



**FRIEDRICH NAUMANN  
FOUNDATION** For Freedom.

South Caucasus



# ევროკასტან ვაჭრობის მხარდაჭერი პროექტის კვლევა

Support of EU-Georgia Trade Development

ახალი ეკონომიკური სკოლა-საქართველო

თბილისი 2021

დოკუმენტი მომზადებულია „ახალი ეკონომიკური სკოლა-საქართველოს“ მიერ ფრიდრიხ ნაუმანის ფონდი თავისუფლებისთვის სამხრეთ კავკასიის ოფისის ფინანსური მხარდაჭერით

This paper is done by New Economic School-Georgia by financial support of Friedrich Naumann Foundation for Freedom South Caucasus office

Short description, main conclusions, and recommendations .....	4
შესავალი მიმოხილვა .....	10
კვლევის შედეგები .....	14
ძირითადი სირთულეები და გამოწვევები ექსპორტიორებისთვის.....	14
ევროკავშირის ბაზარზე შეღწევისა და რეალიზაციის სირთულეები და შესაძლებლობები .....	18
რუსულ ბაზარზე შეღწევისა და პროდუქციის გაყიდვის სირთულეები და შესაძლებლობები .....	22
ძირითადი სირთულეები და გამოწვევები იმპორტიორებისთვის .....	28
ევროკავშირთან ვაჭრობის სირთულეები და შესაძლებლობები იმპორტიორებისთვის .....	33
რუსეთთან ვაჭრობის სირთულეები და გამოწვევები .....	36
დასკვნა-რეკომენდაციები.....	43
დასკვნები.....	43
რეკომენდაციები .....	44

## Short description, main conclusions, and recommendations

Georgia signed the Deep and Comprehensive Free Trade Agreement (DCFTA) with the EU in 2014, which includes a mechanism for economic integration with the EU and opens the EU internal market for Georgia.

DCFTA allows Georgian entrepreneurs to sell their products in the European market of 440 million customers without tariff barriers and quotas (with rare exceptions) and to offer high quality European products to Georgian consumers.

After the signing of the DCFTA, Georgia continued reforms to meet the requirements set out in the agreement. During this period, trade between the parties continued to develop, but not as fast as Georgian consumers or producers would be fully satisfied.

Although according to the Association Report, the DCFTA part of the agreement was assessed as 100%, it can be said that Georgia cannot fully use its benefits. Seven years after the signing of the DCFTA, although some growth in exports has been observed, no positive revolutionary changes have taken place with EU countries. It is true that not much time has passed in terms of economic development, but the implementation of the agreement has not made any significant changes in the structure of exports in terms of commodity positions. Statistics show that the market penetration of the EU, despite the increased opportunities implemented by the DCFTA, is developing at a not-so-fast pace and producers are still looking forward to easier access to European consumers and Georgian consumers to more European products in the local market.

To increase the volume of trade with EU countries, it is important to use the advantages provided by the DCFTA benefit both consumers and entrepreneurs in Georgia.

The study conducted by NESG aimed to identify the problems that prevent both exporters and importers from successfully operating in the European market. Identifying these bureaucratic or socio-cultural problems will help us to plan the precise activities in the future to encourage trade with Europe. Also, such a study allows to prepare the right recommendations for both entrepreneurs and government agencies, which will help the country achieve its goal of developing trade with Europe.

59 companies and business associations (International Chamber of Commerce, Georgian Farmers Association) participated in the study. They were sent questionnaires consisting of 75-75 questions to each exporters and importers.

It is in Georgia's interest to continue its economic integration with the European Union, to become part of the European single market and, accordingly, steps must be taken to develop trade links and opportunities.

To achieve this, Georgia must continue to live up to its commitments to the best of its ability. At the same time, the Georgian side needs to take steps to resolve practical issues in trade relations.

As the study illustrated, the following factors weaken trade opportunities with the EU:

- Poor knowledge of markets as well as regional and local levels, customer requirements, taste and quality.
- Weak knowledge of the entrepreneurial and trade environment of EU countries.
- Language barrier, incl. Multilingualism.
- Lack of awareness of Georgian and Georgian products, weak opportunities to disseminate information.
- Weak opportunities of Georgian entrepreneurs and small production, high production costs.

Delays in trade with the EU have far-reaching economic and political consequences. Ignorance and inexperience force businesses to turn to the Russian market again and look for a solution there, despite the many formal and informal problems facing there. Accompanied by Russian propaganda, part of the population may have already become alienated and become increasingly alienated and distanced from European goods, and especially European markets. This process hangs on to one positive factor - visa liberalization, without which frustration would have accelerated.

The role of Georgia's economic integration with the European Union in regional development is also important. Georgia, as a leader in reforms and the neighborhood policy with the EU, has played a positive role in the neighbors' future visions and created positive expectations. Georgia's failure would have created feelings of frustration and alienation and political consequences for them as well.

Clearly, such a development is not beneficial for Georgia either politically or economically. Most of the population of Georgia assesses the integration with the West and specifically with the European Union as positive as whole. It is necessary to reinforce this vision with practical achievements, for which concrete actions are needed.

The European Union, for its part, should strive for greater success in integrating Georgia's economy.; this is useful both economically and politically. To speed up this process, it seems necessary to take actions that will be aimed at removing other practical barriers identified by this research. First, it is important to see Georgia within the European agenda and its availability in European economic projects. EU countries can also directly make more efforts to overcome practical barriers and issues by sharing their experiences and other pro-Georgia actions.

Such challenges can be addressed through complex actions, which include certain actions of private business, the Government of Georgia and the European Union and its member states, the list of which is presented in the recommendations. It is important that the implementation of such plans includes the possibility of verifying the outcomes, so that the results of these efforts and the energy expended on it reach directly to its users.

Recommendations:

The study presents recommendations that would facilitate the development of Georgia's trade with the EU.

Recommendations include action proposals by sectors and jurisdictions:

### **Georgian businesses:**

Georgian businesses should try to better explore the benefits of agreements with the EU, introduce them to potential investors along with other business climate opportunities in Georgia.

To trade with the EU, businesses also need to better explore European markets, the terms and conditions that apply there, and compare the trade rules and opportunities of other countries. For example, despite some practical advantages, the Russian market is characterized by high corruption, crime, politicization, inefficiency of the judiciary, and insecurity of property and investments. All this gives a serious advantage to the European market, which in terms of size and purchasing power far exceeds the Russian, and business conditions are much better (research on the ease of doing business, economic freedom, etc.)

Using the cost-benefit analysis method, it will be easy to see that trading with Europe is easier and more durable, and less costly. This also applies to export opportunities - when it comes to the large European market, given the size and depth of this market - trade is not only with the capitals, but also with the perfect partner regions and cities of these countries.

The European Union, for its part, should strive for greater success in integrating Georgia's economy, both economically and politically. To speed up this process, it seems necessary to take actions that will be aimed at removing other practical barriers identified by this research. First, it is important to see Georgia within the European agenda and its availability in European economic projects. EU countries can also directly make more efforts to overcome practical barriers and issues by sharing their experiences and other pro-Georgia actions.

Such challenges can be addressed through complex actions, which include certain actions of private business, the Government of Georgia and the European Union and its member states, the list of which is presented in the recommendations. It is important that the implementation of such plans includes the possibility of verifying the results, so that the results of these efforts and the energy expended on it reach directly to its users.

Recommendations:

The study presents recommendations that would facilitate the development of Georgia's trade with the EU.

Recommendations include action proposals by jurisdiction:

### **Georgian businesses**

Georgian businesses should try to better explore the benefits of agreements with the EU, introduce them to potential investors along with other business climate opportunities in Georgia.

To trade with the EU, businesses also need to better explore European markets, the terms and conditions that apply there, and compare the trade rules and opportunities of other countries. For example, despite some practical advantages, the Russian market is characterized by corruption, politicization, inefficiency of the judiciary, and insecurity of property and investments. All this gives a serious advantage to the European market, which in terms of size and purchasing power far exceeds the Russian, and business conditions are much better (research on the ease of doing business, economic freedom, etc.)

Using the cost-benefit method, it will be easy to see that trading with Europe is easier and more durable, and cheaper. This also applies to export opportunities - when it comes to the large European market, given the size and depth of this market - trade is not only with the capitals, but also with the perfect partner regions and cities of these countries.

### **Government of Georgia**

The Government of Georgia should take on the function of opening the door to the European market, actively working with relevant organizations, and facilitating the collection and exchange of information between the Parties. This is especially important for small businesses whose capabilities do not allow them to obtain and purchase the information they need. The government can help increase access to information for both sides.

The direct function of the Government of Georgia is to facilitate foreign trade, part of which is to integrate and use European telecommunications and transport systems.

The Government of Georgia should work more actively with European institutions, capitals and regions of EU member states. After 7 years of reaching Association and Free Trade Agreements with the EU, Georgia needs a full-fledged office in the EU capital. Such an office would be able to work continuously with EU institutions and devote more human resources to translating potential benefits into European integration into practical steps.

The Georgian government should, moreover, try to present Georgia better to investors in Europe and other developed countries, in their capitals and regions. It is also important that the benefits of business in Georgia and trade with Europe are useful for investors to learn about in any / all developed countries.

The Government of Georgia should intensify its work to achieve greater depth of Georgia's economic integration with Europe. It is desirable to hold more interactive events, organize public meetings with the EU

Delegation and the embassies of EU countries; Georgian embassies will be useful to organize Georgian business-exhibitions, presentations of advantages of doing business in Georgia and video clips, etc.

Georgia's banking and payment system is a sophisticated money infrastructure and money transactions are safe and easy. In addition, Georgia is not connected to the European Single Euro Payment Area (SEPA). Participation in this area would accelerate, facilitate, and reduce the movement of monetary resources between Georgia and EU countries.

To facilitate trade with Europe, it is necessary to have a Georgian monetary system and the unit - the lari - is fixed to the common European currency - the euro. As a result, the calculation of transactions and business expenses will be much easier and cheaper. Currency stability is especially important in the case of prolonged production and / or shipment of products. Such a system - the Monetary Council was introduced in Lithuania, Estonia, Bulgaria and partly in Latvia; This system has created a sense of stability and credibility, increased trade, investment, and accelerated the integration of these nations and their economies into the European Union.

## **EU Government**

The EU leadership should pay more attention to the quality of Georgia's economic development and trade experience and, as the best partner, try to facilitate the integration process and take more steps to involve Georgia in the European Economic life. It is important that efforts are shifted from a regime of declarative and legislative convergence to practical steps. Such steps may include:

- Involvement of Georgia in various economic programs.
- Support and accelerate Georgia's accession to SEPA by the European Central Bank.
- Involvement in the EU Common Information and Communication Area, incl. 1. Assignment of a European telephone code to Georgia 2. Use of European telecommunication means at prices, including reduction and / or cancellation of roaming prices.
- Improving and reducing access to vehicles and infrastructure.
- Increase access to information and statistics.
- Establishment of an EU Information Center in Georgia.
- Recognize Georgian as the language of the EU partner country and promote its practical use.
- Delivery of European brand products for import to Georgia through European manufacturers, distributors, and suppliers (for example, Leverkusen Bayer medicines to come from a European country and not from Russia, or from a Russian distribution).



## EU member states, their regions, and cities

Even minimal support from EU member states can give a significant boost to trade growth. Such support may include:

- Sharing and advising on economic integration experience with the EU.
- Mitigation of the language barrier problem – for example, equipping products for import in Georgia with Georgian inscriptions (this is especially important for medicines).
- Support in organizing Georgian exhibitions and presentations in their countries.
- Organizing exhibitions of own products in Georgia, including in the regions.

## Information website

In addition to these recommendations, we consider it necessary to create a special information website to support EU-Georgia trade, which includes the necessary rules for both the export and import of products, information of interest to both businesses and consumers:

- The main advantages and rules of the Deep and Comprehensive Free Trade Agreement.
- Taxes, regulations and rules in EU countries and Georgia.
- On transport, warehousing, and other infrastructure.
- Contact and contact information on relevant state and non-state institutions of the participating countries.
- Import-export procedures and ways.
- Main goods and services of export and import of EU countries.
- Average prices and requirements, etc. .;
- Price comparisons
- Quality requirements
- Currency exchange rates. And so on.

Such a site may contain information and documents, preferably in the simplest language and forms for the user.

## შესავალი მიმოხილვა

### პროექტის დანიშნულების აღწერა

საქართველომ 2014 წელს ხელი მოაწერა ევროკავშირთან ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი სავაჭრო სივრცის შესახებ შეთანხმებას (DCFTA), რაც მოიცავს ევროკავშირთან ეკონომიკური ინტეგრაციის მექანიზმს (გულისხმობს როგორც საქონლით, ისე მომსახურებით ვაჭრობას. DCFTA საქართველოს აძლევს საშუალებას ეტაპობრივად მიიღოს ევროკავშირის შიდა ბაზრის ოთხი თავისუფლებიდან სამი: საქონლის, მომსახურების და კაპიტალის თავისუფალი გადაადგილება.<sup>1</sup>) და საქართველოსთვის ხსნის ევროკავშირის შიდა ბაზარს. ხელშეკრულება ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი სავაჭრო სივრცის შესახებ მოიცავს ვაჭრობასთან დაკავშირებულ საკითხთა ფართო სპექტრს (ტექნიკური ბარიერები, სანიტარია და ფიტო სანიტარია, სურსათის უვნებლობა, კონკურენციის პოლიტიკა, ფინანსური მომსახურება, დავების მოგვარება და სხვა.)<sup>2</sup> და ითვალისწინებს საქართველოს შესაბამისი კანონმდებლობის ეტაპობრივ დაახლოება/ჰარმონიზაციას ევროკავშირის კანონმდებლობასთან.<sup>3</sup>

DCFTA წარმოადგენს შეთანხმებას, რომელსაც გადაჰყავს საქართველო ევროკავშირის წევრ ქვეყნებთან საშეღავათო ვაჭრობის რეჟიმზე და ქმნის შესაძლებლობას გაიზარდოს ეკონომიკური და ფინანსური ინტეგრაცია ხელშეკრულების მონაწილე მხარეებს შორის. კერძოდ, DCFTA საშუალებას აძლევს ქართველ მეწარმეებს გაყიდონ თავიანთი პროდუქტი 450 მილიონიანი მომხმარებლის ევროპულ ბაზარზე სატარიფო ბარიერებისა და კვოტების გარეშე (იშვიათი გამონაკლისების გარდა) და ასევე მოხდეს მაღალი ხარისხის ევროპული ნაწარმის ფართოდ შეთავაზება ქართველი მომხმარებლებისთვის.

DCFTA-ს გაფორმების შემდეგ საქართველომ განაგრძო რეფორმები ხელშეკრულებით განსაზღვრული მოთხოვნების შესასრულებლად. ამ პერიოდის განმავლობაში მხარეებს შორის ვაჭრობა განაგრძობდა განვითარებას, მაგრამ არა ისე სწრაფად, როგორც ქართველი მომხმარებლები ან მეწარმეები დაკმაყოფილდებიან. მიუხედავად იმისა, რომ ასოცირების შესახებ ანგარიშის მიხედვით DCFTA-ს ნაწილში ხელშეკრულების შესრულება 100%-ით შეფასდა, შეიძლება ითქვას, რომ საქართველო მის სიკეთეს სრულად ვერ იყენებს. DCFTA -ს გაფორმებიდან 7 წლის შემდეგ, მიუხედავად იმისა, რომ ექსპორტის კუთხით გარკვეული ზრდა შეინიშნება, ევროკავშირის ქვეყნებთან რაიმე სახის პოზიტიურ რეკლუციურ ცვლილებებს ადგილი არ ჰქონია. არ მომხდარა რუსული და ზოგადად დსთ-ს ქვეყნების ბაზრების მნიშვნელოვანი ჩანაცვლება ევროპული მომხმარებლითა თუ საქონლით. ასევე, მართალია ეკონომიკური განვითარების თვალსაზრისით არც თუ ისე დიდი დროა გასული, მაგრამ ხელშეკრულების იმპლემენტაციას არ მოუხდენია რაიმე სახის მნიშვნელოვანი ცვლილება არც ექსპორტის სტრუქტურაში სასაქონლო პოზიციების მიხედვით.

---

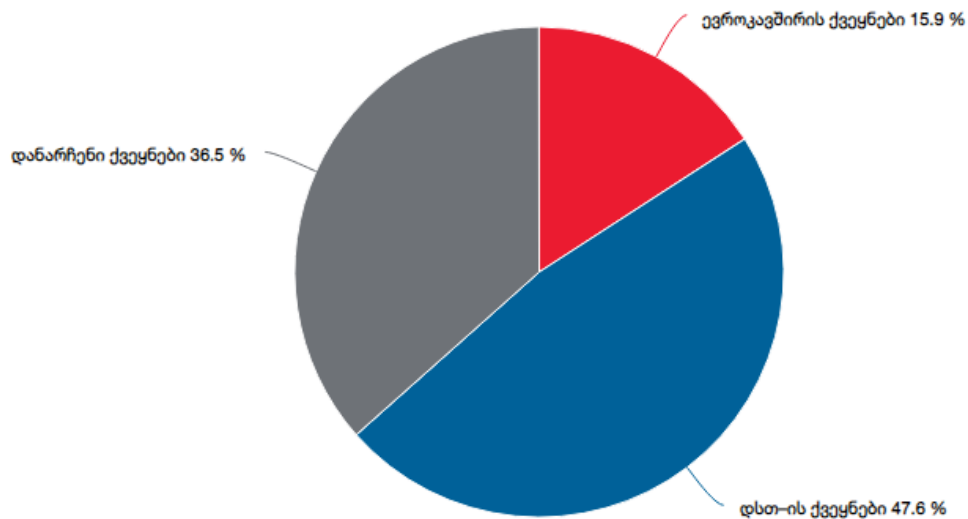
<sup>1</sup> მეოთხე თავისუფლებას - ადამიანების თავისუფალ გადაადგილებას ხელს უწყობს სავიზო რეჟიმის ლიბერალიზაციის პროცესი.

<sup>2</sup> <https://dcfta.gov.ge/ge/agreement>

<sup>3</sup> <http://www.economy.ge/index.php?page=economy&s=7>

საქსტატის 2021 წლის იანვარ-ოქტომბრის მონაცემების მიხედვით, ქართული პროდუქციის 47.6% დსთ-ს ქვეყნების ბაზარზე გადის, 15.9% კი ევროკავშირის ქვეყნებში.

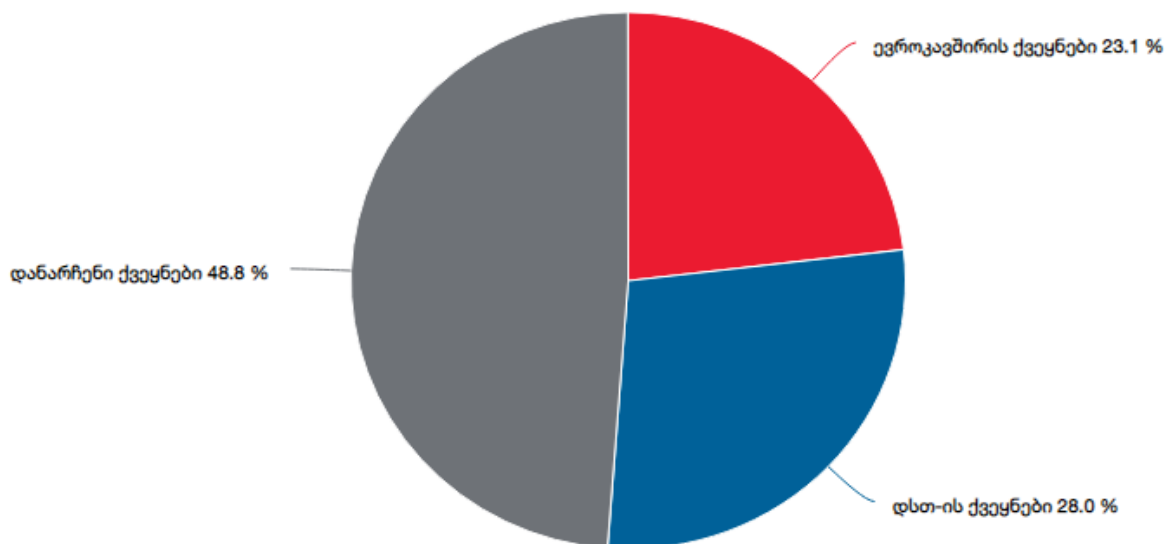
ქვეყნების ჯგუფების წილი მთლიან ექსპორტში 2021\* წლის იანვარ-ოქტომბერში



თანხობრივად ექსპორტის მონაცემები შემდეგნაირად გამოიყურება — 2014 წელს საქართველო ევროკავშირის ქვეყნებში ყიდიდა 624 201 400 ათასი აშშ დოლარის ღირებულების პროდუქტს, ხოლო 2020 წლის სრული მონაცემების მიხედვით იგივე მაჩვენებელი 716 520 500 აშშ დოლარს შეადგენს.

რაც შეეხება იმპორტის მონაცემებს 2021 წლის იგივე პერიოდისთვის:

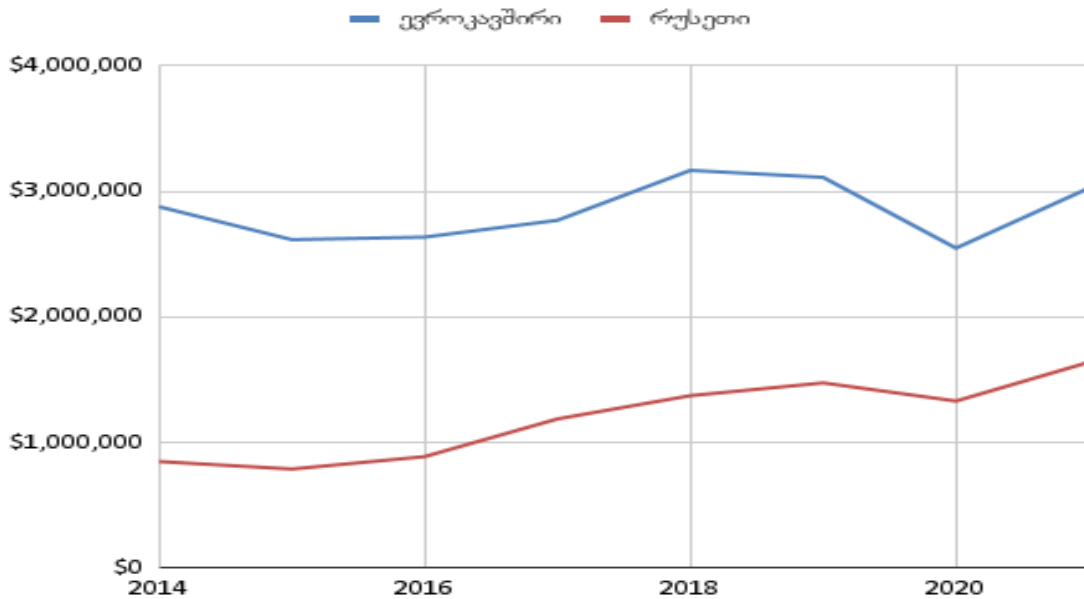
ქვეყნების ჯგუფების წილი მთლიან იმპორტში 2021\* წლის იანვარ-ოქტომბერში



თანხობრივად DCFTA-ს ძალაში შესვლიდან დღემდე იმპორტის მაჩვენებელი ევროკავშირისა და დსთ-ს ქვეყნებიდან შემდეგნაირად გამოიყურება: 2014 წელს ევროკავშირიდან იმპორტირებული პროდუქციის მთლიანმა მოცულობამ 2 371 979 700 აშშ დოლარი შეადგინა, ხოლო იგივე მაჩვენებელი 2020 წლის ბოლოსთვის 1 926 539 000 აშშ დოლარს შეადგენდა. რაც შეეხება დსთ-ს ქვეყნებს 2014 წლის იგივე

მაჩვენებელი 2 127 489 900 აშშ დოლარი იყო, ხოლო 2020 წლისთვის იმპორტირებული პროდუქციის მოცულობამ 2 413 758 200 აშშ დოლარი შეადგინა.<sup>4</sup>

### საქართველოს საგარეო ბრუნვა ევროკავშირთან და რუსეთთან, ათასი აშშ დოლარი, 2014-2021



ზემოთ მოყვანილი სტატისტიკური მონაცემები ცხადყოფს, რომ ევროკავშირის ბაზრის ათვისება, მიუხედავად DCFTA-ს იმპლემენტაციით გაზრდილი შესაძლებლობებისა, არც თუ ისე სწრაფი ტემპებით ვითარდება და მწარმოებლები ჯერ კიდევ მოუთმენლად ელიან ევროპულ მომხმარებლებთან უფრო ადვილად წვდომას, ხოლო მომხმარებლები მეტ ევროპულ პროდუქციას ადგილობრივ ბაზარზე. ევროკავშირის ქვეყნებთან ვაჭრობის მოცულობის გასაზრდელად მნიშვნელოვანია DCFTA-ით მინიჭებული უპირატესობების გამოყენება საქართველოს როგორც მომხმარებლების, ისე მეწარმეების საკეთილდღეოდ.

