

ექსპორტის მენეჯმენტის საფუძვლები

II მოდული: საქართველოს საგარეო ვაჭრობის პოლიტიკა

გიორგი ჩიგაძე

შინაარსი

1. რაგომ ექსპორტი?	2
1.1. ექსპორტის მნიშვნელობა მიკროეკონომიკური თვალსაზრისით	2
1.2. ექსპორტის მნიშვნელობა მაკროეკონომიკური თვალსაზრისით	4
1.3. საერთაშორისო ვაჭრობის სოციალური/სამოგალოებრივი სარგებელი	4
2. ექსპორტის პროცესი მოკლედ	5
2. საქართველოს საგარეო ვაჭრობის პოლიტიკა	6
2.1. მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია (World Trade Organization - WTO)	6
2.2. პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემა (Generalized System of Preferences - GSP)	7
2.3. თავისუფალი ვაჭრობის რეჟიმები	8
თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხება დსთ-ს წევრ ქვეყნებთან	10
თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხება თურქეთთან	10
საქართველოსა და ევროკავშირის შორის ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი სავაჭრო სივრცის შესახებ შეთანხმება (DCFTA)	10
თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმება ჩინეთის რესპუბლიკასთან	11
3. საგარიფო და არასაგარიფო ბარიერები	12
4. ევროპული სტანდარტები	13
5. რაგომ არის კონსოლიდაცია მნიშვნელოვანი?	17

1. რატომ ექსპორტი?

ექსპორტის მნიშვნელობა რამდენიმე თვალსაზრისით შეგვიძლია განვიხილოთ, მათ შორის მაკროეკონომიკური, მიკროეკონომიკური და სოციალური/სამოგალოებრივი.

1.1. ექსპორტის მნიშვნელობა მიკროეკონომიკური თვალსაზრისით

მიკროეკონომიკური თვალსაზრისით, ანუ უშუალოდ კონკრეტული მენარმეების, კომპანიების ქრილში, ექსპორტი მნიშვნელოვანია, რადგან იგი:

1. ავითარებს წარმოების შესაძლებლობებს
2. აფართოებს ბაზრის გეოგრაფიულ არეალს
3. ზრდის კომპანიის მოგებას
4. ხელს უწყობს სხვადასხვა ვალუტის რეზერვების დაგროვებას საწარმოებში
5. საწარმოებს ეხმარება ახალი ცოდნისა მიღებაში
6. ხელს უწყობს პროდუქტის ხარისხობრივ გაუმჯობესებას და დივერსიფიცირებას

თანამედროვე გარემოში, როდესაც კომპანია ხდება ექსპორტიორი ეს იმას ნიშნავს, რომ მისი პროდუქტი აკმაყოფილებს მაღალ სტანდარტებს. ეს ასევე შესაძლებელია გულისხმობდეს იმასაც, რომ კომპანიას ჰყავს პარტნიორი, რომლისგანაც სწავლობს სხვადასხვა მიმართულებით, იქნება ეს ახალი ტექნოლოგიები თუ წარმოების მეთოდები. მაგალითად, თუ ქართული კომპანია გადანყვეტს პროდუქტის ან სერვისის ექსპორტს ევროკავშირის ქვეყნებში, მას მოუწევს ისეთი მოთხოვნების გათვალისწინება, როგორიცაა პროდუქტის უსაფრთხოების ყველაზე მაღალი დონის მიღწევა, რაც განზოგადებულად პროდუქტის წარმოებაში ხარისხის მართვის უმაღლესი სისტემების დანერგვაში გამოიხატება.

შესაბამისად, ევროკავშირის ბაზარზე ორიენტირებული მენარმე მოტივირებულია, რომ განვითარდეს, რათა დააკმაყოფილოს პოტენციური ან უკვე არსებული პარტნიორების მოთხოვნები, რომლებიც მუდმივად იზრდება.

ექსპორტის გზით სხვადასხვა ტექნოლოგიისა და ცოდნის შემოღინება ქმნის იმ შესაძლებლობას, რომ განვითარდეს არსებული წარმოება და დაინერგოს ახალი ტექნოლოგიები. შეგვიძლია ვთქვათ, რომ ახალი პარტნიორი ნიშნავს ახალ ცოდნას და ახალ ტექნოლოგიებს.

თანამედროვე მოთხოვნების შესაბამისი პროდუქტის წარმოება რეალურად საჭიროებს ტექნოლოგიების დახვეწის უწყვეტ პროცესს. ტექნოლოგიები მუდმივად ვითარდება და თან სწრაფად. მაგალითად, თუ საბჭოთა კავშირში დაგვჭირდებოდა აგვეშენებინა ცეცხლგამძლე კედელი, რომელიც 90 წუთის განმავლობაში გაუძლებდა ცეცხლს, ამისთვის საჭირო იქნებოდა ბევრი სხვადასხვა რესურსი (ვთქვათ, რკინა, ბლოკი ან აგური და სხვ.) და დრო. დღეს მსგავსი ამოცანის შესასრულებლად შეიძლება მარტივი პროდუქტი არსებობდეს, რომლის დამონტაჟებასაც

სულ რაღაც 10 წუთი დაჭირდება. იგივე საკვების შემთხვევაშიც - წარმოების პროცესი მუდმივად უმჯობესდება და მიმართულია იმისკენ, რომ მაქსიმალური უსაფრთხოება იქნას მიღწეული.

ეს ყველაფერი საერთაშორისო ვაჭრობის დამსახურებაც არის. ღია ეკონომიკა და გახსნილი სავაჭრო საზღვრები იწვევს იმას, რომ ადგილობრივ კომპანიებს ეძლევათ სტიმულს იფიქრონ და იშრომონ, რომ დააწიონ საკუთარი პროდუქტი საერთაშორისო სტანდარტებს, იმისათვის რომ კონკურენცია გაუწიონ იმპორტირებულ მაღალი ხარისხის პროდუქტს. შესაბამისად ჩაკეტილი საზღვრები ნიშნავს იმას, რომ მენარმეებს არ აქვთ არანაირი მოტივაცია პროდუქტების გაუმჯობესებისათვის, ისინი საკუთარი დაბალი ხარისხის პროდუქტში იღებენ დაუმსახურებლად მაღალ შემოსავალს.

პროდუქტების ხარისხის გაუმჯობესება და ექსპორტის შესაძლებლობის არსებობა გავლენას ახდენს პროდუქტის ექსპორტის დივერსიფიკაციაზეც, რომელიც პირობითად ორგვარად შეიძლება მიმდინარეობდეს:

1. **პროაქტიული დივერსიფიკაცია** - მენარმეს აქვს იდეა, - ქმნის პროდუქტს და იწყებს გაყიდვას. ამ მიდგომით მენარმე გამოწვევის წინაშე აღმოჩნდება - როგორ მიიტანოს ახალ პროდუქტი მომხმარებლამდე.
2. **რეაქტიული დივერსიფიკაცია** - მენარმე აფიქსირებს ბაზარზე რაღაც პროდუქტის ან სერვისის მიმართ მოთხოვნას და შესაბამისად ქმნის ამ პროდუქტს ან სერვისს.

