაშინ უშუალო მყიდველია მომხმარებელი და მათი გამოკითხვა ძალზე სავალლოშნო შედეგებს მოგვცემს. პრინციპულად იცვლება ვითარება თუ კომპანია უკავშირდება სპეციალიზირებულ ღვინის იმპორტიორს, სადაც ინფორმირებულობის დონე ქართულ ღვინოზე ძალზე მაღალია და ამდენად მაჩვენებლის მნიშვნელობაც შეიცვლება. ყოვლად შეუძლებელია სპი გაზომოთ პროდუქტზე ბაზრისაგან მისი მოწყვეტით ამის ბრწყინვალე დასტურია იგივე ღვინო დსთ სივრცეში, სადაც ინფორმირებულობის დონე ძალზე მაღალია. ასევე მნიშვნელობა უნდა მიექცეს სხვა ფაქტორებსაც, კერძოდ იგივე ღვინის მაგალითზე საუბრისას გაუმართლებელი იქნება მაჩვენებელი გაიზომოს ევროგაერთიანების მასშტაბით. ამ შემთხვევაში ერთად აღმოჩნდებიან ტრადიციული ღვინის ქვეყნები და სკანდინავიის სახელმწიფოები და ცხადია ინფორმირებულობის დონე განსხვავებული იქნება. სიტუაცია პრინციპულად იცვლება თუ სპი უნდა შეფასდეს თხილზე, სადაც ყველა მომხმარებელი ერთი და იმავე მდგომარეობაშია ჩაყენებული. აღსანიშნავია ის ფაქტიც, რომ ამ მაჩვენებლის გაზომვა პრინციპში ძალზე მარტივია და ადვილი შესაძლებელია ამ შემთხვევაში ექსპერტთა შეფასების გარეშე მისი დადგენა.

ინფორმირებულობის დონე შესაძლებელია გავზომოთ შემდეგნაირად:

მსოფლიოში აღიარებული ბრენდი – 5 ქულა; მოცემულ ბაზარზე ცნობადი ბრენდი – 4 ქულა; მოცემულ ბაზარზე ბრენდის ცნობადობა მომხმარებელთა გარკვეულ ჯგუფებში (ასაკობრივი, ეთნიკური) მაღალია – 3 ქულა; ბრენდის შესახებ ინფორმაცია აქვს მომხმარებელთა მინიმუმ 10%-ს – 2 ქულა; ბრენდი იციან მხოლოდ სპეციალიზირებულმა იმპორტიორებმა – 1 ქულა.

პროდუქციის ფარდობითი უპირატესობის მაჩვენებელი, ძალზე კომპლექსურია და თავის თავში მოიცავს სხვადასხვა ელემენტებს. ეს არა მხოლოდ სტანდარტული ფასი/ხარისხი შეფარდება არამედ გაცილებით უფრო კომპლექსური მაჩვენებელია. ექსპორტის დროს განსაკუთრებული მნიშვნელობა ენიჭება საქონელმოდრობის არხის შერჩევას, იმპორტიორი ქვეყნის ვაჭრობის სისტემას და ტრადიციებს, მოგებისა და რისკის მაჩვენებლებს. იმპორტიორი არ იყიდის მომხმარებლისათვის უცხო ქვეყნის პროდუქციას, თუნდაც ეს პროდუქცია მას ძალზე მაღალ მოგების ნორმის მიღების თეორიულ შესაძლებლობას აძლევდეს, ვინაიდან ასევე მაღალია ამ პროდუქციის საერთოდ ვერ გაყიდვის რისკი. სტაბილურობა თანამედროვე ბიზნესის უმთავრეს პრიორიტეტებაა აღიარებული და ამდენად სტაბილურობის ფასად მაღალი რისკი პრაქტიკულად მიუღებელია. აქვე უნდა აღინიშნოს რომ, ქართულ პროდუქციას მთელ რიგ შემთხვევებში რასაკვირველია უფრო დაბალი ფასი აქვს, მაგრამ არა იმდენად დაბალი, რომ ეს სხვაობა ფარავდეს იმპორტიორის რისკს. ძალზე მნიშვნელოვანია ხარისხის დამადასტურებელი საერთაშორისოდ აღიარებული სერტიფიკატები, რითაც სამწუხაროდ ქართველი მწარმოებლები იშვიათად თუ დაიტრახებენ, ამდენად ჩნდება არცთუ უსაფუძვლო ეჭვი, აქვს თუ არა პროდუქციას ის ხარისხობრივი პარამეტრები, რაც მას მიეწერება და თუ აქვს როგორ შეიძლება ამის დადასტურება. ფარდობითი უპირატესობა შესაძლებელია შევაფასოთ შემდეგნაირად გამოვლენილი კონკურენტული უპირატესობის (გკუ) მიხედვით პროდუქცია შედის მსოფლიო ექსპორტის 10 ლიდერში – 5 ქულა; გკუ-ს მიხედვით პროდუქცია საუკეთესოა საქართველოში – 4 ქულა; გკუ-ს მიხედვით პროდუქცია შედის საქართველოში 10 ლიდერ პროდუქტში – 3 ქულა; იგივე 20 ლიდერ პროდუქტში – 2 ქულა; პროდუქცია იწარმოება საქართველოში და მისი ექსპორტირება ხდება – 1 ქულა.