ევროკავშირის ქვეყნების ბაზარზე გასვლა, განსაკუთრებით მცირე და საშუალო მეწარმეებისთვის, რამდენიმე სირთულესთან არის დაკავშირებული, რომელთა ნაწილიც ობიექტურ ბარიერს წარმოადგენს, ხშირ შემთხვევაში კი თავად მეწარმეების ძალისხმევის სიმცირითა და აღნიშნული ბაზრის გამოწვევების ცოდნის სიმწირითაა განპირობებული. ამას ტან ერთვის ის გარემოებაც, რომ მწარმოებელთა, ისევე როგორც იმპორტიორ კომპანიათა ნაწილი, ჯერ კიდევ უპირატესობას ანიჭებს რუსეთის ბაზარზე

<sup>4</sup> 2020 წლის ვაჭრობის მოცულობა მნიშვნელოვნად იყო დამოკიდებული კოვიდპანდემიის გავლენაზე. პანდემიამდე, 2019 წლის მონაცემების თანახმად, ევროპულ ბაზარზე ქართული პროდუქციის ექსპორტის მოცულობა 834 946 600 აშშ დოლარს შეადგენდა. აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ დსთ-ს ქვეყნებში ექსპორტის მოცულობა 2019 წლის მონაცემებით 2 043 208 700 აშშ დოლარს შეადგენდა. რაც შეეხება იმპორტს, მისი მაჩვენებელი 2019 წელს ევროკავშირის ქვეყნებიდან 2 408 418 700 აშშ დოლარი იყო, ხოლო დსთ-ს ქვეყნებიდან 2 440 887 600 აშშ დოლარი.

წარმოდგენილ კომპანიებთან თანამშრომლობას, რაც ხშირ შემთხვევაში ძველი კავშირების ქონით, ენობრივი ბარიერის სიმარტივით, ქართული პროდუქციის ცნობადობითა და სხვა მიზეზებითაა განპირობებული. მიუხედავად ამისა, კვლევის შედეგები ცხადყოფს, რომ მეწარმეთა უმრავლესობა კარგად აცნობიერებს რუსულ ბაზარზე ოპერირების სირთულეებს, რაც კორუფციასთან, ორგანიზებულ კრიმინალთან, არაფორმალურ საქმის წარმოებასთან და კიდევ ბევრს სხვა ხელისშემშლელ ფაქტორთანაა დაკავშირებული.

### გამოკითხვა და კვლევა

პროექტის მიზანი იყო საქართველოსა და ევროკავშირის შორის ვაჭრობის არასაკმარისი განვითარების პრაქტიკული საკითხების შესწავლა და რეკომენდაციების შემუშავება. პროექტის ფარგლებში ექსპორტიორ და იმპორტიორ ბიზნესებს დაესვათ 75-75 კითხვა, რომელთა მიზანი იყო გარკვეულიყო ბიზნესების ხედვები სიძნელებისა და უპირატესობების შესახებ ევროკავშირთან და რუსეთთან ვაჭრობაში. გამოკითხვაში მონაწილეობა მიიღო 59 მონაწილემ 2 ბიზნეს გაერთიანებიდან, საერთაშორისო სავაჭრო პალატა და საქართველოს ფერმერთა ასოციაცია. კვლევა ანონიმური იყო და საჭიროებდა ფორმებში კითხვების პასუხების შერჩევას — შეფასებას 5-ქულიანი სისტემით.

გამოკითხვის კითხვარები (ქართული ვერსია) განთავსებულია შემდეგ მისამართებზე:

- [https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfLIGakJa1yTAqGn7gkEfgicdtPfdMi\\_y-YEZ3ZEHfLrRdZRA/viewform?vc=0&c=0&w=1&flr=0](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfLIGakJa1yTAqGn7gkEfgicdtPfdMi_y-YEZ3ZEHfLrRdZRA/viewform?vc=0&c=0&w=1&flr=0)
- [https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSclonSAtbhE0EaXqJAS9W7uXlJx\\_3q2csqEmZXuJz4tt055cQ/viewform?vc=0&c=0&w=1&flr=0](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSclonSAtbhE0EaXqJAS9W7uXlJx_3q2csqEmZXuJz4tt055cQ/viewform?vc=0&c=0&w=1&flr=0)

## კვლევის შედეგები

### ძირითადი სირთულეები და გამოწვევები ექსპორტიორებისთვის

ევროკავშირის ერთიანი ბაზარზე ქართული პროდუქციის ექსპორტის მთავარი გამოწვევები, სხვა პრობლემებთან ერთად, ევროკავშირის მაღალ სტანდარტებთან შეუსაბამობა და სისტემური წარმოების მცირე მოცულობაა, რაც მეწარმეებისთვის მნიშვნელოვან ფინანსურ ტვირთს წარმოადგენს.<sup>5</sup> აღნიშნულის გამო, მეწარმეებელთა ნაწილი უპირატესობას ანიჭებს რუსულ (ან ზოგადად დსთ-ს ქვეყნების) ბაზარზე გასვლას, სადაც, ადგილზე არსებული რისკების მიუხედავად, ბაზარზე შესასვლელად სასტარტო ხარჯები შედარებით იაფი ჩანს. გარდა ამისა, მნიშვნელოვანი გამოწვევაა იმ შესაძლებლობების შესახებ მწირი ცოდნა, რასაც ევროპულ ბაზარზე ოპერირებისთვის არსებული შეთანხმებები იძლევა.

ევროკავშირის ერთიან ბაზარზე შესვლისთვის საჭირო ბარიერების გადალახვა განსაკუთრებით რთულია მცირე და საშუალო მეწარმეებისთვის. ევროკავშირის ბაზარზე შესვლის ბარიერად, სანამდე მათ დეტალურ ანალიზზე გადავიდოდეთ შეიძლება რამდენიმე ძირითადი ფაქტორი დასახელდეს:

- DCFTA-ის შესაძლო სიკეთეების შესახებ დაბალი ინფორმირებულობის დონე — ამ მიმართულებით ცნობიერების დონე დაბალია მცირე და საშუალო მეწარმეებს შორის, განსაკუთრებით რეგიონებში.

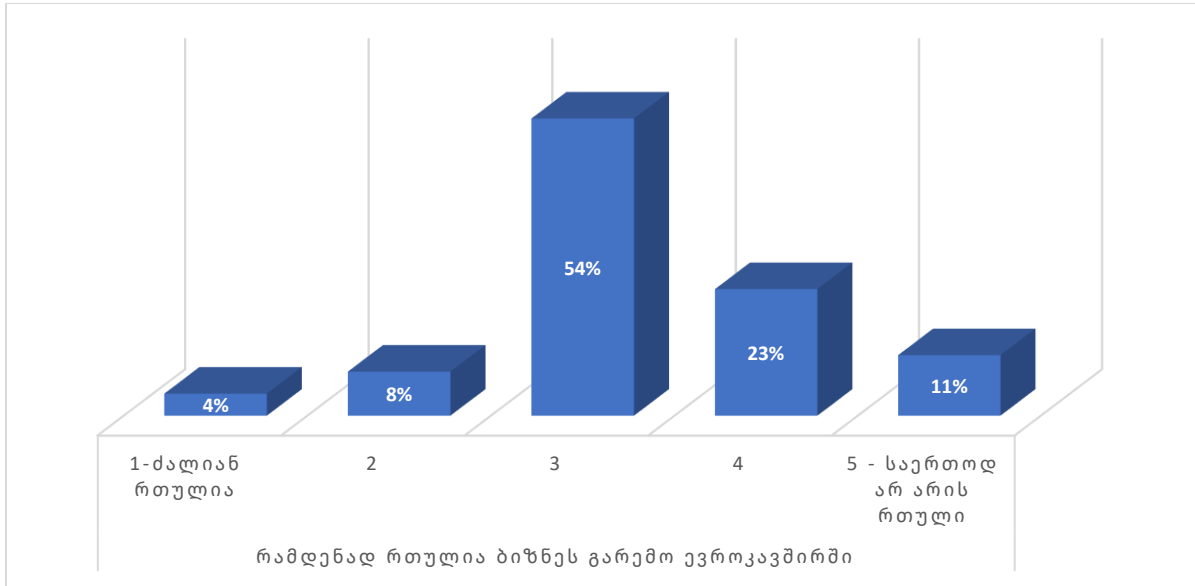
- ადგილზე წარმოებული პროდუქციის მცირე მოცულობა;

- წარმოებული პროდუქციის არაერთგვაროვნება ხარისხის თვალსაზრისით;

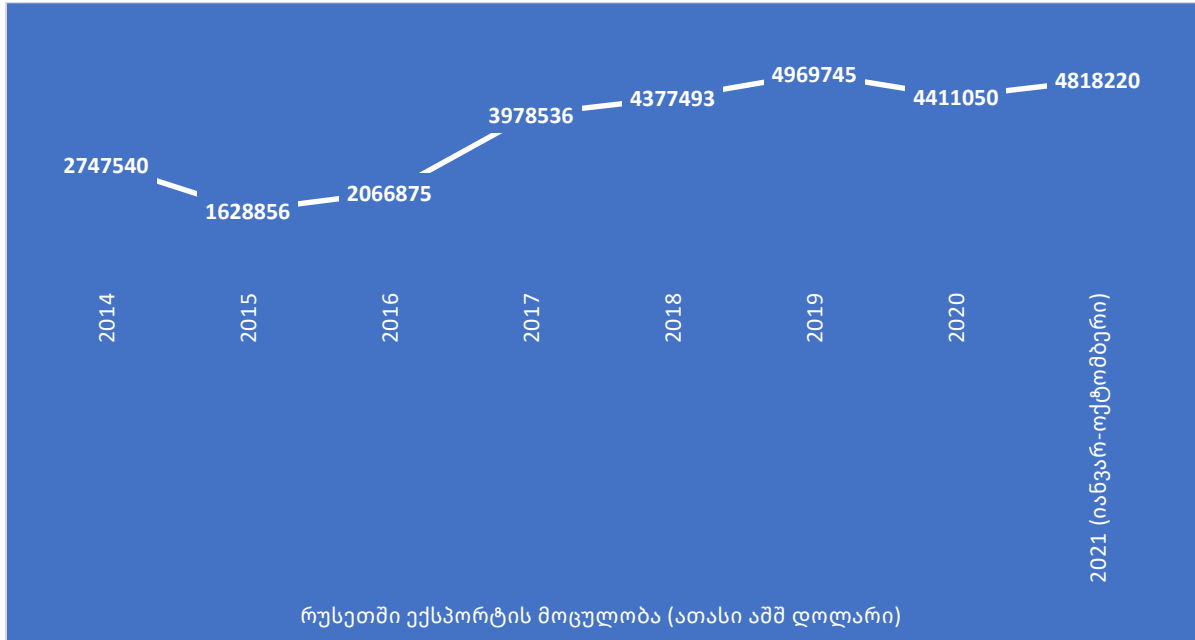
კვლევამ ცხადყო, რომ მიუხედავად DCFTA-ის ამოქმედებისა, მეწარმეების უმეტესობა მიიჩნევს, რომ ევროკავშირის ერთიან ბაზარზე არსებული ბიზნესგარემო მათთვის ძალიან ან საკმაოდ რთულია (დაახლოებით 65%), ხოლო მხოლოდ 11 % მიიჩნევს, რომ ევროპულ ბაზარზე შეღწევა საერთოდ არ არის დაკავშირებული რაიმე სახის მნიშვნელოვან სირთულესთან.

---

<sup>5</sup> ევროკავშირის ბაზარი ღიაა მხოლოდ იმ პროდუქციისათვის, რომელიც აკმაყოფილებს ევროპის ბაზრისთვის განსაზღვრულ შიდა რეგულაციებს.



სტატისტიკური მონაცემების მიხედვით, 2014 წლიდან მოყოლებული (DCFTA-ს გაფორმების შემდეგ) რუსეთში ქართული პროდუქციის ექსპორტი მუდმივად იზრდებოდა (გარდა 2020 წელს პანდემიით გამოწვეული ვითარებისა, როცა სახეზე გვაქვს მცირე შემცირება). მხოლოდ 2021 წლის იანვარ-ოქტომბერში აღნიშნული მაჩვენებელი მნიშვნელოვნად აღემატება გასული წლის მთლიან მაჩვენებელს.<sup>6</sup>

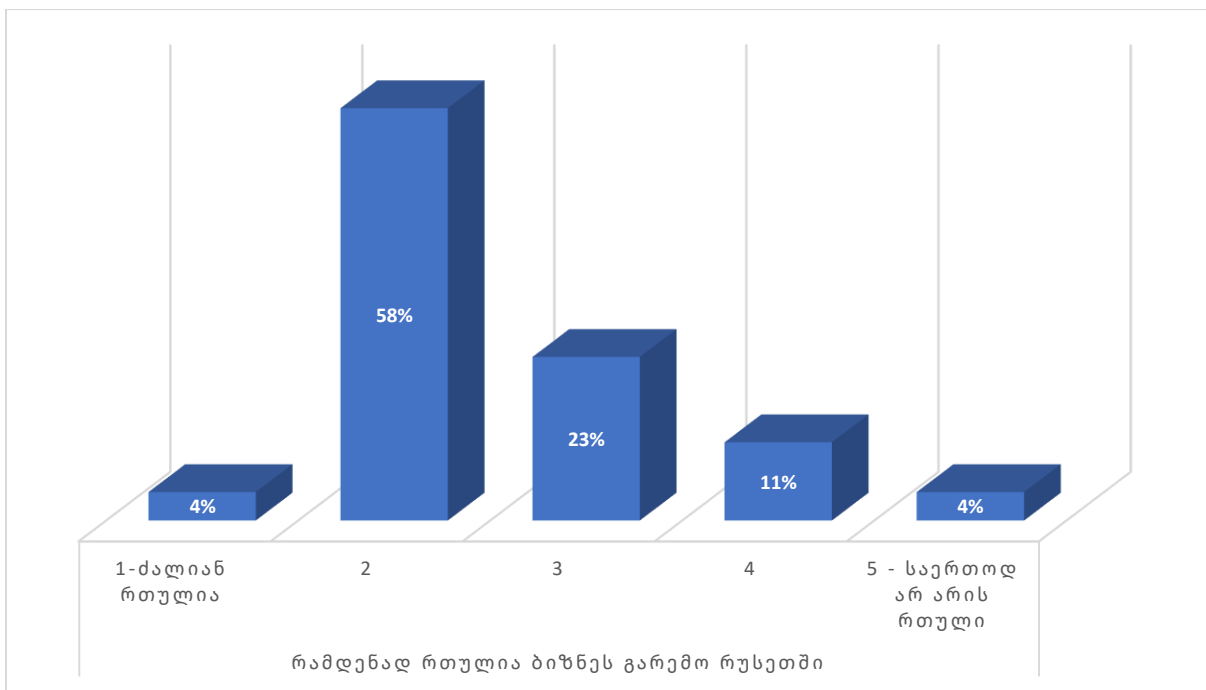


მიუხედავად მსგავსი სურათისა, ექსპორტიორი მეწარმეების უმრავლესობა, რომელთაც შეეხება აქვთ სხვადასხვა ბაზრებთან, მიიჩნევენ, რომ რუსეთში არსებული ბიზნეს გარემო გაცილებით რთულია ვიდრე

<sup>6</sup> <https://www.geostat.ge/ka/modules/categories/637/eksporti>

ევროკავშირის ქვეყნებში. აღნიშნული მრავალი ფაქტორითაა განპირობებული (რომელმაც ცოტა მოგვიანებით ვისაუბრებთ: საქმის კეთების არაფორმალური მხარე, კრიმინალი, საკუთრების დაცულობა და სხვა). აღსანიშნავია, რომ მსგავსი დამოკიდებულების ფონზე ცხადი ხდება, რომ რუსეთთან ვაჭრობის ზრდა არ არის განპირობებული იქ არსებული ვითარების მიმზიდველობით. მთავარი პრობლემა შეიძლება ალტერნატიული შესაძლებლობების შესახებ მწირი ინფორმაცია და ამ მიმართულებით ნაკლები ძალისხმევა იყოს. რა თქმა უნდა რუსეთთან ვაჭრობაზე ასევე გავლენას ახდენს კომპანიების ინდივიდუალური კავშირებიც.

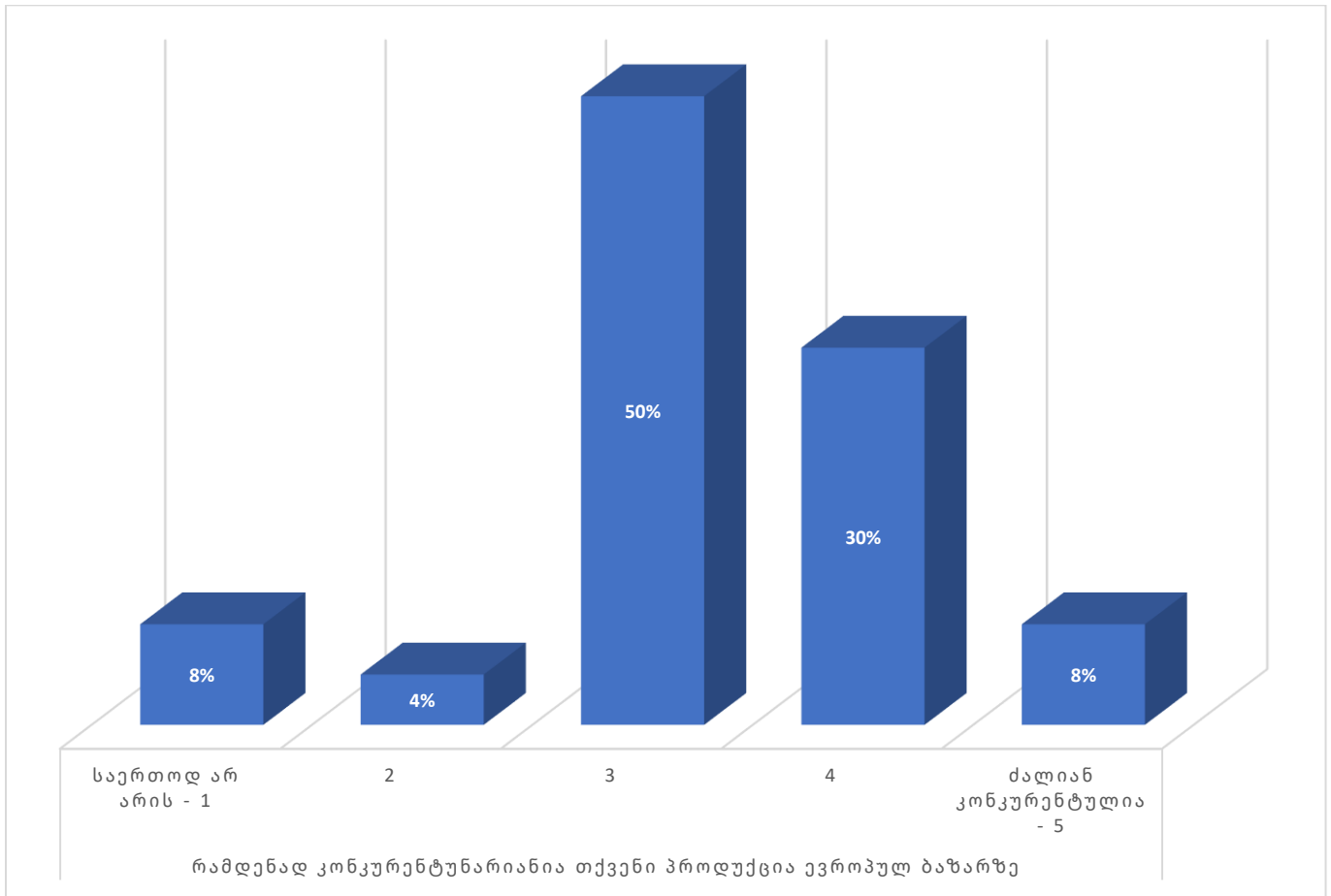
უფრო კონკრეტულად, კვლევაში ჩართული ექსპორტიორების მხოლოდ 4% მიიჩნევს, რომ რუსეთში ბიზნესგარემო საერთოდ არაა რთული, 11% თვლის რომ ნაკლებად რთულია, ხოლო 60%-ზე მეტი მიიჩნევს, რომ რუსეთში არსებული გარემო ბიზნესის კეთების კუთხით რთული და ძალიან რთულია.



მნიშვნელოვანია ექსპორტიორი მეწარმეების მოსაზრება ქართული პროდუქციის კონკურენტუნარიანობასთან დაკავშირებითაც, რაც შეიძლება ერთ-ერთი ძირეული ახსნაც კი იყოს იმის, თუ რატომ მისწრაფვიან კომპანიები რუსული ბაზრისკენ, სადაც როგორც ცნობილია, ჯერ კიდევ შესაძლებელია უფრო მეტი რაოდენობით არაერთგვაროვანი (ხშირად დაბალი ხარისხისა) ხარისხის პროდუქციის გაყიდვა ვიდრე ევროპულ ბაზრებზე.