თუ დავსვავთ შეკითხვას სად უფრო ადვილია კომერციულად საინტერესო ბაზრის მოთხოვნების იდენტიფიცირება? 3.5 მილიონიან ბაზარზე მაგალითად - საქართველოში? თუ 2.3 მილიარდიან მსოფლიო ბაზარზე, რომელსაც საქართველო ჯამში ფარავს თავისი თავისუფალი ვაჭრობის შესაძლებლობებით? რა თქმა უნდა, მეორე შემთხვევაში - რაც მეტია ადამიანი, მით უფრო მრავალფეროვანია მოთხოვნა.

პროდუქტის დივერსიფიკაცია პირდაპირპროპორციულია ბაზრის სიდიდესთან, რადგან გემოვნებისა და სურვილების მრავალფეროვნებას ქმნის ადამიანების რაოდენობა. პროდუქტის დივერსიფიკირების შესაძლებლობა დღეს ბევრად მეტია საქართველოში ვიდრე ის იყო რამდენიმე წლის წინ. დღეს ქართველ კომპანიას შეუძლია თავისუფალი ვაჭრობის პირობებით შევიდეს მსოფლიოს ბევრ ბაზარზე, მათ შორის ევროკავშირის, ჩინეთის და სხვა.

1.2. ექსპორტის მნიშვნელობა მაკროეკონომიკური თვალსაზრისით

მაკროეკონომიკური თვალსაზრისით, ექსპორტი მნიშვნელოვანია ქვეყნის ეკონომიკური განვითარებისა და ისეთი მაჩვენებლების გაუმჯობესებისათვის როგორიცაა მთლიანი შიდა პროდუქტი, მთლიანი ეროვნული პროდუქტი, ინფლაცია, დასაქმება და სხვა.

ექსპორტის გავლენა მაკროეკონომიკურ დონეზე სამი ძირითადი მიმართულებით განიხილება:

1. სოციალური
2. ეკონომიკური
3. გარემოსდაცვითი

რომელი ქვეყნებია უფრო წარმატებული?

1. ის რომელიც მხოლოდ იმპორტს აკეთებს?
2. თუ ის, რომელიც მხოლოდ ექსპორტს აკეთებს?
3. ან იქნებ ის, რომელიც ახორციელებს როგორც ექსპორტს ასევე იმპორტს?

საერთაშორისო კვლევები აჩვენებს, ყველაზე წარმატებული არიან ქვეყნები, რომლებიც ახორციელებს როგორც ექსპორტს, ასევე იმპორტს - ის ქვეყნები რომლებსაც აქვთ ღია ბაზრები. იმისათვის, რომ რაიმე პროდუქტი ვაწარმოოთ საექსპორტოდ, ჩვენ ყველა შემთხვევაში გვჭირდება რაღაცის შემოტანა სხვა ქვეყნებიდან. არა მარტო ჩვენ, არამედ ნებისმიერ სხვა ქვეყანას. აბსოლუტურად თვითკმარი ქვეყნები დღეს უკვე არ არსებობენ. ეკონომიკა ასეა მონყოილი. შესაბამისად მხოლოდ ექსპორტზე ორიენტაცია პრაქტიკულად შეუძლებელია.

1.3. საერთაშორისო ვაჭრობის სოციალური/საზოგადოებრივი სარგებელი

ექსპორტი, რა თქმა უნდა, საერთაშორისო ვაჭრობის ნაწილია, ისევე როგორც - იმპორტი. საერთაშორისო ვაჭრობაში ჩართული არიან ყველაზე განვითარებული ქვეყნები, ხოლო ისინი, ვინც ამ პროცესისგან იზოლირებულია, საზღვრებს კეტავს და საკუთარ ინტერესებს იცავს ლოკალური მენარმეების განვითარების მიზნით არიან ნაკლებად განვითარებული ქვეყნები და ამის ბევრი მაგალითი არსებობს.

იმის გარდა, რომ ეკონომიკის განვითარებას უწყობს ხელს, საერთაშორისო ვაჭრობა მნიშვნელოვან პოზიტიურ გავლენას ახდენს სოციალურ განვითარებაზეც. საერთაშორისო ვაჭრობაში ჩართულობა გვაძლევს იმის შესაძლებლობას, რომ ჩვენი საკვები, ტანსაცმელი და ზოგადად გარემო იყოს საუკეთესო ხარისხის და რაც მთავარია უსაფრთხო და უვნებელი. შესაბამისად იცვლება და ვითარდება ქვეყნის კულტურაც. ფაქტია, რომ ღია და ჩაკეტილი სამყაროები განსხვავდება ამ მხრივ. დღევანდელ ეკონომიკებში ადამიანის მოთხოვნები იმდენად ფართოა, რომ ქვეყნებს არ აქვთ შესაძლებლობა მხოლოდ ლოკალურად აწარმოონ ყველაფერი რაც ადამიანს ჭირდება.

ყველაზე დიდ და განვითარებულ ქვეყანასაც კი არ შეუძლია აწარმოოს ყველა ის პროდუქტი, რომელიც მისი მოსახლეობის მოთხოვნილებებს დააკმაყოფილებს. სწორედ საზოგადოების მოთხოვნილების დაკმაყოფილების საუკეთესო საშუალებაა საერთაშორისო ვაჭრობაში ჩართულობა და ექსპორტისა და იმპორტისათვის ბაზრების გახსნა.

2. ექსპორტის პროცესი მოკლედ

ექსპორტის პროცესი მოიცავს შემდეგ ძირითად ეტაპებს:

1. პირველ რიგში კომპანია იღებს გადაწყვეტილებას, რომ სურს ექსპორტის დაწყება;
2. შემდეგი ეტაპია ექსპორტის დაგეგმვა, ამ ეტაპზე ხდება, საკანონმდებლო და არასაკანონმდებლო - კერძო მოთხოვნების იდენტიფიცირება.
 - a. საკანონმდებლო მოთხოვნების იდენტიფიცირება გულისხმობს იმ სავალდებულო მინიმალური მოთხოვნების დაზუსტება, რომლებიც არსებობს პოტენციურ საექსპორტო ბაზარზე საკანონმდებლო წესით.
 - b. არასაკანონმდებლო მოთხოვნების იდენტიფიცირება გულისხმობს იმ მოთხოვნების დაზუსტებას, რომლებიც ექსპორტიორს შესაძლოა წაუყენოს პოტენციურმა პარტნიორმა, მისი პროდუქტის შემსყიდველმა, ეს შეიძლება იყოს პასუხისმგებელიანი ბიზნესის ქცევის სტანდარტის მოთხოვნა, ან რაიმე ისეთი მოთხოვნა, რომელიც მომდინარეობს უშუალოდ შემსყიდველისაგან.
 - c. ამავე ეტაპზე მენარმემ უნდა შეაფასოს საკუთარი შესაძლებლობები. რამდენად ჯდება საექსპორტო პროდუქტი ქვეყნებს შორის არსებული ფორმალური კავშირების ფარგლებში. მაგალითად, ხომ არ არსებობს თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმება ამ ქვეყანასთან ან სხვა პრეფერენციული სავაჭრო ურთიერთობა ხომ არ გააჩნია საქართველოს ამ ქვეყანასთან.
3. დაგეგმვის მომდევნო ეტაპია საექსპორტო პროდუქტის უშუალო მომზადება ექსპორტისათვის, რაც გულისხმობს სხვადასხვა აუცილებელი სერტიფიკატებისა და დოკუმენტაციის მომზადებას.
 - a. სერტიფიცირება
 - b. პროდუქტის პარტიის განსაზღვრა - რაოდენობის დადგენა
 - c. შეფუთვა
 - d. მიწოდების პირობები და სხვ.

