

ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო
უნივერსიტეტი



ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტი

მარინე თავართქილაძე

**ნაციონალური საეკონომიკური რეჟიმები და GSP/GSP+ სქემის
ეფექტიანი გამოყენების შესაძლებლობები**

სადისერტაციო ნაშრომი წარმოდგენილია
ეკონომიკის დოქტორის (PhD) აკადემიური ხარისხის მოსაპოვებლად

სამეცნიერო ხელმძღვანელი:
ირინა გოგორიშვილი
ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი,
ასოცირებული პროფესორი

თბილისი

2016

შესავალი -----	3
თავი 1. გლობალური სავაჭრო სისტემა და საერთაშორისო სავაჭრო რეჟიმები -	15
1.1 საერთაშორისო სავაჭრო რეჟიმების კვლევის თეორიული საფუძვლები -----	15
1.2 ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაციის სისტემა და ვმო-ის ძირითადი შეთანხმებები -----	33
1.3 გამონაკლისები ვმო-ის ძირითადი პრინციპებიდან და პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემა -----	40
თავი 2. პრეფერენციული სავაჭრო რეჟიმების გავლენა მსოფლიო ეკონომიკაში მცირე ქვეყნების ინტეგრირების წესრიგზე -----	53
2.1 ცალმხრივი სატარიფო პრეფერენციები და პრეფერენციული სავაჭრო შეთანხმებები -----	53
2.2 ევროკავშირის GSP/GSP+ სქემები -----	60
2.3 ამერიკის შეერთებული შტატების GSP სქემა -----	96
2.4 იაპონიის GSP სქემა -----	107
თავი 3. საქართველოს საგარეო ვაჭრობა: რეალობა და პერსპექტივები -----	117
3.1 საქართველოს სავაჭრო რეჟიმების ანალიტიკური განხილვა -----	117
3.2 საქართველოსთვის დაწესებული GSP რეჟიმების, ევროკავშირთან ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი სავაჭრო სივრცის შესახებ შეთანხმების (DCFTA) ეფექტიანი გამოყენების შესაძლებლობები -----	133
დასკვნა -----	181
გამოყენებული ლიტერატურა -----	194
დანართები -----	211

„...არც ერთ ქვეყანას არ შეუძლია დიდი ხნით იმპორტი აწარმოოს, უკეთუ იგი თვითონაც ექსპორტს არ ეწევა, და არ შეუძლია დიდი ხნით ექსპორტი აწარმოოს, თუ იგი იმპორტს არ ეწევა.”

დევიდ რიკარდო, 1817

შესავალი

თემის აქტუალობა. თანამედროვე მსოფლიო საერთაშორისო ვაჭრობის გარეშე წარმოდგენელია. ხშირ შემთხვევაში სწორედ ვაჭრობაა პოლიტიკური კრიზისის თუ სამხედრო დაპირისპირების შემაკავებელი ან პირიქით წარმომქმნელი ფაქტორი. პროტექციონისტური პოლიტიკა მრავალი წლის განმავლობაში საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარების შემაფერხებელ ფაქტორს წარმოადგენდა. მისი შეზღუდვა ძალზე ძნელი და წინააღმდეგობებით დატვირთული პროცესია, რომელიც განსაკუთრებით მძიმედ მიმდინარეობს განვითარებად ქვეყნებში. ეროვნული ბაზრის დაცვა უმრავლესი ქვეყნის ხელისუფლებისთვის მნიშვნელოვან ამოცანას წარმოადგენს. ხშირ შემთხვევაში ეროვნული ბაზრის დაცვის არგუმენტი და ფარული პროტექციონიზმი პოლიტიკური ზეწოლის ინსტრუმენტად გამოიყენება, განსაკუთრებით მცირე ღია ეკონომიკის მქონე ქვეყნების წინააღმდეგ. ამგვარი პოლიტიკა, საბოლოო ანგარიშით, ყველა პარტნიორისთვის წამგებიანია.¹ იგი არ აძლევს ქვეყნებს საშუალებას გამოიყენონ შეფარდებითი და აბსოლუტური უპირატესობები, მასშტაბის ეკონომიის ეფექტი და სხვა შესაძლებლობები, რომლებიც მათ ეკონომიკურ განვითარებას უზრუნველყოფს. ასეთი ეკონომიკური და პოლიტიკური ცალმხრივი სავაჭრო შეზღუდვებისგან ხანგრძლივი დროის განმავლობაში ზარალდება ქვეყნის ეკონომიკა. ჩაკეტილი ბაზარი, თავის მხრივ, აკნინებს კონკურენტულ გარემოს და არ აძლევს ეროვნულ წარმოებას სწრაფი განვითარების სტიმულს, რეზერვების სრული დატვირთვისა და ბუნებრივი შერჩევის მექანიზმის ამუშავების საშუალებას.

¹ *Technical barriers to trade*, EU-Georgia business Council, Tbilisi, 2014. Available from <http://eeas.europa.eu>

საბაჟო-სატარიფო პოლიტიკას დიდი მნიშვნელობა ენიჭება საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარებაში. საბაჟო-სატარიფო პოლიტიკის ახალი მიმართულებებისა და საშუალებების მსოფლიო ეკონომიკაში გაჩენიდან გამომომდინარე მნიშვნელოვანია არსებული კავშირების გაფართოებასთან დაკავშირებული სარგებლის ზრდისკენ მიმართული მუშაობა მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაციის პირობებში.

ყველა ქვეყანა, ამა თუ იმ ფორმით, იყენებს საბაჟო-სატარიფო პოლიტიკის ინსტრუმენტებს, რომელთა მეშვეობითაც ისინი აგვარებენ ბევრ იმ პრიორიტეტულ სოციალურ-ეკონომიკურ პრობლემას, რომლებიც სცილდება ექსპორტი-იმპორტის საქმიანობის ფარგლებს, კერძოდ, მეურნეობის რეფორმირებასა და მოდერნიზაციას, შიდა ფასების განსაზღვრული დონის შენარჩუნებას, წარმოების პერსპექტიული დარგების ზრდის სტიმულირებას, ბიუჯეტის საშემოსავლო ნაწილის შევსებას, და ა.შ.²

ბოლო ორი ათწლეულის განმავლობაში, საერთაშორისო ვაჭრობის ლიბერალიზაციის პროცესში მკვეთრად შემცირდა საბაჟო გადასახადების საერთო დონე და გაიზარდა ეროვნულ ტარიფებში უბაჟო პოზიციების წილი, ფართო გავრცელება ჰპოვა ახალმა უნივერსალურმა საგარეო ვაჭრობის სასაქონლო ნომენკლატურამ და რეგიონული შეთანხმებების დადების პრაქტიკამ, რომლებიც მათ მონაწილეებს სთავაზობენ პრეფერენციულ საბაჟო-სატარიფო რეჟიმს, ვაჭრობის რეგულირების სფეროში განხორციელდა ძირითადი მრავალმხრივი ორგანიზაციების გარდაქმნა, რასაც თან ახლდა მათთვის მეტი ფუნქციის დაკისრება და რამაც მათი წევრი სახელმწიფოების რაოდენობის ზრდა გამოიწვია. სულ უფრო ფართოდ და ეფექტიანად გამოიყენება საგარეო ვაჭრობის რეგულირების არასატარიფო ზომები, თუმცა საბაჟო-სატარიფო პოლიტიკა უწინდებურად საკვანძო ფაქტორს წარმოადგენს, რომელიც განსაზღვრავს ეროვნულ სავაჭრო რეჟიმს და შიდა ბაზარზე უცხოური წარმოების პროდუქციის შეღწევის პირობებს.

² თავართქილაძე მ. *ევროკავშირის საერთაშორისო სავაჭრო რეჟიმების ეფექტიანობა მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაციის პირობებში* (საქართველოს მაგალითზე). თსუ, მეორე საერთაშორისო კონფერენციის „გლობალიზაცია და საქართველოს ეკონომიკის მდგრადი განვითარების პერსპექტივები“ მასალები, 2009.

საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობებში მონაწილე ქვეყნების უმრავლესობას, განსაკუთრებით კი მაღალგანვითარებულ ქვეყნებს, მრავალფეროვანი სავაჭრო რეჟიმები გააჩნიათ თავიანთ პარტნიორ ქვეყნებთან. პრეფერენციული სავაჭრო რეჟიმების გამოყენების შესაძლებლობებისა და მოსალოდნელი შედეგების შესწავლა, რომელიც უშუალოდ ეხება მცირე ღია ეკონომიკის მქონე ქვეყნების, როგორც ეკონომიკური განვითარების, ასევე მათ რეგიონულ გაერთიანებებში ინტეგრაციის პრობლემებს, განსაკუთრებით აქტუალობით გამოირჩევა. ნაშრომში ასახულია ევროკავშირის, აშშ-ის, იაპონიის საგარეო სავაჭრო რეჟიმების ზოგიერთი ასპექტის ანალიტიკური შედარება. ხაზგასმულია აღნიშნული ქვეყნების სავაჭრო პოლიტიკის დღევანდელი პრიორიტეტები, რომელთა შორის მნიშვნელოვანია სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის წარმოების ხელშეწყობის შემსუბუქება, სატარიფო განაკვეთების შეზღუდვა, ევროკავშირთან ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი სავაჭრო სივრცის შესახებ შეთანხმების (DCFTA) ეფექტიანი გამოყენება, აშშ-სა და იაპონიის GSP-ის სისტემის გაფართოება.

პრობლემის შესწავლის მდგომარეობა

1. საერთაშორისო სავაჭრო რეჟიმები და საბაჟო-სატარიფო რეგულირების სხვადასხვა ასპექტები დაწვრილებითაა განხილული ქართულ და უცხოელ მკვლევართა ნაშრომებში. მათ შორის შეიძლება აღინიშნოს: ი.მესხიას სტატიები და სახელმძღვანელოები: საერთაშორისო ვაჭრობა, თბ., თსუ, 2011; The European Union's Generalized System of Preferences and the Prospect of a Unified database. International Journal of Social, Education and management Engineering Vol:7, No:10,2013; ბასილია თ., სილაგაძე ა., ჩიკვაიძე თ. პოსტკომუნისტური ტრანსფორმაცია: საქართველოს ეკონომიკა XXI საუკუნის მიჯნაზე. თბ., 2001; გოგორიშვილი ი. ნაციონალური ეკონომიკური ინტერესები საქართველოს ეკონომიკის გლობალიზაციის პირობებში. კონფერენციის „გლობალიზაცია და საქართველოს ეკონომიკის მდგრადი განვითარების პერსპექტივები“ მასალები, გამომცემლობა „უნივერსალი“, თბ., 2009; გველესიანი რ., გოგორიშვილი ი. ეკონომიკური პოლიტიკა. გამომცემლობა „უნივერსალი“,

თბ., 2012; ბერუჩაშვილი თ., ქართული ექსპორტის პერსპექტივები გაფართოებულ ევროპის ბაზარზე. ჟურნალი „საქართველოს ეკონომიკური ტენდენციები“, კვარტალური მიმოხილვა, № 3, 2004; ბერუჩაშვილი თ., ყარაულაშვილი ა., მშვიდლობაძე მ. საქართველო და ევროკავშირი, აშშ-ის სახელმწიფო დეპარტამენტის განათლებისა და კულტურის ბიურო, თბ., 2006; ბერუჩაშვილი თ., ეთერია ე. ევროკავშირის სავაჭრო პოლიტიკის თანამედროვე მდგომარეობა და პრიორიტეტები. ჟურნალი „საქართველოს ეკონომიკა“, 2009; გრიშკაშვილი ა. გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნები და ევროპული ინტეგრაცია, თბ., 2005; ევროკავშირის პოლიტიკა: მიმდინარე საკითხები. საქართველოს სტრატეგიისა და საერთაშორისო ურთიერთობების კვლევის ფონდი, სერიიდან „ევროინტეგრაცია“ კგოგოლაშვილისა და ს.კაპანაძის რედაქციით. თბ., 2007; ევროკავშირის სამეზობლო პოლიტიკა და საქართველო. დამოუკიდებელ ექსპერტთა ანალიზი, ფრიდრიხ ებერტის ფონდი. თბ., 2007; ევროკავშირის ბაზარზე ექსპორტის თავისებურებანი. ევროკავშირი-საქართველოს ბიზნესსაბჭო. სარედაქციო ჯგუფი: კ. ზაღდასტანიშვილი, ა. ხეთისიაშვილი ი. თბ., 2008; კაკულია მ. ორმხრივი ვაჭრობის განმტკიცება, ჟურნალი „ევროკავშირის სამეზობლო პოლიტიკა და საქართველო“. დამოუკიდებელ ექსპერტთა ანალიზი, ფრიდრიხ ებერტის ფონდი. თბ., 2007; სეფაშვილი ე. ახალი ტექნოლოგიები, როგორც წარმოების ეფექტიანობის ამაღლების უმნიშვნელოვანესი ფაქტორი გლობალიზაციის პირობებში, „ეკონომიკა“, თბ., 2005; სეფაშვილი ე. *Integration with the EU: Prospects for Foreign Trade of Eastern Partnership Countries*, ბუქარესტი, 2015; კაკულია მ. საქართველოსა და ევროკავშირს შორის თავისუფალი ვაჭრობის შესაძლო მაკროეკონომიკური ეფექტი. საქართველოს ეკონომიკურ მეცნიერებათა აკადემიის შრომები, ტომი VIII, თბ., „სიახლე“, 2009; ფუტკარაძე რ., საქართველო-ევროკავშირის სავაჭრო ურთიერთობების თანამედროვე მდგომარეობა. ჟურნალი „ახალი ეკონომისტი“ 2009; ყორღანაშვილი ლ., საერთაშორისო ეკონომიკისა და ბიზნესის აქტუალური საკითხები. თბ., „უნივერსალი“, 2009; ყორღანაშვილი ლ., საქართველოსა და ევროკავშირის ეკონომიკური თანამშრომლობა: თანამედროვე მდგომარეობა და პერსპექტივები. სამეცნიერო შრომების კრებული „საერთაშორისო