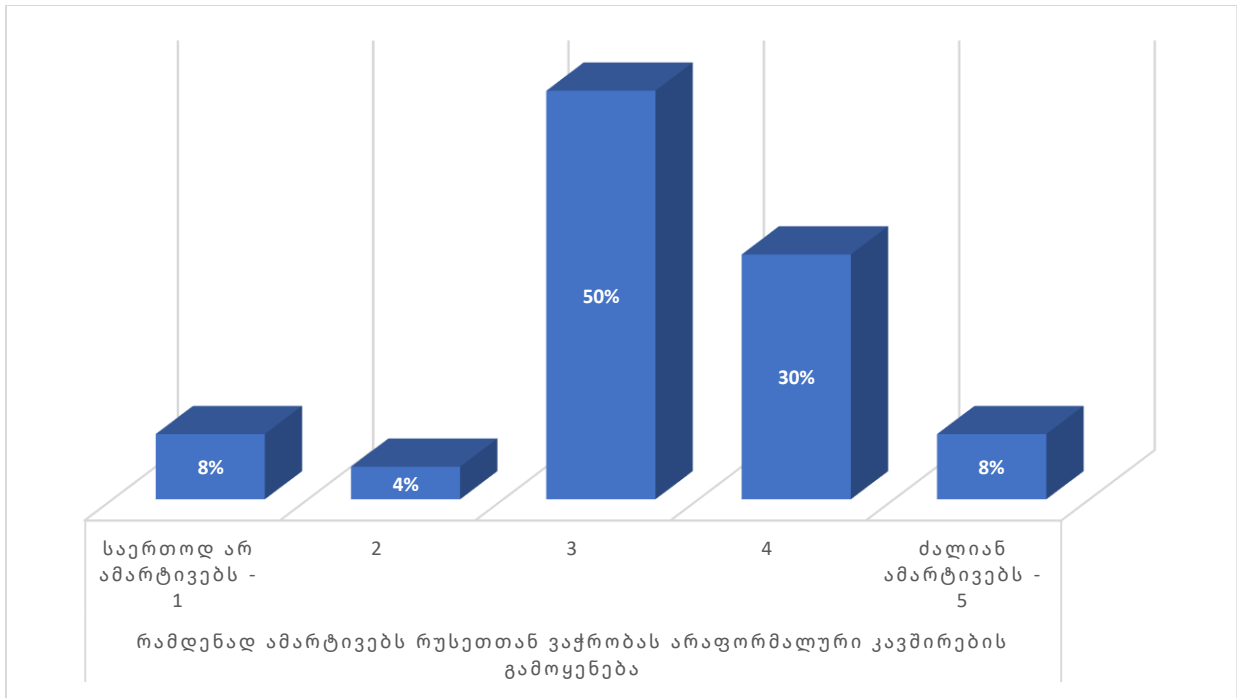
ექსპორტიორთა ნახევარი მიიჩნევს, რომ ქართული პროდუქცია, რომელთანაც მათ აქვთ შეხება, ევროპული ბაზრისთვის კონკურენციის საშუალო დონეს აკმაყოფილებს. 30% მიიჩნევს, რომ ექსპორტირებული პროდუქცია საკმაოდ კონკურენტულია, ხოლო 8% აცხადებს, რომ ამ კუთხით მათ მიერ ექსპორტირებული პროდუქტი ევროპულ ბაზარზე ძალიან კონკურენტუნარიანია. 12% კი მიიჩნევს, რომ პროდუქცია ევროპული ბაზრისთვის არ არის კონკურენტული.





დაბალი ხარისხის და არაერთგვაროვანი პროდუქციის გაყიდვას რუსეთის ბაზარზე შესაძლებელს ხდის არაფორმალური კავშირების დამყარების შესაძლებლობა. ეს განპირობებულია იმით, რომ, არაერთი კვლევის მიხედვით, პროდუქციის ხარისხის მაკონტროლებელი კანონმდებლობის უდიდესი ნაწილი რუსულ ბაზარზე უბრალოდ არ მუშაობს და ის სინამდვილეში პოლიტიკურ ინსტრუმენტს წარმოადგენს საგარეო ვაჭრობის წარმოების კუთხით. ხოლო ბიზნეს ურთიერთობები ნაკლებად გამჭვირვალეა და რაიმე სახის ცხადი თამაშის წესები არ არსებობს.

უფრო კონკრეტულად, გამოკითხულ მეწარმეთა 50% მიიჩნევს, რომ რუსეთში ბიზნესის საკეთებლად საკმაოდ მნიშვნელოვან როლს თამაშობს არაფორმალური ურთიერთობები, რაც საგრძნობლად ამარტივებს რუსეთის ბაზარზე მომუშავე კომპანიებთან ვაჭრობის პროცესს. გამოკითხულთა 38% მიიჩნევს, რომ მსგავსი არაფორმალური კავშირები ამარტივებს, ან ძალიან მარტივებს რუსეთთან ვაჭრობას. 12% კი მიიჩნევს, რომ მსგავსი ურთიერთობები ნაკლებად ახდენს გავლენას რუსულ კომპანიებთან ვაჭრობაზე მათთან ვაჭრობის პროცედურების გამარტივების კუთხით.



მნიშვნელოვანია ის გარემოებაც, რომ ექსპორტიორთა მნიშვნელოვანი ნაწილი,

### ევროკავშირის ბაზარზე შეღწევისა და რეალიზაციის სირთულები და შესაძლებლობები

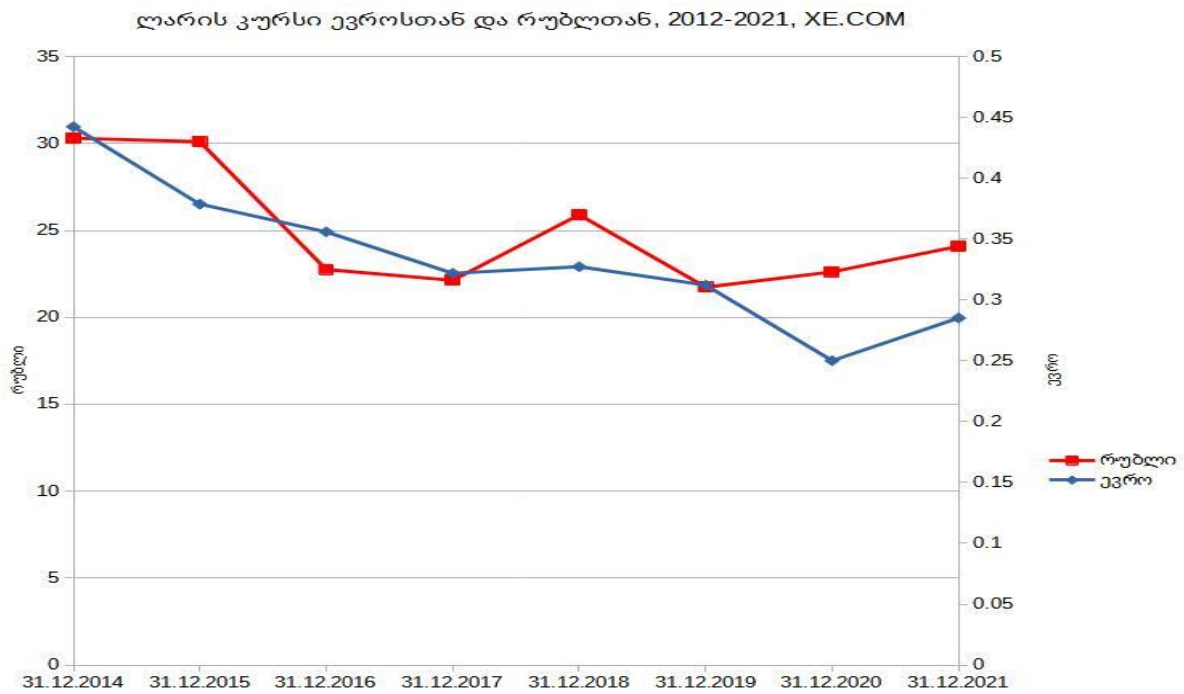
ის, რომ ევროკავშირის ბაზარზე არსებობს სირთულები, რაც ექსპორტიორებს წარმატებული საქმიანობის გაფართოებაში ხელს უშლის, ცხადია, მაგრამ აქვე მნიშვნელოვანია იმ პრობლემების იდენტიფიცირება, რომლებიც არ არიან გამოწვეული უშუალოდ ევროპის ბაზარზე შესვლის რეგულატორული სირთულებით. თუმცა რეგულატორული სირთულების იდენტიფიცირებაც შესაბამისი მიმართულებით მუშაობის გაგრძელების მიზნით ასევე მნიშვნელოვანია.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, მეწარმეების უმეტესობა კარგად ხედავს იმ სირთულებებს რასაც ბაზარზე ოპერირებისას აწყდებიან და საკუთარი გამოცდილებით ფლობენ უშუალოდ მუშაობის პროცესში დაგროვებულ ცოდნას.

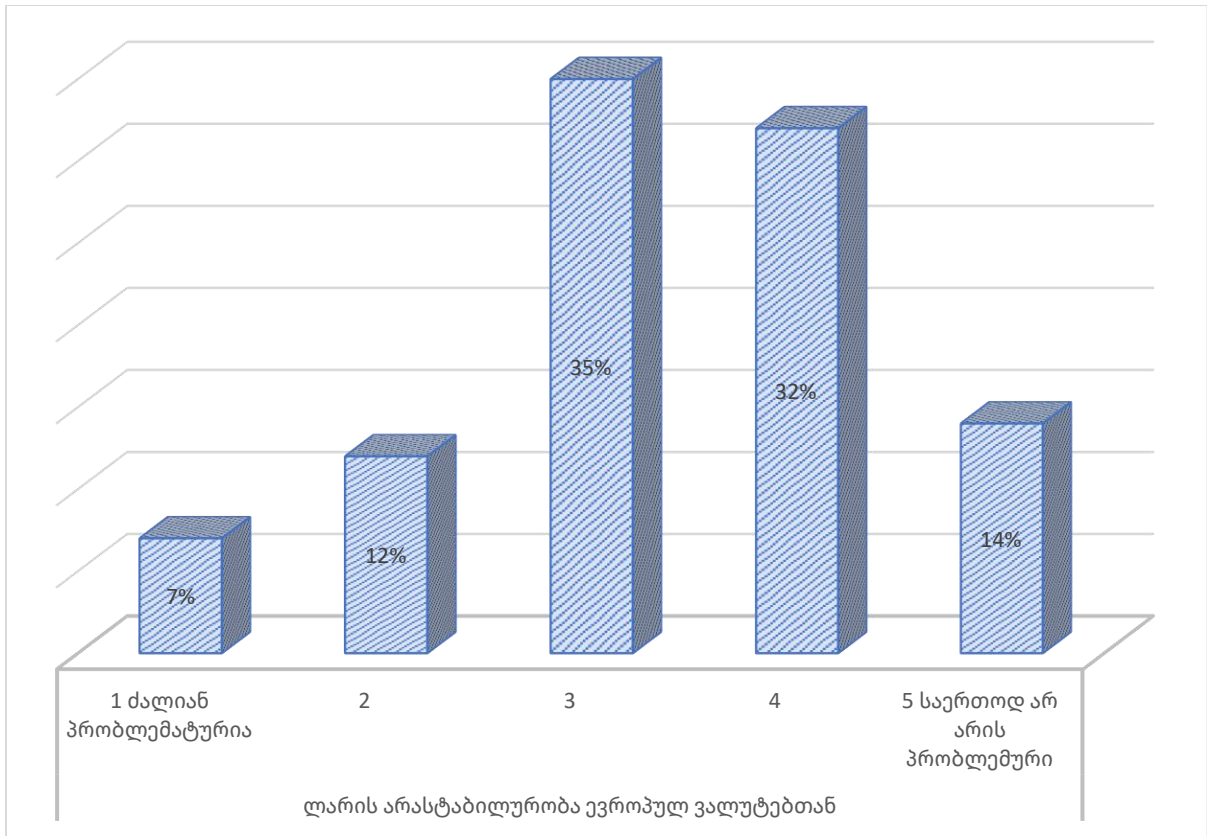
ევროკავშირის ერთიან ბაზარზე შეღწევის კუთხით არსებული პრობლემების მიგნება კვლევის მთავარი ამოცანაცაა და ამ მიმართულებით საკმაოდ მოცულობითი ინფორმაცია დაგროვდა. ამ შემთხვევაში მნიშვნელოვანია ყურადღება გავამახვილოთ ყველაზე პრობლემატურ საკითხებზე, რასაც ვაჭრობის კუთხით ექსპორტიორები აწყდებიან. ასევე მნიშვნელოვანია იმ ხელშემწყობი ფაქტორების იდენტიფიცირებაც, რაც ევროპულ ბაზართან ვაჭრობის გაღრმავებას უწყობს ხელს, არსებული გამოცდილების გათვალისწინების მიზნით.

ევროპულ ბაზარზე არსებული მრავალი გამოწვევის მიუხედავად (მთ შორის მაღალი სტანდარტის, ხარისხის მაღალი ღონის მოთხოვნა, ლოგისტიკის ხაზი და სხვა) ექსპორტიორთა უმეტესობა ყველაზე პრობლემურ საკითხად ბოლო წლების მანძილზე ევროსა და ქართულ ლარს შორის არასტაბილურ გაცვლით კურსს ასახელებს. არაპროგნოზირებადი გაცვლითი კურსის არსებობა, სხვა სირთულებებთან ერთად, დიდ

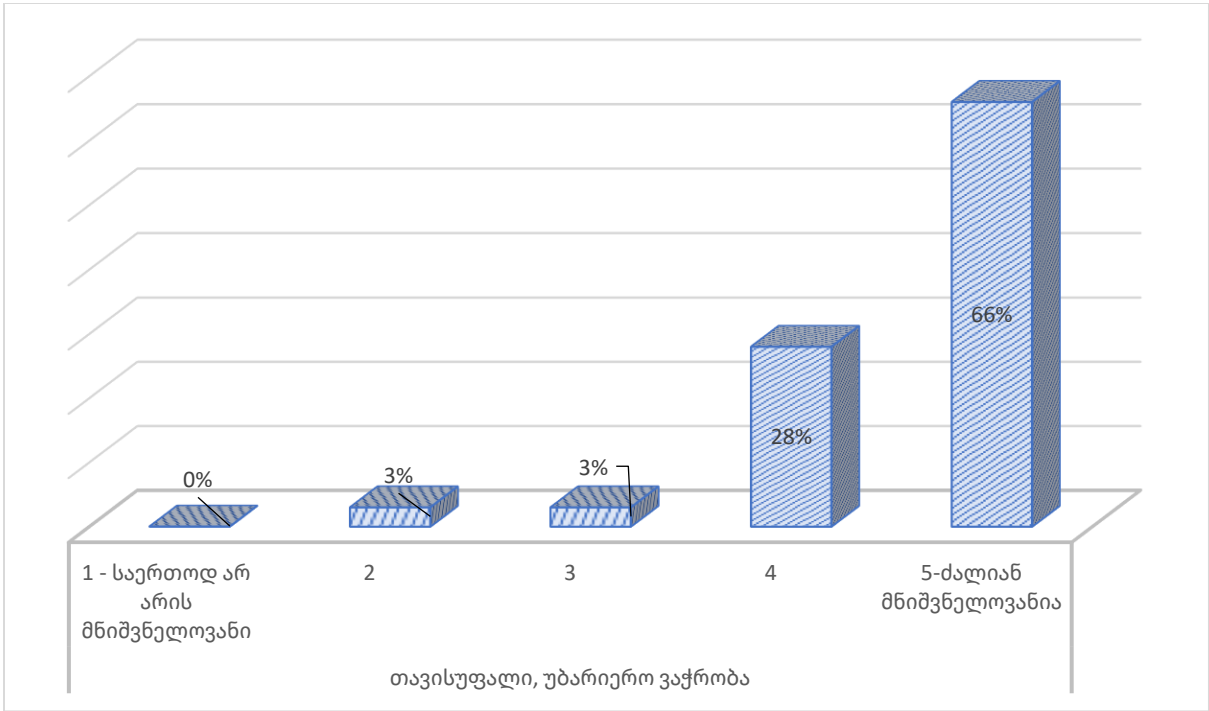
ტვირთად აწევს მეწარმეებს, ართულებს სწორი გათვლების გაკეთებას, ხშირ შემთხვევაში აძვირებს საქმიანობას და ამცირებს მოგების მარჟას.



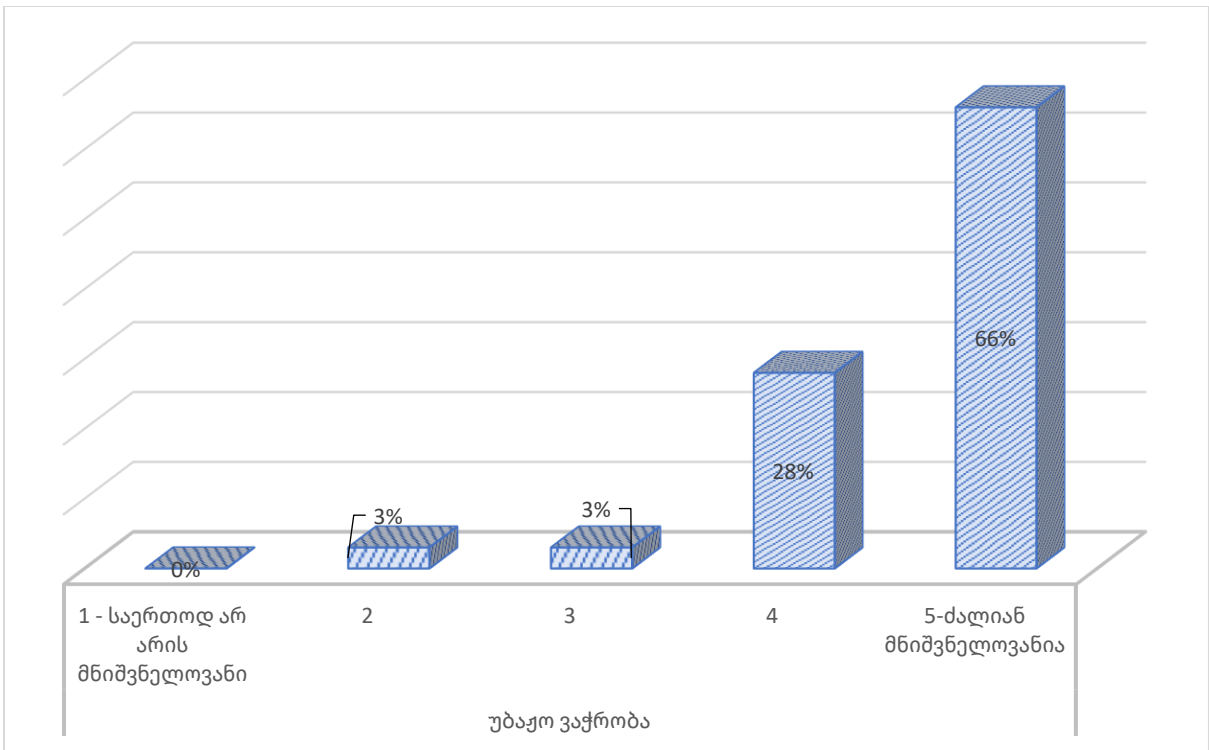
ექსპორტიორ მეწარმეთა 55%-მდე მიიჩნევენ, რომ აღნიშნული საკითხი ერთ-ერთი ყველაზე (გრაფიკზე ასე არ ჩანს, პირიქით გამოდის) პრობლემატურია მათ საქმიანობაში, მუხედავად იმისა, რომ ლარის დევალვაცია მათ საქმიანობის წახალისებას უნდა ახდენდეს კიდევ. თუმცა ბაზარზე არ არსებობს შეუქცევადი პროცესები და კურსის ხშირი ცვალებადობა, როგორც ჩანს პრობლემას წარმოადგენს ექსპორტიორებისთვისაც.



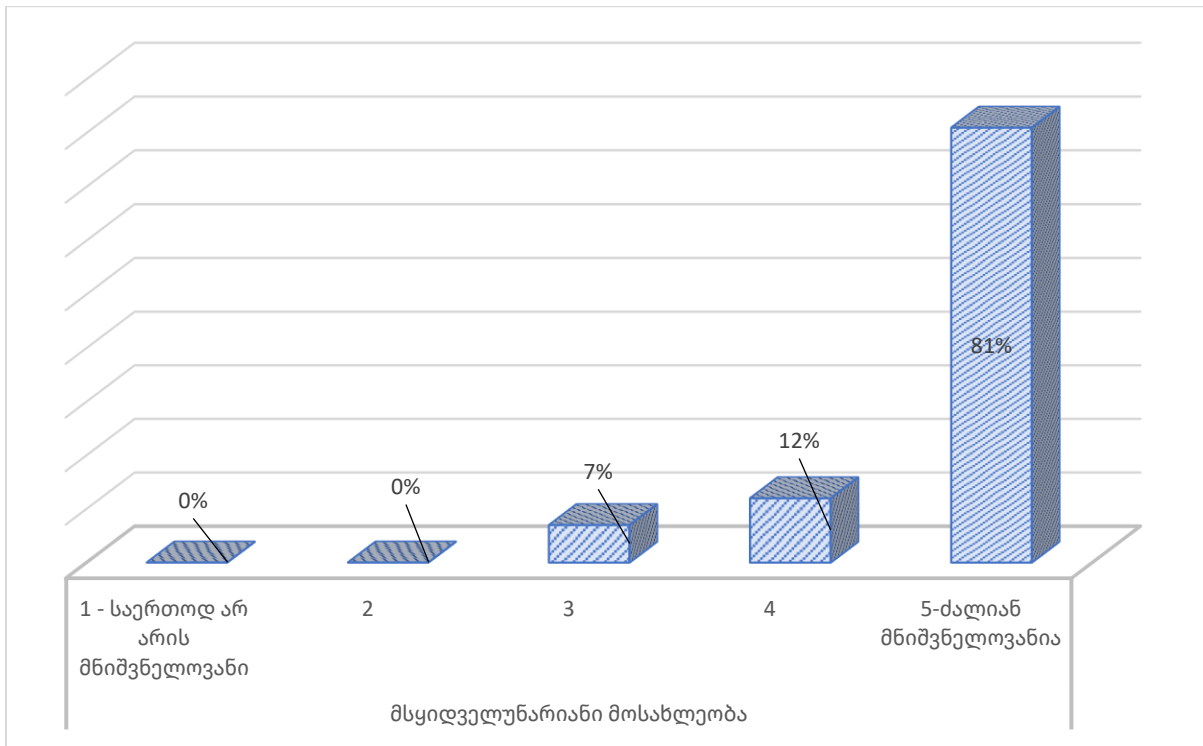
ექსპორტიორები ევროპის ქვეყნების ერთიანი ბაზრის მრავალ უპირატესობას ხედავენ და იყენებენ კიდევ. რა თქმა უნდა, უპირველეს ყოვლისა ყურადღება უნდა გამახვილეს DCFTA-ის გაფორმების შედეგად მიღებულ უპირატესობაზე, რაც ევროპის ქვეყნებთან თავისუფალ, უბაჟო ვაჭრობას გულისხმობს. მიუხედავად იმისა, რომ მეწარმეთა დიდი ნაწილისთვის ჯერ კიდევ დაუძლეველია ეს სირთულეები, რასაც ევროპული კანონმდებლობა მის შიგა ბაზარზე ოპერებისთვის მოითხოვს, ბიზნესების უმეტესობა კარგად ხედავს იმ შესაძლებლობას, რასაც აღნიშნული ხელშეკრულების შინაარსი ატარებს. კერძოდ, ექსპორტიორთა 66% მიიჩნევს, რომ ევროკავშირთან ვაჭრობის მთავარი უპირატესობა უბარიერო ურთიერთობებია. გარდა ამისა, 28% მიიჩნევს, რომ თავისუფალი და უბარიერო ვაჭრობა მნიშვნელოვანია. მხოლოდ ექსპორტიორების 3% მიიჩნევს აღნიშნულ საკითხს საშუალო მნიშვნელობის უპირატესობად, ხოლო ასევე 3% თვლის, რომ ეს საკითხი ნაკლებად მნიშვნელოვანია.



ექსპორტიორთა 90%-ზე მეტი მიიჩნევს, რომ ასევე განსაკუთრებული მნიშვნელობის მატარებელია ევროკავშირთან უბაჟო ვაჭრობის შესაძლებლობა, რაც ქართველ მწარმოებლებს DCFTA-ის გაფორმებამ შეუქმნა. გამოკითხულ მეწარმეთა შორის არავინ ფიქრობს, რომ უბაჟო ვაჭრობას, ისევე როგორც უბარიერო ვაჭრობას მნიშვნელობა არ გააჩნია.