2. საქართველოს საგარეო ვაჭრობის პოლიტიკა

2.1. მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია (World Trade Organization - WTO)

მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია არის ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი ინსტიტუცია საერთაშორისო ვაჭრობის სფეროში. მასში გაწევრიანებულია [164 ქვეყანა](#). მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია ხელს უწყობს მის წევრ ქვეყნებს შორის ვაჭრობის განვითარებას და ამგვარად აფართოებს წვდომას უახლეს გექნოლოგიებზე, საკვებზე და ა.შ. მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი როლი არის საერთაშორისო ვაჭრობაში სასაუბრო ენისა და ტერმინოლოგიის შექმნა. ამას გარდა მსო არის ინსტიტუცია, რომელსაც მიღებული აქვს ისეთი მრავალმხრივი საერთაშორისო შეთანხმებები, რომლებიც რომელიც საერთაშორისო ვაჭრობის საფუძველს ქმნის, ესენია:

1. პროდუქტის შემთხვევაში - შეთანხმება ტარიფებისა და ვაჭრობის შესახებ / **General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)**
2. სერვისის შემთხვევაში - შეთანხმება სერვისებით/მომსახურებით ვაჭრობის შესახებ / **General Agreement on Trade in Services (GATS)**
3. ინტელექტუალური საკუთრების შემთხვევაში - შეთანხმება ინტელექტუალური საკუთრების საავტორო ასპექტების შესახებ / **Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS) Agreement**

უნდა აღინიშნოს, რომ მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის ერთერთ ძირითად ფუნქციას ასევე წარმოადგენს წევრ ქვეყნებს შორის სავაჭრო მოლაპარაკებებისა და სავაჭრო დავების გადაწყვეტის სისტემის შეთავაზება.

მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის მმართველობის ძირითადი პრინციპებია არა - დისკრიმინაციულობა, გამჭვირვალობა და პროგნოზირება/დაგეგმვალობა.

საერთაშორისო ვაჭრობაში დისკრიმინაციის თავიდან აცილებას ორგანიზაცია უზრუნველყოფს **უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმის (Most Favoured Nation - MFN)** და **ეროვნული მიდგომის (National Treatment)** მეშვეობით.

უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმი - თუ მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის ნებისმიერი წევრი ქვეყანა რომელიმე სხვა წევრ ქვეყანას ანიჭებს რაღაც სახის შეღავათებს, ის ვალდებულია ამ პრინციპის გათვალისწინებით იგივე შეღავათი მიანიჭოს ყველა სხვა წევრსაც. ამ პრინციპის მთავარი მიზანი ისაა, რომ რაც შეიძლება გამარტივდეს ამ ქვეყნებს შორის ვაჭრობა.

ეროვნული მიდგომის პრინციპი - ეროვნული მიდგომის პრინციპის დაცვით, მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია კრძალავს სხვა ქვეყნის დისკრიმინაციას. ყველა წევრი ქვეყანა ვალდებულია საკუთარ ტერიტორიაზე ისეთივე უფლებები მიანიჭოს სხვა ქვეყნის კომპანიებს, როგორც საკუთარს და არ დაუშვას პროტექციონიზმი.

თუმცა ამავე დროს უნდა ითქვას, რომ თუ მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის წევრ **A** ქვეყანას სურს რაიმე სახის უპირატესობა მიანიჭოს ასევე წევრ **B** ქვეყანას, მას ეს შეუძლია მხოლოდ იმ შემთხვევაში თუ **A** და **B** ქვეყნებს ორმხრივი თავისუფალი ვაჭრობის ხელშეკრულება აქვთ გაფორმებული. მაგალითად, დავუშვათ, რომ ჩინეთს საქართველოსთან არ აქვს გაფორმებული ორმხრივი თავისუფალი ვაჭრობის ხელშეკრულება. ორივე ქვეყანა მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის წევრია. ვთქვათ, ჩინეთმა საქართველოს მისცა საქართველოს რომელიმე პროდუქტის ნულოვანი ტარიფით ექსპორტის შესაძლებლობა. ამ შემთხვევაში, ნებისმიერ სხვა წევრ ქვეყანას შეუძლია ჩინეთს უჩივლოს უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმის დარღვევის გამო და მოითხოვოს იგივე შეღავათის მასზე გავრცელება.

აღსანიშნავია, რომ ორმხრივი თავისუფალი ვაჭრობა იძლევა შესაძლებლობას, რომ ქვეყნები იმაზე შორს წავიდნენ შეღავათების და პირობების თვალსაზრისით, ვიდრე მათ მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის თანაბარი წევრობის პირობებში აქვთ. ასეთი შემთხვევა არ ჩაითვლება პრინციპების დარღვევად.

გამჭვირვალობა და დაგეგმვა გულისხმობს ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაციის წევრი ქვეყნების ვალდებულებას ორგანიზაციის სამდივნოს მეშვეობით ერთმანეთს წინასწარ მოაწოდონ ინფორმაცია იმ რეგულაციების შემოღების შესახებ, რომლებმაც შესაძლებელია გავლენა იქონიონ საერთაშორისო ვაჭრობაზე.

მაგალითად თუ რომელიმე ქვეყანა დააპირებს ახალი შეზღუდვის შემოღებას რომელიმე პროდუქტზე, იგი ვალდებულია ამ რეგულაციის ძალაში შესვლამდე 60 დღით ადრე აცნობოს მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის წევრ ქვეყნებს ამ რეგულაციის შემოღების შესახებ.

2.2. პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემა (Generalized System of Preferences – GSP)

პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემა (GSP) შემუშავდა 70-იან წლებში გაეროს ვაჭრობისა და განვითარების კონფერენციის (UNCTAD) ეგიდით. მისი საშუალებით განვითარებული ქვეყნები განვითარებად და ნაკლებად განვითარებულ ქვეყნებს შესაძლებლობას აძლევენ, რომ მათ ტერიტორიებზე შეიტანონ გარკვეული პროდუქტები.

სისტემის საერთო გლობალური მიზანია, რომ მსოფლიოში შემცირდეს სიღარიბე და ადამიანებს ჰქონდეთ მეტი შესაძლებლობა გაიუმჯობესონ გარემო. შესაბამისად, განვითარებულ ქვეყნებს დაეკისრათ ვალდებულება, რომ მიეცათ შესაძლებლობა განვითარებად ან ნაკლებად განვითარებულ ქვეყნებს მათ ტერიტორიაზე შეეტანათ გარკვეული პროდუქტები პრეფერენციული ანუ შეღავათიანი პირობებით.

პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემით საქართველო ამჟამად სარგებლობს **აშშ-ს, კანადასა და იაპონიასთან**.

