



**EURASIA
PARTNERSHIP
FOUNDATION**

ევრაზიის თანამშრომლობის ფონდის (EPF) საინფორმაციო ბიულეტენი

პროექტით „ევროკავშირ-საქართველოს შორის თავისუფალი ვაჭრობის ხელშეკრულება: მონაწილე მხარეების დიალოგის მხარდაჭერა“ ევრაზიის თანამშრომლობის ფონდმა თავისი მეორე საჯარო პოლიტიკის ფორუმი მოაწყო ევროკავშირთან სამომავლო თავისუფალი ვაჭრობის ხელშეკრულების (FTA) შესახებ. ფორუმის მიზანი იყო შეფასებინა ქართველი მწარმოებლების შედარებითი უპირატესობა და ინტერესები ევროკავშირის ბაზრის მიმართ მოკლე და გრძელვადიან პერსპექტივაში, ასევე მხარი დაეჭირა დაინტერესებულ მხარეებს შორის დიალოგისთვის. ხელშეკრულებიდან გამომდინარე ხარჯების და სარგებლის შეფასების პროცესში ჩართულნი იყვნენ მთავარი დაინტერესებული მხარეები, რომლებიც ასევე მსჯელობდნენ იმ პროცესზეც, რამაც შეიძლება გავლენა მოახდინოს საქართველოს მთავრობის ნათელი პოზიციის ფორმულირებაზე ევროკავშირთან ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი ვაჭრობის ხელშეკრულების (FTA) თაობაზე გამართული მოლაპარაკებების დროს. მრგვალ მაგიდასთან გამართულ დისკუსიაში მონაწილეებმა შემდეგი ძირითადი საკითხები განიხილეს: 1) ევროკავშირ-საქართველოს შორის ვაჭრობის დინების მთავარი მახასიათებლები; 2) ქართველი მწარმოებლების მხრიდან „ზოგადი პრეფერენციების სისტემა პლუს“-ის (GSP+) გამოყენების ეფექტურობა 2005-2008 წლებში; და 3) ქართველი მწარმოებლებისთვის საინტერესო ევროკავშირის ბაზრები მოკლე და გრძელვადიან პერსპექტივაში.

რევაზ საყვეარიშვილმა არასამთავრობო ორგანიზაციიდან - „ეკონომიკური პოლიტიკის კვლევითი ცენტრი“ სახი გაუსვა, რომ ევროკავშირთან ვაჭრობა ამჟამად საქართველოს მთლიანი საგარეო ვაჭრობის 26.5% პროცენტს შეადგენს, რაც გასული წლის მაჩვენებელზე 2%-ით ნაკლებია. მან ასევე აღნიშნა, რომ იმპორტი საქართველოში დიდად აღემატება ექსპორტს საგარეო ბაზრებზე. ეს რამდენიმე მიზეზით არის გამოწვეული, რომელთა შორის არის

ქართული პროდუქტების დაბალი ხარისხი, ცუდი საკრედიტო გარემო მცირე და საშუალო ბიზნესებისთვის, ასევე ბიზნესში ჩართულმა ქართველებმა ცოტა რამ იციან იმ გზების შესახებ, რომლებითაც ევროკავშირის ბაზარზე გასვლა შეიძლება. ქართველი ექსპორტიორებისთვის ათ ყველაზე მთავარ დანიშნულების ადგილს შორის მხოლოდ სამი არის ევროკავშირის ქვეყანა: გერმანია (მე-4 ადგილზე), ბულგარეთი (მე-9 ადგილზე) და იტალია (მე-10 ადგილზე). მან აღნიშნა, რომ საქართველოს მთავრობა თავიდან არ იყო მოწადინებული 'GPS+'-ის გაფართოებისთვის მიემართა. საქართველოს პარლამენტმა მხოლოდ 2008 წლის ოქტომბერში მოახდინა კარტახენას ბიოუსაფრთხოების პროტოკოლის და კორუფციის წინააღმდეგ გაეროს კონვენციის რატიფიკაცია, რაც ორ წინაპირობას წარმოადგენს აღნიშნული გაფართოების მისაღებად და მხოლოდ შემდეგ გააკეთა განაცხადი „GSP+“-ის გაფართოებისთვის.