ცხადია, რომ ევროპული ბაზარი, მიუხედავად მასზე შეღწევისთვის საჭირო მეტ-ნაკლებად რთული რეგულაციების მიუხედავად მიმზიდველია როგორც მისი ზომის, ასევე მსყიდველუნარიანი მახლობლის გამოც. სწორედ ამ კუთხით, ევროკავშირი ერთიან ბაზარზე წვდომას გაცილებით დიდ მნიშვნელობას ანიჭებენ ექსპორტიორები. უფრო კონკრეტულად, გამოკითხულთა 93% მიიჩნევს, რომ ევროპის ბაზრის მთავარი ხიბლი, სხვა სიკეთეებთან ერთად სწორედ მაღალი მსყიდველუნარიანი მოსახლეობაა. გამოკითხულთა მხოლოდ 7% პროცენტი აფასებს მოსახლეობის მაღალ მსყიდველუნარიანობას საშუალო მნიშვნელობით.

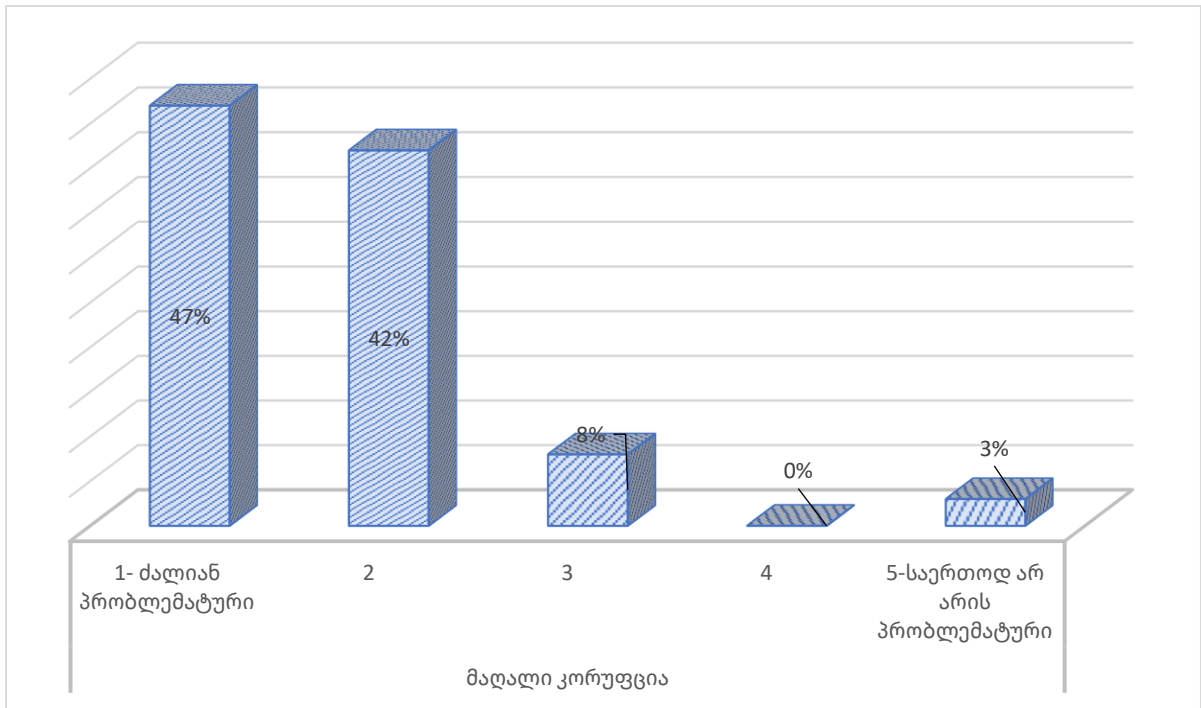


აქვე აღსანიშნავია კიდევ ერთი გარემოება, რომ ევროპასთან უვიზო მიმოსვლას ვაჭრობის კუთხით მნიშვნელოვან ფაქტორად აფასებს მეწარმეთა 81%, ხოლო 19%-ის აზრით აღნიშნულ თავისუფლებას საშუალო მნიშვნელობის გავლენის მოხდენა შეუძლია პროდუქციის ექსპორტის დინამიკასა და ინტენსიობაზე.

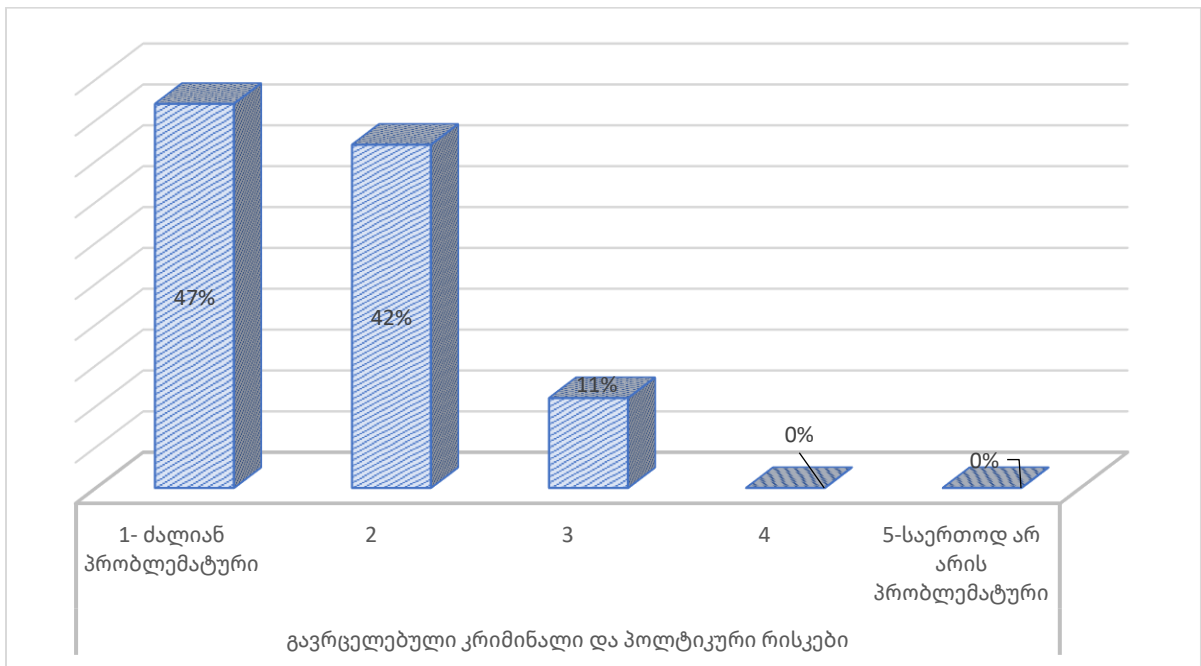
### რუსულ ბაზარზე შეღწევისა და პროდუქციის გაყიდვის სირთულეები და შესაძლებლობები

რუსეთთან და ევროკავშირთან ვაჭრობის კუთხით მნიშვნელოვნად განსხვავებული მიმართებები აქვთ მეწარმეებს, რაც აღნიშნულ ბაზრებზე ექსპორტის გადანაწილებაზე მნიშვნელოვან გავლენას უნდა ახდენდეს. თუკი ევროპულ ბაზარზე არსებული სამომხმარებლო თუ კორპორატიული პრინციპების აღსრულების მაღალი დონე აშკარაა ქართველი ექსპორტიორებისთვის, მაგრამ მნიშვნელოვან პრობლემას წარმოადგენს გარკვეული რეგულაციები სხვადასხვა ხარისხის სტანდარტთან დაკავშირებით, რუსულ ბაზარზე მეწარმეები განსხვავებული ტიპის გამოწვევებს აწყდებიან.

გამოკითხვის თანახმად, ყველაზე თვალშისაცემი საკითხი, რაც რუსულ ბაზარზე ოპერირებას ართულებს მაღალი კორუფციაა. გამოკითხულთა 89% მიიჩნევს, რომ რუსულ ბაზარზე არსებული კორუფცია ძალიან პრობლემურია, ხოლო 8% მიიჩნევს, რომ აღნიშნული პრობლემა საშუალო სირთულისაა.

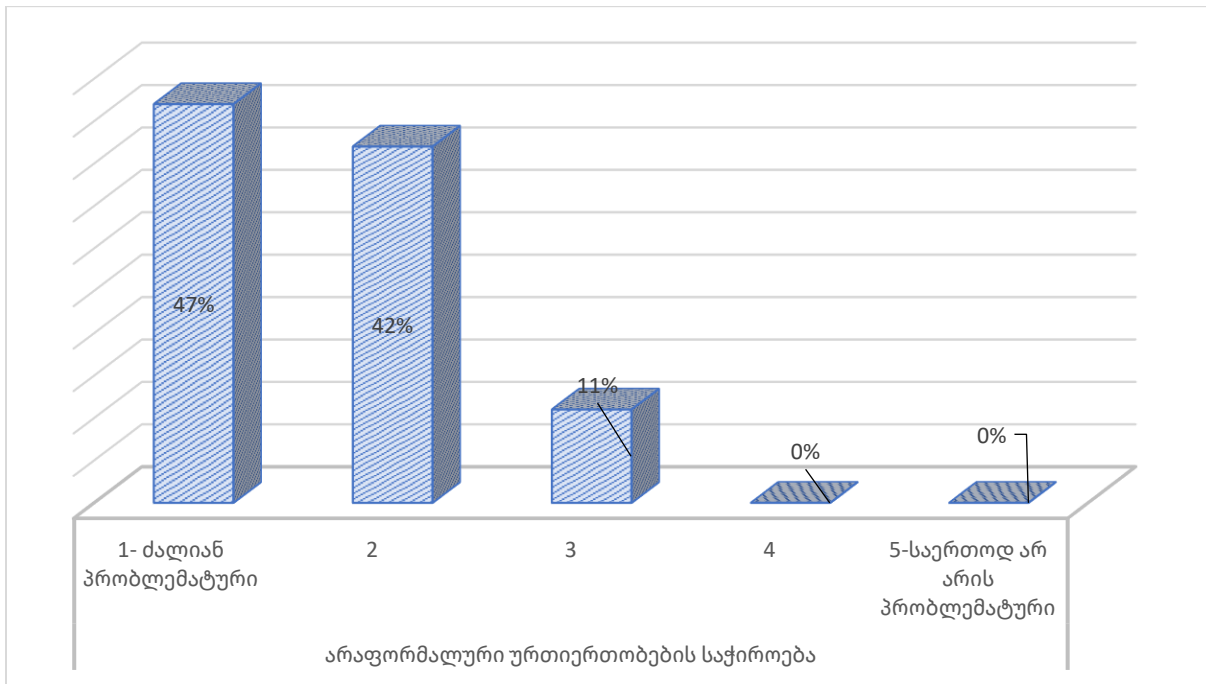


გავრცელებული კრიმინალი და პოლიტიკური რისკები მიაჩნია მეწარმეთა 89%-ს მთავარ გამოწვევად რუსულ ბაზარზე. თუმცა, კორუფციასთან დამოკიდებულებისგან განსხვავებით გამოკითხულთა მცირედით მეტი, 11% აფასებს აღნიშნულ საკითხს საშუალო ხარისხის პრობლემად.



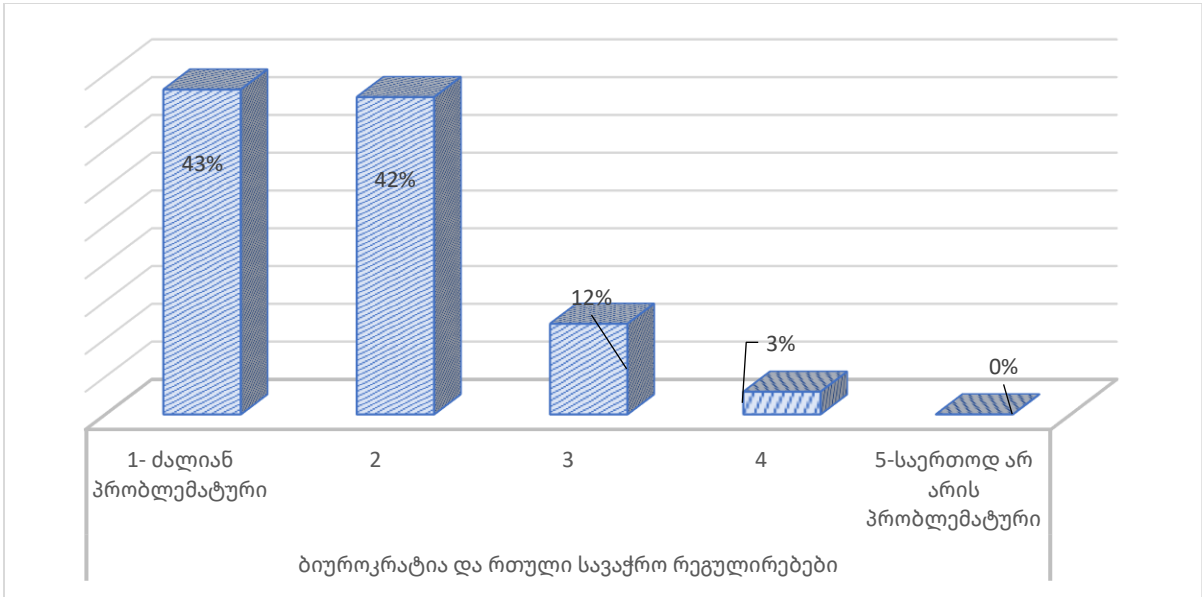


როგორც კვლევი საწყის ეტაპზე აღნიშნეთ, მეწარმეთა მნიშვნელოვანი ნაწილი უსვამს, რომ რუსულ ბაზარზე ოპერირებისას მნიშვნელოვანია არაფორმალური კავშირების გამოყენება. პრობლემის აღწერის ნაწილში კი მათი 89% მიიჩნევს, რომ აღნიშნული არაფორმალური კავშირების ქონის საჭიროება მნიშვნელოვან ზიანს წარმოადგენს საქმის კეთების თვალსაზრისით და ერთ ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი ხელისშემშლელი ფაქტორია. როგორც წინა შემთხვევაში, აქაც 11% ს აზრით აღნიშნული გარემოება საშუალო ხარისხის პრობლემას წამოადგენს რუსეთში ბიზნესის კეთების კუთხით.



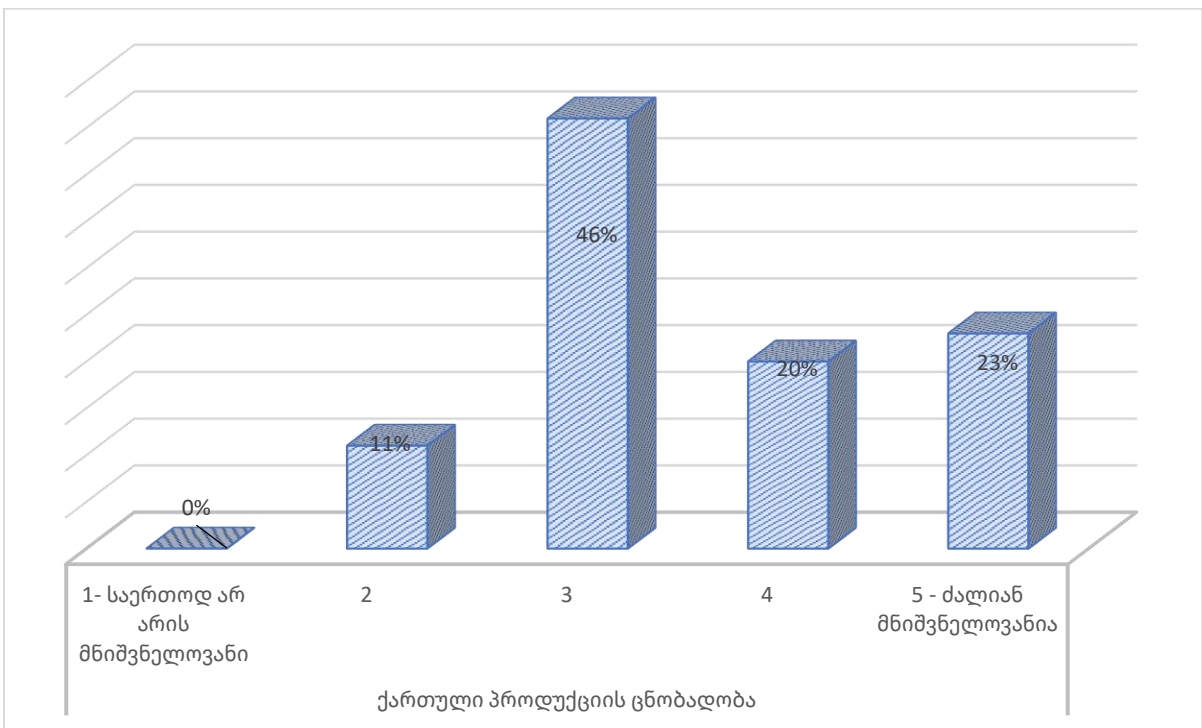
გარდა არაფორმალური ურთიერთობების საჭიროებს, კორუფციული რისკებისა და კრიმინალის გავრცელებისა, რუსულ ბაზარზე არსებობს რთული ბიუროკრატიული პროცედურებიც. ევროკავშირის ბაზარზე არსებული ვითარების მსგავსად, რუსულ ბაზარზე შესვლა მნიშვნელოვანი ფორმალური მოთხოვნების დაკმაყოფილებასთანაც არის დაკავშირებული, რომელთა მოგვარება უმეტეს შემთხვევაში დიდ დროს, ხანგრძლივი ბიუროკრატიული პროცედურების გავლას და ხშირ შემთხვევაში ზემოთ ნახსენები არაფორმალური კავშირების გამოყენებასაც მოითხოვს.



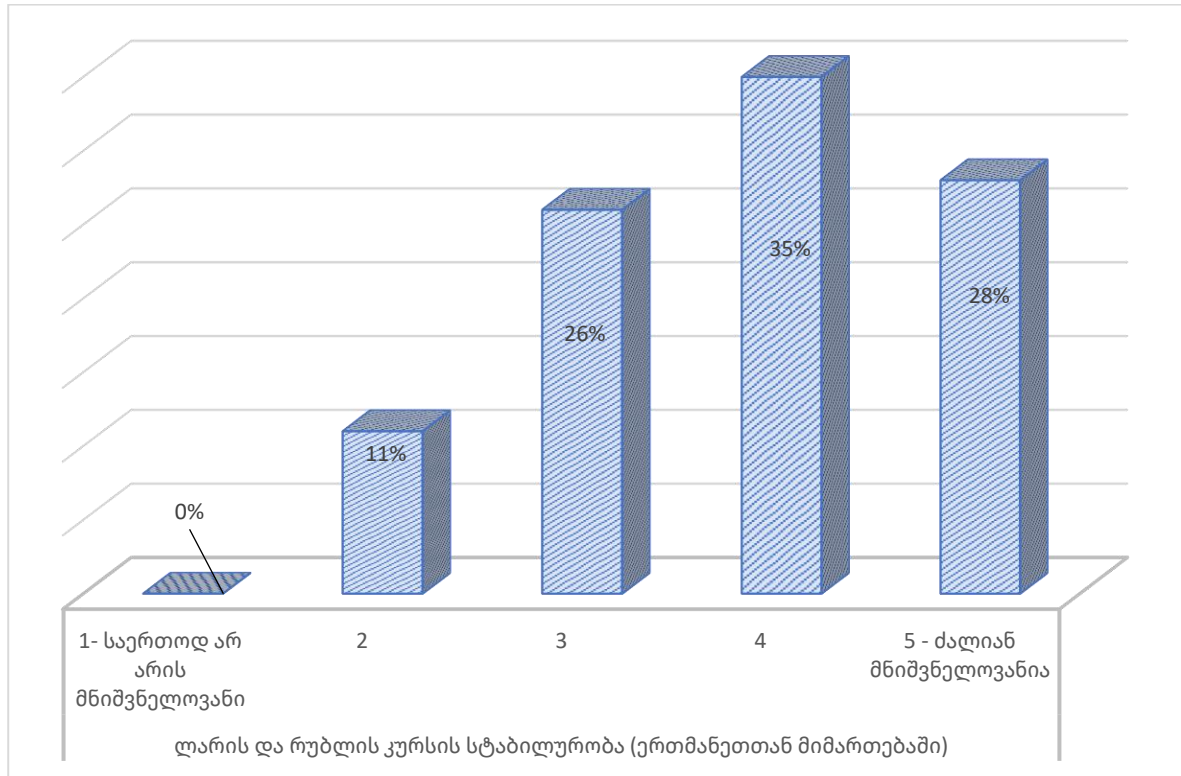


რუსეთთან ვაჭრობის გარკვეულ პრობლემებთან ერთად არსებობს გარკვეული გარემოებები, რომელიც მეწარმეების მიერ აღიქმება უპირატესობად სხვა ბაზრებთან მიმართებაში. აღნიშნული კუთხით რა თქმა უნდა გავლენას ახდენს ინდივიდუალური დამოკიდებულება, ბიზნესის კეთების გამოცდილება სხვადასხვა ბაზრებზე ან პირიქით, გარკვეული ინფორმაციის დეფიციტი, თუმცა კვლევის ფარგლებში გადმოცემულია ის ინფორმაცია, რომლის მოპოვებაც მოხდა კითხვარის საშუალებით.

რუსეთში ექსპორტირებული პროდუქციის რეალიზებისთვის მნიშვნელოვან ფაქტორად მეწარმეები ქართული პროდუქციის ცნობადობას ასახელებენ. გამოკითხულ მეწარმეთა 43% მიიჩნევს, რომ აღნიშნული ფაქტორი ძალიან მნიშვნელოვანია, ხოლო 46%-ის აზრით ამას საშუალო ხარისხის გავლენა აქვს მყიდველზე.

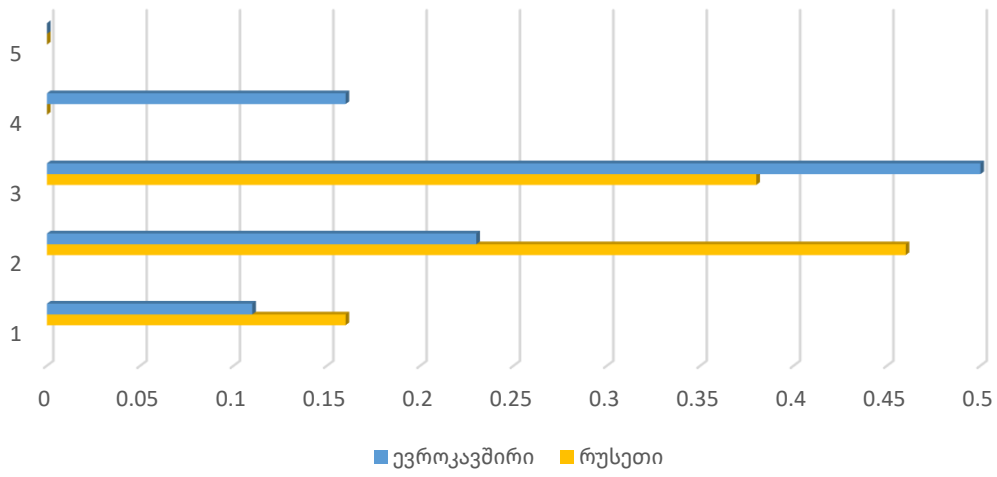


აღსანიშნავია, რომ თუკი ევროპასთან ვაჭრობის მთავარ ხარვეზად მეწარმეები ევროსა და ლარის არასტაბილურ კურსს ასახელებდნენ, რუსულ რუბლსა და ლარს შორის არსებული სტაბილურობის ხარისხი რუსეთთან ვაჭრობისთვის დადებით გარემოებად არის შეფასებული. უფრო კონკრეტულად, გამოკითხულთა 63% მიიჩნევს რომ ეს ძალიან მნიშვნელოვანია, ხოლო 26% რუბლისა და ლარის კურსის სტაბილურობის ხარისხს საშუალო მნიშვნელობას ანიჭებს.