საქართველოდან პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის შესაბამისად ამერიკაში დაახლოებით 3500-ზე მეტი პროდუქტის შეტანა არის დაშვებული ნულოვანი ტარიფით. აღნიშნული ძირითადად მოიცავს ინდუსტრიულ პროდუქტებს, თუმცა მასში ასევე გვხვდება სოფლის მეურნეობის პროდუქტებიც.

გასათვალისწინებელია, რომ პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემა ავტომატურად გაუქმნდა საქართველოსათვის ევროკავშირის ქვეყნებში მას მერე, რაც საქართველომ გააფორმა DCFTA, რადგან GSP ამ შემთხვევაში აზრს კარგავს ვინაიდან სავაჭრო ურთიერთობები ისედაც თავისუფალი ვაჭრობის რეჟიმის ფარგლებში მიმდინარეობს.

ამ მოდულის დამატებით რესურსებში შეგიძლიათ ნახოთ პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემით დაშვებული პროდუქტების სია ქვეყნების მიხედვით.

სავაჭრო რეჟიმებთან დაკავშირებული სხვა საკითხების შესახებ კონსულტაციისთვის შეგიძლიათ მიმართოთ ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტროს, ასევე საქართველოს სავაჭრო-სამრეწველო პალატას.

2.3. თავისუფალი ვაჭრობის რეჟიმები

თავისუფალი ვაჭრობის რეჟიმები არსებობს რამდენიმე სახის:

1. მრავალმხრივი
2. ორმხრივი

თავისუფალი ვაჭრობის მრავალმხრივი რეჟიმის მაგალითია საქართველოსა და დსთ-ს ქვეყნებს შორის შეთანხმება, რომელიც 90-იან წლებში გაფორმდა და გულისხმობს დსთ-ში შემავალ ყველა ქვეყანას შორის მრავალმხრივ შეთანხმებას თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ.

ორმხრივი შეთანხმების მაგალითია, საქართველოსა და ევროკავშირს შორის არსებული შეთანხმება. მიუხედავად იმისა, რომ ევროკავშირიც ქვეყნების ერთობლიობაა, შეთანხმებაში მხარედ წარმოდგენილია ევროკომისია. იგივე ტიპის ორმხრივი ხელშეკრულებაა საქართველოს თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმება EFTA-ს ქვეყნებთან: ისლანდია, ლიხტენშტეინი, ნორვეგია, შვეიცარია.

თავისუფალი ვაჭრობის ხელშეკრულებები ერთმანეთისაგან განსხვავდება არა მხოლოდ ფორმის თვალსაზრისით, როგორც ზემოთ ვახსენეთ, არამედ შინაარსის მიხედვითაც, თუ კონკრეტულად რომელ სფეროებს მოიცავს. მაგალითად, საქართველოს თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმებები დსთ-სთან და თურქეთთან ფარავს მხოლოდ საქონლით ვაჭრობას, პროდუქტებით და არ ეხება სერვისებით ვაჭრობას.

პირველი შეთანხმება თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ, რომელმაც სერვისებით ვაჭრობაც მოიცვა საქართველომ გააფორმა ევროკავშირთან. მას მერე ყველა სხვა შეთანხმება უკვე შეიცავს სერვისებით ვაჭრობის კომპონენტსაც. ასეთია, მაგალითად, ჩინეთთან და ჰონგ-კონგთან თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმებები.

თავისუფალი ვაჭრობა გულისხმობს **ვაჭრობას სატარიფო ბარიერების გარეშე**. მაგალითად, ვიდრე საქართველოსა და ევროკავშირს შორის შეთანხმება გაფორმდებოდა, ქართული ღვინო ევროკავშირის საზღვრის გადაკვეთის შემდეგ იბეგრებოდა თვითღირებულებაზე გარკვეული პროცენტული სატარიფო დანამატით. თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმების შემდეგ ეს საბაჟო გადასახადი მოიხსნა.

ერთ-ერთი ხშირად დასმული შეკითხვაა, ეხება თუ არა ქართულ პროდუქტს ევროკავშირში მოქმედი დღე და აქციზის გადასახადები. ჩვენ უნდა გავითვალისწინოთ, რომ ეს ორი გადასახადი გულისხმობს უკვე ბაზარზე განთავსებული პროდუქტის დაბეგვრას. შესაბამისად, მათი გადახდა სავალდებულოა, როგორც ადგილობრივი, ასევე იმპორტირებული პროდუქტისთვის.

თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმება ასევე გულისხმობს **სხვადასხვა ბიუროკრატიული ბარიერის გაუქმებას**. თუმცა თავისუფალი ვაჭრობა არ გულისხმობს არასატარიფო ბარიერების გაუქმებას, რომელზეც დანერგვით მოგვიანებით მოგახსენებთ.

გაითვალისწინეთ, რომ თითოეულ ქვეყანას განსხვავებული მიდგომა აქვს თავისუფალი ვაჭრობის რეჟიმებთან მიმართებაში. ეს დამოკიდებულია ბევრ ფაქტორზე, მათ შორის მოლაპარაკებების შედეგებზე, ქვეყნის სტრატეგიულ ინტერესებზე და ა.შ. შესაბამისად, ევროკავშირის ქვეყნების შემთხვევაშიც პირობები განსხვავებულია და საქართველოდან ექსპორტის შემთხვევაში კონკრეტული ქვეყნის პირობების შესწავლა და გათვალისწინება უნდა მოხდეს, მიუხედავად იმისა, რომ ევროკავშირთან როგორც ერთიან სუბიექტთან თავისუფალი ვაჭრობა გაგვაჩნია.

მეწარმემ ასევე უნდა გაითვალისწინოს, რომ სატარიფო ბარიერის გაუქმება შეიძლება მოხდეს შეთანხმების ძალაში შესვლისთანავე ერთიანად ყველა პროდუქტისთვის ან შეიძლება არსებობდეს ეტაპობრივი გეგმა - რაც გულისხმობს სატარიფო გადასახადის ეტაპობრივად გაუქმებას.

შეგახსენებთ, რომ ტარიფების მოხსნა რეალურად სახელმწიფოს მხრიდან ბიუჯეტის შემოსავლის ნაწილზე უარის თქმას ნიშნავს. ამიტომ, დიდი დარტყმის თავიდან ასაცილებლად, ზოგიერთი შემთხვევაში ეს პროცესი გარდამავალ ეტაპზე გარკვეული დროის განმავლობაში მიმდინარეობს.

თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმება დსთ-ს წევრ ქვეყნებთან

დსთ-ს ქვეყნებთან თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმება მოიცავს თავისუფალ ვაჭრობას მხოლოდ საქონელით და იგი არ ეხება სერვისებით თავისუფალ ვაჭრობას. ასევე მნიშვნელოვანი განსხვავებაა პროდუქტის წარმოშობის წესებთან დაკავშირებით. ევროკავშირის ქვეყნებისგან განსხვავებით, დსთ-ს ქვეყნებში წარმოშობის წესების უფრო ზოგადი სისტემაა გამოყენებული.

თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმება თურქეთთან

საქართველოსა და თურქეთს შორის თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმება გაფორმდა 2007 წელს და ძალაში შევიდა 2008 წელს. ეს შეთანხმებაც არ მოიცავს სერვისებით ვაჭრობის ნაწილს. თუმცა, საქართველოს მთავრობა ახორციელებს მოლაპარაკებებს თურქეთთან შეთანხმებაში სერვისებით ვაჭრობის თავის დამატების თაობაზე.