ქვეყანაში არსებული საექსპორტო კანონმდებლობა, ერთი მხრივ უნდა დამატებით სტიმულს უქმნიდეს ექსპორტიორს, ხოლო მეორე მხრივ ქვეყნის საექსპორტო სექტორს მიმზიდველს ხდიდეს ინვესტორისათვის. ამდენად კანონმდებლობა ხელს უნდა უწყობდეს ექსპორტის, როგორც მუდმივი ბიზნესის განხილვას და არა ცალკეული ოპერაციების ჩატარებას. ეს მაჩვენებელი შესაძლებელია გავზომოთ შემდეგნაირად:

ექსპორტიორი არ იხდის დღგ-ს, მთლიანად ან ნაწილობრივ განთავისუფლებულია მოგების გადასახადიდან – 5 ქულა; არ იხდის დღგ-ს, მოგება იბეგრება რეგრესიული გადასახადით – 4 ქულა; განთავისუფლებულია დღგ-გან – 3 ქულა; იმპორტირებულ მასალებზე, რომლებიც გამოიყენება საექსპორტო პროდუქციის წარმოებაში საბაჟო განაკვეთი 0-ვანია; იმპორტირებულ პროდუქციაზე, რომელიც გამოიყენება საექსპორტო პროდუქციის წარმოებაში საბაჟო გადასახადიდან განთავისუფლებულია – 1 ქულა.

ექსპორტიორთა ფინანსური მხარდაჭერა ექსპორტის წახალისების კვლავ ძლიერ ბერკეტად რჩება. თანამედროვე ეკონომიკური პოლიტიკა რასაკვირველია უარს ამბობს ექსპორტის პირდაპირ სუბსიდირებაზე, მაგრამ არსებობს სუბსიდირების ფარული გზები. ექსპორტიორთა დაბალ პროცენტული კრედიტებით უზრუნველყოფა, ექსპორტის დაზღვევის ფართო მასშტაბიანი სისტემების ფორმირება წარმოადგენს ერთ-ერთ ძირითად მიმართულებას, თუმცა აქვე გვინდა აღვნიშნოთ შემდეგი, თუ ექსპორტიორთა ფინანსური მხარდაჭერა წლების განმავლობაში ითვლებოდა ექსპორტის სტიმულირების ყველაზე მძლავრ ბერკეტად, ამჟამად ექსპორტიორთა საინფორმაციო მომსახურება ხდება კონკურენტული უპირატესობოს მოპოვების ძირითადი საშუალება. ვერანაირი საფინანსო მხარდაჭერა ვერ მოახდენს ბაზარზე არასწორი სტრატეგიით შესვლის კომპენსირებას, ანდა დროში დაგვიანებას. ამდენად, როდესაც ვსაუბრობთ საფინანსო მხარდაჭერაზე იგულისხმება საფინანსო მხარდაჭერა საინფორმაციო უზრუნველყოფის საფუძველზე და არა მის მაგიერ. ამ საკითხში ჩამოყალიბებულია მთელი რიგი პრინციპული მიდგომები, რომლებიც პრაქტიკულად მხოლოდ ამა თუ იმ ქვეყნის საექსპორტო პროდუქციის თავისებურებების გათვალისწინებას ითხოვს. თუ ექსპორტის სასაქონლო ჭრილში მაღალი ხვედრითი წილითაა წარმოდგენილი პროდუქცია, რომლის ანაზღაურება მსოფლიო პრაქტიკაში ხდება 30 ან 60 დღის შემდეგ მიწოდებიდან, რასაკვირველია აქცენტი უნდა გადავიდეს ექსპორტიორის დაზღვევის სისტემაზე. ექსპორტიორს უნდა შეეძლოს თამამად წავიდეს გადახდის ასეთ გადავადებაზე დაზღვევის სისტემის მეშვეობით. სასაქონლო ჭრილში ფასისადმი ძალზე მგრძობიარე, დანახარჯებში მუდმივი დანახარჯების მაღალი ხვედრითი წილის მქონე პროდუქციის შემთხვევაში აქცენტი გადადის დაკრედიტებაზე, ანუ ექსპორტიორისათვის არა მხოლოდ მოცემულ სახელმწიფოში უფრო დაბალი საპროცენტო განაკვეთის, არამედ იმაზე უფრო დაბალი საპროცენტო განაკვეთის დადგენაში, რომელიც აქვს მის ძირითად კონკურენტებს. ეს მეტად პრინციპული საკითხია, რომელიც ხშირად ხდება კამათის საგანი. საუბარია ექსპორტიორისათვის დადგინდეს საპროცენტო განაკვეთი არა მოცემულ ქვეყანაში მოქმედ საბაზრო განაკვეთებზე უფრო დაბლა, არამედ ისეთ საპროცენტო განაკვეთებზე, რომელიც ამ პროდუქციას კონკურენტუნარიანის გახდის სხვა ექსპორტიორებთან შედარებით.