ბიზნესი“, 2007; პაპაჩაშვილი ნ. ხარისხის საერთაშორისო სტანდარტები და საქართველოს ექსპორტის კონკურენტუნარიანობის საკითხები. საკონფერენციო მოხსენებათა კრებული: „საქართველოს ეკონომიკა მსოფლიო კონკურენტუნარიანობის მაჩვენებლებში: პრობლემები, პერსპექტივები“, თბ., 2011; პაპაჩაშვილი ნ. გლობალიზაცია და ნეოპროტექციონიზმი, III საერთაშორისო სამეცნიერო კონფერენციის მასალები „გლობალიზაცია და საქართველოს ეკონომიკის მდგრადი განვითარების პერსპექტივები“, თბ., 2010; პაპაჩაშვილი ნ., ბაქრაძე გ. თანამედროვე გამოწვევები ევროკავშირის ბაზარზე საქართველოს სოფლის მეურნეობის პროდუქციის ექსპორტისთვის. პოსტკომუნისტური ქვეყნების ეკონომიკების აქტუალური პრობლემები თანამედროვე ეტაპზე, საერთაშორისო სამეცნიერო-პრაქტიკული კონფერენციის მასალების კრებული, 28–29 ივნისი, 2013; თავართქილაძე მ., ევროკავშირის საერთაშორისო სავაჭრო რეჟიმების ეფექტიანობა მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაციის პირობებში, კონფერენციის „გლობალიზაცია და საქართველოს ეკონომიკის მდგრადი განვითარების პერსპექტივები“ მასალები, თბ., 2009; ი. პეტროვის მონოგრაფიები და სასწავლო სახელმძღვანელოები და სხვა., საბაჟო რეგულირების პრაქტიკა, 1994; საბაჟო საქმის საფუძვლები (ვ. დრაგანოვის რედაქციით); დიუმუღენა ი. მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია, 2003 და საერთაშორისო ვაჭრობა, სატარიფო და არასატარიფო რეგულირება, 2004; ვ. სვინუხოვა, საგარეო ეკონომიკური საქმიანობის საბაჟო-სატარიფო რეგულირება და საბაჟო ღირებულება, 2005; ნ. ბონდარენკო, საგარეო ეკონომიკური საქმიანობის საბაჟო-სატარიფო რეგულირება, 2007; ე. ბაბინა და ტ. ისაჩენკო საგარეო ეკონომიკური პოლიტიკა, 2007; კ. ჟონსონი, ტარიფების თეორიის ასპექტები, 1971; ჯ. ჯეკსონი, ვ. დეივი, ა. საიკსი, საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების სამართლებრივი პრობლემები, 1995; გ. ლეტერმანი ბაჟების და ტარიფების საერთაშორისო სისტემის საფუძვლები, 2001; კ. საკურა. ბაჟებისა და ტარიფების მსოფლიო ისტორია, 2003; ბაჟები და სავაჭრო კანონები, როგორც დაცვის ინსტრუმენტები: რჩეული წერილები, 2005; მ. ისლამი, მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის საერთაშორისო სავაჭრო კანონმდებლობა, ნიუ-იორკი, 2006; Grossman, G.M. and Sykes, A.O. (2005) , European communities-Conditions

for the Granting of tariff preferences to developing countries; Pomfret, R. (1986) The effects of Trade Preferences for developing countries; Limao (2006), Are Preferential Trade agreements as stumbling blocks for Multilateral Trade Liberalization: Evidence for the US; Kaglar Ozden Eric Reinhardt, (2003), The Perversity of Preferences, The Generalized System of Preferences and Developing Country Trade Policies, 1976-2000, The World Bank, Development Research Group Trade); Ludeman, R.D., Mayda, A.M (2005) ; Do countries free Ride on MFN?" mimeo; Clark, D.P 1991 " Trade versus Aid: Distributions of Third World development Assistance" Economic development and Cultural Change; Bache, I., Stephen G. Politics in the European Union, Oxford University Press. (2006 ; Bagwell, K., Staiger, R. (1999) Preferential Agreements and the Multilateral Trading System, Cambridge, Cambridge University Press; Ankerl, Guy (2000); Global communication without universal civilization. INU societal research; Persson, M., & Wilhelmsson, F. (2006). Assessing the Effects of EU Trade Preferences for Developing Countries. Department of Economics. Lund: Lund University; Persson, M. (2013); Trade Preferences From a Policy Perspective; In O. Morrissey, R. Lopez, & K. Sharma , Handbook on Trade and Development, Cheltenham, UK: Edward Elgar; Olarreaga, M., & Özden, C. (2005); AGOA and Apparel: Who Captures the Tariff Rent in the Presence of Preferential Market Access? The World Economy; Mayer, T., & Zignago, S. (2005), Market Access in Global and Regional Trade. CEPII Working Paper 2005-02; Gómez Herrera, E., & Milgram Baleix, J. (2009), Are estimation techniques neutral to estimate gravity equations? An application to the impact of EMU on third countries' exports. Granada: Universidad de Granada; Bartels, L. (2007), The Trade and Development Policy of the European Union. The European Journal of International Law; Agostino, M. R., Aiello, F., & Cardamone, P. (2007), Analysing the Impact of Trade Preferences in Gravity Models, Does Aggregation Matter? Calabria: TradeAG Working Paper 07/4.

კვლევის მიზანია ნაციონალური სავაჭრო რეჟიმების გაანალიზების საფუძველზე მათი მნიშვნელობის შეფასება განვითარებადი მცირე ღია ეკონომიკების, კერძოდ, საქართველოს სავაჭრო ვაჭრობის გაფართოებისათვის.

ქვემოთხანს წარმოადგენს პრეფერენციული სავაჭრო რეჟიმების როლის გამოვლენა ევროკავშირის ეკონომიკურ სივრცეში ინტეგრირებისათვის.

აღნიშნულის საფუძველზე დასახულ იქნა შემდეგი ამოცანები:

- საერთაშორისო სავაჭრო რეჟიმების ანალიზი მსოფლიო ეკონომიკაში მათი მნიშვნელობისა და როლის განსაზღვრისათვის, აგრეთვე მცირე ღია ეკონომიკების საგარეო ვაჭრობის განვითარების უზრუნველყოფისათვის;
- პრეფერენციული სავაჭრო რეჟიმების და ეკონომიკურ განვითარებაზე მათი ზემოქმედების კონცეპტუალური საფუძვლის გამოკვლევა და ჩამოყალიბება;
- ცალმხრივი სატარიფო პრეფერენციები და პრეფერენციული სავაჭრო შეთანხმებების დახასიათება და მათი მნიშვნელობის განსაზღვრა რეგიონული განვითარების უზრუნველყოფისათვის;
- ევროკავშირის, აშშ-სა და იაპონიის სავაჭრო პრეფერენციებით სარგებლობის მნიშვნელობა საქართველოს სავაჭრო პოლიტიკის ფორმირებისათვის;
- არასატარიფო ბარიერების იდენტიფიცირება და ქართული პროდუქციის ექსპორტზე გატანის პროცესის შეფასება;
- საქართველოსთვის დაწესებული პრეფერენციული რეჟიმების გამოყენების შედეგების გაანალიზება ეკონომიკური განვითარების თვალსაზრისით.

კვლევის ობიექტს წარმოადგენს საერთაშორისო სავაჭრო რეჟიმები, როგორც თანამედროვე სავაჭრო პოლიტიკის უმნიშვნელოვანესი ინსტრუმენტი.

კვლევის საგანი - პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემები, ფორმები და ინსტრუმენტები გლობალიზაციისა და რეგიონული ინტეგრაციის პროცესების ინტენსიფიკაციის პირობებში.

კვლევის თეორიული და მეთოდოლოგიური საფუძველი

ნაშრომის თეორიულ საფუძველს წარმოადგენს საერთაშორისო ვაჭრობის თეორიის კლასიკური თეორიები, რომელიც ეფუძნება დ. რიკარდოს შეფარდებით უპირატესობათა პრინციპს და ჰექშერ-ოლინის წარმოების ფაქტორების თეორიას და თეორიების ახალი ჯგუფი, რომლებიც საერთაშორისო

ვაჭრობის სხვა, კლასიკური თეორიებისგან პრინციპულად განსხვავებულ ახსნას გვთავაზობენ. მათ ეკუთვნის, კერძოდ: წარმოების მასშტაბის ზრდის ეფექტის თეორია, საერთაშორისო ვაჭრობის დინამიკური მოდელები და ა.შ. ნაშრომის თეორიულ საფუძველს წარმოადგენს ასევე ეკონომიკური განვითარების თეორიები, ეკონომიკური სტრუქტურალიზმი და დამოკიდებულების თეორია. ნაშრომში შესწავლილია როგორც საზღვარგარეთის, ისე საქართველოს მეცნიერთა და ეკონომისტთა თეორიული და გამოყენებითი ხასიათის მეცნიერული გამოკვლევები, საერთაშორისო ორგანიზაციების მიერ შემუშავებული განვითარების გზამკვლევები და სხვა სახელმძღვანელოები.

ნაშრომი ეფუძნება ინდუქცია-დედუქციისა და დიალექტიკის ზოგად მეთოდოლოგიურ საფუძველებს. მასში გამოყენებულია ეკონომიკური ანალიზი და სტატისტიკური მეთოდები. სტატისტიკური მეთოდები მოიცავს: დაკვირვების, თავმოყრა-დაჯგუფებისა და ანალიზის მეთოდებს (მათ შორის კორელაციურ-რეგრესული ანალიზის მეთოდს).

სადისერტაციო ნაშრომის მეცნიერული სიახლე:

- კვლევის შედეგად გამოვლენილია საერთაშორისო ვაჭრობის რეჟიმების მნიშვნელობა მსოფლიო სავაჭრო სისტემაში განვითარებადი ქვეყნების ადგილისა და ფუნქციის განსაზღვრისათვის. დადგენილია სხვადასხვა პრეფერენციული სატარიფო რეჟიმის მზარდი როლი აღნიშნული ქვეყნების საგარეო ვაჭრობის გაფართოებაში;
- პრეფერენციული სავაჭრო რეჟიმებისა და ეკონომიკურ განვითარებაზე მათი ზემოქმედების თეორიული კვლევის კრიტიკული ანალიზის საფუძველზე ჩამოყალიბებულია პრეფერენციული სავაჭრო რეჟიმების გამოყენების შედეგთა კონცეპტუალური საფუძველი. საერთაშორისო ვაჭრობის, ეკონომიკური სტრუქტურალიზმის და მისი ძირითადი მიმართულების – დამოკიდებულების თეორიების შედარებითი განხილვის საფუძველზე, არგუმენტირებულია მოსაზრება ქვეყნების ეკონომიკური განვითარების ავტონომიურობის საწინააღმდეგოდ, ამავე დროს, ნაწილობრივი წონასწორობის მოდელის საფუძველზე წარმოდგენილია

ვაჭრობის პრეფერენციული რეჟიმები როგორც განვითარებადი ქვეყნების განვითარებულ სახელმწიფოებთან დაახლოების ინსტრუმენტი და სავაჭრო ნაკადების გაფართოების შესაძლებლობა;

- ცალმხრივი სატარიფო პრეფერენციებისა და პრეფერენციული სავაჭრო შეთანხმებების ანალიზის საფუძველზე გამოვლენილია ამგვარი რეჟიმების ორმხრივი სარგებელი რეგიონული განვითარების საზღვრებში (სავაჭრო ნაკადების გაფართოება, ექსპორტის დივერსიფიცირება, დანაკარგების ეკონომია);
- პრეფერენციული სავაჭრო რეჟიმების განხილვის საფუძველზე დადგენილია მათი გამოყენების დონე და ეფექტები საქართველოს საგარეო ვაჭრობაში, ამავე დროს აგრუმენტირებულია სავაჭრო რეჟიმების შესაძლებლობათა გამოყენების საზღვრების გაფართოება, როგორც მნიშვნელოვანი გზა (გარდამავალ პერიოდში), რომელიც შეუწყობს ხელს ევროკავშირის ეკონომიკურ სივრცეში საქართველოს ინტეგრირებას;
- ვაჭრობის სტატისტიკურ მონაცემთა ბაზაზე დაყრდნობით, საქართველოს მნიშვნელოვან სავაჭრო პარტნიორთან – ევროკავშირთან ჩატარებულ კორელაციურ-რეგრესული ანალიზის საფუძველზე შეფასებულია სავაჭრო რეჟიმების გავლენა ექსპორტ-იმპორტის ზრდის დინამიკაზე. ექსპორტ-იმპორტის შესახებ მონაცემთა ანალიზისას მთლიანი პერიოდი (2000-2014 წლები) დაყოფილ იქნა 5 წლიან ინტერვალებად, რომლის შედეგადაც მიღებულ იქნა სამი ქვეპერიოდი. პირველ და მეორე პერიოდში იმპორტის ზრდის ტემპი გაცილებით მაღალია ექსპორტთან შედარებით, ხოლო მესამე პერიოდში ნათლად ჩანს, რომ ექსპორტის ზრდა იმპორტის ზრდის მაჩვენებელს კვლავ ჩამორჩება, თუმცა წინა პერიოდებისაგან განსხვავებით ექსპორტი იწყებს სწრაფ ზრდას და უახლოვდება იმპორტის ზრდის მაჩვენებელს. სავაჭრო რეჟიმების გავლენით დადგენილია ექსპორტის სტრუქტურის ცვლილება დივერსიფიცირების მიმართულებით;
- თვისებრივი და რაოდენობრივი კვლევის შედეგად შეფასებულია ქართული პროდუქციის ექსპორტზე გატანის პროცესი, იდენტიფიცირებულია

არასატარიფო ბარიერები. კვლევის საფუძველზე შემუშავებულია რეკომენდაციები ექსპორტის ხელშეწყობისა და სტიმულირებისათვის;

- შემოთავაზებულია პრეფერენციული სავაჭრო რეჟიმების ეფექტების კვლევებისადმი მეთოდური მიდგომა, რაც გამოიხატება კვლევის ეტაპების განსაზღვრაში რელევანტური შედეგების მისაღებად.

კვლევის საფუძველზე გაკეთებულია დასკვნები, თუ როგორ ეხმარება პრეფერენციული რეჟიმები მცირე ქვეყნებს განვითარებული ქვეყნების ბაზრებთან დაახლოებაში, რა სარგებლის მომტანი შეიძლება იყოს სქემაში ჩართვა, რაც შესაძლებელია გამოხატული იყოს ვაჭრობის გაზრდილი მაჩვენებლით, ინვესტირების მეტი ნდობითა და უფრო გარკვეული სამართლებრივი გარემოს ფორმირებაში დახმარებით, მომხმარებლის სარგებელში - უკეთესი პროდუქცია უფრო დაბალ ფასად, ბაზრის განვითარებით, დადებითი გავლენით ინოვაციებზე (ინტელექტუალური საკუთრების დაცვა), ქვეყნის რეფორმირებით, მოდერნიზებით და სხვა.

კვლევის საფუძველზე გამოვლენილია პრობლემები და **შემუშავებულია რეკომენდაციები**, რომელთა შორის მნიშვნელოვანია: ექსპორტის ხელშეწყობის ღონისძიებათა შემუშავება; ეკონომიკურ აგენტთა სწავლების კურსების ორგანიზება; განვითარებული ქვეყნების სტანდარტებთან (ISO, IEC, CEN, CENELEC) დაახლოების კონკრეტული ღონისძიებების ფორმირება მიზნობრივი ორგანიზაციების ჩამოყალიბების საფუძველზე. ამასთან, გადმოცემულია რეკომენდაციები, თუ როგორ არის შესაძლებელი პრეფერენციული რეჟიმების ეფექტიანი გამოყენება.