საქართველოსა და ევროკავშირს შორის ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი სავაჭრო სივრცის შესახებ შეთანხმება (DCFTA)

საქართველოსა და ევროკავშირს შორის ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი სავაჭრო სივრცის შესახებ შეთანხმება (DCFTA) არის ახალი თაობის შეთანხმება, რომელმაც საქართველოს გამოცდილება საერთაშორისო ვაჭრობასა და საერთაშორისო მოლაპარაკებებში მნიშვნელოვნად შეცვალა.

შეთანხმების დასახელებაში ტერმინი „ღრმა“ გულისხმობს საქართველოს ვალდებულებას მოახდინოს საკუთარი სისტემის დაახლოება ევროკავშირის სისტემებთან. DCFTA-ს შეთანხმებით ჩვენი ევროკავშირთან დაახლოება გაცილებით უფრო სიღრმისეულია, ვიდრე უბრალოდ ვაჭრობა -- საქართველომ თავისი სექტორული კანონმდებლობა ეტაპობრივად უნდა დაუახლოვოს ევროკავშირის კანონმდებლობას.

საქართველოსთვის კანონმდებლობის დაახლოება ევროკავშირთან არის ერთერთი დიდი გამოწვევა, რადგან ის გულისხმობს არა მხოლოდ სახელმწიფოს ადმინისტრაციული სისტემის შეცვლას, არამედ მენარმეების მიერ საკუთარი ყოველდღიური საქმიანობის ტრანსფორმაციას. მათ უკვე აქვთ ვალდებულება სანარმოო პროცესებში ევროპული სტანდარტების დანერგვის. DCFTA-ის სწორედ ეს საკანონმდებლო მხარე მოიტანს შედეგად იმას, რომ არა მხოლოდ ევროპაში გატანილი პროდუქტები, არამედ საქართველოში, ჩვენ ბაზარზე გასაყიდი პროდუქტებიც ევროკავშირის კანონების და სტანდარტების შესაბამისი იქნება. შესაბამისად, DCFTA გავლენას ახდენს როგორც ექსპორტზე, ასევე ადგილობრივ ბაზარზე, რომელსაც უნდა დაექვემდებაროს მათ შორის იმპორტირებული პროდუქტი იქნება ეს ინდოეთიდან, ჩინეთიდან თუ ნებისმიერი სხვა ქვეყნიდან. DCFTA-ს სხვა თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმებებისგან სწორედ ეს საკანონმდებლო დაახლოების ვალდებულება გამოარჩევს.

DCFTA-ით განსაზღვრული საქართველოს ევროკავშირთან დაახლოების პროცესი ეტაპობრივია. პირობითად შეგვიძლია ვთქვათ, რომ პირველი ეტაპი გულისხმობს 2014 წლიდან 2027 წლამდე პერიოდს. დაახლოების გეგმაში განვიხილავთ, რომელ სფეროში რომელი მარეგულირებელი აქტი რომელ დირექტივასთან უნდა იყოს დაახლოებული. საქართველოს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტრო არის ლიდერი ორგანიზაცია, რომელიც უზრუნველყოფს დაახლოების პროცესის წარმართვას და მონიტორინგს.

რაც შეეხება შეთანხმების დასახელებაში ტერმინს „ყოველსაშუალო“ იგი აღნიშნავს იმას, რომ შეთანხმება მოიცავს ვაჭრობას არა მხოლოდ პროდუქტებით, არამედ სერვისითაც. როგორც უკვე აღვნიშნეთ, DCFTA იყო პირველი შეთანხმება საქართველოსთვის, რომელიც სერვისით ვაჭრობასაც შეეხო. ყველა ის შეთანხმება, რომელიც საქართველომ ევროკავშირთან DCFTA-ს გაფორმების შემდეგ გააფორმა ან აფორმებს უკვე მოიცავს სერვისებით ვაჭრობასაც.

სერვისებით/მომსახურებით ვაჭრობა გულისხმობს კონკრეტული საქმიანობის განხორციელების უფლებას სხვა ქვეყნის ტერიტორიაზე. მაგალითად, იურიდიული მომსახურების, გიდის მომსახურების, სამედიცინო მომსახურების და სხვა. მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის ყველა წევრ ქვეყანას აქვს რეგულაციები, რომლებიც განსაზღვრავს მომსახურებით ვაჭრობის საქმიანობის რომელ სფეროში შეუძლიათ სხვა ქვეყნის მოქალაქეებს შესვლა და რომელ სფეროში არა. სერვისების შესახებ ევროკავშირის 28-ვე ქვეყანის შეზღუდვები მათ შორის განვიხილავთ DCFTA-ის შეთანხმების დანართებში. შესაბამისად საქმიანობის დაწყებამდე უნდა მოხდეს სერვისების სფეროში არსებული კანონმდებლობის სრულყოფილი შესწავლა სფეროს პროფესიონალთან ერთად.

მაგალითად, იყო ერთი შემთხვევა, როდესაც გერმანიაში სურდათ ქართული კომპანიის დაქირავება ახალ აშენებულ შენობებში ელექტრო-გაყვანილობის ქსელების მოწყობის სამუშაოების

შესასრულებლად. თუმცა, აღმოჩნდა, რომ გერმანიაში ამ ტიპის მომსახურების მიმწოდებელი კომპანია აუცილებლად გერმანიაში უნდა იყოს დაფუძნებული. DCFTA-სთან დაკავშირებული ყველა მნიშვნელოვანი ინფორმაცია, რელევანტური დოკუმენტაცია, ინსტრუქციები და გაიდები მოცემულია ვებგვერდზე www.dcfta.gov.ge.

თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმება ჩინეთის რესპუბლიკასთან

ჩინეთის სახალხო რესპუბლიკასთან საქართველოს თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმება მოიცავს როგორც პროდუქტებით, ასევე სერვისით ვაჭრობას. სხვა შეთანხმებებთან შედარებით გარკვეული სახის განსხვავებები არის პროდუქტების ბაზარზე დაშვებისათვის საპროცენტო განაკვეთებს შორის. ყველა მეწარმემ, რომელიც დაინტერესებულია კონკრეტული პროდუქტის ექსპორტით ჩინეთში, უნდა ნახოს ამ პროდუქტთან დაკავშირებული პირობები როგორც სატარიფო, ისევე არასატარიფო ბარიერებთან დაკავშირებით და ასევე, მოთხოვნები პროდუქტის წარმოშობის წესების შესახებ.

ეს ინფორმაცია, კონკრეტულ პროდუქტებზე, მეწარმეებს შეუძლიათ მიიღონ როგორც ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტროში, ასევე, შემოსავლების სამსახურში და საქართველოს სავაჭრო-სამრეწველო პალატაში.

3. სატარიფო და არასატარიფო ბარიერები

საერთაშორისო ვაჭრობაში ორი ფაქტორია ძალიან მნიშვნელოვანი:

1. სატარიფო ბარიერები, და
2. არასატარიფო ბარიერები

თავისუფალი ვაჭრობის კონტექსტში ეს ორი ფაქტორი აუცილებლად გასათვალისწინებელია.