შესაძლებელია შემდეგი შეფასებების გამოყენება:

არსებობს ექსპორტიორთათვის დაბალ პროცენტული კრედიტები ან საკრედიტო პროცენტის სუბსიდირება – 5 ქულა; არსებობს ექსპორტიორთა ფინანსური მხარდაჭერის სპეციალური სქემები (გამოფენა-ბაზრობებზე მისიების დაფინანსება, სავაჭრო მისიების ორგანიზება, კონკრეტულ ბაზრებზე კვლევების დაფინანსება, ექსპორტიორთა უფასო ტრენინგების ჩატარება ცალკეულ საკითხებზე) – 4 ქულა; არსებობს იგივე სქემა, რომელიც მუშაობს გარკვეული შეზღუდვებით (შეზღუდვები შეიძლება ეხებოდეს გარკვეულ სასაქონლო ჯგუფებს ან გარკვეულ მიზნობრივ ბაზრებს) – 3 ქულა; კონკრეტულ შემთხვევაში შესაძლებელია გარკვეული ფინანსური მხარდაჭერა – 2 ქულა; მოქმედებს ექსპორტიორთა მხარდაჭერის დროში და თანხებში შეზღუდული სქემა, რაც ითვალისწინებს, მხოლოდ სპეციფიური ხარჯების ნაწილობრივ ანაზღაურებას – 1 ქულა.

ლოგისტიკის მდგომარეობის შესახებ საუბრისას მხედველობაშია მისაღები არა მათი ზოგადად არსებობა, არამედ ექსპორტიორთათვის მათი ხელმისაწვდომობა. მიუხედავად გადამზიდავთა სიმრავლისა (როგორც ადგილობრივი ასევე რეზიდენტი კომპანიები) გადაზიდვის ტარიფები არ განსხვავდება ერთმანეთისაგან. სხვადასხვა დროს ჩატარებულმა გაანგარიშებებმა აჩვენეს რომ თბილისიდან როტერდამში ტრანსპორტირებისას თბილისი ფოთის გადაზიდვა იკავებს მთელი ღირებულების გაცილებით უფრო მარალ წილს, ვიდრე მისი წილია მანძილში. ტრანსპორტის სიძვირე მეტად მძიმე ტვირთად აწვება ექსპორტიორებს, რადგანაც დასავლეთ ევროპულ ბაზარზე მათი კონკურენტული ბრძოლის ძირითადი იარაღია ფასი. პრობლემის მოგვარების ძირითად მიმართულებად მიჩნეული უნდა იქნეს სახელმწიფო უწყებების მკაცრი ადმინისტრირება, რათა უზრუნველყოფილი იქნეს რეალური კონკურენტული გარემო. გადაწყვეტის ერთ-ერთი გზაა ექსპორტიორთა ასოციაციის ან სხვა რომელიმე სტრუქტურის ეგიდით ჩარჩო ხელშეკრულების გაფორმება კონკრეტულ გადამზიდავებთან. ამ გადაწყვეტილების პრაქტიკული რეალიზაცია, განუვითარებელი საკანონმდებლო ბაზის პირობებში საკმაოდ რთულია, გარდა ამისა თვით გადაწყვეტილება თავის თავში მოიცავს მონოპოლიზმის საფრთხეს და საბოლოო ჯამში დროის გრძელვადიანი მონაკვეთისათვის საკმაოდ სარისკოა. ალბათ ასევე აუცილებელია საექსპორტო ტვირთის გადაზიდვისას გადამზიდავი განთავისუფლდეს დღგ-ს გადახდისაგან, რაც ლოგიკურად წარმოადგენს ექსპორტის წახალისების საერთო ღონისძიებების ერთ-ერთ ასპექტს და გავლენას იქონიებს საექსპორტო პროდუქციის ფასის შემცირებაზე. აღსანიშნავია, რომ ლოგისტიკური ხასიათის პრობლემები ასევე დაფიქსირდა ბიზნესის კეთების სიმარტივის მაჩვენებლის გაანგარიშებაში, სადაც ერთი კონტეინერის საექსპორტო ან საიმპორტო შემთხვევებში განბაჟების ხარჯები (ტერმინალიდან