ნაშრომის პრაქტიკული მნიშვნელობა. წარმოდგენილ დისერტაციას დიდი პრაქტიკული მნიშვნელობა აქვს, რადგან მისი გამოყენება შეუძლია სხვადასხვა დაინტერესებულ მხარეებს: სახელმწიფო სტრუქტურებს, კერძო, სამეცნიერო და საგანმანათლებლო სექტორებს. იგი მოსახერხებელი წყაროა პრაქტიკოსებისთვის საგარეო ვაჭრობის განვითარების ინსტრუმენტების გასაცნობად, შიდა ვაჭრობის

საბაჟო-სატარიფო რეგულირების ინსტრუმენტების სრულყოფისა და ეფექტიანობის გასაზრდელად, აგრეთვე საქართველოს სავაჭრო-სამრეწველო პალატამ და საქმიანი წრეების სხვა გაერთიანებებმა - შიდა ეკონომიკური საქმიანობის აქტიურმა თუ პოტენციურმა მონაწილეებმა შესაძლოა გამოიყენონ მეწარმეთათვის საინფორმაციო-საკონსულტაციო შინაარსის მასალების მოსამზადებლად.

ამასთან, სადისერტაციო ნაშრომი შეიძლება გამოყენებულ იქნეს უნივერსიტეტების შესაბამის ფაკულტეტებსა და პროგრამებზე სწავლების პროცესში. აღნიშნული ნაშრომი საინტერესო იქნება კვლევის ამ მიმართულებით დაინტერესებული კვლევითი ჯგუფებისთვის, ასევე საკონსულტაციო კომპანიებისთვის.

კვლევის შედეგების პუბლიკაცია.

ნაშრომის ძირითადი შედეგები წარდგენილ იქნა საერთაშორისო სამეცნიერო კონფერენციებზე და გამოქვეყნდა თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტის სადისერტაციო საბჭოს დებულებით განსაზღვრული წესითა და პირობებით სხვადასხვა პუბლიკაციებში, მათ შორის, ტომსონ როიტერის ინდექსირებულ შრომებში:

1. Tavartkiladze M. *Preferential Trade Regimes as Tools for Integrating Small Countries into the World Trading System (Case of Georgia)*. STRATEGICA International Academic Conference, Bucharest, Romania, Oct., 29-30, 2015. (ISBN 978-606-749-054-1, ISSN 2392-702X, Citation Index ISI - Thomson Reuters) <http://strategica-conference.ro/wp-content/uploads/2016/01/Strategica-2015-Challenges-of-Integration-into-the-World-Economy.pdf>;
2. Tavartkiladze M. *EU trade regimes and Prospects of their efficiency for small countries EU-SPRI Early Career Researcher Conferences (ECC)*. IRCRES Rome, Italy, 14-15-16 October 2015. http://www.euspri-forum.eu/archives/ecc/ecc_october_2015/nieuw-categorien-1/;
3. თავართქილაძე მ. ქართული ექსპორტის არასატარიფო ბარიერები ჟურნალი „საქართველოს ეკონომიკა“, 2016. <http://geoeconomics.ge/s=თავართქილაძე>;

4. თავართქილაძე მ. პრეფერენციული სავაჭრო რეჟიმების გავლენა მსოფლიო ეკონომიკაში მცირე ქვეყნების ინტეგრირების წესრიგზე, ჟურნალი „ეკონომიკა და ბიზნესი“, 2016;
5. თავართქილაძე მ. ევროკავშირის საერთაშორისო სავაჭრო რეჟიმების ეფექტიანობა მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაციის პირობებში. კონფერენციის „გლობალიზაცია და საქართველოს ეკონომიკის მდგრადი განვითარების პერსპექტივები“ მასალები, თბ., 2009;
6. თავართქილაძე მ., შაბურიშვილი შ. საერთაშორისო სტრატეგიული აღიანსების სასიცოცხლო ციკლი. საერთაშორისო სამეცნიერო კონფერენციის „ეკონომიკისა და ბიზნესის განვითარების ტენდენციები საქართველოში“ მასალები, თბ., 2010;
7. თავართქილაძე მ., შაბურიშვილი შ. საინვესტიციო ჯაჭვი ბიზნესის განვითარების პროცესში. თსუ, საუნივერსიტეტო საერთაშორისო სამეცნიერო კონფერენციის „მსოფლიო ფინანსური კრიზისი და საქართველო“ სამეცნიერო შრომების კრებული, თბ., 2009.
8. თავართქილაძე მ. საქართველო, როგორც GSP-ით (პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემა) მოსარგებლე ქვეყანა და მისი როლი ექსპორტის წახალისებაში. თსუ, ეკონომიკის ფაკულტეტის სამეცნიერო კონფერენციის მოხსენებათა კრებული, თბ., 2004.

დისერტაციის სტრუქტურა. დისერტაცია შედგება შესავლის, სამი თავის, ცხა ქვეთავის, დასკვნითი ნაწილის, გამოყენებული ლიტერატურის სიისა და დანართებისაგან.

1. გლობალური სავაჭრო სისტემა და საერთაშორისო სავაჭრო რეჟიმები

1.1. საერთაშორისო სავაჭრო რეჟიმების კვლევის თეორიული საფუძვლები

საერთაშორისო ვაჭრობის თეორიების დარგში მიმდინარე კვლევები ორი მიმართულებით ვითარდება. ერთი მხრივ, არსებობს ისეთი თეორიების ჯგუფი, რომლებიც ავითარებენ საერთაშორისო ვაჭრობის თეორიის ე.წ. „ტრადიციულ“ მიმართულებას (რომელიც ეფუძნება დ. რიკარდოს შედარებით უპირატესობათა პრინციპს და ჰექშერ-ოლინის წარმოების ფაქტორების თეორიას) და მათ სულ უფრო მეტ ქვეყნებსა და წარმოების ფაქტორებზე ავრცელებენ. ეს თეორიები ეფუძნება მოსაზრებას, რომ ტრადიციული თეორიების ძირითადი პოსტულატები სამართლიანი რჩება წარმოების ფაქტორების ზრდის, მათში ახალი ცნებებისა თუ ელემენტების (ტექნოლოგიური და სატრანსპორტო შემადგენლების და ა.შ.) შეტანის მიუხედავად. გარდა ამისა, არსებობს თეორიები, რომლებიც ტრადიციული თეორიების სამართლიანობას არ უარყოფენ და ისე სწავლობენ საერთაშორისო ვაჭრობის იმ ცალკეულ მხარეებს, რომლებიც მათთვის გაუგებარი რჩება რაიმე მიზეზის (განზრახ გაკეთებული აბსტრაქციების ან თვით თეორიების ნაკლოვანებების) გამო. თეორიების ამ ჯგუფს ეკუთვნის წარმოების ფაქტორთა ფასების ზრდის თეორია (სტოლპერ-სამუელსონის თეორემა), დარგებში წარმოებაზე ფაქტორების ფასების ზრდის გავლენის თეორია (რიბჩინსკის თეორემა), წარმოების სპეციფიკური ფაქტორების თეორია, ჰექშერ-ოლინ-სამუელსონის წარმოების ფაქტორთა ფასების გამოთანაბრების თეორია და ა.შ.

ეკონომიკურ ლიტერატურაში ფართოდ გამოჩნდა შრომის საერთაშორისო დანაწილებაში განვითარებადი ქვეყნების მონაწილეობის მნიშვნელობა და როლი მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ. მათი ჩაბმა საერთაშორისო სავაჭრო ნაკადებში განუხრელად იზრდება, რასაც ცხადია მოჰყვება როგორც სარგებელი, ასევე პრობლემებიც. თითოეული ქვეყნის მიერ საგარეო ვაჭრობასთან დაკავშირებით წამოჭრილი საკითხების გადაწყვეტა უშუალოდ უკავშირდება მათი განვითარების მიმართულებების არჩევანს. არჩევანი კი არც თუ ისე დიდი აქვთ.

მათ უნდა ჩამოაყალიბონ ან შედარებით ღია ან შედარებით დახურული (ავტარკიული) ეკონომიკა. მსოფლიო განვითარება იტეგრაციული პროცესების გააქტიურებით მიმდინარეობს, რაც თავისუფალი ვაჭრობის განვითარებას გულისხმობს. ასეთი პროცესებიდან გამომდინარე განვითარებად ქვეყნებს საგარეო ვაჭრობის ხელშეწყობა და განვითარება მართებთ. სრულიად განსხვავებული საკითხია თითოეულმა ქვეყანამ ვისთან, რა პროდუქტებით ან რა ტექნიკური ინსტრუმენტების საშუალებით უნდა ივაჭროს. დღეს როგორც განვითარებული, ასევე განვითარებადი ქვეყნების მკვლევარ ეკონომისტთა ინტერესი ძირითადად კვლავ საგარეო ვაჭრობის თავისუფლების საკითხის გარშემო კონცენტრირდება. მაგალითად, თავისუფალი ვაჭრობის თეორიის მომხრეები გ. ჰაბერლენი და ჯ. ვაინერი (აშშ) ამტკიცებდნენ, რომ ვაჭრობის შემაფერხებელი ქვეყნები საკუთარ თავს განვითარების დაბალი ტემპებისათვის სწირავდნენ³.

მეორე მხრივ, ეკონომისტები რ. ურკესი, გ. ზინგერი (აშშ), რ. პრებიში (არგენტინა) და სხვები ამტკიცებდნენ, რომ განვითარებადი ქვეყნების ზრდის დაჩქარების შესაძლებლობები მათი ეკონომიკის სწორედ მანკიერი სისტემის გამო გამოუყენებელი რჩება. საგარეო ვაჭრობის შედეგად ეს ქვეყნები უფრო მეტს გასცემენ, ვიდრე იღებენ.

თუ პირველ შემთხვევაში საუბარი იყო განვითარებადი ქვეყნების მორგებაზე მსოფლიო ვაჭრობის კანონზომიერებებთან, მეორეში კი იგი იმ სარგებლის გამოყენებას ეხებოდა, რომელსაც ვაჭრობის შედეგად განვითარებადი ქვეყნები იღებენ.

კვლევის კონცეპტუალური საფუძვლის ჩამოსაყალიბებლად მივმართეთ საერთაშორისო ვაჭრობის კლასიკურ თეორიებს, რომლებიც ასაბუთებენ თუ რა მიმართულებით უნდა მოხდეს ქვეყნის სპეციალიზაცია. უნდა აღინიშნოს, რომ მიმდინარე პერიოდში, უმეტესწილად, ბუნებრივად გამოკვეთილია სპეციალიზაციის მიმართულებები. ამრიგად, ვაჭრობის კლასიკური თეორიების გარდა, გააანალიზეთ განვითარებადი ქვეყნების თეორიებიც, რადგან ჩვენი ქვეყანა

³ Viner J. (1955). *International Trade Theory and its Present-Day Relevance*. Economics and Public Policy.

სტრუქტურულად ძალიან ჰგავს განვითარებად ქვეყნებს. აქცენტი გავაკეთეთ ეკონომიკურ სტრუქტურალიზმსა და დამოკიდებულების თეორიაზე.

არგენტინელი მეცნიერი რაულ პრებიში გახლავთ სტრუქტურალიზმისა და დამოკიდებულების თეორიების ფუძემდებელი. პრებიში განიხილავდა ვაჭრობის პირობებს განვითარებადი ქვეყნებისათვის (პერიფერიისათვის). მან აჩვენა, რომ ვაჭრობის პირობები პერიფერიისათვის ათწლეულების მანძილზე უარესდებოდა და სულ უფრო აძნელებდა ამ ქვეყნების განვითარებას. ამასთან, განვითარებული და განვითარებადი ქვეყნების შემოსავლებს შორის განსხვავება, შემცირების ნაცვლად, გამუდმებით იზრდებოდა⁴. ეს პრობლემა მჭიდროდ იყო დაკავშირებული, აგრეთვე, უმუშევრობასთან პერიფერიაში, რაც აორმაგებდა რა ღარიბი ქვეყნების მიძიმე მდგომარეობას, ხელს უშლიდა მათ თავიანთი რესურსების სრულად გამოყენებაში.

პრებიში იყო ეკონომიკური განვითარების სტრუქტურალისტური ხედვის ფუძემდებელი. სტრუქტურალიზმმა მკაფიოდ გამიჯნა განვითარებული და განვითარებადი სახელმწიფოების ეკონომიკების სტრუქტურები.

ამ თეორიით პრებიშს სურდა აეხსნა, თუ რატომ იყო განვითარებად ქვეყნებში მასობრივი უმუშევრობა, რატომ უარესდებოდა მათი ვაჭრობა, რატომ იზრდებოდა სხვაობა შემოსავლებს შორის და ა.შ. ამისათვის მან განიხილა როგორც საერთაშორისო ვაჭრობა, ასევე შიდა ფაქტორები, რომლებიც აფერხებდნენ განვითარებად სახელმწიფოებში ეკონომიკურ ზრდას.

პრებიშის იდეები საფუძვლად დაედო, აგრეთვე, დამოკიდებულების თეორიას, რომელმაც შემდგომ თავისი განვითარება, საკმაოდ რადიკალური ფორმით, ჰპოვა სხვა ლათინამერიკელი ეკონომისტების ნაშრომებში.

პრებიში და მისი თანამოაზრეები თვლიდნენ, რომ ეკონომიკურ ზრდას წამყვან ქვეყნებში არ მოყვებოდა ღარიბი ქვეყნების განვითარება. უფრო მეტიც, მათი აზრით, განვითარებული ქვეყნების ეკონომიკური საქმიანობა ხშირად სერიოზულ ეკონომიკურ პრობლემებს ქმნიდა ღარიბ სახელმწიფოებში.⁵ ეს ეწინააღმდეგებოდა ნეოკლასიკოსების შეხედულებებს, რომელთა მიხედვით,

⁴ A. Di Filippo. *Latin American structuralism and economic theory*, Cepal review, 2009.

⁵ Theories of Economic Development , retrived from: www.springer.com/cda/content/document/cda

ეკონომიკური ზრდა ხელსაყრელი იყო ყველასთვის (Pareto Optimal). პრეზიში ამ ფაქტს ასე ხსნიდა: ღარიბი ქვეყნები იძულებულნი არიან პირველადი მოხმარების პროდუქცია (ნედლეული) მიყიდონ განვითარებულ ქვეყნებს, რომლებიც შემდგომ აღნიშნული ნედლეულის გადამუშავების შედეგად შექმნილ პროდუქციას ღარიბ ქვეყნებში ყიდიან. მზა პროდუქცია ყოველთვის უფრო ძვირი ღირს, ვიდრე ნედლეული, შესაბამისად, ღარიბ ქვეყნებს ვერასოდეს ექნებათ იმდენი შემოსავალი ექსპორტიდან, რომ გადაიხადონ იმპორტში.

ამ პრობლემის მოსაგვარებლად, პრეზიშის აზრით, საჭირო იყო შემდეგი: ღარიბი სახელმწიფოები უნდა შეერთებოდნენ იპორტჩანაცვლების პროგრამას (Program on Import Substitution), რათა მათ არ შეეძინათ მზა პროდუქცია მდიდარი სახელმწიფოებისაგან. ღარიბი ქვეყნები კვლავ გაყიდიდნენ თავიანთ პირველად საქონელს მსოფლიო ბაზარზე, მაგრამ მათი უცხოური გაცვლითი რეზერვები არ იქნებოდა გამოყენებული უცხოეთისაგან მზა პროდუქციის შესაძენად ⁶. აღნიშნულის განხორციელებას ართულებდა სამი მომენტი⁷:

- ღარიბი ქვეყნების შიდა ბაზარი არ იყო საკმარისად დიდი იმისათვის, რომ ხელი შეეწყო მდიდარ სახელმწიფოებში არსებული ეკონომიკების მთელი სექტორისათვის, რათა შეენარჩუნებინა დაბალი ფასები;
- მეორე საკითხი ეხებოდა ღარიბი ქვეყნების პოლიტიკურ ნებას აღარ ყოფილიყვნენ პირველადი ნაწარმის მწარმოებლები;
- მესამე საკითხი ეხებოდა იმას, თუ რამდენად აკონტროლებდნენ ღარიბი სახელმწიფოები თავიანთ პირველადი წარმოების საქონელს, განსაკუთრებით იმას, რომელიც ქვეყნის გარეთ იყიდებოდა.