მარიკა გაბუნიაძე, საქართველოს ეკონომიკური განვითარების სამინისტროს საგარეო ვაჭრობის და საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების დეპარტამენტის თავმჯდომარემ აღნიშნა, რომ დამოუკიდებელ სახელმწიფოთა თანამეგობრობის ქვეყნებიდან „GSP+“-ის სქემით მხოლოდ საქართველო და მოლდოვეთის რესპუბლიკა სარგებლობენ. სისტემა ბენეფიციარებს საშუალებას უქმნის ევროკავშირის ბაზარზე 7,200 დასახელება გაიტანონ საექსპორტოდ მოსაკრებლების გარეშე. 2007 წელს ევროკავშირის ბაზარზე „GSP+“-ის ფარგლებში ექსპორტირებული ქართული პროდუქციის საერთო ღირებულებამ 127.5 მილიონი აშშ დოლარი შეადგინა (რაც ევროკავშირში საქართველოს საერთო ექსპორტის 47.5%-ს შეადგენს). საქართველოდან „GSP+“-ით ევროკავშირის ბაზარზე საექსპორტოდ გატანილი ძირითადი პროდუქციაა: თხილი, ამონიუმის სასუქები, უალკოჰოლო სასმელები, იზოტოპები და ფეროშენადნობები. „GSP+“-ით ევროკავშირის ბაზარზე მწვანილი და თაფლი პირველად საექსპორტოდ გატანილი იქნა 2007 წელს. მან სინანულით აღნიშნა, რომ ღვინო და ციტრუსი, საქართველოს ორი ძირითადი პროდუქტი, ამ 7,200 დასახელებაში არ შედის. „GSP+“ სისტემით სარგებლობის სერთიფიკატი ეკონომიკური განვითარების სამინისტროს მიერ არის გაცემული. 2007 წელს მან 1,019 ლიცენზია გასცა. აღნიშნული ლიცენზიის მიღებით დაინტერესებულმა ყველა მეწარმემ განაცხადი სამინისტროს მეშვეობით უნდა გააკეთოს, რომელიც დოკუმენტს უფასოდ გასცემს სამი სამუშაო დღის ვადაში.

ძირითადი გამოწვევები, რასაც ქართული პროდუქტები ევროკავშირის ბაზარზე აწყდებიან, არის არასატარიფო ბარიერები და ამჟამინდელი შიდა კონტროლის მართვის ინფრასტრუქტურის არარსებობა (სურსათის უვნებლობის კანონმდებლობა 2010 წლამდეა გადადებული). დონორი ორგანიზაციები, ისეთი, როგორცაა გერმანიის ტექნიკური თანამშრომლობის საზოგადოება (GTZ), დახმარებას უწევენ საქართველოს შიდა საკითხების მოგვარებაში.

მისი აღმატებულება დან მიჰაი ბარლიბა, რუმინეთის საგანგებო და სრულუფლებიანი ელჩი საქართველოში, აღნიშნავს, რომ ევროკავშირ-საქართველოს მოლაპარაკებები თავისუფალი სავაჭრო ზონის ჩამოყალიბების შესახებ დიპლომატიურ დონეზე უნდა დარჩეს, მაგრამ აუცილებელია, რომ ამ პროცესში ყველა დაინტერესებული პირი მონაწილეობდეს. ეს ქვემოდან ზემოთ მიმართული პროცესი უნდა გახდეს.

გიორგი სამანიშვილმა, „სამტრესტის“ წარმომადგენელმა განაცხადა, რომ რუსეთის ბაზრის დახურვა მძიმე დარტყმა იყო ღვინის ქართველი

ექსპორტიორებისთვის, მაგრამ ისინი ევროკავშირის ბაზარზე გადასვლას შეეცადნენ. ამჟამად ქართული ღვინის მთლიანი ექსპორტის მხოლოდ 50% არის მიმართული ევროკავშირის ბაზრისკენ (25% ბალტიის ქვეყნებსა და პოლონეთში გადის). ევროკავშირის ბაზარზე ექსპორტირებასთან დაკავშირებული მთავარი პრობლემა ორმაგია: უპირველეს ყოვლისა, ევროკავშირის მოქალაქეები არ მიიჩნევენ, რომ საქართველო ღვინის მწარმოებელი ქვეყანაა (ბალტიისპირა ქვეყნების და პოლონეთის გარდა), მეორე, ქართული ღვინის სტილი მომხმარებლების მოლოდინს არ აკმაყოფილებს.