სატარიფო ბარიერები საერთაშორისო ვაჭრობაში გამოიხატება ტარიფებით. მაგალითად, ღვინის ექსპორტისას, საექსპორტო ქვეყანას შეიძლება ჰქონდეს დადგენილი კონკრეტული ტარიფი ღვინისათვის ვთქვათ 20%, რომელიც ემატება პროდუქტის თვითღირებულებას პროდუქტის ამ ქვეყნის საზღვარზე მიტანის შემდგომ, ვიდრე ეს ღვინო განთავსდება ბაზარზე.

ანუ ექსპორტირებული ღვინო ბაზარზე განთავსდება საზღვართან დაფიქსირებულ საინვოისო ფასზე ამ 20%-ის დამატების შემდეგ. სატარიფო ბარიერები ადვილად გასარკვევი და დასადგენია. მეწარმეს შეუძლია წინასწარ დააზუსტოს კონკრეტული პროდუქტის იმპორტზე რა პირობები აქვს კონკრეტულ ქვეყანას, გადანაცვით უფროს თუ არა ასეთი ექსპორტის განხორციელება და იმოქმედოს შესაბამისად.

არასატარიფო ბარიერია კონკრეტული ქვეყნის ტექნიკური რეგლამენტები, სტანდარტები და სერტიფიკატები, რომლებიც მოთხოვნილია კონკრეტული პროდუქტის მიმართ.

რას გულისხმობს სერტიფიცირება?

ზოგადად სერტიფიცირება გულისხმობს ამა თუ იმ მოთხოვნებთან პროდუქტის შესაბამისობის შეფასების პროცესს, სერტიფიკატი კი შესაბამისობის დამადასტურებელი დოკუმენტია. მაგალითად, შეიძლება ქვეყანას ჰქონდეს დანესებული, რომ ესა თუ ის პროდუქტი ვერ მოხვედება მის ბაზარზე, თუ ამ პროდუქტს არ აქვს კონკრეტული ორგანოს მიერ გაცემული სერტიფიკატი. ხშირად ეს ორგანოები ამავე ქვეყანაში არსებული ორგანოებია.

ქვეყნები ხშირად იყენებენ არასატარიფო ბარიერებს, რათა შეზღუდონ ექსპორტი და ერთგვარად წაახალისონ საკუთარი წარმოება, გამოიყენონ ეგრეთწოდებული პროტექციონისტული მიდგომა. თუმცა, ამგვარ მექანიზმებს მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია პრინციპულად ებრძვის. მისი აქტივობები არის არა პროაქტიული, არამედ რეაქტიულია რაც გულისხმობს კონკრეტულ სადავო ქეისებზე რეაგირებას. მაგალითად, ერთი ქვეყანა დავას წამოიწყებს მეორე ქვეყანასთან, რომ მის მიმართ გამოყენებული იყო არასწორი არასატარიფო მექანიზმი, რამაც მოახდინა იმპორტის შეფერხება ან დაბლოკვა.

მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია განიხილავს შემოსულ საჩივარს, იღებს გადანყვეტილებას და შემდგომში ამ გადანყვეტილებას განაზოგადებს სხვა ქვეყნების პრაქტიკაზე. ეს არის მექანიზმი, რომლითაც მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია ებრძვის არასამართლიანი სატარიფო და არასატარიფო ბარიერების პრაქტიკას საერთაშორისო ვაჭრობაში.

სატარიფო ბარიერები ბევრად უფრო მარტივი დასაძლევია, ვიდრე არასატარიფო ბარიერები.

არასატარიფო ბარიერებია კანონების, სტანდარტის თუ სხვადასხვა ნორმატიული აქტის მოთხოვნები პროდუქტის მიმართ. ეს მოთხოვნები იოლად ინტიფიცირებადი არ არის, მათი სწორად იდენტიფიცირებისათვის ექსპორტიორს შეიძლება დასჭირდეს პროფესიონალური კონსულტაცია, ან გამოცდილების მქონე ადამიანთან გასაუბრება, რათა თავიდან აირიდოს შემდგომი გაუგებრობები. როგორც წესი, განვითარებული ქვეყნები არასატარიფო ბარიერებს იყენებენ იმისათვის, რომ უზრუნველყონ უსაფრთხო პროდუქტების განთავსება საკუთარ ბაზრებზე. ამ კუთხით ევროკავშირი მიიჩნევა ერთ-ერთ ყველაზე უსაფრთხო ბაზრის მქონე სუბიექტად, რადგან უსაფრთხოების მოთხოვნები ყველა პროდუქტთან მიმართებაში არის ყველაზე უფრო მაღალი, ვიდრე სხვა ქვეყნებში. შესაბამისად, როდესაც ჩვენ ვამბობთ, რომ საქართველოს კანონმდებლობას ვუახლოებთ ევროკავშირის კანონმდებლობას, ეს სწორედ იმას ნიშნავს, რომ ჩვენი მოთხოვნები პროდუქტის უსაფრთხოების მიმართ იქნება ისეთივე მაღალი, როგორც აქვს ევროკავშირს.

1. არასატარიფო ბარიერებია:
2. კანონმდებლობის მოთხოვნები
3. ტექნიკური რეგლამენტები (განიხილება, როგორც ყველაზე რელევანტურ დოკუმენტად არასატარიფო ბარიერების სანახავად)
4. სტანდარტები
5. შესაბამისობის შეფასების პროცესები ანუ სერტიფიკატები

არასატარიფო ბარიერები განსხვავდება ქვეყნებისა და პროდუქტების მიხედვით. მაგალითად, განსხვავებულია მცენარეული პროდუქტის შემთხვევაში, ცხოველური წარმოშობის პროდუქტებზე და ინდუსტრიულ პროდუქტებზე სრულიად სხვანაირია.

კონკრეტული არასატარიფო ბარიერების შესახებ დანვრილებით ამ კურსის მომდევნო მოდულებში ვისაუბრებთ.

4. ევროპული სტანდარტები

რატომ უნდა ეცადოს მენარმე სანყის ეტაპზევე საექსპორტო პროდუქტი აწარმოოს საერთაშორისო ან ევროკავშირის სტანდარტებს?

თუ დავაკვირდებით მდგომარეობას, რომელიც დღეს საქართველოში გვაქვს და გავითვალისწინებთ იმ ისტორიულ შედეგებს, რაც ჩვენ დავგიტოვა საბჭოთა გამოცდილებამ სტანდარტიზაციის ნაწილში, ხოლო მეორე მხრივ, გადავხედავთ საერთაშორისო და ევროკავშირის პრაქტიკას სტანდარტიზაციის სფეროში, დავინახავთ, რომ სტანდარტიზაციის ეს ორი სისტემა რადიკალურად განსხვავდება ერთმანეთისგან. სამწუხაროდ, დღეს ქართველი მენარმეების საკმაოდ დიდი ნაწილი, განსაკუთრებით მცირე და საშუალო მენარმეები, ჯერ კიდევ საბჭოთა სტანდარტების გამოყენებით მუშაობს. საბჭოთა კავშირის კონტექსტში სტანდარტში ზედმინეწვით და დანვრილებით იყო განსაზღვრული, როგორ უნდა შექმნილიყო პროდუქტი. ამისგან განსხვავებით, საერთაშორისო და ევროპული სტანდარტები მენარმეებს აძლევს იმის შესაძლებლობას, რომ გარკვეული გადანყვეტილებები მიიღოს თვითონ.