ამგვარად ხსნიდა დამოკიდებულების თეორია ღარიბი სახელმწიფოების მუდმივი სიღარიბის მიზეზებს. ტრადიციული ნეოკლასიკური მიდგომა არაფერს ამბობს ამ საკითხთან დაკავშირებით, მხოლოდ ადასტურებს იმ ფაქტს, რომ ღარიბ ქვეყნებში სოლიდურმა ეკონომიკურმა საქმიანობამ გვიან მოიკიდა ფეხი და რომ როგორც კი მათ თანამედროვე ეკონომიკის ტექნიკა აითვისეს, სიღარიბე

⁶ Panagaria A. Preferential Trade Liberalization: *The Traditional Theory and New Developments*. Journal of Economic Literature Vol. XXXVIII. June, 2000. pp. 287-331.

⁷ Panagaria A. Preferential Trade Liberalization: *The Traditional Theory and New Developments*. Journal of Economic Literature Vol. XXXVIII. June, 2000. pp. 287-331.

თანდათან უკუიქცა. თუმცა მარქსისტული თეორიები მუდმივ, მდგრად სიღარიბეს განიხილავდნენ როგორც კაპიტალისტური ექსპლოატაციის შედეგს. ახალი მიდგომის - „მსოფლიო სისტემების“ თანახმად, სიღარიბე არის მდიდრების სასარგებლოდ და ღარიბების საზიანოდ შრომის მეტად უხეში გადანაწილების უშუალო შედეგი. ლიბერალური რეფორმის მომხრეების (პრებიში), მარქსისტებისა (ანდრე გუნდერ ფრანკი) და „მსოფლიო სისტემების“ თეორეტიკოსების (ვალერსტაინი) დებატები მეტად ცხარე და ინტელექტუალური თვალსაზრისით საკმაოდ საინტერესო იყო. დამოკიდებულების სხვადასხვა თეორიების მიმდევრებს შორის კვლავ შეინიშნება სერიოზული ხასიათის უთანხმოება გარკვეულ საკითხებში და ამიტომ ძნელია, დავინახოთ დამოკიდებულების თეორიის ერთიანი, შეთანხმებული ვარიანტი. თუმცა ყველა ხსენებული თეორიის ანალიზი გარკვეულ უნივერსალურ პოსტულატებს ეყრდნობა. დამოკიდებულება შეიძლება განემარტოთ როგორც ქვეყნის ეკონომიკური განვითარება, როდესაც ეროვნული, შიდა ეკონომიკური პოლიტიკა განიცდის გარეშე ზეგავლენას, იქნება ეს პოლიტიკური, ეკონომიკური თუ კულტურული ხასიათისა. გილპინს მოყავს თეორიული დეს სანტოსისეული განმარტება, რომელშიც იგი ხაზს უსვამს დამოკიდებულების მდგომარეობასთან დაკავშირებულ ურთიერთობებს: „დამოკიდებულება არის ისტორიული მდგომარეობა, რომელიც განსაზღვრავს მსოფლიო ეკონომიკის გარკვეულ სტრუქტურას. ეს უკანასკნელი „წყალობს“ რიგ ქვეყნებს სხვათა საზიანოდ და ზღუდავს დამოკიდებული ეკონომიკური სისტემების განვითარების ასპარეზს. დამოკიდებულება არის სიტუაცია, რომელიც გარკვეული ეკონომიკური სისტემის განვითარებისა და გაფართოების ხარჯზე განაპირობებს ამ სისტემას დაქვემდებარებული სხვა ქვეყნების ეკონომიკურ მდგომარეობას“⁸.

ზემოთ მოყვანილი განმარტებები შეიცავენ სამ საერთო მახასიათებელს, რომლებსაც დამოკიდებულების თეორიების უმეტესი ნაწილი იზიარებს. უპირველესად, დამოკიდებულება დამახასიათებელია საერთაშორისო სისტემისთვის, რომელიც ქვეყანათა ორ ჯგუფს მოიცავს. მათ სხვადასხვა

⁸ თეორიული დოს სანტოსი. *დამოკიდებულების სტრუქტურა*. Readings in U.S. Imperialism, რედაქტორები: კ.ტ.ფენი და დონალდ ჰოჯისი. ბოსტონი, Porter Sargent, 1971, გვ. 226.

თეორიების თანახმად ეწოდებათ დომინანტური/დამოკიდებული, ცენტრალური/პერიფერიული ან მეტროპოლია/სატელიტი. დომინანტური სახელმწიფოები არიან ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციის წამყვანი სამრეწველო ქვეყნები. დამოკიდებულ სახელმწიფოთა სიაში კი შედიან ლათინური ამერიკის, აზიისა და აფრიკის ის ქვეყნები, სადაც საერთო ეროვნული პროდუქტის რაოდენობა ერთ სულ მოსახლეზე მცირეა და სადაც უცხოური ვალუტის შემოდინების წყარო ერთი რომელიმე სახის საქონლის ექსპორტია. გარდა ამისა, ორივე განმარტების თანახმად, დამოკიდებული ქვეყნების ეკონომიკურ აქტივობაში განმსაზღვრელია გარეშე ძალების როლი. ეს უკანასკნელი გულისხმობს საერთაშორისო კორპორაციებს, საერთაშორისო სასაქონლო ბირჟებს, უცხოურ დახმარებას, კომუნიკაციათა ქსელს და ბევრ სხვა რამეს, რისი საშუალებითაც წამყვანი სამრეწველო სახელმწიფოები ახორციელებენ საკუთარ ეკონომიკურ ინტერესებს უცხო ქვეყნებში. მესამე საერთო ნიშანი ისაა, რომ დამოკიდებულების ცნების ყველა განმარტება მიუთითებს დომინანტურ და დამოკიდებულ სახელმწიფოებს შორის არსებული ურთიერთობების დინამიურ ხასიათზე, რაც იმას გულისხმობს, რომ ქვეყნების ამ ორ ჯგუფს შორის არსებულმა ურთიერთობებმა შეიძლება არა მხოლოდ განამტკიცოს, არამედ უფრო ინტენსიური გახადოს უთანასწორობის მოდელი. მეტიც, დამოკიდებულებას, როგორც ისტორიულ პროცესს, მეტად ღრმად აქვს ფესვები გადგმული და იგი სათავეს იღებს კაპიტალიზმის ინტერნაციონალიზაციიდან. დამოკიდებულება მიმდინარე დინამიური პროცესია. ამის მაგალითია ლათინური ამერიკა, რომელიც მეტექსტეტე საუკუნიდან მოყოლებული საერთაშორისო სისტემის ნაწილია, რომლის დომინანტური წევრებიც ამაჟამად განვითარებული ქვეყნები არიან. დამოკიდებულების თეორია ცდილობს ახსნას ზოგიერთი სახელმწიფოს ეკონომიკური განვითარების დაბალი დონე ქვეყნებს შორის არსებული ურთიერთქმედებების მოდელების შესწავლის გზით და ამ მოდელების აუცილებელ და განუყოფელ პირობად მიიჩნევს ქვეყნების უთანასწორობას. დამოკიდებულების თეორეტიკოსების უმეტესობა საერთაშორისო კაპიტალიზმს მიიჩნევს დამოკიდებულების განმაპირობებელ ფაქტორად. მათი აზრით, ისტორიული კვლევები ცხადყოფს, რომ განვითარების დაბალი დონე განვითარებად სახელმწიფოებში უმეტესწილად განპირობებულია

როგორც მათი ქვეყნების ისტორიით, ასევე მიმდინარე ეკონომიკური და სხვა სახის ურთიერთობებით მათსა (ეკონომიკურად ჩამორჩენილ სატელიტებსა) და ამჟამად განვითარებულ მეტროპოლიებს შორის. მეტიც, ეს ურთიერთობები არის ნაწილი მსოფლიო მასშტაბის ერთიანი კაპიტალისტური სისტემისა.

ამ თვალსაზრისის თანახმად, კაპიტალისტურმა სისტემამ ხელი შეუწყო და განამტკიცა შრომის უხეში გადანაწილება, რომელმაც მსოფლიოს ბევრ რეგიონში ეკონომიკური ჩამორჩენილობა გამოიწვია. დამოკიდებული სახელმწიფოებიდან მოედინება იაფი ნედლეული, სოფლის მეურნეობის პროდუქცია და იაფი მუშახელი, გარდა ამისა, დამოკიდებული ქვეყნები მდიდარი სახელმწიფოებისათვის წარმოადგენს ჭარბი კაპიტალის გადანაწილების, მოძველებული ტექნიკისა და წარმოებული საქონლის გასაღების ბაზარს. ამგვარი ინტერაქცია ღარიბ ქვეყნებს დამოკიდებულს ხდის ძლიერ სახელმწიფოებზე, ვინაიდან ასეთი კავშირების წყალობით სატელიტურ ქვეყნებში მართლაც შემოედინება ფული, საქონელი და მომსახურება, მაგრამ ამ რესურსების განაწილების პოლიტიკას დომინანტური სახელმწიფოები შეიმუშავენ და მასში არ არის გათვალისწინებული დამოკიდებული ქვეყნების ეკონომიკური ინტერესები.

შრომის ამგვარი გადანაწილება, საბოლოო ჯამში, იწვევს სიღარიბეს, ხოლო კაპიტალიზმისთვის ასეთი ვითარება რესურსების ეფექტური განაწილების აუცილებელი პირობაა. უმეტესწილად დამოკიდებულების მოდელები ეყრდნობა იმ მოსაზრებას, რომ ეკონომიკური და პოლიტიკური ძალაუფლება ძირითადად კონცენტრირებული და ცენტრალიზებულია ინდუსტრიალიზებულ ქვეყნებში. ამ მოსაზრებას იზიარებენ იმპერიალიზმის მარქსისტული თეორიის მომხრეებიც. თუმცა დამოკიდებულების ყველა თეორეტიკოსი მარქსისტი როდია, ამიტომ უნდა გავმიჯნოთ დამოკიდებულებისა და იმპერიალიზმის თეორიები.

დამოკიდებულება არსებობს იმისდა მიუხედავად, თუ კონკრეტულად რომელია დომინანტური ქვეყანა. ის, რომ დომინანტური სახელმწიფოები შეიძლება ერთმანეთს შეებრძოლონ დამოკიდებული ტერიტორიებისთვის, თავისთავად ფასეულ ინფორმაციას არ წარმოადგენს (გარდა იმისა, რომ დომინანტური სახელმწიფოების ომიანობის პერიოდში დამოკიდებულ სახელმწიფოებს საშუალება ეძლევათ გაწყვიტონ არსებული ურთიერთობები).

დამოკიდებულების თეორიისთვის გლობალური ეკონომიკის ძირითადი მახასიათებელი არის მთელი თანამედროვე პერიოდის მანძილზე მდგრადი სიღარიბე და ამ პროცესის შეუქცევადობა მსოფლიოს ერთსა და იმავე რეგიონში, მიუხედავად იმისა, თუ რომელი სახელმწიფო აკონტროლებს სიტუაციას.

გარდა ამისა, დამოკიდებულების ზოგიერთი თეორეტიკოსი არ თვლის, რომ ასეთი ურთიერთობების განმსაზღვრელ ფაქტორს კაპიტალიზმი წარმოადგენს. ხსენებული ურთიერთობა უპირველესად განპირობებულია ძალაუფლების სისტემით და ნაკლებად სარწმუნოა, რომ ძალაუფლება მხოლოდ კაპიტალიზმს ეყრდნობოდეს. მაგალითად, ყოფილი სოციალისტური ბლოკის დამოკიდებული სახელმწიფოების ურთიერთობები (თუნდაც აღმოსავლეთ ევროპა და კუბა) ძალიან ჰგავს ღარიბი ქვეყნებისა და წამყვანი კაპიტალისტური სახელმწიფოების ურთიერთობებს. იმის დაშვება, რომ დამოკიდებული მდგომარეობა ძალაუფლებათა უთანასწორობასთან უფრო ახლოა, ვიდრე კონკრეტული ეკონომიკური სისტემის ამა თუ იმ მახასიათებელთან, მეტად დამაინტრიგებელია და შეესაბამება საერთაშორისო ურთიერთობების ისეთ შედარებით უფრო ტრადიციულ ანალიზს, როგორცაა რეალიზმი.

გილპინი განიხილავს რამდენიმე მოსაზრებას⁹, რომლებიც, მისი აზრით, დამოკიდებულების თეორიის საფუძველს წარმოადგენს:

1. ეკონომიკური ჩამორჩენილობა არის მდგომარეობა, რომელიც არსებითად განსხვავდება განუვითარებლობისგან. ეს უკანასკნელი შეესაბამება იმ მდგომარეობას, რომელიც არ გულისხმობს რესურსების გამოყენებას. მაგალითად, ამერიკელი კოლონისტები ჩრდილოეთ ამერიკას განუვითარებელ რეგიონად თვლიდნენ. მიწა, მისი პოტენციური შესაძლებლობების გათვალისწინებით, სათანადოდ არ მუშავდებოდა. ეკონომიკური ჩამორჩენა კი ნიშნავს იმ სიტუაციას, როცა რესურსები აქტიურად გამოიყენება, თუმცა მათი გამოყენებით სარგებლობს დომინანტური სახელმწიფო და არა ის ღარიბი ქვეყანა, რომლის ტერიტორიაზეც მოიპოვება რესურსები.

⁹ Available from <http://ire.sagepub.com/content/19/3/361.full.pdf>

2. ეკონომიკურ ჩამორჩენილობასა და განუვითარებლობას შორის სხვაობა მსოფლიოს დარბი ქვეყნებს აბსოლუტურად განსხვავებულ ისტორიულ კონტექსტში ათავსებს. ეს ქვეყნები მსოფლიოს მდიდარ ქვეყნებს არც ჩამორჩებიან და არც ეწვეიან, ისინი იმიტომ კი არ არიან დარბები, რომ ვეროპის სამეცნიერო გარდაქმნებსა თუ განმანათლებლობის ღირებულებებს ვერ აუბეს მხარი, არამედ იმიტომ, რომ ძალდატანებით გაერთიანდნენ ვეროპის ეკონომიკურ სისტემაში მხოლოდ როგორც ნედლეულის და ნახევარფაბრიკატების მიმწოდებლები ან როგორც იაფი მუშახელის წყარო, და იმიტომ, რომ მათ პრინციპულად არ მიეცათ შესაძლებლობა გაეტანათ ბაზარზე თავიანთი რესურსები და ამა თუ იმ გზით კონკურენცია გაეწიათ დომინანტური სახელმწიფოებისთვის.