დანიშნულების ადგილამდე მისვლის ან ტერმინალამდე მისვლის ჩათვლით) საკმაოდ მაღალია. ამდენად მნიშვნელოვანია აქაც გეგმონდეს შეფასების სისტემა, გადაზიდვა ხორციელდება ერთი სატრანსპორტო საშუალებით, ნებისმიერი დანიშნულების ადგილამდე გადაზიდვას არ იხდის დღგ-ს – 5 ქულა; გადაზიდვა ხორციელდება კომბინირებული სატრანსპორტო საშუალებებით – 4 ქულა, გადაზიდვაში ჩართული რამოდენიმე გადაზიდვა, დანიშნულების ადგილები შეზღუდულია – 3 ქულა; ექსპორტიორი მყიდველს თავაზობს ერთ დანიშნულების ადგილამდე პროდუქციას CIF ფასით – 2 ქულა; ექსპორტიორი მყიდველს თავაზობს პროდუქციას FOB ფასში – 1 ქულა.

იმპორტის ქვეყანასთან მოქმედი სავაჭრო რეჟიმი მნიშვნელოვანია ბერკეტი საექსპორტო პოტენციალის უკეთ რეალიზაციისათვის. შესაძლებელია გამოვიყენოთ შეფასების შემდეგი სისტემა. არსებობს შეთანხმება საბაჟო კავშირზე ან შეუზღუდავი თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმება – 5 ქულა; თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმება, გარკვეული შეზღუდვებით 4 ქულა; არსებობს პრეფერენციების გენერალიზებული სისტემის შესახებ შეთანხმება – 3 ქულა; არსებობს უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმი (მსო წევრი ქვეყანა) – 2 ქულა; არ არსებობს არანაირი შეთანხმება და საერთაშორისო ვაჭრობა ხორციელდება ჩვეულებრივი საბაჟო ტარიფებით – 1 ქულა.

იმპორტის ქვეყანაში მოქმედ სტანდარტებთან შესაბამისობა ასევე წარმოადგენს ძალზე სერიოზულ ფაქტორს. მისი ანალიზისას მხედველობაში უნდა მივითოთ ზოგადი ეკონომიკური პროცესები, პირველ რიგში კი გლობალიზაცია. ევროგაერთიანების ერთიანი ბაზრის ფორმირება აყალიბებს ერთიან მიდგომებს სტანდარტებთან, თუმცა ცალკეულ წევრ ქვეყნებს აძლევს შესაძლებლობას დამატებითი მოთხოვნები წამოაყენონ. მხედველობაშია მისაღები ის ფაქტი, რომ ტექნიკური ბარიერები გადაიქცა შიდა ბაზრის დაცვის ძირითად ბერკეტად. ამ პრობლემას ნაწილობრივ აგვარებს მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციაში გაწევრიანება, მაგრამ რეალურად იმპორტიორისათვის მუდმივად წარმოადგენს ექსპორტიორზე ზეწოლის ბერკეტს. პრობლემა განხილული უნდა იქნეს რეგიონალურ ჭრილშიც, დსთ სივრცეში ქართველი ექსპორტიორები ნაკლებად აწყდებიან ამ პრობლემას, თუმცა წევრი ქვეყნების სწრაფვა მსოფლიო სტანდარტებზე გადასვლისაკენ ადრე თუ გვიან ამ ტრადიციულ ბაზარზეც დაგვიყენებს ამ სირთულეებს. პრობლემის გადაწყვეტის ერთ-ერთი ყველაზე ეფექტური გზაა ISO სტანდარტებზე გადასვლა, რაც ავტომატურად მოხსნის იმპორტიორის მიერ ხარისხისადმი წაყენებულ მოთხოვნებს და გახდება კონკურენტული ბრძოლის მძლავრი ბერკეტი. მნიშვნელოვანია ექსპორტ ორიენტირებული საწარმოებისათვის შემუშავდეს ISO სტანდარტებზე გადასვლისა და სერტიფიცირების ერთიანი ხელშეწყობის სისტემა.