ყურადღების ღირსია კვლევის მიხედვით მიღებული შედეგები, რომლის მიხედვითაც ექსპორტიორები გვიზიარებენ თავიანთ შეხედულებას ევროპულ და რუსულ ბაზრებზე შეღწევისთვის საჭირო სამართლებრივი დოკუმენტაციის გაგებისა და აღმის სიმართის შესახებ. გამოკითხულთა 62% მიიჩნევს, რომ რუსეთის შემთხვევაში სამართლებრივ და პროცედურულ კანონმდებლობაში გარკვევა ძალიან რთულია, ხოლო ევროპის შემთხვევაში იგივე აზრს აფიქსირებს გამოკითხულთა 34%. რუსეთის შემთხვევაში ექსპორტიორთა 38% მიიჩნევს, რომ აღნიშნული კუთხით არსებული სირთულეები საშუალო ხარისხისაა. რაც შეეხება ევროკავშირთან დაკავშირებით, საკანონმდებლო და პროცედურულ საკითხებში გარკვევის სირთულე საშუალო ხარისხის პრობლემად მიაჩნია გამოკითხულ მეწარმეთა 50%-ს.

რამდენად რთულია სამართლებრივ და პროცედურულ  
საკითხებსი გარკვევა

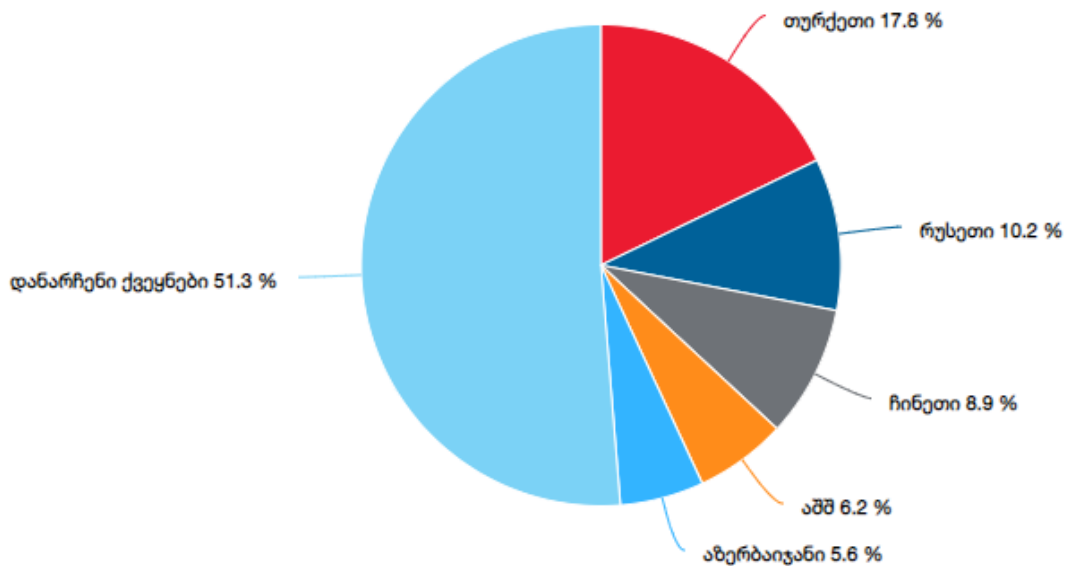


## ძირითადი სირთულეები და გამოწვევები იმპორტიორებისთვის

ექსპორტიორების მსგავსად, იმპორტიორებსაც აქვთ გარკვეული გამოწვევები ევროკავშირის ბაზარზე ოპერირების კუთხით, თუმცა ამ შემთხვევაში სირთულეები გაცილებით ნაკლები უნდა იყოს, იმპორტისთვის საჭირო პროცედურებისა და რეგულაციების შედარებით სიმარტივის გათვალისწინებით. არსებული სურათის მიხედვით, 2021 წლის დეკემბერ-ოქტომბერში დსთ-ს ქვეყნებიდან იმპორტირებული საქონლის მოცულობა მნიშვნელოვნად აღემატება ევროკავშირის ქვეყნებიდან იმპორტს.

ქვეყნების მიხედვით კი მთავარი იმპორტიორი ქვეყანა თურქეთია, ხოლო მეორე ადგილს რუსეთი იკავებს.<sup>7</sup>

უმსხვილესი საიმპორტო ქვეყნების წილი მთლიან იმპორტში 2021\* წლის იანვარ-ოქტომბერში



ბოლო წლების მანძილზე ევროკავშირიდან პროდუქციის იმპორტი სტაბილურად ხორციელდება. მთლიან იმპორტში აღნიშნული ბაზრიდან იმპორტის წილი მნიშვნელოვნად არ შეცვლილა. ზრდა არის რუსეთიდან განხორციელებული პროდუქციის მოცულობაში. 2014 წელს 573 3135 ათასი აშშ დოლარის ღირებულების პროდუქტის იმპორტი ხდებოდა რუსეთიდან, ხოლო 2019 წელს აღნიშნული მაჩვენებელი 977 1181 ათას აშშ დოლარს შეადგენდა. 2020 წელს მცირედი კლება დაფიქსირდა, დიდი ალბათობით კოვიდ პანდემიის გამო, და რუსეთიდან იმპორტმა 888 4458 ათასი აშშ დოლარი შეადგინა.

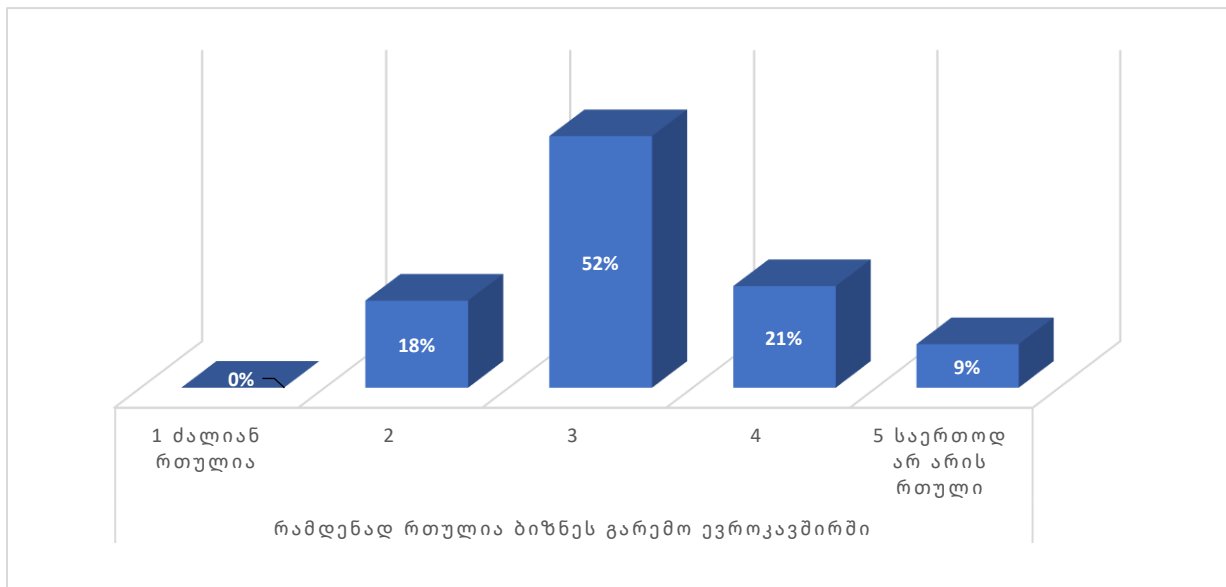
საქართველოს მიერ საზღვრების გახსნამ უცხოური პროდუქციისთვის თავისი უმნიშვნელოვანესი ეფექტი იქონია. ევროპული და ხვა განვითარებული პროდუქცია დაუბრკოლებლად შემოდის ქვეყნის ბაზარზე. მიუხედავად ამისა, წლებია მომხმარებლები მაინც მეტი მაღალი ხარისხის ევროპული პროდუქციის

<sup>7</sup> <https://www.geostat.ge/ka/modules/categories/638/importi>

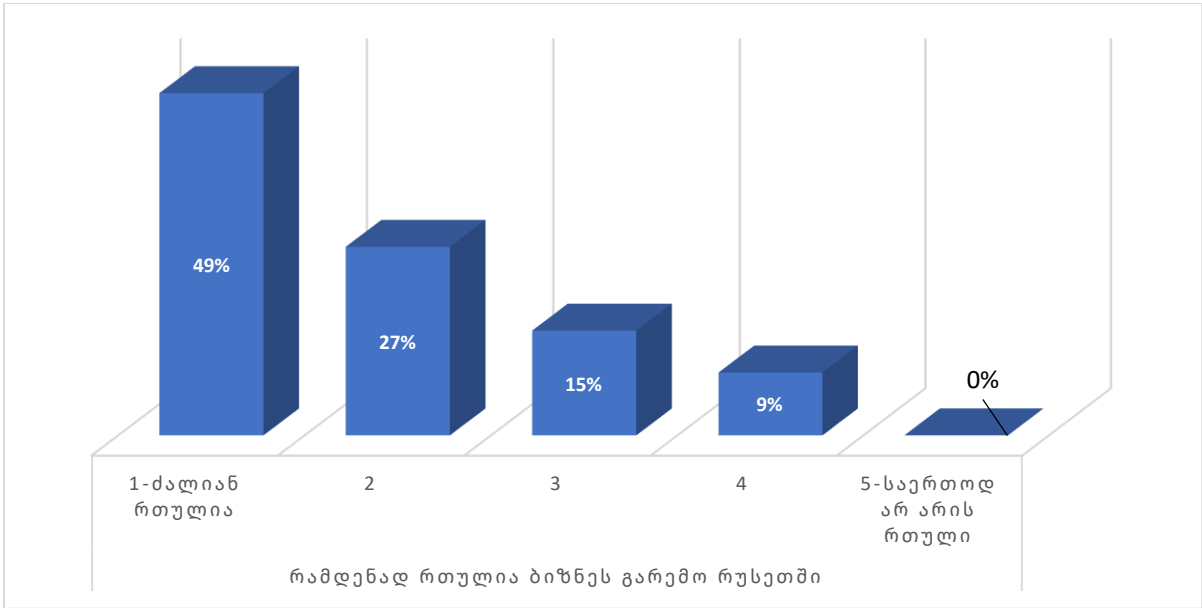
მოლოდინში არიან, რამაც რუსეთიდან იმპორტირებული პროდუქციის ჩანაცვლება უნდა მოახდინოს. რა თქმა უნდა იმ ფაქტს, რომ ევროპიდან პროდუქციის იმპორტის სწრაფი ზრდა და რუსული პროდუქციის იმპორტის შემცირება არ ხდება თავისი მიზეზები გააჩნია.

მთავარ მიზეზებს შორის უნდა დასახელდეს ევროპული ბაზრების შესახებ ნაკლები ინფორმაცია, ევროპული მიმწოდებლების შესახებ მწირი ცოდნა და ასევე ნაკლები გამოცდილება. რაც შეეხება რუსეთს, ამ მიმართულებით ჯერ კიდევ მუშაობს ძველი გამოცდილება, კავშირების ქონა და მეტ-ნაკლებად ნაცნობი გარემო კომპანიებისთვის, რაც მათ კომფორტის ზონას უქმნის და არ ცდილობენ ახალი შესაძლებლობების ათვისებას.

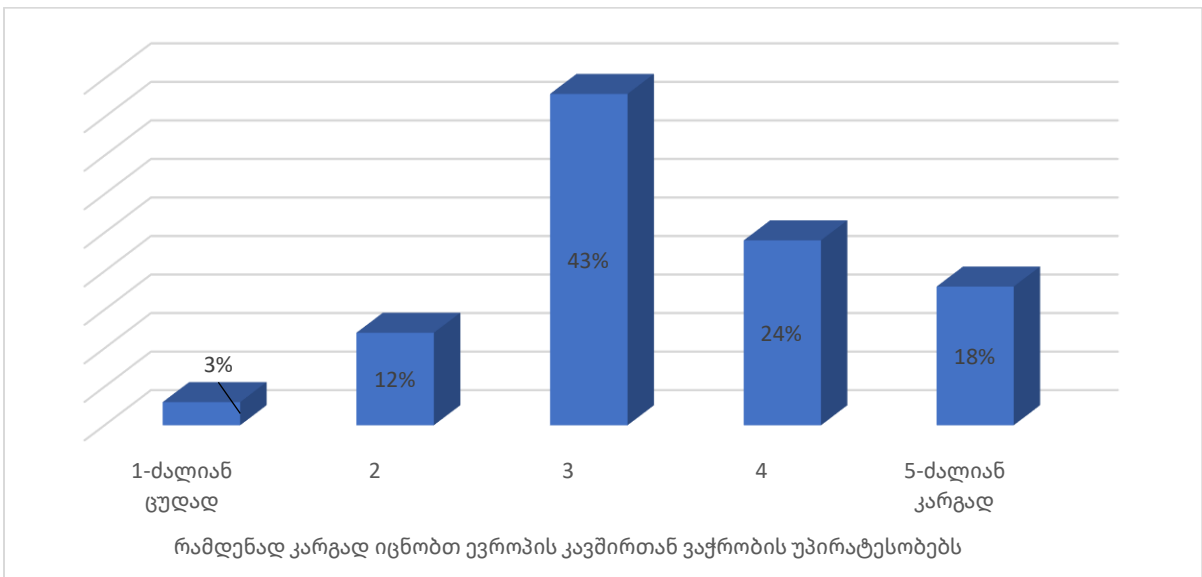
ევროკავშირში, ისევე როგორც რუსეთში არსებული ბიზნეს გარემო გარკვეულ სირთულეებს წარმოადგენს იმპორტის კუთხითაც. კვლევაში მონაწილე მეწარმეების უმეტესობა ევროკავშირის ბაზარზე არსებულ ვითარებას (ექსპორტიორების მგავსად) საშუალო სირთულის ხარისხით აფასებს (52%). გამოკითხულთა 30% მიიჩნევს, რომ ევროკავშირში ბიზნეს გარემო არაა რთული.



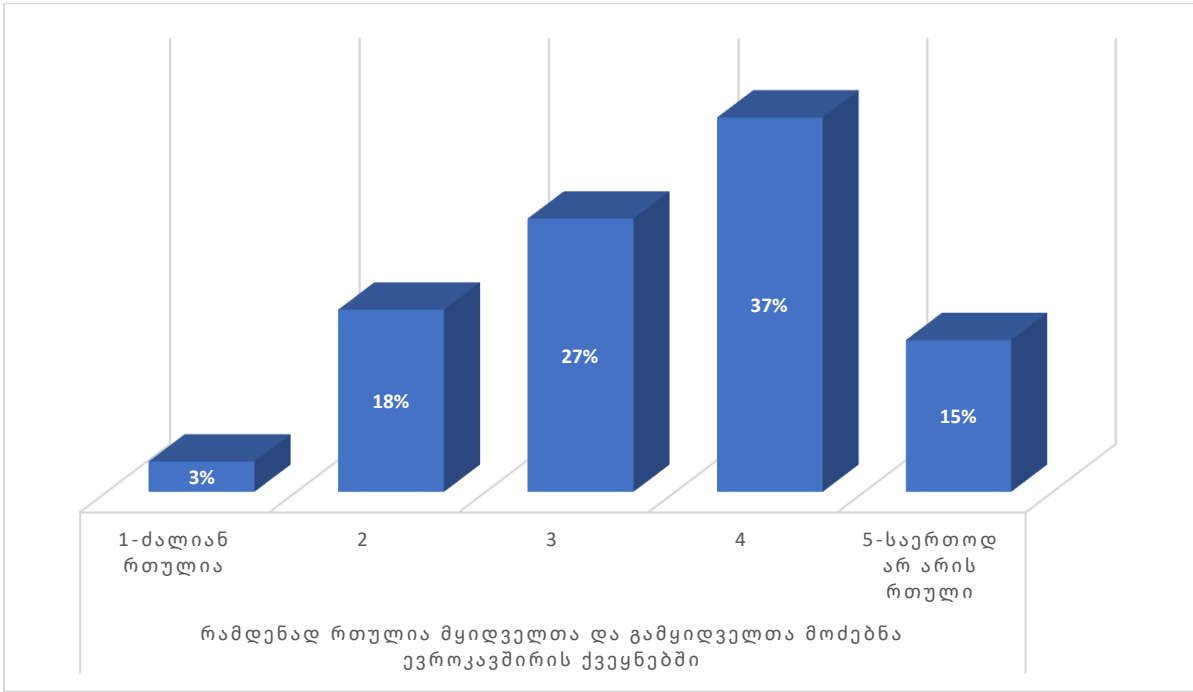
აღსანიშნავია, რომ იმპორტიორ მეწარმეთა გაცილებით დიდი ნაწილი თვლის, რომ ბიზნესის კეთების კუთხით რუსეთში ძალიან რთული ბიზნეს გარემოა და თითქმის ნულის ტოლია დამოკიდებულება, რომ რუსეთის ბაზარზე საქმის საკეთებლად ბიზნეს გარემოს კუთხით არანაირი სირთულე არ არსებობს. აღნიშნული პასუხების გათვალისწინებით, შეიძლება დავასკვნათ, რომ მეწარმეთა ნაწილი, მიუხედავად იქ არსებული რთული და არასახარბიელო პირობებისა, რუსეთიდან იმპორტს უფრო ნაცნობი გარემოს, უკვე არსებული არაფორმალური კავშირებისა და ევროკავშირის ბაზრის მწირი ცოდნის გამო ეშურება. კერძოდ მეწარმეთა 75%-ზე მეტი ამ კუთხით რუსეთში არსებულ ვითარებას ძალიან რთულად აფასებს.



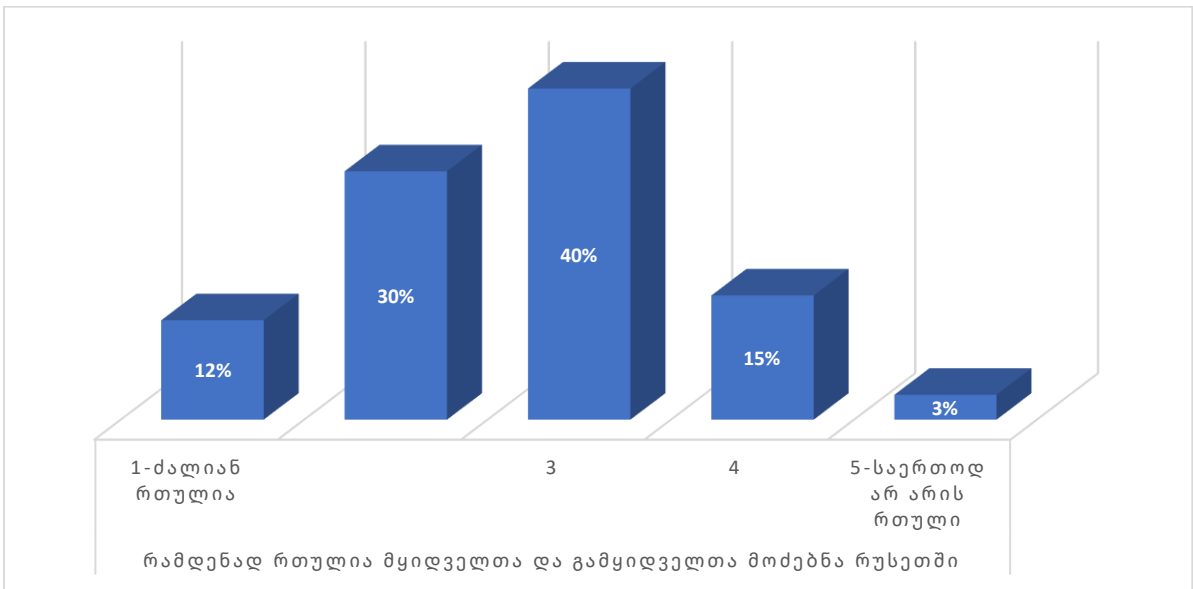
საყურადღებოა ის გარემოება, რომ იმპორტიორი მეწარმეების 18% იცნობს ძალიან კარგად ევროკავშირთან ვაჭრობის უპირატესობას, ხოლო გამოკითხულ კომპანიათა უმეტესობას აღნიშნული კუთხით მცირე ან ცუდი ცოდნა გააჩნია.



მიუხედავად ბაზარზე შეღწევის სირთულისა, ფორმალური ბარიერების დაძლევის შემთხვევაში იმპორტიორთა უმეტესობა ერთხმად აღიარებს, რომ ევროკავშირის ბაზარზე, მიუხედავად ადგილზე არსებული მაღალი კონკურენციისა, მყიდველებისა და გამყიდველების მოძებნა დიდ სირთულეებთან არ არის დაკავშირებული და ადგილზე პარტნიორული ურთიერთობების დამყარება არ ისე პრობლემურია. კერძოდ, იმპორტიორ მეწარმეთა 52% პროცენტი მიიჩნევს, რომ ევროპულ ბაზარზე მყიდველისა და გამყიდველის მოძებნა საერთოდ არაა რთული, ხოლო 27%-ის გამოცდილება აჩვენებს, რომ აღნიშნული კუთხით ისინი საშუალო სირთულის პრობლემებს წაწყდომიან.

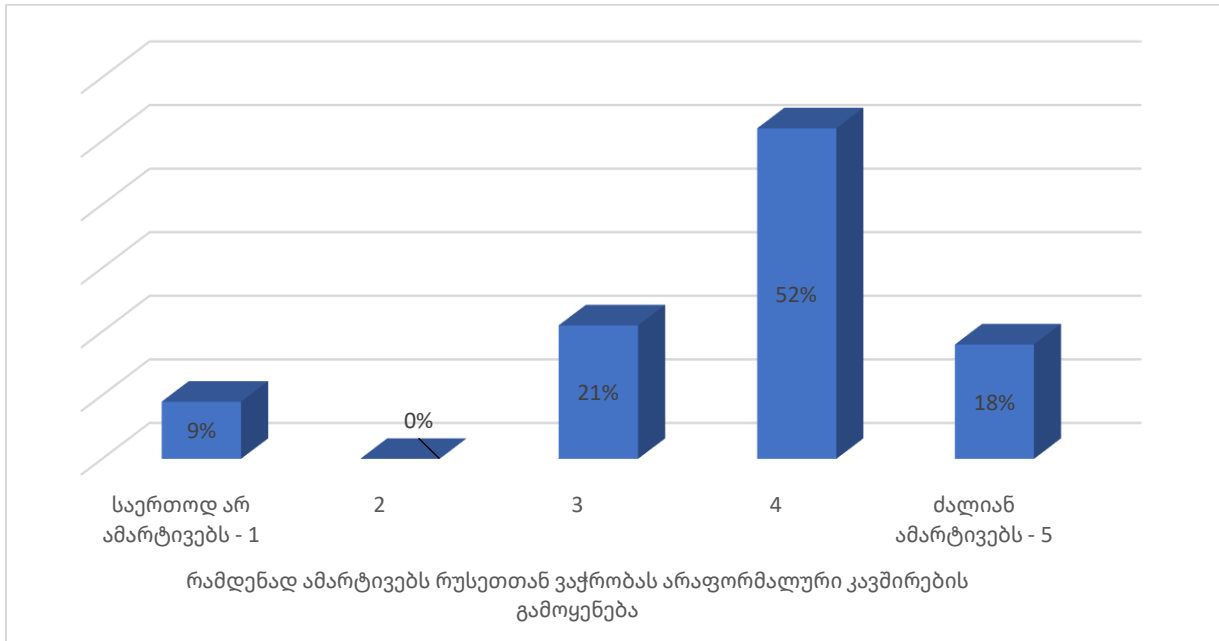


აქვე ისიც უნდა აღინიშნოს, რომ გამოკითხულ იმპორტიორთა უმეტესობის თანახმად, რუსულ ბაზარზე გამყიდველებთან და მყიდველებთან ურთიერთობის დამყარება გაცილებით რთულია ვიდრე ევროკავშირის ბაზარზე, რაც სწორედ ნაკლები გამჭირვალობის, არაფორმალური კავშირების ქონის აუცილებლობით შეიძლება აიხსნას. მეწარმეთა 18% მიიჩნევს, რომ ამ კუთხით რუსული ბაზარი პრობლემას არ წარმოადგენს, 40% თვლის, რომ პარტნიორების და გამყიდველების პოვნა საშუალო სირთულის ამოცანაა, ხოლო 42% მიიჩნევს, რომ რუსულ ბაზარზე მსგავსი ქმედებების განხორციელება რთული ან ძალიან რთულია.