3. დამოკიდებულების თეორიის თანახმად, რესურსების ალტერნატიული გამოყენების გზა სჯობია რესურსების გამოყენების იმ მოდელს, რომლებიც თავსაა მოხვეული დომინანტური სახელმწიფოების მიერ. პრივილეგირებული მოდელის ნათლად ჩამოყალიბებული დეფინიცია არ არსებობს, თუმცა გარკვეული კრიტერიუმები შეიძლება დავადგინოთ. მაგალითად, განვითარებადი ქვეყნების ერთ-ერთი მახასიათებელია სოფლის მეურნეობის პროდუქტების ექსპორტი, რაც ძალიან ხშირად დამოკიდებულების თეორეტიკოსთა კრიტიკის საგანია. კრიტიკის მიზეზი არის ის, რომ ეკონომიკურად ჩამორჩენილ ბევრ ქვეყანაში ფიქსირდება საკვების უკმარისობის მაღალი მაჩვენებელი მაშინ, როცა ამ ქვეყნებს დიდი რაოდენობით საკვები პროდუქტი გააქვთ ექსპორტის სახით. დამოკიდებულების ბევრი თეორეტიკოსის აზრით, დარბი ქვეყნების სასოფლო-სამეურნეო ნაკვეთები უნდა გამოიყენებოდეს მათივე მოხმარებისთვის საკვების უკმარისობის მაჩვენებლის შესამცირებლად.

4. დამოკიდებულების თეორეტიკოსების აზრით, არსებობს გარკვეული ეროვნული ეკონომიკური ინტერესი, რომელიც თითოეულ ქვეყანას შეუძლია საკუთარი კეთილდღეობისთვის აამოქმედოს, და ეს ასეც უნდა ხდებოდეს. ამ თვალსაზრისით, დამოკიდებულების თეორია რეალიზმის პრინციპებს იზიარებს. განსხვავებული მიდგომა ისაა, რომ დამოკიდებულების თეორიის თანახმად

ქვეყნის ეროვნული ინტერესები მხოლოდ მაშინ იქნება გათვალისწინებული, როცა დაკმაყოფილდება თავად ამ საზოგადოების ღარიბების მოთხოვნები და არა სამთავრობო ან კორპორაციული ინტერესები. ძალიან რთულია იმის გარკვევა, თუ რა არის უკეთესი ღარიბებისთვის. ამ პრობლემის გადაწყვეტა დიდ დროს მოითხოვს. დამოკიდებულების თეორეტიკოსებს ჯერ არ შეუძლებიათ ეროვნული ეკონომიკური ინტერესის სრულყოფილი და გამოყენებადი განმარტება.

5. ხანგრძლივი დროის განმავლობაში (სტაბილურად დამოკიდებული მდგომარეობა ევროპის ექსპანსიიდან, ანუ მეთხუთმეტე საუკუნიდან იწყება) რესურსების გადინება არა მარტო დომინანტური სახელმწიფოების ინიციატივით ხდება, არამედ, აგრეთვე, თავად დამოკიდებული ქვეყნების ელიტის მიერ. დამოკიდებულების თეორიის ანალიტიკოსების აზრით, ელიტარულ წრეებს ხელს აძლევს არსებული დამოკიდებული მდგომარეობა, რადგან მათი პირადი ინტერესები დომინანტური ქვეყნების ინტერესებს ემთხვევა. ასე რომ, დამოკიდებულება სინამდვილეში „ნებაყოფლობითი“ მდგომარეობაა. არავინ ამტკიცებს იმას, თითქოს დამოკიდებული ქვეყნის ელიტა მიზანდასახულად დალატობდეს საკუთარი ქვეყნის ღარიბთა ინტერესებს. უბრალოდ, მმართველ ელიტას გულწრფელად სჯერა, რომ ეკონომიკური განვითარების აუცილებელი პირობაა ლიბერალური ეკონომიკური დოქტრინის მორჩილად მიღება.

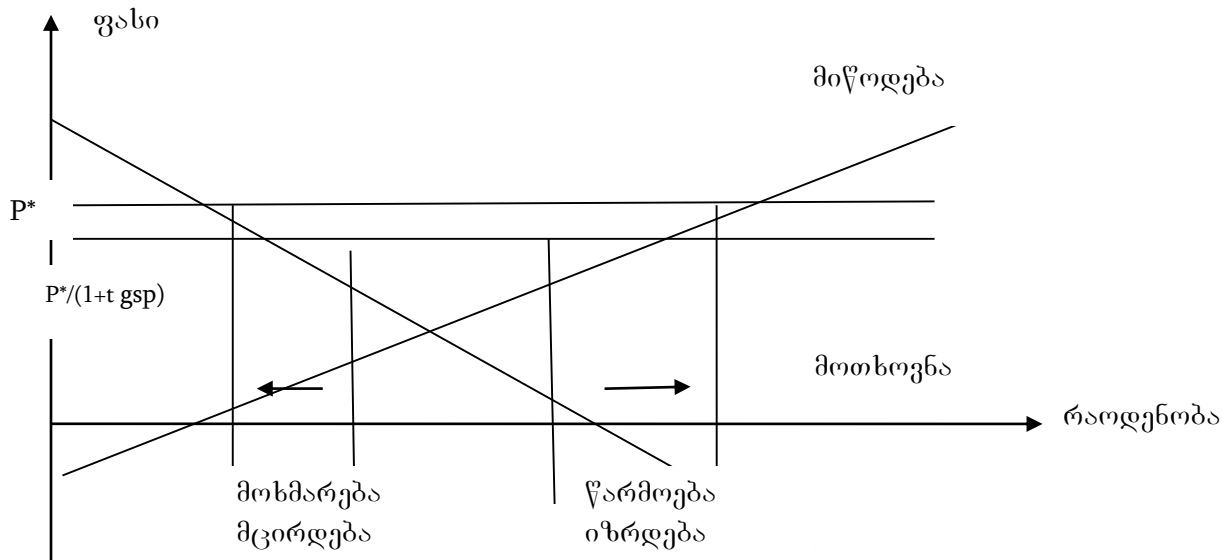
ეკონომიკური სტრუქტურალიზმისა და დამოკიდებულების თეორიის მომხრეებს შეგვიძლია დავეთანხმოთ იმ მიმართულებით, რომ განვითარებადი ქვეყნების ეკონომიკური განვითარების საფუძველი ნამდვილად შესაძლოა იყოს ინოვაციებზე და ახალ ტექნოლოგიებზე დაფუძნებული სტრუქტურული ცვლილებები, თუმცა მიგვაჩნია, რომ განვითარებული სახელმწიფოების განვითარებულ ქვეყნებთან ეკონომიკური იზოლაციით ვერ მოხდება ქვეყნების ეკონომიკური განვითარება, უფრო მეტიც, აუცილებელია განვითარებულ ქვეყნებთან სავაჭრო კავშირების გაფართოება, რის მნიშვნელოვან ინსტრუმენტსაც წარმოადგენს პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემა (GSP). აღნიშნული სქემების ეფექტიანი გამოყენებით იზრდება მოხმარებისა და

განათლების დონე, ხელი ეწყო მათხოვნის განვითარების პროცესს, სამუშაო ძალის კვალიფიკაციის ამაღლებას, რომლებიც განვითარებული ქვეყნებისათვის აწარმოებენ პროდუქციას. ყოველივე აღნიშნული კი იწვევს იმპორტჩანაცვლებით ინდუსტრიალიზაციას. პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის თეორიული ანალიზისა და განვითარებადი ქვეყნების ვაჭრობის პირობების გაუმჯობესების დემონსტრირებისათვის გამოვიყენოთ ნაწილობრივი წონასწორობის მოდელი (Partial equilibrium model).

ნაწილობრივი წონასწორობის ანალიზი ჩავატაროთ გრაფიკული გამოსახულების მეშვეობით. გრაფიკი №1 აღწერს GSP+ ბენეფიციარი ქვეყნის მარტივ მიწოდება-მოთხოვნის ურთიერთობას ფასი-რაოდენობის განზომილებაში. დავუშვათ, რომ ის ქვეყნები, რომლებიც დამატებით პრეფერენციებს იღებენ, არიან მცირე ეკონომიკის მქონენი და არ შესწევთ უნარი, გავლენა მოახდინონ საქონლის მსოფლიო ფასზე. ეს რეალობაშიც ასეა, რადგან GSP+ სარგებლის მიმღებ ქვეყნებს არ უჭირავთ მსოფლიო ვაჭრობის მნიშვნელოვანი წილი.¹⁰

P^* არის განსახილველი საქონლის ფასი დონორი ქვეყნის ბაზარზე (ის ქვეყანა, რომელიც ანიჭებს პრეფერენციებს განვითარებად სახელმწიფოებს). ფასმა აგრეთვე შეიძლება წარმოადგინოს საქონლის ფასების ინდექსი. ექსპორტიორები საქონელს ყიდნიან $P^*/(1+tGSP)$ ფასად, რათა იყვნენ კონკურენტულები. გარდა ამისა, აღნიშნულ ფასს მიენიჭება უპირატესობა, რადგან არც ერთი მწარმოებელი არ მოისურვებს საქონლის გაყიდვას იმაზე უფრო დაბალ ფასად, ვიდრე მათ შეუძლიათ მიიღონ საექსპორტო ბაზარზე. მათ აგრეთვე არ ძალუძთ საქონელი გაყიდონ იმაზე უფრო მაღალ ფასად, ვიდრე კონკურენტულ წონასწორობაში. GSP-ის ბაჟები შეადგენს t GSP-ს და არის ტარიფი, რომელიც გამოიყენება ექსპორტის მიმართ დამატებითი პრეფერენციების შემოღებამდე. ეს აღწერილია გრაფიკზე №1.

¹⁰ Grossman, G. M., & Sykes, A. O. (March 2005). *A preference for development: the law and economics of GSP*. World Trade Review, 4(1), 41-67.



როდესაც ხდება დამატებითი პრეფერენციების შემოღება, GSP-ის განაკვეთი დროებით შეჩერდება და ბენეფიციარები საქონელს საიმპორტო ბაზარზე გაყიდვიდან P^* ფასად. ვინაიდან GSP+ პრეფერენციების მქონე ქვეყნების ჯგუფი მცირერიცხოვანია, ისინი ფასზე გავლენას არ ახდენენ დონორი ქვეყნის ფასზე, შესაბამისად ფასი რჩება P^* დონეზე.¹¹

როგორც გრაფიკზე №1 არის ნაჩვენები, GSP+ პრეფერენციების მქონე ექსპორტიორებს შეუძლიათ უფრო მაღალი ფასის დაწესება და თავიანთი წარმოების გაფართოება. მოსმარება GSP+ მქონე ქვეყანაში მცირდება, რადგან მომხმარებლებმა უნდა გადაიხადონ უფრო მაღალი ფასი, ვიდრე უწინ. ექსპორტი იზრდება ამ ორივე ეფექტის შედეგად. კეთილდღეობის დონის ზრდა პრეფერენციის მიმღებ ქვეყანაში წარმოდგენილია არეალით მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდებს შორის და ორივე ფასის დონეებს შორის. GSP+-ის დამატების შედეგად მიიღება დადებითი ეფექტი ექსპორტზე, სავაჭრო კავშირების განვითარების მეშვეობით.

¹¹ Persson M., & Wilhelmsson F. (2006). *Assessing the Effects of EU Trade Preferences for Developing Countries*. Department of Economics. Lund: Lund University.

ბენეფიციარი ქვეყნისთვის მოგება ორი მიზეზით წარმოიქმნება. პირველი- უფრო დაბალი ტარიფები მწარმოებლებს აძლევს უფრო მაღალი ფასების დაწესების შესაძლებლობას. მეორე- წარმოების მოცულობა ექსპორტიორ ქვეყანაში იზრდება სავაჭრო კავშირების გაფართოებით. შესაბამისად, პრეფერენციები შეიძლება განხილულ იქნას, როგორც რესურსის ნებაყოფლობითი გადაცემად დონორი ქვეყნიდან ბენეფიციარ ქვეყანაზე.

ათეულობით ქვეყანა სარგებლობს პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემით (GSP). იმ ევექტების დახასიათების დროს, რასაც GSP რეჟიმი განვითარებადი ქვეყნების კეთილდღობაზე ახდენს, შეგვიძლია დავეყრდნოთ გროსმანის, საიკის¹² და პომფრეტის¹³ ნაშრომებს, რომლებიც GSP რეჟიმების დადებით ევექტებზე საუბრობენ. აღნიშნული მკვლევარები მიუთითებენ, რომ სავაჭრო-პოლიტიკური ინსტრუმენტები შესაძლოა გამოყენებულ იქნენ სტრუქტურული ეკონომიკური პოლიტიკის ინსტრუმენტებად, რომლებიც ხელს უწყობენ კონკურენტული სამამულო წარმოებების ფორმირებას და შიდა ბაზარზე ევექტიანი კონკურენციის მხარდაჭერას; შვედი მეცნიერი მარია პერსონი კვლევებში ემპირიულად ადასტურებს, რომ პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემები იწვევს განვითარებად სახელმწიფოებში ექსპორტიდან მიღებული შემოსავლების ზრდას და ხელს უწყობს ექსპორტის დივერსიფიცირებას.¹⁴

საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობებში მონაწილე ქვეყნების უმრავლესობას (განსაკუთრებით კი მაღალგანვითარებულ ქვეყნებს), მრავალ-ფეროვანი სავაჭრო რეჟიმები გააჩნიათ თავიანთ პარტნიორ ქვეყნებთან.

აღნიშნული რეჟიმების ხასიათი შეიძლება განისაზღვროს შემდეგი გარემოებებით:

¹² Grossman G.M. and Sykes A.O. (2005). *European communities-Conditions for the Granting of tariff preferences to developing countries*. The American law institute.

¹³ Pomfret R.(1986). *The effects of Trade Preferences for developing countries*. Southern Economic Journal, Vol 53, No18-26.

¹⁴ Persson M. (2012). *From Trade Preferences to Trade Facilitation: Taking Stock of the Issues*. Economics: The Open-Access, Open Assessment E-Journal, 6, 2012-2017.

Persson M. (2013). *Trade Preferences from a Policy Perspective*. In O.Morrissey, R.Lopez, & K.Sharma (Eds.), *Handbook on Trade and Development*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.

- ქვეყნების ეკონომიკური და პოლიტიკური ინტერესებით;
- მათი მონაწილეობით რეგიონულ და საერთაშორისო ეკონომიკურ გაერთიანებებსა და ორგანიზაციებში;
- ეკონომიკურად სუსტი ქვეყნებისათვის დახმარების პროგრამებით და ა.შ

საქონლითა და მომსახურებით ვაჭრობის რეჟიმების თვალსაზრისით განასხვავებენ ჩვეულებრივ, უპირატესი ხელშეწყობის და პრეფერენციულ რეჟიმებს (საბაჟო კავშირი, უბაჟო/თავისუფალი ვაჭრობა, საზღვრისპირა ვაჭრობა და სხვა). მათ შეიძლება დაემატოთ ე.წ. „გამკაცრებული რეჟიმები“, რომლებიც ეკონომიკური სანქციების ხასიათს ატარებენ.¹⁵

თითოეული ზემოთ ჩამოთვლილი რეჟიმის ისტორიულად ჩამოყალიბებული საფუძველი შეიძლება იყოს:

- ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაციის (ვმო), ან სხვადასხვა საერთაშორისო და რეგიონული ორგანიზაციის/გაერთიანების წევრობა;

- ორმხრივი/მრავალმხრივი შეთანხმება უპირატესი ხელშეწყობის თაობაზე, თავისუფალი ვაჭრობის ან საბაჟო კავშირის შექმნაზე; პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის (GSP) გამოყენება; ისტორიულად ჩამოყალიბებული პრეფერენციული ვაჭრობა და ა.შ.