ქართული ღვინის მწარმოებლები მძაფრ კონკურენციას აწყდებიან ევროკავშირის ბაზარზე ადგილობრივი მწარმოებლების მხრიდან, რომლებიც ევროკავშირის საერთო სასოფლო-სამეურნეო პოლიტიკის (CAP) სუბსიდიებს იღებენ. მიუხედავად იმისა, რომ ქართული ღვინო „GSP+“-ის სტატუსში ჩართული არ არის, ევროკავშირის ბაზარზე მის გასატანად დაწესებული გადასახადები და მოსაკრებლები მაღალი არ არის.

საქართველოს მინისა და მინერალური კომპანიის ვიცე-პრეზიდენტმა ლევან ბაღდავაძემ აღნიშნა, რომ რუსეთის ბაზრის დახურვა მის კომპანიას თავისი საექსპორტო ბაზრის 60% დაუჯდა. ახლა, ძირითადად, ექსპორტირება უკრაინაში, ყაზახეთსა და ბალტიისპირა ქვეყნებში ხდება. საქართველოს მინისა და მინერალური წყლების კომპანია ასევე ბულგარეთშიც შევიდა. ბალტიისპირა ქვეყნების მოსახლეობა ძირითადად ბორჯომის მინერალურ წყალს ყიდულობს, რადგან მათ ეს ბრენდი საბჭოთა დროიდან ახსოვთ და ისინი ქართველ ხალხს და მის ეკონომიკას სოლიდარობას უცხადებენ.

კომპანიამ რუსეთის ბაზრის დახურვასთან დაკავშირებული გამოწვევები მაღე დასძლია, რადგან მას უკვე დანერგილი ჰქონდა ევროკავშირის სტანდარტები (აღიარება პოლონეთის, ბალტიისპირა ქვეყნების და გაერთიანებული სამეფოს მხრიდან) და თავისი საექსპორტო ბაზრების დივერსიფიცირებისთვის მზად იყო. 2007 წელს ბორჯომის გაყიდვები 100 და 70%-ით გაიზარდა ბალტიისპირა ქვეყნებსა და კვიპროსში, შესაბამისად.

ვახტანგ გვახარიამ, სამეცნიერო კვლევითი ფირმის „გამას“ პრეზიდენტმა, აღნიშნა, რომ ევროკავშირის სტანდარტების დანერგვა შემდეგი მიზეზების გამო არის აუცილებელი: ტექნიკური მოთხოვნების საფუძველი საქართველოს მინერალური წყლებისთვის, რაც ევროსაბჭოს დირექტივებს შეესაბამება; მცირე და საშუალო მწარმოებლების დახმარება მაღალხარისხიანი პროდუქციის წარმოებაში, ასევე მენჯემენტის და მარკეტინგის გაუმჯობესება; ნორმატიული დოკუმენტის შემუშავება, რომლის მეშვეობითაც თავიდან იქნება აცილებული ფალსიფიცირებული პროდუქციის წარმოება და დისტრიბუცია; ასევე ევროსაბჭოს ტექნიკური ნორმების დანერგვა ქართულ კანონმდებლობაში.

გულნარა ხიხაძემ, წყალტუბოს რეგიონში მოქმედი კომპანია „ქართული მწვანილის“ წარმომადგენელმა, განაცხადა, რომ ქართულ მწვანილზე მოთხოვნა არსებობს ბალტიისპირა ქვეყნებში, გერმანიასა და პოლონეთში; თუმცა, კომპანიას ტრანსპორტირების პრობლემა გააჩნია. კომპანია ექსპორტს მოლდოვითა და უკრაინაში მხოლოდ ნოემბრიდან თებერვლამდე ახორციელებს, როცა, კლიმატური პირობების გამო, აღნიშნულ ქვეყნებს საკუთარი პროდუქციის წარმოება თავად არ შეუძლიათ. დაახლოებით 60 ტონა მწვანილის გადაზიდვა (რომლის შესყიდვაც 800 ადგილობრივი ფერმერიდან ხდება), ყოველთვიურად მანქანებით ხდება. კომპანიის მთავარი პრობლემა ის არის, რომ რეგულარული სატვირთო ავიარეისები საქართველოდან ევროპაში

არ ხორციელდება, ხოლო სამოქალაქო ავიარეისებით ტრანსპორტირება ძალიან ძვირია.