საერთაშორისო და ევროპული სტანდარტები არის შექმნილი მენარმეების მიერ და მათი შექმნის გზაც განსხვავებულია. საბჭოთა კავშირის დროს სტანდარტებს ქმნიდა სახელმწიფო, საჯარო მოხელეები, რომლებიც ისხდნენ კაბინეტებში და გარკვეული კვლევების შედეგების საფუძველზე წერდნენ სტანდარტებს. ეს სტანდარტები იყო სავალდებულო ყველასთვის. მაგალითად ევროკავშირის ყველა ქვეყანას აქვს სტანდარტიზაციის დიდი ისტორია. ევროპული მენარმე თვითონ ირჩევს რომელი სტანდარტი გამოიყენოს ამა თუ იმ პროდუქტის შექმნის დროს ან გამოიყენოს თუ არა საერთოდ სტანდარტი. მათ შეუძლიათ სულაც თავისი მიდგომით შექმნას პროდუქტი, რომელიც დააკმაყოფილებს უსაფრთხოებასთან დაკავშირებულ საკანონმდებლო მოთხოვნებს.

ზუსტად ეს შესაძლებლობა, რომ მენარმეები არ არიან შეზღუდულები, რომელიმე სტანდარტის გამოყენებით, დაედო საფუძვლად იმას, რომ ევროპული სტანდარტები მუდმივად ახლდებოდა და ახლაც მუდმივად ვითარდება. მენარმეებს ყოველთვის ჰქონდათ კვლევებში ინვესტირების სტიმული და მოტივაცია. რაც ინვესტ მეცნიერული ცოდნის კომერციალიზაციას.

მენარმეებს ჰქონდათ სტიმული, რომ დაექირავებინათ მეცნიერები და სხვადასხვა სფეროს ექსპერტები იმისათვის, რომ საკუთარი წარმოების თვითღირებულება შემცირებინათ. მენარმეობა

ხომ აქეთაა მიმართული - რაც უფრო მეტ მოგებას მიიღებ ნაკლები დანახარჯით, მით უკეთესია ბიზნესი.

საბჭოთა კავშირში ეს არ არსებობდა - მენარმეებიც არ არსებობდნენ. სტანდარტის შექმნა ჩინოვნიკების საქმე იყო და პროდუქტის რეალურად შემქმნელი არასოდეს იყო ჩართული სტანდარტის შექმნაში. ამიტომ მოქნილობა არ არსებობდა, ნორმები იყო დეტალურად და ხისტად განერილი.

ევროპის შემთხვევაში კი, სტანდარტები მორგებული იყო მენარმეების ინტერესებზე. ისინი ავითარებდნენ პროდუქტებს, ქმნიდნენ ახალ სტანდარტებს და, შესაბამისად, ევროპული სტანდარტები დღეს უკვე ისეა ჩამოყალიბებული, რომ მათში ასახულია ყველაზე უფრო თანამედროვე ტექნოლოგიური განვითარების მაჩვენებლები.

სტანდარტი რეალურად არის დოკუმენტი, რომელიც შექმნილია მენარმეების მიერ. ეს არის ფურცელზეც გადატანილი გარკვეული ცოდნა, ინტელექტუალური საკუთრება და სწორედ ამიტომ, საერთაშორისო და ევროპულ სტანდარტებზე წვდომა ყოველთვის ფასიანია. განსხვავებით საბჭოთა კავშირისაგან, სადაც აღნიშნული დოკუმენტები საკანონმდებლო სისტემის ნაწილად განიხილებოდა.

საქართველოშიც არსებული გამოცდილება უნდა შეიცვალოს საფუძვლიანად. მენარმეებს უნდა ჰქონდეთ შესაძლებლობა, რომ თვითონ იყვნენ ჩართული სტანდარტების შემუშავებაში. დღეს ამის შესაძლებლობა არის, ქართველ მენარმეებს შეუძლიათ არსებული სისტემების გამოყენებით მონაწილეობა მიიღონ სტანდარტების, მათ შორის ევროპული და საერთაშორისო სტანდარტების, შემუშავებაში, თუმცა ჯერ კიდევ დიდი გზაა გასავლელი იმისათვის რომ მათ სწორად გააცნობიერონ სტანდარტების შემუშავების პროცესში ჩართულობის სარგებელი და უფრო აქტიურად ჩაერთონ პროცესში.

სხვა სტანდარტებთან შედარებით ევროპული სტანდარტები უფრო მეტად უზრუნველყოფს იმას, რომ ამ სტანდარტების შესაბამისად მომზადებული პროდუქცია არის უფრო უსაფრთხო ადამიანის ჯანმრთელობისთვის, გარემოსთვის და ადამიანის საკუთრებისთვის. ცხადია, ამაზე დავა ყოველთვის შეიძლება, თუმცა უნდა აღვნიშნოთ, რომ დღეს არსებული ზოგადი აღქმით, მსოფლიოს მასშტაბით ყველაზე უფრო უსაფრთხო პროდუქტის შესაქმნელად სწორედ ევროკავშირის სტანდარტები მიიჩნევა.

რაც შეეხება, განსხვავებას სტანდარტსა და უსაფრთხოების მინიმალურ მოთხოვნებს შორის. სხვადასხვა ქვეყნების შემთხვევაში, ეს ორი რამ შეიძლება ერთმანეთს ემთხვეოდეს. ევროკავშირში კი, კარგადაა დაჭერილი განსხვავება სტანდარტსა და უსაფრთხოების მოთხოვნას შორის.

სახელმწიფოს ინტერვენციის ერთადერთი ადგილი, სახელმწიფოს როლი პროდუქციის წარმოებასთან და, ზოგადად, ბიზნესთან დაკავშირებით ევროკავშირში არის პროდუქტების უსაფრთხოება. ანუ ის პროდუქტები, რომლებიც ევროკავშირის ბაზარზე განთავსდება, უნდა იყოს უსაფრთხო. უსაფრთხოების ძირითადი მოთხოვნები მოცემულია ევროკავშირის მიერ მიღებულ

დირექტივებში, საქართველოში ამ დოკუმენტებს ჰქვია ტექნიკური რეგლამენტები. მათში განერილია პროდუქტის უსაფრთხოების ძირითადი მოთხოვნები. ხოლო ის ნაბიჯები, თუ როგორ უნდა იქნას მიღწეული ეს მოთხოვნები, ევროკავშირის შემთხვევაში განერილია სტანდარტებში.

სწორედ ამ პრინციპის გამო ევროკავშირში არსებობს ეგრეთწოდებული შესაბამისობის პრეზუმფცია - თუ პროდუქტი დამზადებულია დირექტივაში მითითებული სტანდარტების შესაბამისად იგულისხმება რომ ეს პროდუქტი შეესაბამება დირექტივის მოთხოვნებს, ანუ მასში დაცულია უსაფრთხოების მინიმალური მოთხოვნები.