ამა თუ იმ ქვეყანასთან მოქმედი რეჟიმი განისაზღვრება საბაჟო ტარიფების განაკვეთებით, ექსპორტ-იმპორტზე კვოტების (რაოდენობრივი შეზღუდვების) ან სხვა შეზღუდვების დაწესებით, მომსახურებით და ინტელექტუალური საკუთრებით ვაჭრობის პირობებით და ა.შ.

საბაჟო ტარიფის გამოყენების წესების მიხედვით სავაჭრო რეჟიმების ძირითადი სახეობებია:

1. საბაზო (ჩვეულებრივი) სავაჭრო რეჟიმები – ამ რეჟიმით ქვეყანა ვაჭრობს იმ ქვეყანასთან, რომელთანაც არ აქვს:

- ორმხრივი ან მრავალმხრივი ხელშეკრულების ბაზაზე მოქმედი განსხვავებული სავაჭრო რეჟიმი და

¹⁵ საქართველოს სავაჭრო პოლიტიკისა და სამართლის საერთაშორისო ცენტრი, *სამახსოვრო საქართველოს საერთაშორისო სავაჭრო რეჟიმებზე*. თბ., 2004.

- არ აქვს დამყარებული საერთაშორისო ორგანიზაციის წევრობიდან გამომდინარე სავაჭრო ურთიერთობები.

2. უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმი (Most Favorable Nations - MFN) – წარმოადგენს ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაციის (ვმო) ერთ-ერთი ძირითადი პრინციპის – არადისკრიმინაციულობის უმნიშვნელოვანეს ელემენტს. იგი ითვალისწინებს ამ სავაჭრო რეჟიმით მოსარგებლე ქვეყნისათვის ბაზარზე დაშვების ისეთი პირობების მინიჭებას, რომელიც არანაკლებია ნებისმიერი მესამე ქვეყნისათვის მინიჭებულზე (გარკვეული გამონაკლისებით). ვმო-ში გაწევრიანებისას ქვეყანა იღებს ვალდებულებას მიანიჭოს უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმი ვმო-ს ყველა წევრ ქვეყანას. ასევე MFN რეჟიმით ვაჭრობა შესაძლებელია დამყარდეს ორმხრივი ხელშეკრულების ბაზაზეც.

3. პრეფერენციული რეჟიმები – როგორც მისი დასახელებიდან ჩანს, შეღავათიანი რეჟიმებით ვაჭრობის პირობებს ითვალისწინებენ. გამოყენების წესის მიხედვით არსებობს პრეფერენციული რეჟიმების ორი ტიპი - **სიმეტრიული და ასიმეტრიული.**

ქვეყნებს შორის მოქმედი სიმეტრიული პრეფერენციული სავაჭრო რეჟიმი შეღავათიანი სავაჭრო პირობების/ტარიფების ურთიერთდაწესებას ითვალისწინებს, ხოლო ასიმეტრიული რეჟიმის დროს შეღავათები ცალმხრივია და პრეფერენციების მიმღები ქვეყნისაგან საპასუხო შეღავათები არ მოითხოვება.

სიმეტრიულ პრეფერენციულ რეჟიმებს შორის ყველაზე გავრცელებული ფორმებია უბაჟო/თავისუფალი ვაჭრობისა და საბაჟო კავშირის რეჟიმები.

თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ შეთანხმება – გულისხმობს მონაწილე ქვეყნებს შორის უბაჟო ვაჭრობას. ამასთან, მესამე ქვეყნების მიმართ შეთანხმებაში მონაწილე თითოეული ქვეყანა იყენებს საკუთარ სატარიფო პოლიტიკას.

მაგალითად, თუ A და B ქვეყანას შორის არსებობს თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ შეთანხმება, მაშინ A ქვეყანაში დამზადებული (წარმოშობილი) პროდუქციის იმპორტი B ქვეყანაში თავისუფლდება საიმპორტო საბაჟო გადასახადისაგან და პირიქით. თუმცა C ქვეყნისათვის A და B ქვეყნებს

შეიძლება ერთმანეთისაგან განსხვავებული საბაჟო ტარიფები ჰქონდეთ დაწესებული.

საბაჟო კავშირი, ასევე, გულისხმობს უბაჟო ვაჭრობას წევრ ქვეყნებს შორის, მაგრამ საბაჟო კავშირის წევრ ქვეყნებს ერთიანი საგარეო სატარიფო პოლიტიკა გააჩნიათ მესამე ქვეყნების მიმართ.

ასიმეტრიული პრეფერენციული რეჟიმებით ვაჭრობა ყალიბდება ეკონომიკური განვითარების სხვადასხვა საფეხურზე მდგომ სახელმწიფოებს შორის. ამ სახის რეჟიმებს განვითარებული ქვეყნები ეკონომიკურად შედარებით უფრო სუსტ პარტნიორ ქვეყნებს ანიჭებენ, რაც გულისხმობს ცალმხრივი საბაჟო-სატარიფო შეღავათების (საპასუხო შეღავათების მოთხოვნის გარეშე) მინიჭებას და წარმოადგენს ეკონომიკური დახმარების ერთ-ერთ ფორმას.

ასიმეტრიული პრეფერენციით მოსარგებლე (ბენეფიციარი) ქვეყნებისათვის დაწესებული შეღავათიანი ტარიფები უფრო დაბალია, ვიდრე MFN რეჟიმით გათვალისწინებული ტარიფები და ხშირ შემთხვევაში პროდუქციის საბაჟო გადასახადისაგან მთლიანად გათავისუფლებას ითვალისწინებს.

განვითარებული ქვეყნები სხვადასხვა დონის ასიმეტრიულ პრეფერენციულ რეჟიმებს სხვადასხვა კატეგორიის მიხედვით (განვითარების დონე, გეოგრაფიული მდებარეობა, საერთაშორისო კონვენციების მოთხოვნების დაცვის ხარისხი) დაყოფილ ქვეყნების ჯგუფებზე ავრცელებენ:

- ასიმეტრიული პრეფერენციული სავაჭრო რეჟიმის ერთ-ერთი ყველაზე ფართოდ გავრცელებული ფორმაა „პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემა“ (Generalized System of Preferences - GSP), რომლის მიზანია განვითარებადი და ნაკლებად განვითარებული ქვეყნებიდან ექსპორტის ხელშეწყობა.

- „გაფართოებული პრეფერენციული რეჟიმი ორმოცდაცხრა ნაკლებად განვითარებული ქვეყნისათვის“ (LDC) – ამ რეჟიმით იმპორტირებული პროდუქცია, თუ ის ხვდება GSP-ის პოზიტიურ ცხრილებში, მთლიანად თავისუფლდება საბაჟო გადასახადისაგან. გარდა ამისა, ეს რეჟიმი დამატებითი ცხრილების საფუძველზე ვრცელდება იმ პროდუქტებზეც, რომლებსაც არ მოიცავენ GSP სქემები.

- „ბრიტანული ერთა თანამეგობრობის“ წევრი ქვეყნებისათვის ზოგიერთი ქვეყანა ითვალისწინებს „ბრიტანულ პრეფერენციულ ტარიფებს“ (BPT). აღსანიშნავია, რომ BPT სქემა აწესებს შემცირებულ გადასახადებს საფეიქრო ნაწარმსა და სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის ზოგიერთ კატეგორიებზე, რომლებსაც არ მოიცავენ GSP სქემები.

- „კარიბკან“-ის (Caribbean-Canada Trade Agreement) გაერთიანების წევრი ქვეყნები ზოგიერთ განვითარებულ სახელმწიფოებში სარგებლობენ პრეფერენციული რეჟიმით „კარიბკან“-ით.

- განვითარებული ქვეყნები ითვალისწინებენ სხვადასხვა სახის ასიმეტრიულ პრეფერენციულ რეჟიმებს ანდების ჯგუფი ქვეყნებისათვის (ATPA), სამხრეთ აღმოსავლეთი აზიური ქვეყნების ასოციაციისათვის (ASEAN), განვითარების სამხრეთ აფრიკული გაერთიანებისათვის (SADC) და სხვათა მიმართ.

4. მკაცრი/პროტექციონისტული რეჟიმი – არის ადგილობრივი კომპანიებისათვის, უცხოურ კომპანიებთან კონკურენციაში ხელშეწყობის მიზნით სახელმწიფოს მიერ გატარებული პოლიტიკა, რომელიც მნიშვნელოვნად ზღუდავს უცხოური კომპანიების დაშვებას ადგილობრივ ბაზარზე. იგი გამოიხატება ანტიდემპინგური ან/და საკომპენსაციო გადასახადების დაწესებაში, დისკრიმინაციული კვოტების გამოყენებაში, ამა თუ იმ პროდუქციის სახეობაზე ან რომელიმე ქვეყნის პროდუქციაზე ემბარგოს შემოღებაში და სხვა.

პროტექციონისტული რეჟიმებია:

* **ემბარგო** – პოლიტიკური ან ეკონომიკური მოსაზრებების გამო, სახელმწიფო ორგანოების მიერ ვალუტის, საქონლის, სხვადასხვა ფასეულობების და სხვათა რომელიმე ქვეყანაში შეტანის ან რომელიმე ქვეყნიდან გამოტანის აკრძალვა; სხვა სახელმწიფოების კუთვნილი მოძრავი და უძრავი ქონების (გემების, სამხედრო ტექნიკის და სხვა) დაკავება; საზღვაო პორტებში უცხოეთის გემების შემოსვლის და გასვლის აკრძალვა;

* **დაცვითი ღონისძიებები** გამოიყენება ისეთი სწრაფად მზარდი იმპორტის მიმართ, რომელიც ზარალს აყენებს ადგილობრივ მწარმოებელს, ან ქმნის ზარალის მიყენების რეალურ საფრთხეს. დაცვითი ღონისძიებები აისახება

პროდუქციის ამ სახეობაზე საბაჟო ტარიფის ზრდაში ან/და სხვა არასატარიფო ბარიერის დაწესებაში.

* **საკომპენსაციო გადასახადი** გამოიყენება ისეთი სუბსიდირებული ექსპორტის მიმართ, რომელიც ზარალს აყენებს ადგილობრივ მწარმოებელს, ან ქმნის ზარალის მიყენების რეალურ საფრთხეს. ამ რეჟიმის შემთხვევაში სუბსიდირებული პროდუქციის საწინააღმდეგოდ დამატებით წესდება საკომპენსაციო გადასახადი, რომელიც იმპორტირებული პროდუქციის ფასში სუბსიდის წილის ტოლია.

* **ანტიდემპინგური გადასახადი** გამოიყენება დემპინგური ანუ ისეთი იმპორტის მიმართ, რომელიც ვრცელდება თავის თვითღირებულებაზე ნაკლებ ფასში ან/და რომლის საექსპორტო ფასიც უფრო დაბალია, ვიდრე იგივე პროდუქციაზე, ვაჭრობის ნორმალურ პირობებში, ექსპორტიორი ქვეყნის ადგილობრივ ბაზარზე დაწესებული ფასი. ანტიდემპინგური გადასახადი გამოიყენება საბაჟო გადასახადთან ერთად, დამატებითი გადასახადის დაწესების გზით.

უნდა აღინიშნოს, რომ ჩვენი შესწავლის საგანს, სწორედ პრეფერენციული სავაჭრო რეჟიმები წარმოადგენენ, რომლის დეტალურ ანალიზს და გამოყენების შედეგებს მომდევნო თავებში წარმოგიდგენთ.

12. ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაციის სისტემა და ვმო-ს ძირითადი შეთანხმებები

თანამედროვე მრავალმხრივი სავაჭრო სისტემის განვითარებაში რამდენიმე ეტაპი შეიძლება გამოიყოს. პირველ ეტაპზე, რომელიც მე-20 საუკუნის დასაწყისიდან II მსოფლიო ომამდე პერიოდს მოიცავდა, იყო რამდენიმე მცდელობა, შექმნილიყო საერთაშორისო ვაჭრობის მარეგულირებელი მექანიზმი, რომლებიც ძირითადად წარუმატებელი აღმოჩნდა. აღნიშნული აიხსნება იმ პერიოდში ეკონომიკურად განვითარებული ქვეყნების ინტერესთა დაპირისპირებით, რაც შეუძლებელს ხდიდა საერთო ბაზის გამონახვას კომპრომისის მისაღწევად.

მრავალმხრივი რეგულირების განვითარებას ცდილობდა ერთა ლიგა და მისი ეკონომიკური კომიტეტი, რომელთა მცდელობის წარუმატებლობა იმ ეტაპზე ნაწილობრივ კომპენსირდებოდა კარტელებისა და საერთაშორისო ფირმათა დონეზე შეთანხმებების განვითარებით.

სამწუხაროდ, ამან ვერ შეაჩერა ქვეყნებს შორის ეკონომიკური და პოლიტიკური დაპირისპირებების გაღრმავება, რაც გადაიზარდა 30-იანი წლების ღრმა ეკონომიკურ დეპრესიაში და ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი წინაპირობა გახდა II მსოფლიო ომის დასაწყებად.

აღნიშნულმა მნიშვნელოვანი ბიძგი მისცა ეკონომიკურ-პოლიტიკურ აზროვნებაში იმ დასკვნის დამკვიდრებას, რომ აუცილებელია გამოინახოს მექანიზმი, რომელიც მსოფლიოს თავიდან ააცილებს ქვეყნების ეკონომიკური დაპირისპირების უმართავად გაღრმავებას და გახდება მსოფლიოს სტაბილური განვითარების გარანტი.

საერთაშორისო სავაჭრო ურთიერთობების მრავალმხრივ დონეზე შეთანხმებული წესების მიღებისა და ამოქმედების პირველი წარმატებული მცდელობა მეორე მსოფლიო ომის შემდგომ წლებში განხორციელდა. ამ ძალისხმევის შედეგი იყო ძირითადი შეთანხმება ვაჭრობასა და ტარიფებზე, რომელიც 1948 წელს ამოქმედდა. მისი წესები არეგულირებდა საქონლით საერთაშორისო ვაჭრობას. წლების განმავლობაში GATT (General Agreement on Tariffs and Trade)-ის ტექსტი განიცდიდა ცვლილებას მასში ახალი

დადგენილებების შეტანის, განსაკუთრებით კი განვითარებადი ქვეყნების სავაჭრო პრობლემების მოგვარების მიზნით. ამასთან ერთად, მიღებულ იქნა მთელი რიგი დამხმარე შეთანხმებები, რომელიც დეტალურად განმარტავს და განავრცობს GATT-ის ძირითად დებულებებს.