მამუკა თოდუამ, ქართული თხილის ექსპორტიორების ასოციაციის თავმჯდომარემ განაცხადა, რომ რუსეთ-საქართველოს კონფლიქტმა თხილის მწარმოებელი კომპანიის წარმადობა დიდად დააზარადა. მათ ან შეწყვიტეს მუშაობა, ან თავიანთი პროდუქციის მოცულობა შეამცირეს. ქართული თხილის ექსპორტის ოთხმოცი პროცენტი ევროკავშირში გადის. თხილის ექსპორტიორებს სერთიფიკატის აღება არ მოეთხოვებათ. იყო შემთხვევები, როცა საექსპორტოდ დაბალი ხარისხის თხილი გაიტანეს, რის გამოც სურსათის და სასმელების საერთაშორისო კომპანიამ „კრაფტი“ (KRAFT) საქართველოდან თხილის შესყიდვაზე უარი განაცხადა. საქართველოში რამდენიმე არალეგალურად მოქმედი თხილის საექსპორტო კომპანია არსებობს, რომლებიც ქართული თხილის წარმოებას აზარალებენ.

საქართველოს მთავრობისთვის შეთავაზებული რეკომენდაციები:

- 2006-2008 წელს ევროსაბჭოს დირექტივებში შეტანილი ცვლილებების (CD 87/77EC, CD 96/70/EC, CD 2003/40/EC, Codex Stan 108-1991, rev-1) ასახვა ქართულ კანონმდებლობაში;
- ევროსაბჭოს დირექტივებში სამომავლოდ გატარებული ცვლილებების ასახვა ქართულ კანონმდებლობაში;
- სტანდარტის ჩამოყალიბება ახალი მინერალური წყლებისთვის, რომლებიც ნაკლებად მინერალიზებულია და არსებული სტანდარტებით არ იფარება;
- ბოთლებში ჩამოსხმული წყლის ქართველი მწარმოებლების ასოციაციის დახმარება, რომ ისინი მიუერთდნენ IBWA-ს, EBWA-ს და სხვა საერთაშორისო ორგანიზაციებს;
- ხარისხის მართვის ისეთი სისტემების დანერგვა/განხორციელების ხელშეწყობა, როგორცაა ISO9001 ან ISO22000;
- ISO სტანდარტების (ქიმიური და მიკრობიოლოგიური სტანდარტები) ქართულენოვანი ვერსიების მომზადება;
- მაღალხარისხიანი ანალიტიკური ცენტრების ჩამოყალიბება, რომლებსაც პროდუქციის ხარისხის მონიტორინგი შეუძლიათ ევროკავშირის სტანდარტების შესაბამისად;
- დამოუკიდებელი საკონსულტაციო სტრუქტურების ჩამოყალიბება, რათა უზრუნველყოფილ იქნას მაღალი ხარისხის მომსახურებები წყლის ბოთლებში ჩამოსხმის სექტორში;
- საზოგადოების ინფორმირებულობის ამაღლების კამპანიის დაწყება მცირე და საშუალო ბიზნესებისთვის ევროკავშირის ბაზრის, ასევე იმ გამოწვევების შესახებ, რაც ამ ბაზარზე ექსპორტს უკავშირდება;
- ევროკავშირ-საქართველოს შორის თავისუფალი ვაჭრობის ხელშეკრულებაში დებულების ჩადება, რაც საქართველოს თავისი