სტანდარტებს, რომლებზე მითითებაც გაკეთებულია რეგლამენტში ჰარმონიზებული სტანდარტები ეწოდება. მაგალითად, სამშენებლო პროდუქტების უსაფრთხოების დირექტივაში მითითებულია, რომ ამა და ამ სტანდარტით შექმნილი კონკრეტული პროდუქტი არის უსაფრთხო. იგივეა ლიფტებთან დაკავშირებით. ამგვარი სისტემა ძირითადად არსებობს ინდუსტრიულ პროდუქციასთან მიმართებაში.

სურსათთან დაკავშირებით მსგავსი მითითებითი სისტემა არ არსებობს, თუმცა გვაქვს სხვადასხვა სტანდარტი, რომელთა გამოყენებითაც შესაძლებელია პროდუქტების უსაფრთხოების მიღწევა, მაგალითად HACCP-ის სტანდარტი, GlobalGap-ის სტანდარტი და სხვა.

პროდუქტი, რომელიც წარმოებულია ევროკავშირის სტანდარტების შესაბამისად, მსოფლიოს ყველა ქვეყანაში მიიჩნევა, რომ პასუხობს ამჟამად არსებულ ყველაზე მაღალ მოთხოვნებს უსაფრთხოებასთან მიმართებაში. ამიტომ საქართველომ ეს მიდგომა აირჩია.

მას შემდეგ, რაც მენარმე გადანყვეტს პროდუქტის ექსპორტს, მან უნდა მოიკვლიოს საექსპორტო ქვეყანაში არსებული მოთხოვნები და სტანდარტები და მოახდინოს პროდუქტის მათთან შესაბამისობაში მოყვანა.

სტანდარტები ხშირად გამოიყენება როგორც არასატარიფო ბარიერები და არის ძალიან მნიშვნელოვანი ექსპორტისას. ქვეყნები, რომლებსაც სურთ, რომ ჰქონდეთ თავისუფალი სავაჭრო გარემო, ყოველთვის უპირატესობას ანიჭებენ საერთაშორისო სტანდარტებს. სწორედ ამიტომ საქართველო უპირატესობას ანიჭებს საერთაშორისო და ევროკავშირის სტანდარტებს. საერთაშორისო სტანდარტი არის ISO და ევროკავშირის არის EN სტანდარტი, უმეტეს შემთხვევაში ეს ორი სტანდარტი ერთი და იგივეა.

ქვეყნები, რომლებიც ირჩევენ დახურულ ეკონომიკას, თითქმის არასოდეს იყენებენ საერთაშორისო სტანდარტებს ან ნაკლებად იყენებენ და ცდილობენ საკუთარი სტანდარტები შექმნან.

საერთაშორისო და ევროპული სტანდარტების შესაბამისად პროდუქტის წარმოება ყოველთვის გაძლევთ შესაძლებლობას, რომ თქვენი პროდუქტი განათავსოთ უფრო მეტ ბაზარზე, ვიდრე ამას შეძლებდით საკუთარი სტანდარტის შესაბამისად წარმოებისას. შესაბამისად, მენარმეები უნდა იყვნენ დაინტერესებული ისეთი სტანდარტის შესაბამისი პროდუქტები აწარმოონ, რაც მეტ ბაზარზე და მეტი ქვეყნის მიერაა აღიარებული ამგვარად, თქვენი პროდუქტი მეტ ბაზარზე შეაღწეს და იქნება კონკურენტუნარიანი.

საქართველოს სტანდარტებისა და მეტროლოგიის სააგენტო არის ის ინსტიტუცია, რომელიც დაინტერესებულ მენარმეს ყველა საჭირო ინფორმაციას მიაწვდის. საინტერესო ინფორმაციის ნახვა კი მათ ვებგვერდზე შეგიძლიათ: www.geostm.ge

5. რაგომ არის კონსოლიდაცია მნიშვნელოვანი?

ამ შემთხვევაში უნდა ვისაუბროთ ასოციაციების და გაერთიანებების შესახებ, იქნება ეს სექტორული თუ არასექტორული.

საერთაშორისო გამოცდილებამ დაადასტურა, რომ ასოციაციები ძალიან მნიშვნელოვანია, რადგან ერთი კონკრეტული კომპანიის მიერ საკუთარი ინტერესების დაცვა ბევრად უფრო რთულია, ვიდრე 10 ან მეტი კომპანიის ერთიანი ინტერესების ლობირება.

საქართველოში არსებულ მენარმეებს, კარგად უნდა ესმოდეთ, თუ რამდენად გადამწყვეტი და ეფექტურია, როცა მათთვის საინტერესო საკითხების ლობირება ხდება დიდი გაერთიანებების მეშვეობით. ინდივიდუალურად შეიძლება კომპანიას არ ჰქონდეს არც დროის და არც ფინანსური რესურსი, რომ საკითხების ლობირება მოახდინოს არა მხოლოდ ქვეყნის შიგნით, არამედ საერთაშორისო დონეზე, რამდენიმე კომპანიის გაერთიანების შემთხვევაში ამის მიღწევა იოლად შეიძლება.

საქართველოს სავაჭრო - სამრეწველო სავაჭრო პალატის ინიციატივით ბევრი ასოციაცია შექმნილა. ერთ-ერთი ახლადშექმნილი ასოციაცია არის შესაფუთი მასალების მწარმოებელთა ასოციაცია, რომელიც აერთიანებს 10 კომპანიას საქართველოს მასშტაბით. მათ სურთ მოახდინონ გარკვეული სახის საერთაშორისო და ევროპული სტანდარტების დანერგვა საკუთარ წარმოებაში და ამიზნით გაერთიანდნენ.

ეს ხდება ერთობლივი ძალით, ერთობლივი ტრენინგებით, დისკუსიებით, ინფორმაციისა და ცოდნის გაცვლით. მსჯელობენ ყველა იმ საკითხზე, რომელიც კონკურენციის მიღმაა. ისინი რა თქმა უნდა კონკურენტები არიან, მაგრამ ცოდნის და გამოცდილების გაზიარება არაფერს აკლებს კომპანიას, პირიქით გაზიარებას მულტიპლიკაციის ეფექტი აქვს.

გაერთიანება მენარმეებისთვის მნიშვნელოვანია, რათა მათ მოახერხონ საერთო გამოწვევების დაძლევა, მაგალითად ერთ კომპანიას შეიძლება არ ჰქონდეს რაოდენობრივად იმდენი პროდუქტი, რომ შემსყიდველის მოთხოვნა დააკმაყოფილოს, გაერთიანების შემთხვევაში კი, შესაძლებელია ისეთი პარტიის შეგროვება, რომელიც უცხოელ პარტნიორთან ხელშეკრულების გაფორმების შესაძლებლობას მისცემს.

ასევე მნიშვნელოვანია, რომ როცა სახელმწიფო დონეზე ხდება სხვადასხვა რეგულაციის მიღება, მენარმეებმა ერთიანად მოახდინონ საკუთარი ინტერესების ლობირება და საკუთარი პოზიციების სწორად მიწოდება სახელმწიფოსთვის.

ამ მოდულის დამატებით რესურსებში თქვენ ნახავთ იმ ასოციაციებისა და გაერთიანებების სიას, რომლებთან თანამშრომლობაც შეიძლება თქვენთვის სასარგებლო აღმოჩნდეს.