GATT-ის არსებობის მანძილზე ჩატარდა მრავალმხრივ სავაჭრო მოლაპარაკებათა რვა რაუნდი, რომელთა შედეგად შეთანხმებათა პაკეტი მნიშვნელოვნად გაფართოვდა და ჩამოყალიბდა (ურუგვაის რაუნდზე) ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაცია (ვმო).

GATT-ის არსებობის პირველი წლები დაეთმო გაწვევრიანების შესახებ მოლაპარაკებებსა და ტარიფების შემცირებას. ამავე დროს, მსოფლიო ვაჭრობის ზრდამ შესამჩნევად გაუსწრო მსოფლიო სამრეწველო პროდუქციის ზრდას.

თუმცა 1970-იანი წლების შუა პერიოდამდე, GATT-ის მოლაპარაკებათა რაუნდები კონცენტრირებული იყო ძირითადად სატარიფო შემცირებაზე. ტოკიოს რაუნდის მსვლელობაში (1973-1979წწ.) განხორციელდა სერიოზული ცვლილებები და დამატებები მოქმედ შეთანხმებებში, რაც მიმართული იყო არასატარიფო ბარიერებისა და არასამართლიანი ვაჭრობის წინააღმდეგ. ამის შედეგად ჩამოყალიბდა მთელი რიგი ახალი შეთანხმებები, რომლებიც „ტოკიოს რაუნდის შეთანხმებების“ სახელითაა ცნობილი და მოიცავენ სუბსიდიების, დემპინგის, სამთავრობო შესყიდვების, ვაჭრობაში არსებული ტექნიკური ბარიერების, საბაჟო შეფასების, იმპორტის ლიცენზირების, სამოქალაქო თვითმფრინავებით, რძისა და ხორცის პროდუქტებით ვაჭრობის საკითხებს.¹⁶ ეს შეთანხმებები ნებაყოფლობითი იყო იმ გაგებით, რომ GATT-ის წევრობის მიღწევისათვის არ იყო სავალდებულო მათი მიღება. თუმცა ბევრმა ხელშემკვრელმა მხარემ ეს ვალდებულებები აიღო.

როდესაც ურუგვაის რაუნდის შედეგად ჩამოყალიბდა ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაცია საერთაშორისო ვაჭრობის მარეგულირებელი საკუთარი სამართლებრივი ბაზით, ამ შეთანხმებათა უმრავლესობა (4-ის გარდა) სავალდებულო გახდა და სრულყოფილად ამოქმედდა.

¹⁶ World Trade Organization (2015), World trade report 2014. *Trade and development: recent trends and the role of the WTO.*

ურუგვაის რაუნდის დროს მნიშვნელოვანი შედეგები იქნა მიღწეული საქონლით ვაჭრობის მარეგულირებელი წესების ფართო სპექტრთან დაკავშირებით, მათ შორის მნიშვნელოვნად გაძლიერდა ე.წ. გამჭვირვალობის მოთხოვნა. მთელი რიგი დამატებითი შეთანხმებების საშუალებით განიმარტა ის სპეციფიკური მუხლები ადრე მიღებულ ვალდებულებებში, რომლებიც ითვალისწინებდნენ საიმპორტო გადასახადებსა და მოსაკრებლებს, საგადასახადო ბალანსს, საბაჟო კავშირებს და თავისუფალ ვაჭრობას და სხვა.

მნიშვნელოვანი შედეგები იქნა მიღწეული დავების მოგვარების სავალდებულო პროცედურებთან და წევრი ქვეყნების სავაჭრო პოლიტიკის განხილვასთან დაკავშირებით.

GATT-ის ძირითადი მიზანი იყო ვაჭრობის ლიბერალიზაცია, სავაჭრო ბარიერების შემცირების, მათ შორის, პროტექციონისტული ტარიფების დონის დაწვევის გზით. აღნიშნულმა პოლიტიკამ მნიშვნელოვანი ბიძგი მისცა საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარებას, რომელმაც დაახლოებით 14-ჯერ იმატა GATT-ის მოქმედების პერიოდში, მსოფლიო საშუალო ტარიფის დაახლოებით 10-ჯერ შემცირების ფონზე.

საერთაშორისო ეკონომიკური სისტემის ლიბერალიზაციის გავლენა ვაჭრობის ზრდაზე დასტურდება იმ ფაქტით, რომ GATT-ის მოქმედების წლებში ექსპორტი ერთ სულ მოსახლეზე 3-ჯერ უფრო სწრაფად იზრდებოდა, ვიდრე ერთ სულ მოსახლეზე წარმოებული შიდა პროდუქტი.

GATT-ის წესები და მისი დამხმარე შეთანხმებები შესწორებული და განახლებული იქნა სავაჭრო მოლაპარაკებების ურუგვაის რაუნდში, რომელიც გაიმართა 1986-1994 წლებში. ურუგვაის რაუნდის მომზადებას 4 წელი დასჭირდა, ხოლო ჩატარებას – შვიდი. ეს რაუნდი უპრეცედენტო გახლავთ ვაჭრობისადმი მიძღვნილ საკითხებზე მოლაპარაკებათა შორის და შეიძლება ითქვას, საერთოდ ეკონომიკურ თემებზე მოლაპარაკებათა შორისაც – მან მოიცვა საკითხთა არნახულად ფართო სპექტრი.

რაუნდი იყოფა ხუთ პერიოდად, რომელთა დროს ჩატარდა სამი მინისტრთა კონფერენცია (პუნტა დელ-ესტე – 1986, მონრეალი – 1988 და ბრიუსელი – 1990), წარმოდგენილი იქნა წინასწარი შედეგების პირველი

დამაკმაყოფილებელი პაკეტი (1991) და ხელი მოეწერა ვმო-ს შეთანხმებებს და ამ ორგანიზაციის დაარსების ხელშეკრულებას.

ურუგვაის რაუნდს შედეგად მოჰყვა აგრეთვე ახალი წესების მიღება, რომლებიც მართავენ მომსახურებით ვაჭრობასა (GATT) და ინტელექტუალური საკუთრების ვაჭრობასთან დაკავშირებულ ასპექტებს (TRIPS).

რაუნდის ერთ-ერთი მთავარი მიღწევა არის ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაციის (ვმო) დაფუძნება. GATT, რომლის ეგიდით დაწესებული იქნა ეს მოლაპარაკებები, გარდაიქმნა ვმო-დ, რომელიც ჩამოყალიბდა სრულფასოვანი დამოუკიდებელი ორგანიზაციის ფორმით. ამასთან, GATT-ის პერიოდში დადებულმა ყველა შეთანხმებამ GATS-თან და TRIPS-თან ერთად შეადგინა ვმო-ის სამართლებრივი საფუძველი.

1994 წლის 15 აპრილს, წევრმა სახელმწიფოებმა ხელი მოაწერეს ვმო-ს შეთანხმებებს და ჩამოყალიბეს ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაცია. GATT-თან ერთად GATS და TRIPS შეთანხმებები ძალაში შევიდა 1995 წლის 1 იანვარს. ამ დროისათვის, GATT-ის ფორმატში არსებულმა საერთაშორისო სავაჭრო შეთანხმებამ განიცადა რამდენიმე მნიშვნელოვანი ცვლილება:

- წევრების რაოდენობა გაიზარდა 121 ქვეყანამდე და მოსალოდნელი იყო წევრობის კიდევ უფრო გაფართოება (2015 წლისათვის 162 წევრს ითვლის);¹⁷

- ვაჭრობის ეროვნული წესები სულ უფრო მეტად შეესაბამებოდა ვმო-ს ფართო ნორმებს, პრინციპებსა და ამოცანებს;

- დროთა განმავლობაში განვითარებული ინსტიტუციური პრაქტიკა მნიშვნელოვნად განმტკიცდა ოფიციალური ადმინისტრაციული სტრუქტურის (ორგანიზაციის) დაარსებით;

- სხვადასხვა ცხრილები, კოდექსები და შეთანხმებები, რომლებიც დაემატა 1947 წლის GATT-ს ჰარმონიზებული იქნა ვმო-ის ერთიან სისტემაში და მისი განუყოფელი ნაწილი გახდა;

- მნიშვნელოვან პროგრესს მიაღწია საქონელზე საიმპორტო ტარიფების შემცირებამ, ხოლო გლობალური სავაჭრო სისტემის მასშტაბები გაფართოვდა

¹⁷ Available from https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm

მასში ისეთი სფეროების ჩართვით, როგორცაა მომსახურება, ინვესტიცია, ინტელექტუალური საკუთრება, დაგების მოგვარება;

•ეროვნული სავაჭრო წესების გამჭვირვალობა აღიარებულ იქნა როგორც სამართლიანი კონკურენციის განვითარების მნიშვნელოვანი ასპექტი, რომლის უზრუნველყოფისათვის ძალისხმევას ვმო-ის ფარგლებში განსაკუთრებული ყურადღება ენიჭება.

•შეიქმნა დაგების მოგვარების სავალდებულო მექანიზმი.

ვმო-მ გააგრძელა GATT-ის მიერ დაწესებული პოლიტიკა ბაზარზე დაშვების პირობათა ლიბერალიზაციის და ეკონომიკური დაპირისპირების ურთიერთშეთანხმებული დათმობების შეცვლის მიმართულებით. ამ თვალსაზრისით ვმო-მ ბევრი მნიშვნელოვანი და ახალი ფუნქციაც შეიძინა, სავაჭრო დაგების მოგვარების მექანიზმების ჩათვლით.

ვმო არის მთავრობათაშორისი ორგანიზაცია, მისი წევრებია სახელმწიფოები. ამა თუ იმ ოპერატიული გადაწყვეტილების მიმღები მთავარი ორგანოებია საბჭოები და კომიტეტები, ხოლო უმაღლეს ორგანოს, რომელიც პრინციპული მნიშვნელობის გადაწყვეტილებებს იღებს, წარმოადგენს წევრი ქვეყნების მინისტრთა კონფერენცია. ადმინისტრაციულ და ტექნიკურ უზრუნველყოფას ახდენს ვმო-ის სამდივნო, რომელიც მდებარეობს ქ. ჟენევაში, შვეიცარია.

ვმო პასუხისმგებელია მისი შეთანხმებების განხორციელებაზე, ორგანიზაციის წევრთა თანამშრომლობის მართვასა და შექმნილი მექანიზმების მოქმედებაზე. ამ ორგანიზაციის მთავარი ფუნქციებიდან აღსანიშნავია ის, რომ იგი უზრუნველყოფს საერთაშორისო მოლაპარაკებათა ფორუმს, ქმნის დაგების მოგვარების მექანიზმს და ეროვნული სავაჭრო პოლიტიკის განხილვის სტრუქტურას. ეს ფუნქციები ხელს უწყობენ წევრი ქვეყნების მიერ ურთიერთშეთანხმებული გლობალური სავაჭრო პოლიტიკის განვითარებას.

ვმო, როგორც ორგანიზაცია ხელს უწყობს მისი შეთანხმებების შესრულებას წევრი ქვეყნების მხრიდან, წევრი ქვეყნების მიერ მართვასა და მათ საფუძველზე შექმნილი მექანიზმების მოქმედებას.

როგორც უკვე აღინიშნა, ვმო-ის სისტემა, რომელსაც საფუძველი დაედო ურუგვაის რაუნდის მსვლელობისას, შედგება შემდეგი მთავარი შეთანხმებებისაგან:

- მრავალმხრივი შეთანხმებები საქონლით ვაჭრობაზე, რომელიც მოიცავს ძირითად შეთანხმებას ვაჭრობასა და ტარიფებზე (GATT 1994) და მის დამხმარე შეთანხმებებს;
- ძირითადი შეთანხმება მომსახურებით ვაჭრობაზე (GATS);
- ინტელექტუალური საკუთრების ვაჭრობასთან დაკავშირებული ასპექტების შესახებ შეთანხმება (TRIPS).

მნიშვნელოვანია აგრეთვე შეთანხმებათა ორი სხვა ჯგუფი. ისინი მოიცავენ სავაჭრო პოლიტიკის განხილვის შესახებ შეთანხმებას და ოთხ მრავალმხრივ (ფაკულტატიურ) შეთანხმებას, რომლებიც არ არის ხელმოწერილი ყველა წევრის მიერ.

უმეტეს შემთხვევაში, ვმო-ის ყველა წევრი ხელს აწერს ვმო-ის ყველა შეთანხმებას. დღეისათვის მოქმედად რჩება ორი შეთანხმება, რომლებიც შემუშავდა ტოკიოს რაუნდის მსვლელობისას. მათ მიუერთდა ქვეყანათა პატარა ჯგუფი და ისინი ცნობილია როგორც მრავალმხრივი ანუ ნებაყოფლობითი (ფაკულტატიური) შეთანხმებები.¹⁸ თავდაპირველად შემუშავდა ოთხი მრავალმხრივი შეთანხმება, რომელიც მოიცავდა სამოქალაქო ავიაციის თვითმფრინავებით ვაჭრობას, სამთავრობო შესყიდვებს, რძის პროდუქტებს და საქონლის ხორცის პროდუქტებს. ორი უკანასკნელი შეთანხმების გადა დასრულდა 1997 წელს. მათი ძირითადი დებულებები ამჟამად გათვალისწინებულია სანიტარიული და ფიტო-სანიტარიული ზომების შესახებ ვმო-ის შეთანხმებაში.

შეთანხმება სამოქალაქო ავიაციის თვითმფრინავებით ვაჭრობის შესახებ ძალაში შევიდა 1980 წლის 1 იანვარს. ამჟამად მას ხელს აწერს 21 ქვეყანა (მათ შორის საქართველო). ეს შეთანხმება აუქმებს იმპორტის გადასახადს ყველა სამოქალაქო თვითმფრინავზე ისევე, როგორც ყველა სხვა პროდუქციაზე, რასაც მოიცავს ეს შეთანხმება, მათ შორის სამოქალაქო საავიაციო ტექნიკაზე,

¹⁸ Available from https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm

სამოქალაქო თვითმფრინავების აგრეგატებზე, საფრენ იმიტატორებზე, მათ ნაწილებსა და კომპონენტებზე. ეს შეთანხმება შეიცავს დებულებებს სამოქალაქო ავიაციის თვითმფრინავების შესყიდვისა და ასევე ამ სექტორისადმი მთავრობის ფინანსური მხარდაჭერის შესახებ.

სამთავრობო შესყიდვების შესახებ შეთანხმება თავდაპირველად მიღებული იქნა ტოკოს რაუნდის დროს და ძალაში შევიდა 1981 წლის 1 იანვარს. მისი მიზანია დაამკვიდროს ლიბერალური, საერთაშორისო კონკურენციაზე დაფუძნებული მიდგომები ამ საკითხთან მიმართებაში.