- ევროკავშირ-საქართველოს შორის სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტების და სურსათის გეოგრაფიული მიმართების დაცვის შესახებ ხელშეკრულების გაფორმების პროცესის დაჩქარება;
- ევროკავშირის ბაზრის კვლევის ანალიტიკური ცენტრების შექმნის ხელშეწყობა და სათანადო ინფორმაციის უზრუნველყოფა მცირე და საშუალო მეწარმეებისთვის ევროკავშირის სხვადასხვა ბაზრების შესახებ;
- საზოგადოების ინფორმირებულობის ამაღლების კამპანიის მხარდაჭერა საზოგადოებრივი ტელეარხების და სხვა მას-მედიის საშუალებით ევროკავშირ-საქართველოს შორის თავისუფალი ვაჭრობის ხელშეკრულების, მასთან დაკავშირებული სავარაუდო ხარჯების და სარგებლის, ასევე ევროკავშირში ბიზნესის წარმოების შესახებ;
- მცირე და საშუალო მეწარმეებისთვის მიწოდების ქსელის შექმნის მხარდაჭერა, ასევე მათ შესახებ აუცილებელი ინფორმაციის და ტრენინგის უზრუნველყოფა;
- სატვირთო ავიარეისების შემოდების ინიციატივების მხარდაჭერა მცირე და საშუალო მეწარმეებისთვის, მაღფუჭებადი საქონლის ევროკავშირში ტრანსპორტირებისთვის.

სამოქალაქო საზოგადოების ბიზნეს კომპანიების, ასევე მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის შეთავაზებული რეკომენდაციები:

- ევროკავშირ-საქართველოს შორის თავისუფალი ვაჭრობის ხელშეკრულების შესახებ მოლაპარაკებების ადვოკატირება, რათა ეს იყოს უფრო ინკლუზიური და არა მხოლოდ დიპლომატიური სავარჯიშო;
- მწარმოებლები: ერთიანი პოზიციის ფორმულირება, რათა გავლენა მოახდინოს თავისუფალი ვაჭრობის ხელშეკრულების თაობაზე გამართული მოლაპარაკების პროცესზე და უზრუნველყოფილ იქნას ინფორმაციული უკუგება მთავრობისთვის;
- ქართული მცირე და საშუალო საწარმოები: ინფორმაციის მიღება ევროპული სტანდარტების და რეგულაციების შესახებ, შემდეგ კი მათი დაკმაყოფილების დაწყება;
- ბიზნეს ასოციაციების შექმნის განხილვა (საერთო ბიზნეს სფეროებში), რათა გაძლიერდეს მათი ძალისხმევა და დაიწყოს ადვოკატირების კამპანია ევროკავშირ-საქართველოს შორის მოლაპარაკებების განმავლობაში ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი ვაჭრობის ხელშეკრულების შესახებ;
- შესაძლებლობების მოძიება სატვირთო ავიარეისების განხორციელებისთვის მაღფუჭებადი საქონლის ტრანსპორტირების მიზნით.

ევროკავშირისა და მისი წევრი სახელმწიფოებისთვის შეთავაზებული რეკომენდაციები:

- ინფორმაციის მიწოდება ქართული საზოგადოებისთვის ევროკავშირ-საქართველოს შორის თავისუფალი ვაჭრობის ხელშეკრულების თაობაზე მოლაპარაკების პროგრესის შესახებ;
- ინსტიტუციური დიალოგის დაწყების მხარდაჭერა სამოქალაქო საზოგადოების ორგანიზაციებს, ევროკავშირის დელეგაციას, საქართველოს მთავრობასა და ბიზნეს წრეებს შორის;
- ძალისხმევის გაძლიერება, რათა უზრუნველყოფილ იქნას ადვილად ხელმისაწვდომი ინფორმაცია ევროკავშირის ბაზრებზე ქართული მცირე და საშუალო ბიზნესის წარმომადგენლებისთვის;
- ტექნიკური დახმარების გაწევა (კონკრეტულად მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის) მიწოდების ქსელის შექმნაში, ასევე ტრენინგის გამართვა თავისუფალი სავაჭრო ხელშეკრულებიდან გამომდინარე შესაძლებლობების შესახებ.

„ევროკავშირ-საქართველოს შორის თავისუფალი ვაჭრობის ხელშეკრულება: მონაწილე მხარეების დიალოგის ხელშეწყობის“ პროექტი 2008 წლის ივლისში დაიწყო გაერთიანებული სამეფოს საერთაშორისო განვითარების დეპარტამენტიდან (DFID) მიღებული დაფინანსებით.

დამატებითი ინფორმაციისთვის გთხოვთ დაუკავშირდეთ ევრაზიის თანამშრომლობის ფონდის ევროინტეგრაციის პროგრამების მენეჯერს ვანო ჩხიკვაძეს ტელეფონზე: (+995 32) 25 27 78/82 ან ელ-ფოსტის მეშვეობით: ichkhikvadze@epfound.ge.