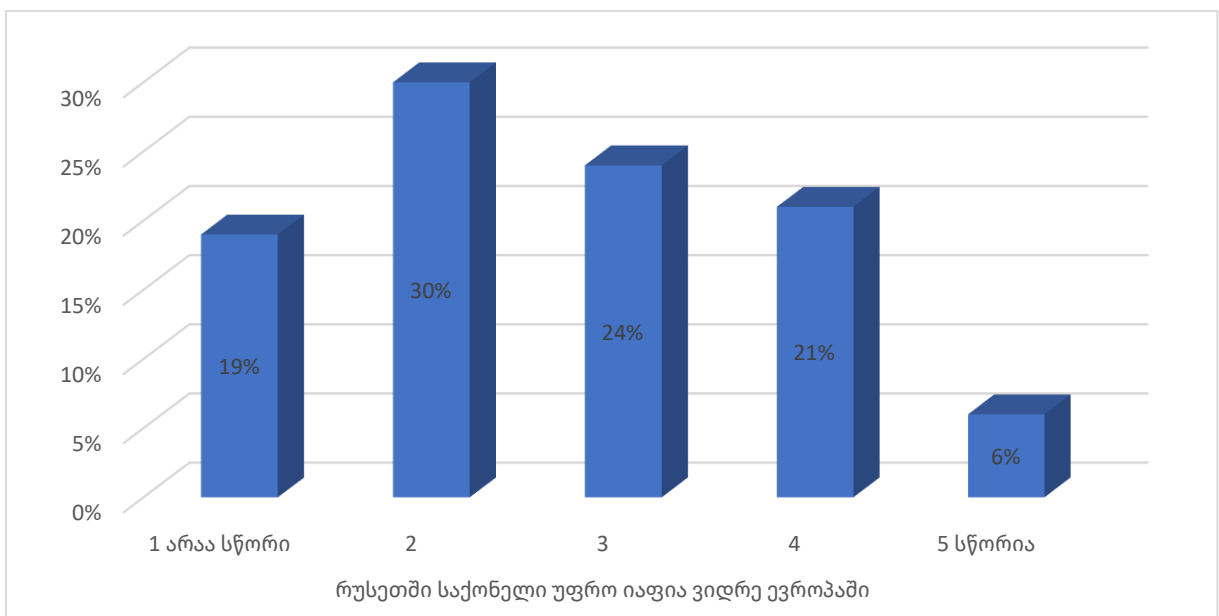


რუსულ და ევროპულ ბაზრებზე თამაშის წესებს შორის განსხვავება (და ზემოთ მოყვანილი შეფასებების ნაწილიც) ნათელი ხდება საქმის კეთებისთვის აუცილებელი ფორმალური და არაფორმალური კავშირების

საჭიროებით. კვლევით პასუხები ცხადყოფს, რომ თუკი ევრობელ პარტნიორებთან ურთიერთობები გაცილებით გამჭვირვალეა და ფორმალურ საფუძველზე იწარმოება, რუსულ ბაზარზე არაფორმალური ურთიერთობების აუცილებლობა მნიშვნელოვანია, რის საფუძველზეც მნიშვნელოვნად მარტივდება რუსულ კომპანიებთან და პარტნიორებთან თანამშრომლობა. მეწარმეთა უმეტესობა თვლის, რომ რუსულ ბაზარზე ურთიერთობებს ძალიან ამარტივებს არაფორმალური კავშირები, მაშინ როცა მხოლოდ 9% მიიჩნევს, რომ ამას ბიზნესზე გავლენა არ აქვს.

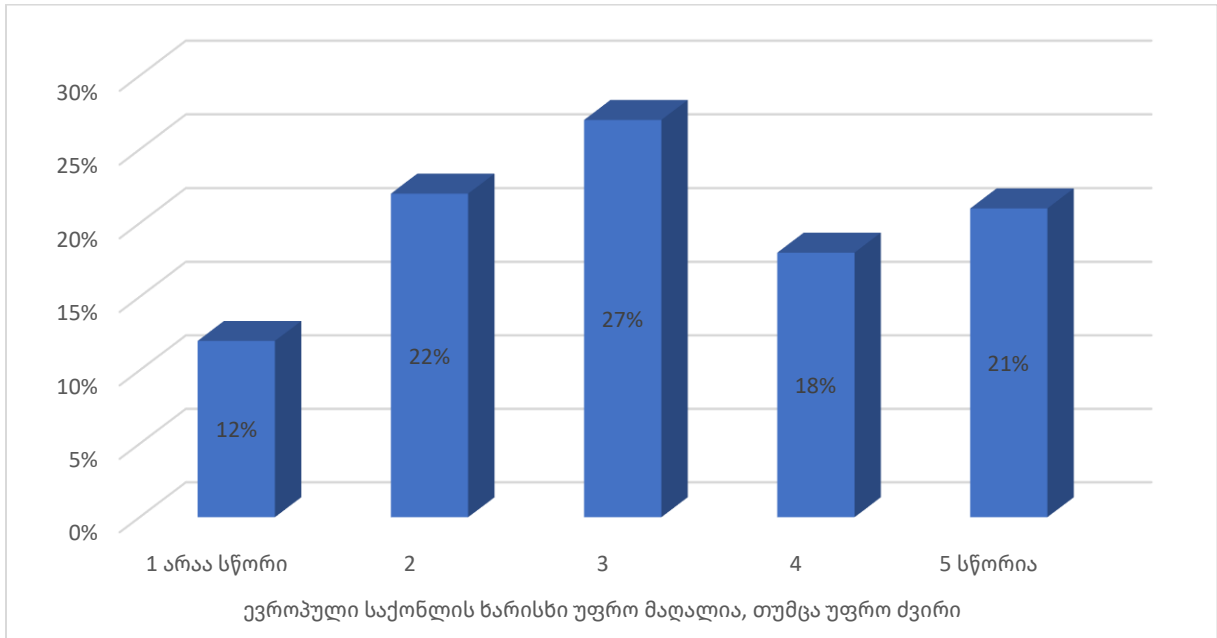


ყურადღება უნდა მიექცეს იმ გარემოებასაც, რომ გამოკითხულთა 27% აცხადებს, რომ პროდუქცია, რომელთანაც მათ შეხება აქვთ უფრო იაფია რუსულ ბაზარზე, ხოლო 49% მიიჩნევს, რომ მსგავსი მოსაზრება სიმართლეს არ შეესაბამება.



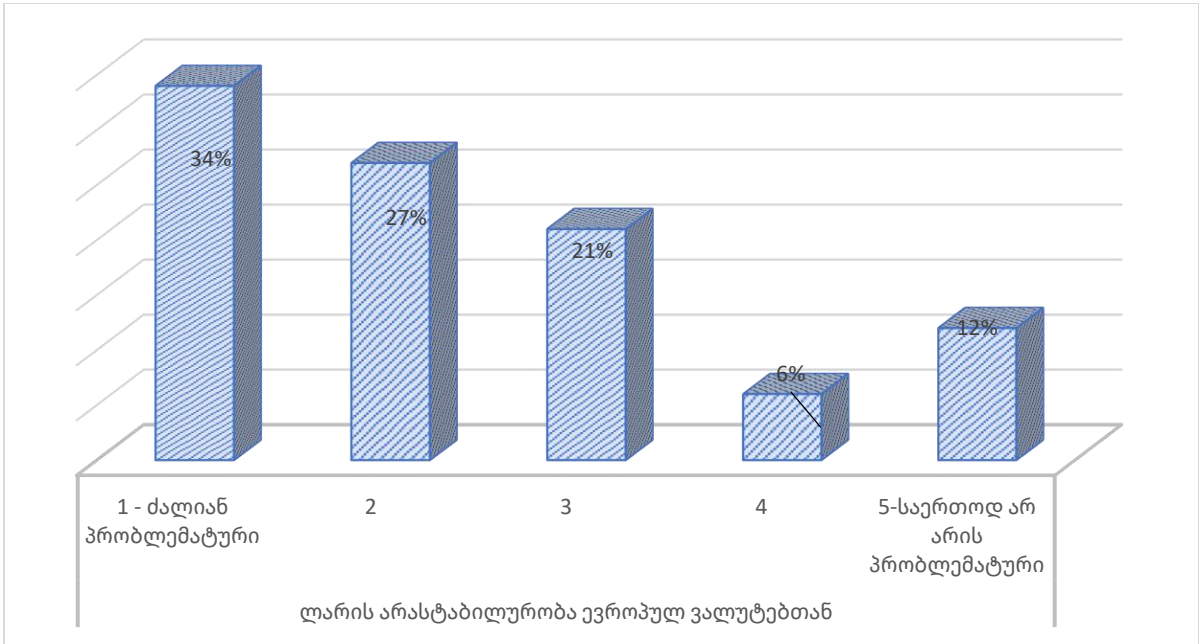


აქვე საყურადღებოა ის გარემოებაც, რომ იმპორტიორი მეწარმეების 39% აცხადებს, რომ ევროპული საქონელი მისი ხარისხის გამო უფრო ძვირია, ხოლო 27%-ს აზრით აღნიშნული დებულება ბოლომდე სწორი არაა. 34% კი საკუთარი გამოცდილების საფუძველზე აცხადებს, რომ ევროპული საქონელთან დაკავშირებით არსებული მოსაზრება არაა სწორი.

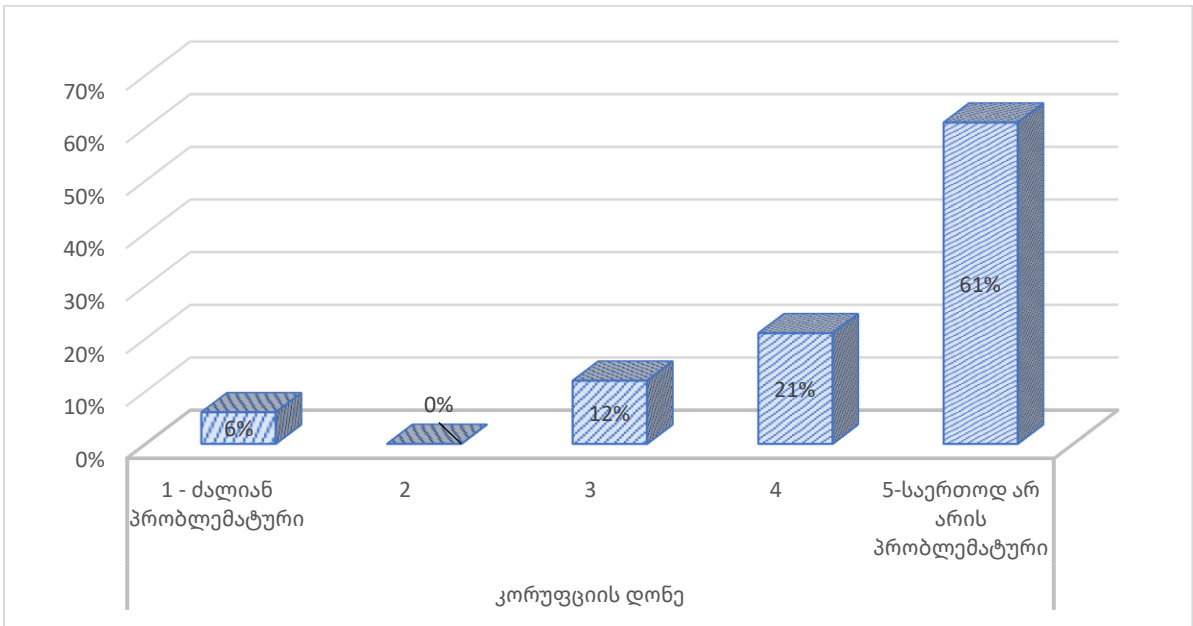


### ევროკავშირთან ვაჭრობის სირთულეები და შესაძლებლობები იმპორტიორებისთვის

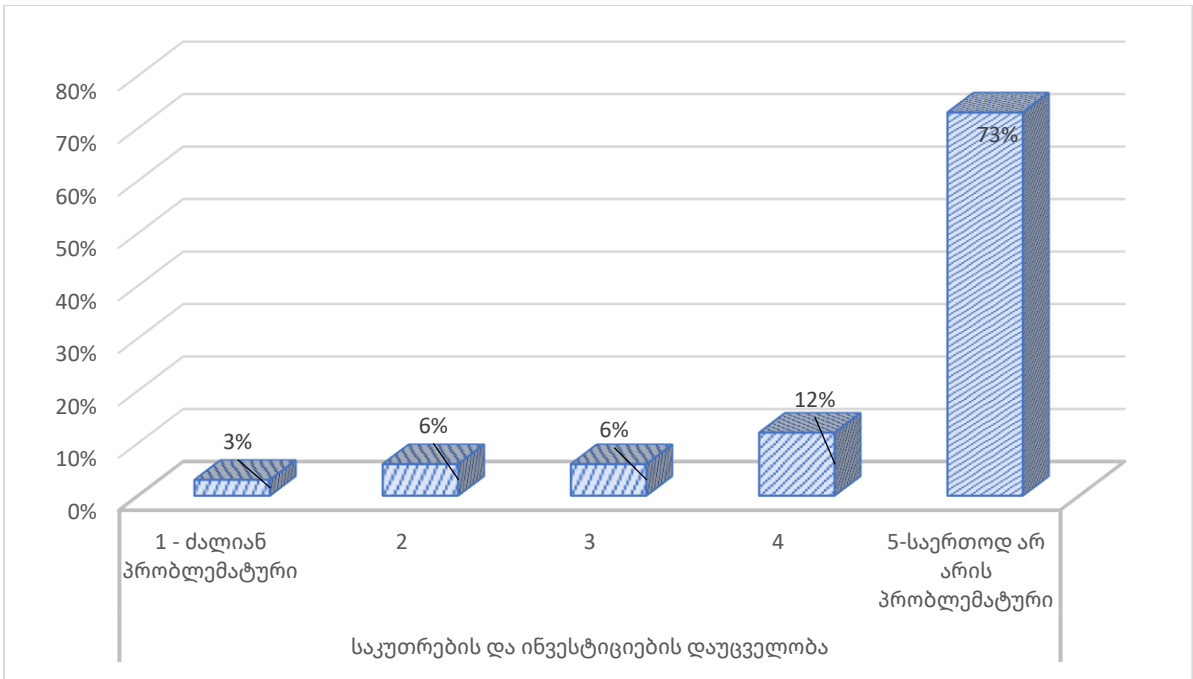
გამოკითხული იმპორტიორების დიდი ნაწილი მიიჩნევს, რომ ევროკავშირის ქვეყნებიდან პროდუქციის შესყიდვის და ქართულ ბაზარზე რეალიზების მთავარი სირთულე ევროსა და ლარს შორის არსებული არასტაბილური გაცვლითი კურსია. აღნიშნული გარემოება გაცილებით დიდ გავლენა ახდენს იმპორტიორ მეწარმეებზე, რადგან შესყიდული პროდუქციის ფასი პირდაპირ კავშირშია ქართულ ბაზარზე რეალიზებასთან და დიდ დანაკარგებთან იყოს დაკავშირებული. ამის გათვალისწინებით, გამოკითხულთა 60%-ზე მეტი მიიჩნევს, რომ აღნიშნული საკითხი ძალიან პრობლემურია ევროპულ ბაზრებზე ოპერირებისას. 12 % კი მიიჩნევს, რომ ეს საკითხი საერთოდ არაა პრობლემური, ხოლო 6 პროცენტის აზრით მცირე პრობლემას წარმოადგენს.



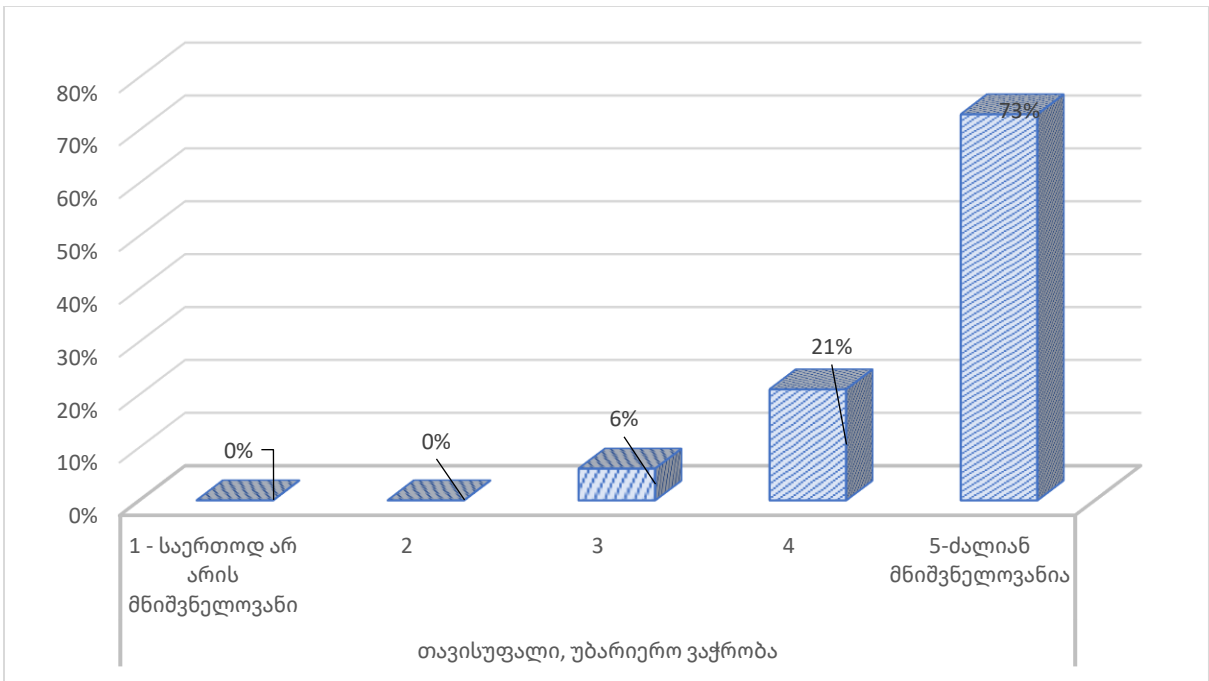
ყველაზე ნაკლებ პრობლემურად მიჩნევენ იმპორტიორები კორუფციის დონეს ევროკავშირის ბაზარზე და მის გავლენას ბიზნესის კუთხით. გამოკითხულთა 80%-ზე მეტი მიიჩნევს, რომ ამ კუთხით ევროკავშირი ბაზარზე პრობლემები არ არსებობს.



ასევე საყურადღებოა, რომ საკუთრებისა და ინვესტიციების დაცულობის კუთხით ყველაზე ნაკლებ პრობლემას ხედავენ იმპორტიორები ევროკავშირის ქვეყნებში. ასევე კონტრაქტის აღსრულება და პოლიტიკური გავლენისგან თავისუფალი ბიზნეს გარემო მიიჩნევა ევროპულ ბაზრებზე ოპერირების ერთ-ერთ ყველაზე დადებით მახასიათებლად.

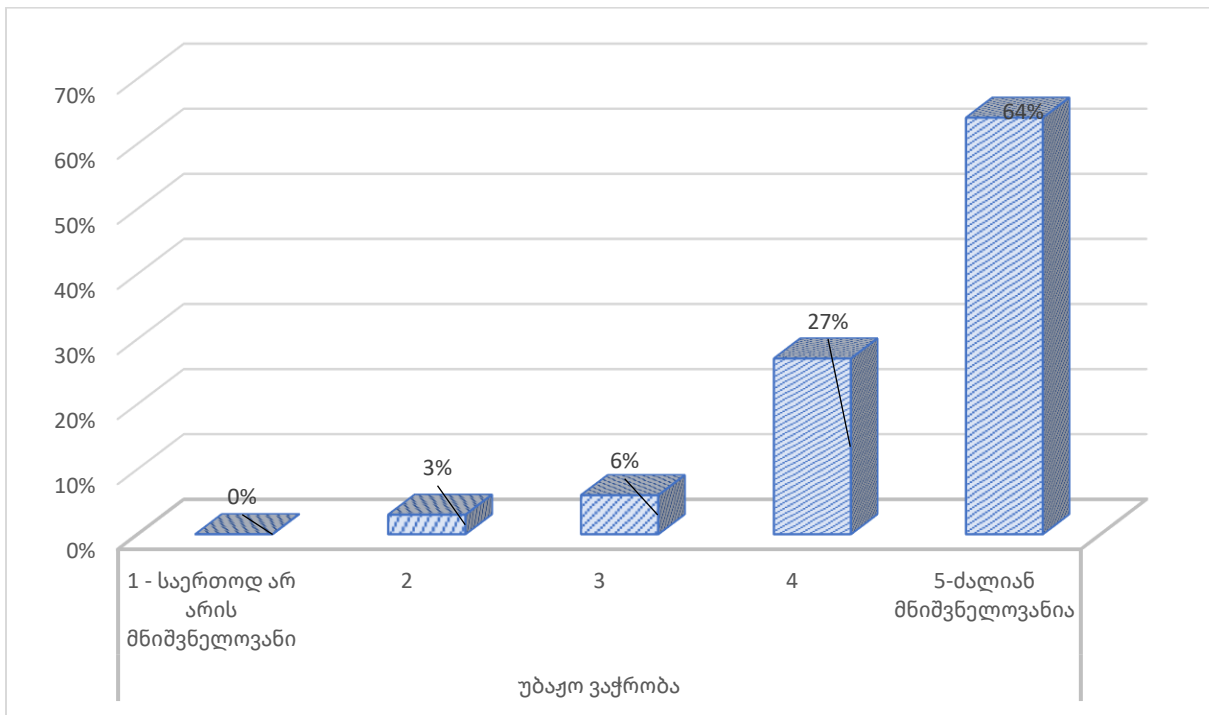


ევროპულ ქვეყნებთან, ისევე როგორც ზოგადად იმპორტის კუთხით, ყველაზე დიდ მიღწევად, რაც ამარტივებს სხვადასხვა სახისა და ხარისხის იმპორტს საქართველოს ბაზარზე გამოკითხულთა მიერ სახელდება თავისუფალი, უბარიერო ვაჭრობა. გამოკითხულთა 94% მიიჩნევს, რომ აღნიშნული საკითხი ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი ინდიკატორია უცხოური ბაზრების ეფექტიანად ათვისების კუთხით.



უბარიერო ვაჭრობის გვერდით ასევე სახელდება უბაჟო ვაჭრობა, რაც მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს ევროკავშირის ქვეყნებიდან პროდუქციის შემოტანასა და ადგილობრივ ბაზარზე დაბალ ფასად გაყიდვაზე. გამოკითხულთა 90%-ზე მეტი მიიჩნევს, რომ სწორედ უბაჟო ვაჭრობა არის მთავარი ფაქტორი, რაც

მეწარმეების მიერ მოსახლეობამდე ხარისხიანი პროდუქციის მაქსიმალურად დაბალ ფასად მიტანას უზრუნველყოფს.