შესაძლებელია შეფასება განხორციელდეს შემდეგი სქემით: საქართველოში მოქმედი ხარისხობრივი პარამეტრები, სრულად შეესაბამება იმპორტის ქვეყანაში მოქმედს და აღიარებულია იმპორტის ქვეყნის ხარისხის მასერტიფიცირებელი ორგანოების მიერ – 5 ქულა; ძირითადად შეესაბამება, იმპორტის ქვეყანა აღიარებს ქართული ან საქართველოში მოქმედი ხარისხის მასერტიფიცირებელი ორგანოების ხარისხის სერტიფიკატებს – 4 ქულა; საქართველოში მოქმედი ხარისხობრივი პარამეტრები, ნაწილობრივ შეესაბამება იმპორტის ქვეყნის ხარისხობრივ მოთხოვნებს, აუცილებელია ხარისხის სერტიფიცირება იმპორტის ქვეყნის მიერ აღიარებულ ორგანოებში – 3 ქულა; ქართული პროდუქციის ხარისხის სერტიფიცირება უნდა მოხდეს ადგილზე იმპორტიორის მიერ გამოგზავნილი მასერტიფიცირებელი ორგანოს წარმომადგენლების მიერ – 2 ქულა; პროდუქციის სერტიფიცირება უნდა მოხდეს იმპორტის ქვეყანაში მითითებულ მასერტიფიცირებელ ორგანოში – 1 ქულა.

საექსპორტო პროდუქციის წარმოება დაკავშირებულია სერიოზულ ინვესტიციებთან. შიდა ბაზრზე მომუშავე კომპანიებისაგან განსხვავებით ექსპორტიორს გაცილებით უფრო ხშირად უწევს ძირითადი ფონდების განახლება, ტექნოლოგიის შეცვლა. ამ საკითხების მოგვარება კი უკავშირდება ინვესტიციების პრობლემას. ამ შემთხვევაში აქცენტი გადადის არა უცხოურ ინვესტიციებზე, არამედ ზოგადად ინვესტიციებზე. შეუძლებელია შეიქმნას ინვესტორისათვის მიმზიდველი კლიმატი თუ ადგილობრივი მწარმოებელი დაუცველია.

წარმოების არსებული ტექნიკურ-ტექნოლოგიური დონე განაპირობებს საექსპორტო პროდუქციის წარმოების მიზანშეწონილობას. ხშირ შემთხვევაში ელემენტარული ტექნიკური ოპერაციების განხორციელება საკმაო სირთულეს წარმოადგენს და აქცენტი გადატანილია მუშა-ხელის სიიაფზე. თანამედროვე მსოფლიო ეკონომიკა სულ უფრო და უფრო ამცირებს ამ ფაქტორის მნიშვნელობას და ამდენად ფარდობითი უპირატესობის მიღწევა ძნელი ხდება. პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოზიდვის გარეშე კონკურენტუნარიანი საექსპორტო პროდუქციის წარმოება, საკამოდ რთულია და ამდენად ინვესტორთა დაცვის მექანიზმების არსებობა უნდა განვიხილოთ. როგორც მნიშვნელოვანი ფაქტორი საექსპორტო პოტენციალის შეფასებაში. კერძოდ, შესაძლებელია ინვესტორთა დაცვა განვიხილოთ შემდეგი შეფასებების მიხედვით, ქვეყანაში მოქმედებს ინვესტორთა დაცვის სპეციალური საგარანტიო სისტემა – 5 ქულა; შესაძლებელია გარკვეული რისკების დაზღვევა – 4 ქულა; ინვესტორთა დაცვა ხორციელდება საერთო საკანონმდებლო საფუძველზე – 3 ქულა; არსებობს სამეწარმეო დავების განხილვის სპეციალური ორგანო (არბიტრაჟი) – 2 ქულა; სამეწარმეო დავების განხილვა და სასამართლო გადაწყვეტილების აღსრულება ეფექტურია – 1 ქულა.