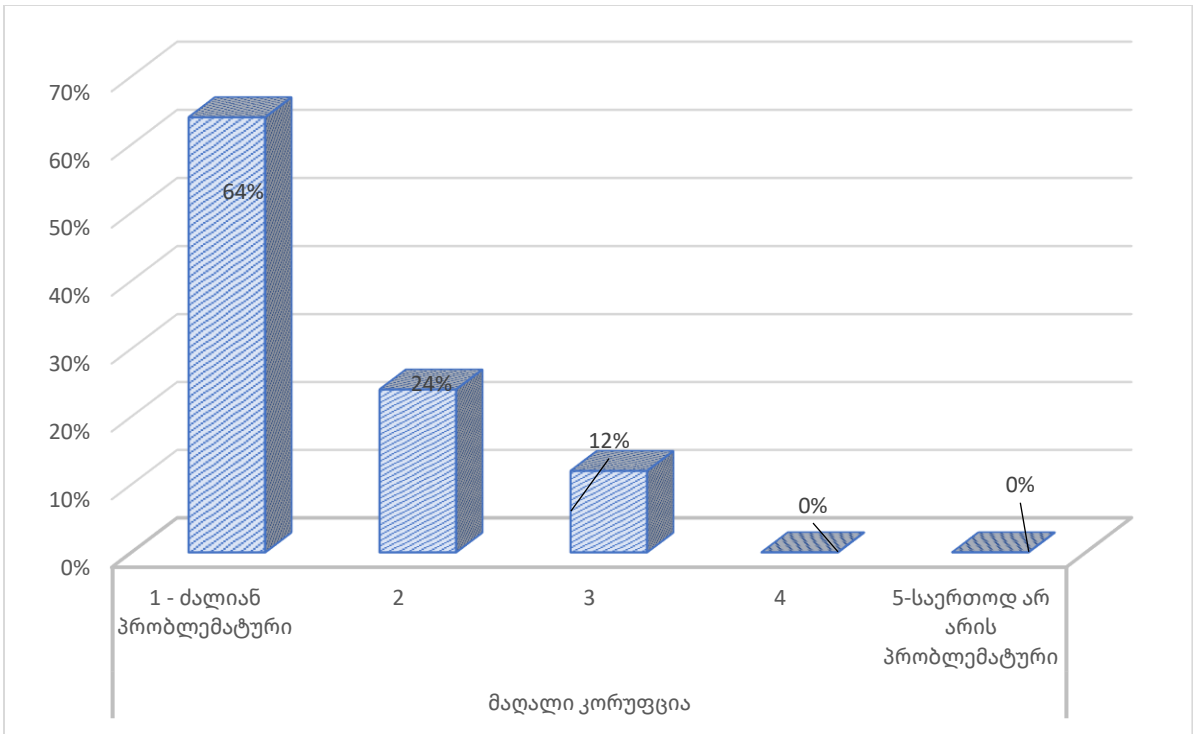


### რუსეთთან ვაჭრობის სირთულეები და გამოწვევები

როგორც ექსპორტის შემთხვევაში, ასევე იმპორტისთვისაც მნიშვნელოვანია სხვადასხვა ფორმალური თუ არაფორმალური ბარიერები, რაც ამარტივებს ან ართულებს კონკრეტულ ბაზარზე ოპერირებას. იმპორტიორ მეწარმეთა საქმიანობა მნიშვნელოვნადაა დამოკიდებული იმ თამაშის წესებზე, რაც მათ იმ ადგილობრივ ბაზრებზე ხვდებათ, საიდანაც პროდუქციის იმპორტს ახორციელებენ.

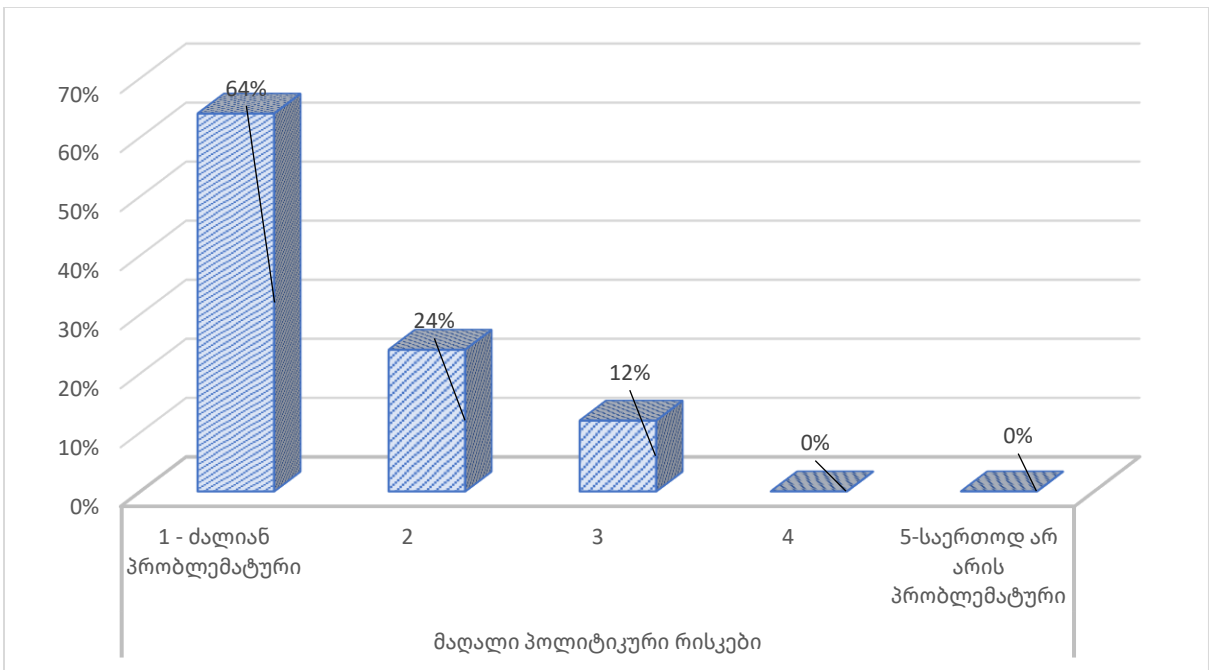
კვლევის კითხვარის მიხედვით მიღებული შედეგები ცხადყოფენ, რომ ევროპული ბაზრებისგან განსხვავებით რუსულ ბაზარზე ფორმალურ-ბიუროკრატიულ სირთულეებთან ერთად მრავლადაა არაფორმალური პრობლემებიც.

ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი საკითხი, რაც კომპანიებს აღელვებთ რუსულ ბაზარზე არსებული კორუფციული ვითარებაა, რაც ხშირ შემთხვევაში ხვა სირთულეებთან ერთად პროდუქციის გაძვირებასაც კი იწვევს. გამოკითხულთა 88% მიიჩნევს, რომ მაღალი კორუფცია უარყოფითად აისახება მათი საქმიანობის წარმატებაზე.

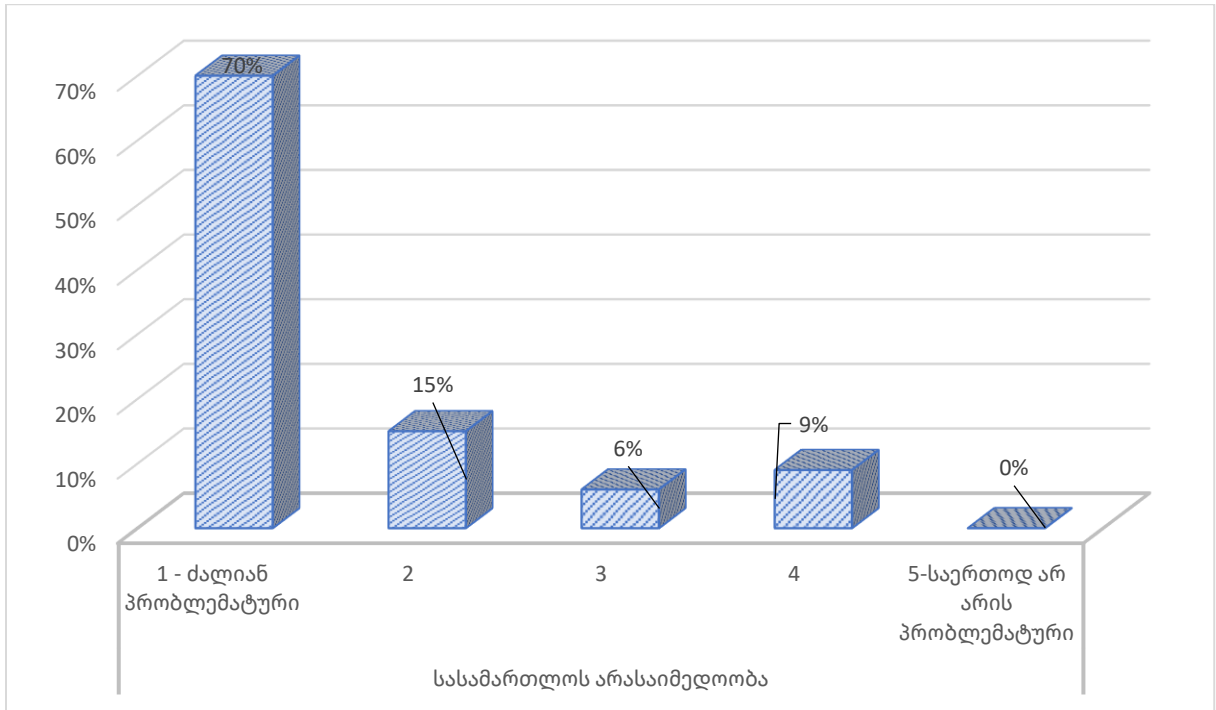


ევროპული ბაზრებისგან განსხვავებით, რუსულ ბაზარზე ოპერირებისთვის საფრთხის შემცველად ასევე სახელდება მალაი პოლიტიკური რისკები.

გამოკითხულთა 90%-მდე მიიჩნევს, რომ აღნიშნულ ვითარება, პირდაპირ ან ირიბად აისახება რუსეთის ბაზარზე საქმიანობის შედეგებზე. 12% მიიჩნევს, რომ ამას საშუალო დონის გავლენა აქვს საქმის კეთებაზე.

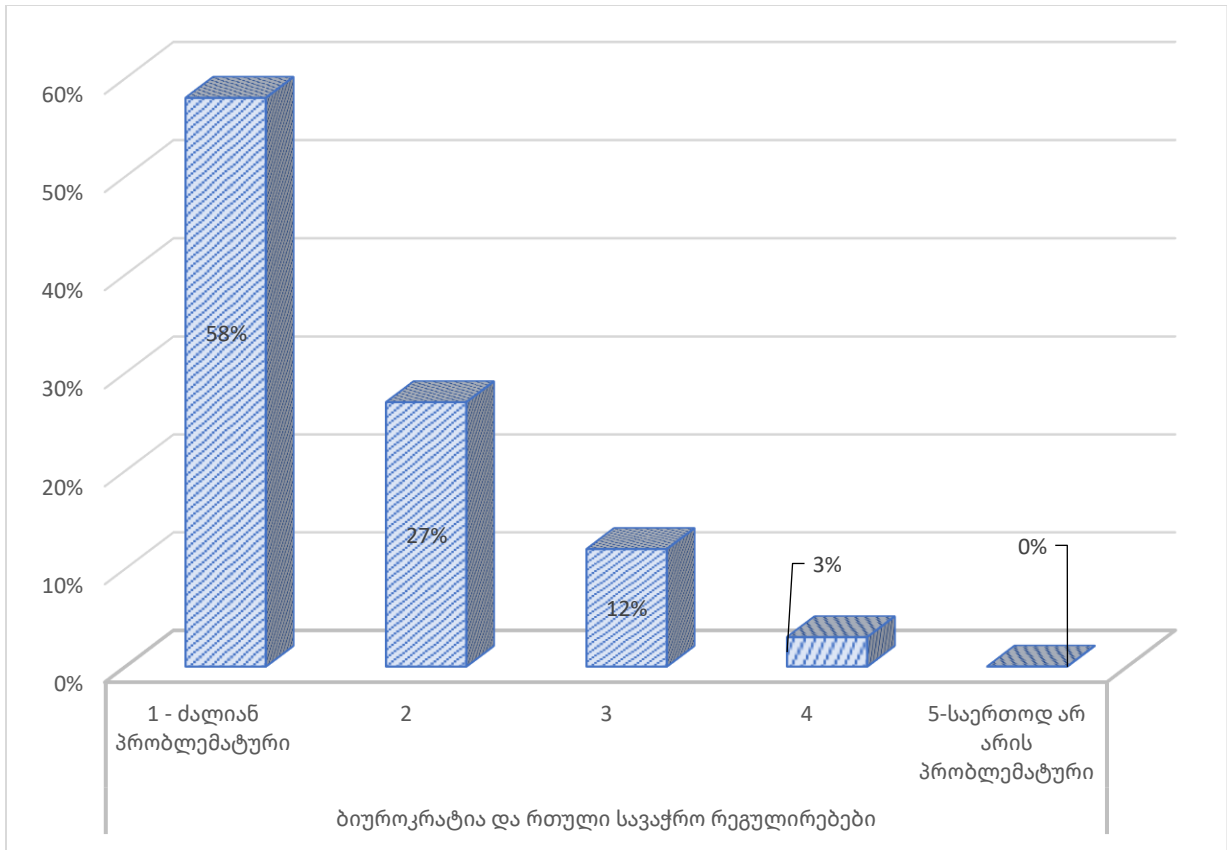


აღნიშნულ საკითხებთან ერთად, ერთ ერთი პრობლემატურია რუსეთში სასამართლოს არასაიმედობა. გამოკითხულთა 85% მიიჩნევს, რომ მსგავსი საჭიროების შემთხვევაში აღნიშნული სერიოზული პრობლემაა და ისედაც ეს საკითხი დიდ გავლენას ახდენს რუსეთში საქმის წარმოების ხარისხზე.



არაფორმალურ ბარიერებთან ერთად მნიშვნელოვანია ბიუროკრატიული ბარიერების არსებობაც, რაც ხშირ შემთხვევაში ართულებს როგორც სხვადასხვა მყიდველთან და გამყიდველთან ურთიერთობების დამყარებას, ასევე ხელს უშლის პროდუქციის ტავისუფალ გადაადგილებას ქვეყნის მასშტაბით საზღვრის დატოვებამდე.

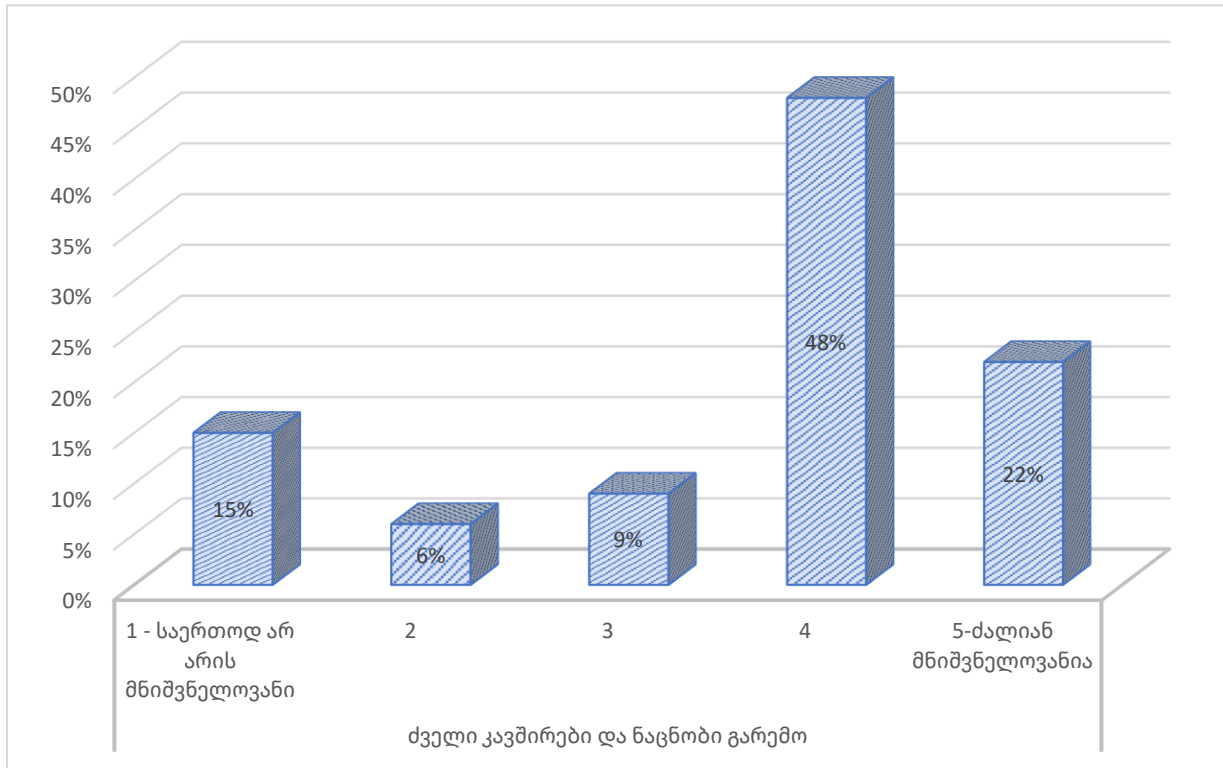
ისეთი ბარიერების არსებობა, როგორცაა ბიუროკრატია და რთული სავაჭრო რეგულაციები, გამოკითხულთა აზრით, მნიშვნელოვნად ართულებს სავაჭრო პროცედურების წარმოებას რუსეთში. გამოკითხულთა 85% აღნიშნულ საკითხს აფასებს როგორც ძალიან პრობლემატურს.



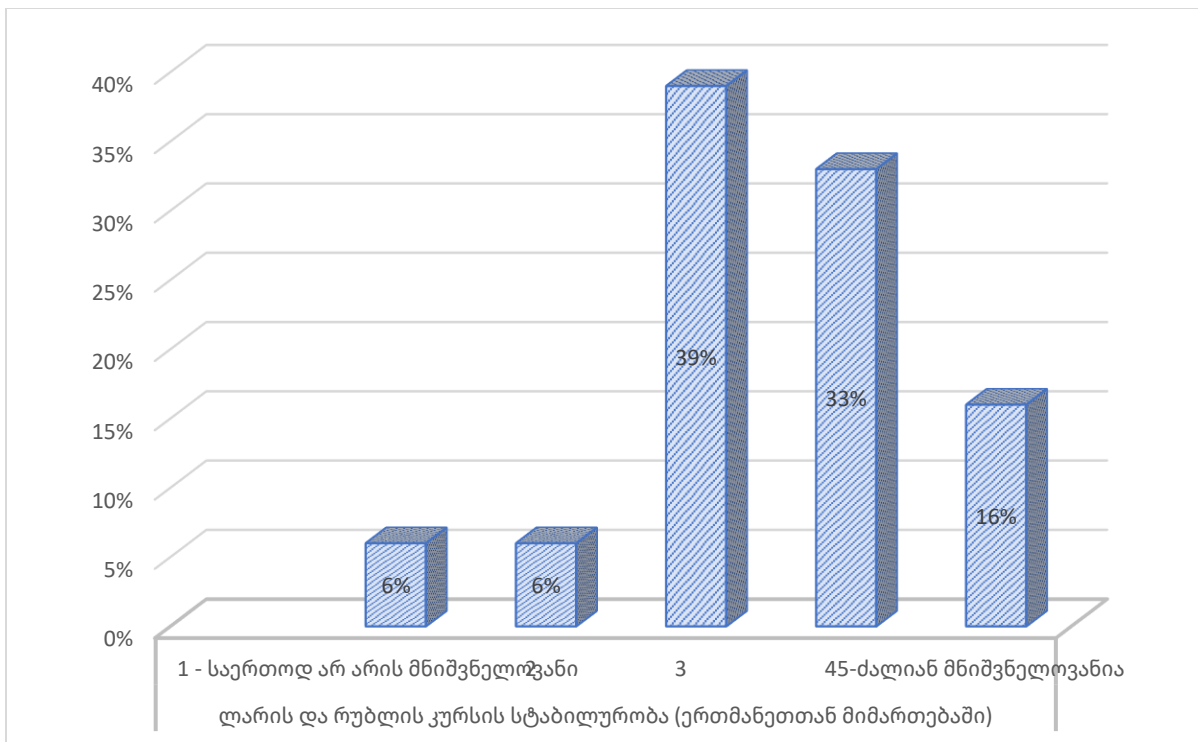
აქვე უნდა აღინიშნოს იმ უპირატესობების შესახებ, რაც რუსეთთან ვაჭრობას აქვს იმპორტიორი კომპანიებისთვის. აღნიშნული გამოცდილება გროვდება წლების მანძილზე პრაქტიკული საქმიანობისგან და მნიშვნელოვანი დასკვნების გაკეთები შესაძლებლობას იძლევა.

მეწარმეთა უმეტესობა მიიჩნევს, რომ ამ კუთხით ძალიან დიდი მნიშვნელობა აქვს კავშირებსა და ნაცნობ გარემოს. კითხვაზე, თუ რამდენად ამარტივებს რუსეთში სავაჭრო ურთიერთობებს ძველი კავშირები და ნაცნობი გარემო, გამოკითხულთა 70%-მა პროცენტმა უპასუხა რომ ძალიან ამარტივებს. 15% კი მიიჩნევს, რომ ეს არ არის მნიშვნელოვანი.



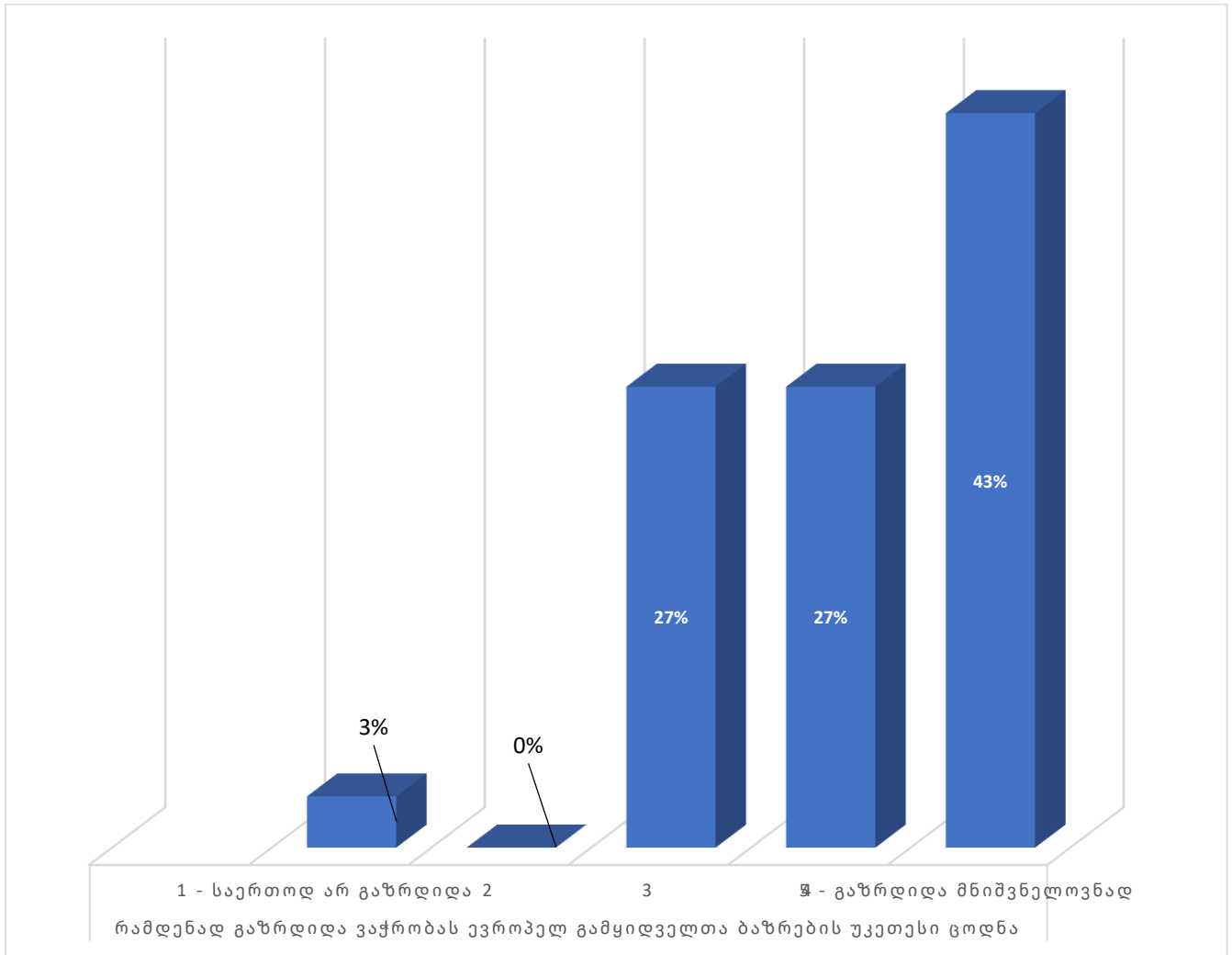


ისევე როგორც ექსპორტიორების შემთხვევაში, იმპორტიორთა დიდი ნაწილი მიიჩნევს, რომ რუსეთთან ვაჭრობას მნიშვნელოვნად ამარტივებს რუსულ რუბლსა და ქართულ ლარს შორის არსებული შედარებით სტაბილური გაცვლითი კურსი.

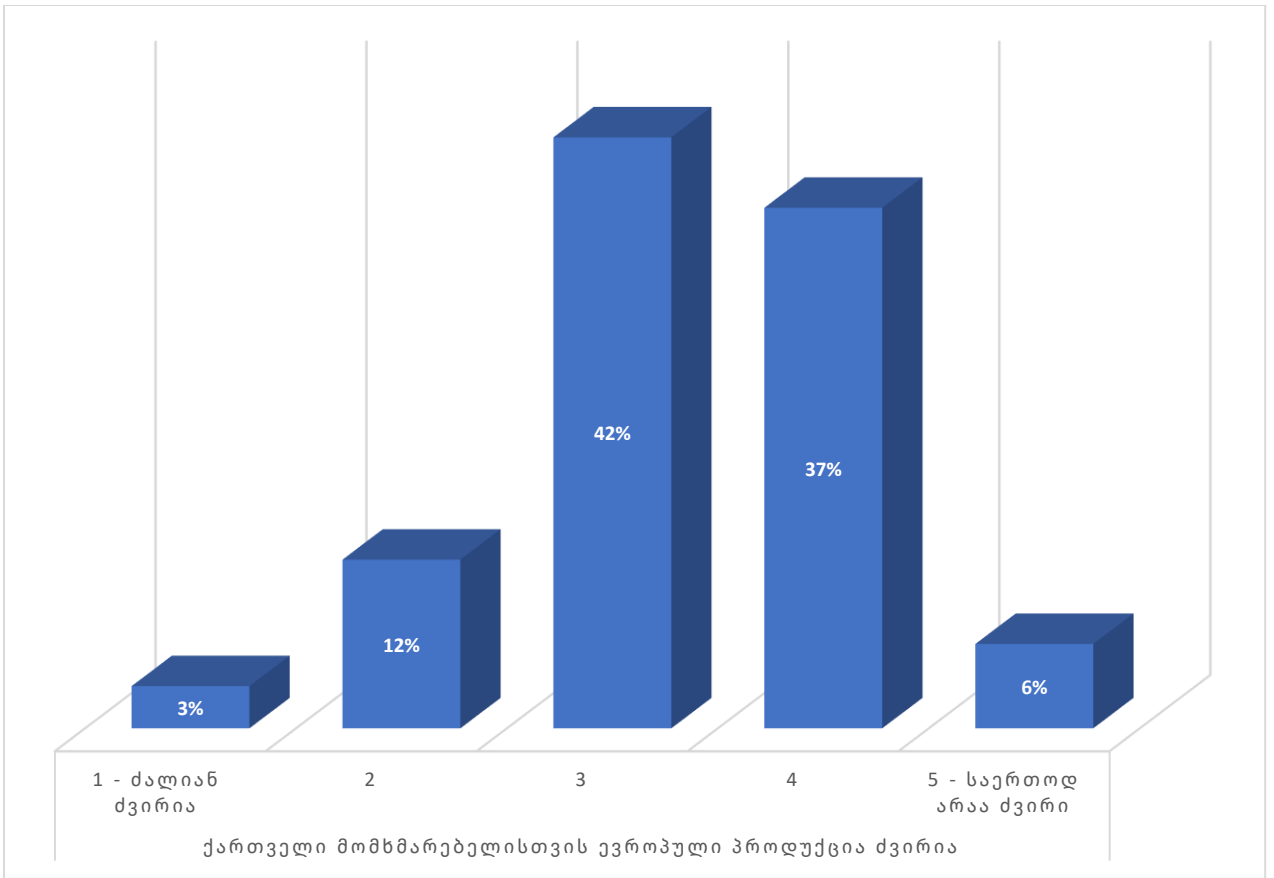




აღსანიშნავია ის გარემოება, რომ მეწარმეთა დიდი ნაწილი ჯერ კიდევ არ ფლობს სრულყოფილ ინფორმაციას ევროპული ბაზრების შესახებ. ამას მოწმობს გამოკითხვის შედეგები, რომლის თანახმადაც გამოკითხულთა 70% მიიჩნევს, რომ ევროპულ გამყიდველთა ბაზრების უკეთესი ცოდნა მნიშვნელოვნად ან ძალიან მნიშვნელოვნად გაზრდიდა ვაჭრობას ევროკავშირის დიდ ბაზართან.



აღსანიშნავია, რომ მეწარმეთა უმეტესობას მიაჩნია, რომ ქართველი მომხმარებლისთვის თითქმის ერთნაირად მისაღებია რუსული და ევროპული საქონელი. ხოლო რაც შეეხება კითხვას, თუ რამდენად ძვირია ქართველი მომხმარებლისთვის ევროპული პროდუქცია, იმპორტიორთა უმეტესობა მიიჩნევს, რომ ევროპული საქონელი არაა უფრო ძვირი, ხოლო დაახლოებით იგივე რაოდენობა ასევე მიიჩნევს, რომ ქართულ ბაზარზე ევროპული პროდუქცია საშუალო სიძვირისაა.



## დასკვნა-რეკომენდაციები

### დასკვნები

საქართველოს ინტერესშია გააგრძელოს ეკონომიკური ინტეგრაცია ევროკავშირთან და შესაბამისად უნდა გადადგას ნაბიჯები სავაჭრო კავშირების და შესაძლებლობების განვითარება.

ამის მისაღწევად საქართველომ უნდა გააგრძელოს მის მიერ აღებული ვალდებულებების შესრულება მისი შესაძლებლობების მაქსიმალური გამოყენებით. ამავდროულად, საქართველოს მხარემ აუცილებელია გადადგას ნაბიჯები სავაჭრო ურთიერთობაში არსებული პრაქტიკული საკითხების მოსაგვარებლად.

როგორც კვლევამ აჩვენა, ევროკავშირთან ვაჭრობის შესაძლებლობებს ასუსტებს შემდეგი ფაქტორები:

- ბაზრების ცუდი ცოდნა, როგორც მთლიანად, ასევე რეგიონულ და ადგილობრივ დონეზე, მომხმარებელთა მოთხოვნები, გემოვნება და ხარისხი;
- ევროკავშირის ქვეყნების სამეწარმეო და სავაჭრო გარემოს სუსტი ცოდნა;
- ენობრივი ბარიერი, მ.შ. მრავალენოვანება;
- საქართველოს და ქართული პროდუქციის ცნობადობის ნაკლებობა, ინფორმაციის გავრცელების სუსტი შესაძლებლობები;
- საქართველოს მეწარმეთა სუსტი შესაძლებლობები და მცირე ზომის წარმოება, წარმოების მაღალი დანახარჯები;

ვაჭრობის განვითარების შეფერხება ევროკავშირთან იწვევს შესაბამის ეკონომიკურ და პოლიტიკურ შედეგებს. უცოდინრობა და გამოუცდელობა აიძულებს ბიზნესებს ისევ რუსული ბაზრისკენ აიღონ ორიენტაცია და იქ ეძებონ გამოსავალი, მიუხედავად იქ არსებული მრავალი ფორმალური და არაფორმალური პრობლემებისა. რუსული პროპაგანდის თანხლებით მოსახლეობის ნაწილს შესაძლებელია უკვე გაუჩნდა და გაიზარდოს გაუცხოება და დისტანცირება ევროპული საქონლის და მით უმეტეს ევროპული ბაზრების მიმართ. ეს პროცესი ფაქტობრივად ერთ დადებით ფაქტორზეა ჩამოკიდებული - ვიზების ლიბერალიზაციაზე, რომლის გარეშე ფრუსტრაცია უფრო დაჩქარდებოდა.

მნიშვნელოვანია ასევე საქართველოს ევროკავშირთან ეკონომიკურ ინტეგრაციის როლი რეგიონულ განვითარებაში. საქართველო, როგორც რეფორმების და ევროკავშირთან სამეზობლო პოლიტიკის ლიდერი პოზიტიურ როლს ასრულებდა მეზობლების სამომავლო ხედვებში და ქმნიდა დადებით მოლოდინებს. საქართველოს წარუმატებლობა მათთვისაც შექმნიდა ფრუსტრაციის და გაუცხოების შესაბამის გრძნობებს და პოლიტიკურ შედეგებს.

ცხადია ასეთი განვითარება არ არის სასარგებლო საქართველოსთვის არც პოლიტიკურად და არც ეკონომიკურად. საქართველოს მოსახლეობის უმრავლესობა დასავლეთთან და კონკრეტულად ევროკავშირთან ინტეგრაციას მთლიანად დადებითად აფასებს. აუცილებელია ამ ხედვის პრაქტიკული მიღწევებით გამყარება, რისთვისაც საჭიროა კონკრეტული მოქმედებების განხორციელება.

ევროკავშირი თავისი მხრივ უნდა ცდილობდეს საქართველოს ეკონომიკის მეტი ინტეგრაციის მიმართულებით უფრო მეტი წარმატების მიღწევას, ეს სასარგებლოა ეკონომიკურად და პოლიტიკურადაც.

ამ პროცესის დასაჩქარებლად აუცილებელი ჩანს ისეთი მოქმედებების განხორციელება, რომელიც ამ კვლევით დადგენილი და სხვა პრაქტიკული ბარიერების მოხსნისკენ იქნება მიმართული. პირველ რიგში, მნიშვნელოვანია საქართველოს ევროპული დღის წესრიგის შიგნით დანახვა და მისი ხელმისაწვდომობა ევროპულ ეკონომიკურ პროექტებში. ევროკავშირის ქვეყნებს უშუალოდაც შეუძლიათ მეტი ძალისხმევის განხორციელება პრაქტიკული ბარიერების და საკითხების გადალახვისათვის, საკუთარი გამოცდილების გაზიარებით და საქართველოს მხარდამჭერი სხვა მოქმედებით.

ასეთი გამოწვევების გამკლავება შესაძლებელია კომპლექსური მოქმედებებით, რომელიც მოიცავს კერძო ბიზნესის, საქართველოს მთავრობის და ევროკავშირის და მისი წევრი ქვეყნების გარკვეულ მოქმედებებს, რომლის სია წარმოდგენილია რეკომენდაციებში. მნიშვნელოვანია, ასეთი გეგმების განხორციელებას მოყვებოდეს შედეგების გადამოწმების შესაძლებლობები, რათა ეს მცდელობების და მასზე დახარჯული ენერჯის შედეგები უშუალოდ მის მომხმარებლებამდე აღწევდეს.

## რეკომენდაციები

კვლევის შედეგად წარმოდგენილია რეკომენდაციები, რომელიც ხელს შეუწყობდა ევროკავშირთან საქართველოს ვაჭრობის განვითარებას. რეკომენდაციები მოიცავს სამოქმედო წინადადებებს, იურისდიქციების მიხედვით:

### 1. საქართველოს ბიზნესები

საქართველოს ბიზნესები უნდა ეცადონ უკეთ შეისწავლონ ევროკავშირთან დადებული შეთანხმებებით მიღებული უპირატესობები, გააცნონ ისინი პოტენციურ ინვესტორებს საქართველოში არსებული ბიზნეს-კლიმატის სხვა შესაძლებლობებთან ერთად.

ევროკავშირთან ვაჭრობისათვის ბიზნესებს ჭირდებათ ასევე უკეთ შეისწავლონ ევროპული ბაზრები, იქ მოქმედი წესები და პირობები, შეადარონ სხვა ქვეყნების სავაჭრო წესებსა და შესაძლებლობებს. მაგალითად, გარკვეული პრაქტიკული უპირატესობების მიუხედავად რუსეთის ბაზარი ხასიათდება მაღალი კორუფციით, კრიმინალით, პოლიტიზებით, სასამართლოს არაეფექტიანობით და საკუთრების და ინვესტიციების დაუცველობით. ეს ყველაფერი სერიოზულ უპირატესობას ანიჭებს ევროპის ბაზარს, რომელიც ზომითაც და მსყიდველუნარიანობითაც ბევრად აჭარბებს რუსულს, და ბიზნესის პირობებიც გაცილებით უკეთესია (გამოკვლევები ბიზნესის კეთების სიადვილე, ეკონომიკური თავისუფლების შესახებ და სხვ.)

დანახარჯის და სარგებლის ანალიზის მეთოდის გამოყენებით ადვილი დასანახი იქნება, რომ ევროპასთან ვაჭრობა უფრო ადვილია და გრძელვადიანი, და უფრო იაფიც ჯდება. ეს ეხება ექსპორტის განხორციელების შესაძლებლობებსაც - როდესაც საუბარი მიდის ევროპის დიდ ბაზარზე, გასათვალისწინებელია სწორედ ამ ბაზრის სიდიდე და სიღრმეც - ვაჭრობა არ ხდება მხოლოდ დედაქალაქებთან, არამედ ამ ქვეყნების სრულყოფილ პარტნიორ რეგიონებთან და ქალაქებთან.

## 2. საქართველოს მთავრობა

საქართველოს მთავრობამ უნდა იკისროს ევროპის ბაზრის კარის გაღების ფუნქცია, აქტიურად იმუშაოს შესაბამის ორგანიზაციებთან და ხელი შეუწყოს ინფორმაციის შეგროვებას და გაცვლას მხარეებს შორის. ეს განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია მცირე ბიზნესებისათვის, რომელთა შესაძლებლობები ვერ წვდება საჭირო ინფორმაციის მოპოვებას და შეძენას. მთავრობამ ხელი შეიძლება შეუწყოს ინფორმაციაზე ხელმისაწვდომობის ზრდას ორივე მხარეს.

საქართველოს მთავრობის უშუალო ფუნქციას წარმოადგენს საგარეო ვაჭრობის ხელის შეწყობა, რომლის ნაწილსაც წარმოადგენს ტელეკომუნიკაციების და ტრანსპორტის ევროპულ სისტემებში ჩართვა და გამოყენება.

საქართველოს მთავრობამ უფრო აქტიურად უნდა იმუშაოს ევროპულ ინსტიტუტებთან, ევროკავშირის წევრი ქვეყნების დედაქალაქებთან და რეგიონებთან. ევროკავშირთან ასოცირების და თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმებების მიღწევის 7 წლის შემდეგ საქართველოს ჭირდება ევროკავშირის დედაქალაქში სრულყოფილი ოფისით წარმომადგენლობა. ასეთი ოფისი შეძლებდა ევროკავშირის ინსტიტუტებთან მუდმივ რეჟიმში მუშაობას და მეტი ადამიანური რესურსის მიძღვნას ევროპულ ინტეგრაციაში არსებული პოტენციური სარგებლის პრაქტიკულ ნაბიჯებში გარდასაქმნელად.

საქართველოს მთავრობამ მეტი მცდელობა უნდა გამოიღოს საქართველოს უკეთესად წარმოსაჩინად ევროპის და სხვა განვითარებული ქვეყნების ინვესტორთა წინაშე, მათ დედაქალაქებსა და რეგიონებში. მნიშვნელოვანია ასევე, საქართველოში არსებული ბიზნესის და ევროპასთან ვაჭრობის უპირატესობებს სასარგებლოა გაეცნონ ინვესტორები ნებისმიერ/ყველა განვითარებულ ქვეყანაში.

საქართველოს მთავრობამ უნდა გააძლიეროს მუშაობა საქართველოს ევროპასთან ეკონომიკური ინტეგრაციის მეტი სიღრმის მისაღწევად. სასურველია მეტი ინტერაქტიული ღონისძიებების გამართვა, საჯარო შეხვედრების ორგანიზება ევროკავშირის წარმომადგენლობასთან და ევროკავშირის ქვეყნების საელჩოებთან; საქართველოს საელჩოებმა სასარგებლო იქნება მოაწყონ ქართული ბიზნეს-გამოფენები, საქართველოში ბიზნესის კეთების უპირატესობების პრეზენტაციები და ვიდეო კლიპები და სხვ.

საქართველოს საბანკო და საგადახდებლო სისტემა წარმოადგენს დახვეწილ ციფრულ ინფრასტრუქტურას და ფულადი ტრანსაქციები უსაფრთხო და მარტივია. ამასთან ერთად საქართველო არ არის მიერთებული ევროპულ ერთიან საგადახდებლო სივრცესთან SEPA - Single Euro Payment Area. ამ სივრცეში თანამონაწილეობა დააჩქარებდა, გაამარტივებდა და გააიფრებდა ფულადი რესურსების მოძრაობას საქართველოსა და ევროკავშირის ქვეყნებს შორის.

ევროპასთან ვაჭრობის გასაადვილებლად აუცილებელია ქართული მონეტარული სისტემა და ერთეული - ლარი ფიქსირებულად მიებას ევროპის საერთო ვალუტას - ევროს. ამის შედეგად გაცილებით გამარტივდება და გაიფრდება ტრანსაქციები და ბიზნესის დანახარჯების გაანგარიშება. სავალუტო სტაბილურობა განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია პროდუქციის ხანგრძლივი წარმოების და/ან გადაზიდვის

შემთხვევებში. ასეთი სისტემა - სავალუტო საბჭო დანერგული იყო ლიეტუვაში, ესტონეთში, ბულგარეთში და ნაწილობრივ ლატვიაში; ამ სისტემამ შექმნა სტაბილურობის და სანდოობის განცდა, გაზარდა ვაჭრობა, ინვესტიციები და დააჩქარა ამ ერების და მათი ეკონომიკის ინტეგრაცია ევროკავშირში.

### 3. ევროკავშირის მთავრობა

ევროკავშირის ხელმძღვანელობამ სასურველია მეტი ყურადღება მიაქციოს საქართველოს ეკონომიკური განვითარების და ვაჭრობის გამოცდილების ხარისხს და როგორც საუკეთესო პარტნიორმა, შეეცადოს გადავიღოს ინტეგრაციის პროცესი, მეტი მოქმედება განახორციელოს საქართველოს ჩასართავად ევროპულ ეკონომიკურ სივრცეში. მნიშვნელოვანია, განცხადებით და საკანონმდებლო დაახლოების რეჟიმიდან ძალისხმევამ გადაინაცვლოს პრაქტიკული ნაბიჯებისაკენ. ასეთი ნაბიჯები შეიძლება მოიცავდეს:

- საქართველოს ჩართვას სხვადასხვა ეკონომიკურ პროგრამებში;
- ევროპის ცენტრალური ბანკის მიერ საქართველოს SEPA-ში გაწევრიანების მხარდაჭერას და დაჩქარებას;
- ევროკავშირის ერთიან საინფორმაციო და საკომუნიკაციო სივრცეში ჩართვას, მ.შ. 1.. საქართველოსთვის ევროპის სატელეფონო კოდის მინიჭება 2. ევროპის ტელე-საკომუნიკაციო საშუალებებითა ფასებით სარგებლობას, მათ შორის როუმინგის ფასების შემცირებას და/ან გაუქმებას;
- სატრანსპორტო საშუალებებზე და ინფრასტრუქტურაზე ხელმისაწვდომობის გაუმჯობესებას და გაიაფებას;
- ინფორმაციისა და სტატისტიკაზე წვდომადობის გაზრდას;
- ევროკავშირის საინფორმაციო ცენტრის შექმნას საქართველოში;
- ქართული ენის ევროკავშირის პარტნიორი ქვეყნის ენად აღიარებას და პრაქტიკული გამოყენების ხელისშეწყობას;
- ევროპული ბრენდის პროდუქციის საქართველოში იმპორტისთვის ევროპელი მწარმოებლების, დისტრიბუტორების და მიმწოდებლების გავლით მიწოდებას (მაგალითად ლევერკუზენის ბაიერის წამლები შემოდის ევროპული ქვეყნიდან და არა რუსეთიდან, ან რუსული დისტრიბუციიდან).

### 4. ევროკავშირის წევრების ქვეყნები, მათი რეგიონები და ქალაქები

ევროკავშირის წევრი ქვეყნების მინიმალური მხარდაჭერამაც შესაძლებელია საკმაო ბიძგი მისცეს ვაჭრობის ზრდას. ასეთ მხარდაჭერაში შესაძლებელია ვიგულისხმობთ:

- ევროკავშირთან ეკონომიკური ინტეგრაციის გამოცდილების გაზიარება და კონსულტირება;

- ენობრივი ბარიერის პრობლემის შეზღუდვა - მაგალითად საქართველოში იმპორტისათვის განკუთვნილი პროდუქციის აღჭურვა ქართული წარწერებით (ეს განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია მედიკამენტებთან დაკავშირებით);
- ქართული გამოფენების და პრეზენტაციების მოწყობაში მხარდაჭერა მათ ქვეყნებში;
- საკუთარი წარმოების პროდუქციის გამოფენების მოწყობა საქართველოში, მათ შორის რეგიონებში.

## 5. საინფორმაციო ვებ-გვერდი

ამ რეკომენდაციების დამატებით, საჭიროდ მიგვაჩნია ევროკავშირ-საქართველოს ვაჭრობის მხარდასაჭერად სპეციალური საინფორმაციო ვებ-გვერდის შექმნა, რომელიც მოიცავს როგორც პროდუქციის ექსპორტის ასევე იმპორტისთვის აუცილებელი წესებს, ბიზნესებისათვის და მომხმარებლისათვის საინტერესო ინფორმაციას ორივე მხარეს:

- ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმების მთავარი უპირატესობები და წესები;
- გადასახადები, რეგულირებები და წესები ევროკავშირის ქვეყნებში და საქართველოში;
- სატრანსპორტო, სასაწყობო და სხვა ინფრასტრუქტურის შესახებ;
- მონაწილე ქვეყნების შესაბამისი სახელმწიფო და არასახელმწიფო ინსტიტუტების შესახებ და საკონტაქტო ინფორმაცია;
- იმპორტ-ექსპორტის პროცედურები და გზები;
- ევროკავშირის ქვეყნების ექსპორტისა და იმპორტის მთავარი საქონელი და მომსახურება;
- საშუალო ფასები და მოთხოვნები, და ა.შ.;
- ფასების ურთიერთ-შედარებები
- ხარისხის და სტანდარტის მოთხოვნები
- ვალუტების კურსები. და სხვ.

ასეთი საიტი შესაძლებელია შეიცავდეს ფაქტობრივ ინფორმაციას და დოკუმენტებსაც, სასურველია ეს ინფორმაცია მომხმარებლისათვის ყველაზე მარტივ ენაზე და ფორმებში იყოს გადმოცემული.