ჩამოთვლილი პარამეტრებით გაანგარიშების შემდეგ მიღებული სიდიდე გვიჩვენებს მოცემულ ქვეყანაში მოცემული პროდუქციის საექსპორტო რეალიზაციის შესაძლებლობებს.

დიფერენცირებული მიდგომა ბაზრებისადმი, რასაკვირველია გაცილებით უფრო რთულია მაგრამ ამავედროულად მიღებული რეზულტატებიც გაცილებით უფრო მნიშვნელოვანია. ვინაიდან სახელმწიფოს ექნება ნათელი წარმოდგენა თუ კონკრეტულად რა მიმართულებით და რა ნაბიჯები უნდა გადაიდგას, რომ მოხდეს არსებული საექსპორტო პოტენციალის ერთი მხრივ უფრო ეფექტური რეალიზაცია, მეორე მხრივ საექსპორტო პოტენციალის განუზრელი ზრდა.

გამოყენებული ლიტერატურა:

- 1. Barkema, Baum, and Mannix Hayward, M. L. A. 2002. When do firms learn from their acquisition experience? Evidence from 1990-1995. Strategic Management Journal, 23: 21-40.**
- 2. Barkema & Piaskowska, 2002. Traveling through the value landscape: Foreign expansion through majority or minority joint ventures? Paper presented at the annual meeting of the Academy of Management, Denver.**
- 3. Barkema, H. G., & Vermeulen, F. 1998. International expansion through start-up or acquisition: A learning perspective. Academy of Management Journal, 41: 7-26.**
- 4. Barnett, W. P., & Hansen, M. T. 1996. The Red Queen in organizational evolution. Strategic Management Journal, 17: 139-157. Barney, J. B. 1991. Firm resources and sustained competitive advantage. Journal of Management, 17: 99**
- 5. Gavetti & Levinthal, 2000; Looking forward and looking backward: Cognitive and experiential search. Administrative Science Quarterly, 45: 113- 137.**
- 6. Gersick, C. J. G. 1988. Time and transition in work teams: Toward a new model of group development. Academy of Management Journal, 31: 9-41.**
- 7. G. Jones Multinational Strategies and Developing Countries in Historical Perspective, G. Jones, Harvard Business School, 2010)**
- 8. Levinthal, 1997 Adaptation on rugged landscapes. Management Science, 43: 934-950.)**
- 9. Levitt & March, 1988 Organizational learning. In W. R. Scott (Ed.), Annual review of sociology, 14: 319-340.**

10. Peteraf, M. A. 1993. The cornerstones of competitive advantage: A resource-based view. *Strategic Management Journal*, 14: 179-192.
11. Schumpeter, J. A. 1934. *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*. Cambridge, MA: Harvard University Press. 105.
Schumpeter, J. A. 1950. *Capitalism, socialism and de-mocracy (enlarged 3rd ed.)*. New York: Harper & Brothers
12. Tsui, A. S., Eagan, T. D., & O'Reilly, C. A. 1992. Being different: Relational demography and organizational attachment. *Administrative Science Quarterly*, 37: 549-579.
13. Tushman, M. L., & Romanelli, E. 1985. Organizational evolution-A metamorphosis model of convergence and reorientation. In L. L. Cummings & B. M. Staw (Eds.), *Research in organizational behavior*, vol. 7: 171-222. Greenwich, CT: JAI Press.
14. Vermeulen, F., & Barkema, H. G., 2002. Pace, rhythm, and scope: Process dependence in building a profit-able multinational corporation. *Strategic Management Journal*, 23: 637-653.
Wade-Benzoni, K. A. 2002. A golden rule over time: Reciprocity in intergenerational allocation decisions. *Academy of Management Journal*, 45: 1011- 1028.
15. Yeung H 2002 The limits to globalization theory: a geographic perspective on global economic change; *Economic Geography* 78 285-305