შეთანხმება ითვალისწინებს მთელ რიგ წესებს, პროცედურებსა და პრაქტიკას სამთავრობო შესყიდვებისათვის იმ მიზნით, რომ გაზარდოს მათი გამჭვირვალობა და შეამციროს დისკრიმინაცია უცხოელი მწარმოებლებისა თუ მომწოდებლების მიმართ (დისკრიმინაციის სრულიად გაუქმების მიზნით). ეს შეთანხმება გაუმჯობესდა და გაფართოვდა ურუგვაის რაუნდის მოლაპარაკებების დროს. მან გააგრძელა საერთაშორისო კონკურენცია ეროვნული და ადგილობრივი ორგანოების გადაწყვეტილებებზე, რომელთა კოლექტიური შესყიდვები გლობალურად შეადგენს ასეულობით მილიარდ დოლარს ყოველწლიურად. ახალი შეთანხმება ასევე მოიცავს მომსახურებას (მათ შორის, სამშენებლო მომსახურებას), შესყიდვებს ქვეროვნულ დონეზე (მაგალითად, სახელმწიფოების პროვინციები, დეპარტამენტები და პრეფექტურები) და მუნიციპალური სახსრებით წარმოებულ შესყიდვებს. ყველა უმნიშვნელოვანეს საკითხზე გადაწყვეტილების მიღება ხდება წევრი ქვეყნების მინისტრთა კონფერენციაზე, რომელიც იმართება ყოველ ორ წელიწადში ერთხელ.

ვმო-ის სტრუქტურა ჩამოყალიბებულია იმ შეთანხმებათა შესაბამისად, რომლებიც წარმოადგენს წევრ-ქვეყნებს შორის მრავალმხრივ ურთიერთობათა სამართლებრივ ბაზას. ამჟამად მიმდინარე ე.წ. „ლოჰას განვითარების დღის წესრიგის“ მრავალმხრივ მოლაპარაკებათა ჩასატარებლად, მუდმივად არსებული კომიტეტების დამატებით ჩამოყალიბებულია „სავაჭრო მოლაპარაკებების კომიტეტი“, რომელიც ხელმძღვანელობს და თავს უყრის სხვადასხვა თემატური კომიტეტისა და ჯგუფის მუშაობას.

13. გამონაკლისები ვმო-ის ძირითადი პრინციპებიდან და პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემა

ვმო-ის სისტემის ფარგლებში, საქონლით ვაჭრობის საკითხებისადმი მიდგომა განისაზღვრება სამი ძირითადი პრინციპით:

- 1) არადისკრიმინაცია
- 2) ურთიერთშეთანხმება
- 3) ბაზარზე დაშვება

1) **არადისკრიმინაცია.** აღნიშნული პრინციპი ვმო-ის ჩარჩოებში ხორციელდება წვერი ქვეყნებისათვის ორი რეჟიმის დაწესებით:

- უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმი (MFN) – გულისხმობს, რომ საუკეთესო რეჟიმი, რომლითაც სარგებლობს ნებისმიერი პარტნიორი ქვეყანა (წვერი ან არა წვერი), უნდა გავრცელდეს ყველა წვერ ქვეყანაზე. უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმი, რომლითაც სარგებლობს კონკრეტული ქვეყნის პროდუქცია (მნიშვნელობა არა აქვს იმას, არის თუ არა იგი ვმო-ის წვერი), უნდა მიენიჭოს ვმო-ს ყველა წვერის მსგავს პროდუქციას.

- ეროვნული რეჟიმი (NT) – კრძალავს დისკრიმინაციას უცხოურ და ეროვნულ საქონელს შორის შიდა ბაზარზე. თუ პროდუქციამ დააკმაყოფილა სასაზღვრო მოთხოვნები (შესაბამისი საბაჟო გადასახადებისა და ბეგარის გადახდა), წვერ ქვეყნებს უნდა ჰქონდეთ გარანტია, რომ ყველა გადასახადი და წესი, რომელიც შიდა ბაზარზე ვრცელდება უცხოურ საქონელზე, არ არის უფრო დამამძიმებელი, ვიდრე ისინი, რომლებიც ვრცელდება ადგილობრივი წარმოების მსგავს საქონელზე.

თუ უცხოურმა პროდუქტმა გაიარა საბაჟო შემოწმება, მას უნდა მიენიჭოს არანაკლებ ხელსაყრელი რეჟიმი, ვიდრე ის რეჟიმი, რომლითაც სარგებლობს ადგილობრივად წარმოებული მსგავსი პროდუქცია.

ვმო-ის შეთანხმება წამოადგენს სავალდებულო ტიპის კონტრაქტს, რომლის თანახმადაც წვერები ნებაყოფლობით სცნობენ იმ უფლებებსა და

ვალდებულებებს, რომელსაც ისინი აღიარებენ ურთიერთდინტერესებიდან გამომდინარე.

ბაზარზე დაშვება ითვალისწინებს მთელ რიგ საკითხებს, მათ შორის ვმოს წევრების უფლებებსა და ვალდებულებებს, ლიბერალურ მიდგომებს და ასევე გამჭვირვალობის კონცეფციას. ბაზარზე დაშვების ერთ-ერთ ყველაზე პირდაპირ გზას წარმოადგენს სავაჭრო პარტნიორთა ვალდებულებები ტარიფების პროგრესული შემცირების შესახებ. ეს ვალდებულებები ჩამოყალიბებულია ქვეყნების ინდივიდუალურ სატარიფო ცხრილებში. ამ ვალდებულებებით განისაზღვრა ბაზარზე დაშვების პროგნოზირების დონე, რითაც განმტკიცდა საერთაშორისო სავაჭრო სისტემის სტაბილურობა.

საქონლის აღწერისა და კოდირების ჰარმონიზებული სისტემა (HS)

საქონლის აღწერისა და კოდირების ჰარმონიზებული სისტემა, შემოკლებით – ჰარმონიზებული სისტემა (Harmonized System – HS), წარმოადგენს პროდუქციის უნივერსალურ საერთაშორისო ნომენკლატურას, რომელიც შემუშავებულია მსოფლიო საბაჟო ორგანიზაციის (WCO) მიერ ¹⁹. ჰარმონიზებული სისტემა მოიცავს 97 თავს (Chapter) ორნიშნა დონეზე, რომელიც იყოფა ჯგუფებად (Heading) ოთხნიშნა დონეზე და ქვეჯგუფებად (Subheading) ექვსნიშნა დონეზე.

ჰარმონიზებული სისტემა ითვლის დაახლოებით 5000 სასაქონლო ქვეჯგუფს და ეფუძნება კარგად განსაზღვრულ წესებს, რათა მიღწეულ იქნეს საქონლის კლასიფიკაციის ერთიანობა (უნიფიცირება).

1983 წლის 14 ივნისის კონვენციით შემოღებულ ჰარმონიზებულ სისტემაში დამატებები და ცვლილებები შეტანილია 1986, 1996, 2000 და 2002 წლებში.

დღეისათვის მსოფლიოს 181 ქვეყანა საერთაშორისო ვაჭრობის სტატისტიკის წარმოებისას და საბაჟო ტარიფის დაწესებისას სარგებლობს ჰარმონიზებული სისტემით.

მიუხედავად იმისა, რომ საქართველო მიერთებული არაა ზემოთ ხსენებულ კონვენციას, ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაციაში (ვმო) გაწევრიანებისას მან აიღო ვალდებულება ე.წ. ბმული ტარიფების (ვმო-ს წევრებთან შეთანხმებული

¹⁹World Customs Organization: <http://www.wcoomd.org/en.aspx>

ტარიფის მაქსიმალური განაკვეთები) ცხრილები შეადგინოს ჰარმონიზებული სისტემის საფუძველზე.

აღსანიშნავია, რომ „საგარეო ეკონომიკური საქმიანობის სასაქონლო ნომენკლატურაც“, რომელიც დსთ-ს ქვეყნებს შორის ვაჭრობისას გამოიყენება, სწორედ ჰარმონიზებულ სისტემაზეა დაფუძნებული.

გამონაკლისები ძირითადი პრინციპებიდან

GATT/WTO-ს სავაჭრო რეჟიმის წარმატების ერთ-ერთი ფაქტორი არის მისი მოქნილობა და სავაჭრო მრავალმხრივი დისციპლინების ეროვნული პოლიტიკის მიზნებთან გაწონასწორება. ამ მიზნით, GATT-ის დამფუძნებლებმა შეიმუშავეს რამდენიმე გამონაკლისი, რომელთაგან ზოგიერთი შეიცვალა (შემცირდა ან გაფართოვდა) ვმოს შეთანხმების ფარგლებში.

გამონაკლისები უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმიდან (MFN):

- საბაჟო კავშირებსა და თავისუფალ სავაჭრო სივრცეებთან დაკავშირებული გამონაკლისები, როგორც არის მაგალითად, ევროპის საბაჟო კავშირი (EU Customs Union) ან ჩრდილოეთ ამერიკის თავისუფალი სავაჭრო შეთანხმება (NAFTA) (მუხლი XXIV)

- მანამდე (GATT-ის ამოქმედებამდე) არსებული პრეფერენციული ზომების დაშვება (მუხლი I)

- ვალდებულებებისგან გათავისუფლება „გამონაკლის შემთხვევებში“ (მუხლი XXV)

- გამონაკლისები, რომლებიც ითვალისწინებენ „განსაკუთრებულ და დიფერენციალურ რეჟიმს“ განვითარებადი ქვეყნებისთვის (GATT-ის ნაწილი IV, მუხლები XVIII და XXXVI-XXXVIII) და

- გამოუყენებადი ან „გაუქმებული“ პროცედურები, რომლებიც უფლებას აძლევენ ვმოს წევრებს, უარი უთხრან სხვა წევრებს უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმზე განსაკუთრებულ შემთხვევებში (მუხლი XXXV).

GSP წარმოადგენს გამონაკლისს უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმიდან. პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემა GSP შემუშავდა 70-იან წლებში გაეროს ვაჭრობისა და განვითარების კონფერენციის (UNCTAD) ეგიდით.

GSP-ის ძირითადი არსია დახმარება ეკონომიკურად შედარებით სუსტი ქვეყნებისთვის მათი ექსპორტის განვითარებაში. ამ მიზნით განვითარებული ქვეყნები GSP-ით მოსარგებლე ქვეყნები GSP-ის ბენეფიციარებს ანიჭებენ გარკვეულ შეღავათებს საგარეო ვაჭრობაში, კერძოდ, აწესებენ ბენეფიციარი ქვეყნებიდან ექსპორტირებულ საქონელზე საიმპორტო ტარიფის შემოღებულ განაკვეთებს საბაზო (ჩვეულებრივ) განაკვეთებთან შედარებით. ამგვარი შეღავათი, რომელც ბენეფიციარებს ენიჭებათ ცალმხრივ საფუძველზე (ე.ი. საპასუხო შეღავათების მიღების გარეშე) აადვილებს მათი საქონლის შეღწევას განვითარებული ქვეყნების ბაზარზე, ზრდის მის კონკურენტუნარიანობას და ეხმარება განვითარებად ქვეყნებს თავიანთი საექსპორტო წარმოების განვითარებაში. ამ გზით GSP ხელს უწყობს განვითარებადი ქვეყნების ინდუსტრიალიზაციას, მათი ექსპორტის მოცულობისა და მისგან მიღებული შემოსავლის ზრდას.²⁰

უნდა აღინიშნოს, რომ GSP-ს პრინციპები განსხვავდება ვაჭრობაზე და ტარიფებზე გენერალური შეთანხმების (GATT) ჩვეულებრივი წესებისგან, კერძოდ, უპირატესი ხელშეწყობის წესების გამოყენების ნორმებისგან, ამიტომ GSP-ის შემოღებამ მოითხოვა GATT-ის სპეციალური გადაწყვეტილება, რომელიც დაფიქსირდა GATT-ის დებულებაში უფლებამოსილების მინიჭების შესახებ (მიღებულ იქნა 1972 წლის 25 ივლისს და განახლდა 1979 წლის 28 ნოემბერს)

გამონაკლისები ეროვნული რეჟიმიდან (NT):

- გამონაკლისები ბაზრის გაუთვალისწინებელი დესტრუქციის (დარღვევის) დასაძლევად (იხილეთ განსაკუთრებული ზომების/დაცვის შესახებ დებულებები მუხლში XIX);
- საერთო გამონაკლისები (მუხლი XX);
- ეროვნული უსაფრთხოების გამონაკლისები (მუხლი XXI);
- რაოდენობრივი შეზღუდვების გაუქმების შესახებ ვალდებულების გამონაკლისები (მუხლი XI);

²⁰ საქართველოს სავაჭრო პოლიტიკისა და სამართლის საერთაშორისო ცენტრი, *სამახსოვრო საქართველოს საერთაშორისო სავაჭრო რეჟიმზე*. თბ., 2004.

• გამონაკლისები იმ ქვეყნებისთვის, რომლებიც განიცდიან საგადამხდელო ბალანსის დროებით სირთულეებს (მუხლები XII-XV).

საგარეო ვაჭრობის მაქსიმალურად ლიბერალიზაციის ძირითად პრინციპებთან ერთად ვმო-ს შეთანხმებები ითვალისწინებენ შიდა ბაზრის დაცვის შესაძლებლობასაც, გარკვეულ გარემოებათა არსებობის შემთხვევაში. ამ მიზნით წვერი ქვეყნები შეთანხმდნენ შესაბამისი ზომების განხორციელების წესებსა და პროცედურებზე.

ძირითადად ვმო-ს შეთანხმებები მოიცავენ 3 მთავარ დაცვით საშუალებას²¹

- დაცვითი ზომები
- ანტიდემპინგური რეჟიმი
- სუბსიდიის საკომპენსაციო ზომები

ურუგვაის რაუნდის ჩატარებამდე, საერთაშორისო ვაჭრობის მარეგულირებელი GATT-ის წესები ვრცელდებოდა მხოლოდ საქონლით ვაჭრობაზე, რამდენადაც სავაჭრო პოლიტიკა ტრადიციულად წარმართავდა საქონლით (ძირითადად ფიზიკური პროდუქციით) ვაჭრობას.

ამჟამად საერთაშორისო ვაჭრობის მნიშვნელოვანი ნაწილი წარმოებს უხილავი, არაფიზიკური პროდუქციის მიწოდება-მოხმარების ფორმით, ანუ მომსახურების გაწევით. ტერმინი „მომსახურებით ვაჭრობა“ ითვალისწინებს საერთაშორისო ოპერაციებს, რომლებიც მოიცავენ ისეთ მრავალფეროვან სფეროებს, როგორცაა ტურიზმი, საბანკო საქმიანობა, დაზღვევა, ტრანსპორტი, ტელეკომუნიკაციები, განათლება, მშენებლობა, საკონსულტაციო მომსახურება და სხვა. მომსახურების მიწოდება დაკავშირებულია მუშახელის, განსაკუთრებით მაღალკვალიფიცირებული პირების გადაადგილებასთან, რომლებიც უზრუნველყოფენ კლიენტის ინტელექტუალურ მომსახურებას. ურუგვაის რაუნდის მსვლელობისას, განვითარებულმა ქვეყნებმა, რომლებსაც გააჩნიათ ფარდობითი უპირატესობა მომსახურებით ვაჭრობაში, განსაკუთრებით შეერთებულმა შტატებმა და ევროკავშირმა, დაუინებით მოითხოვეს მომსახურებათა ბაზრების ლიბერალიზაცია. განვითარებულმა ქვეყნებმა (განსაკუთრებით ინდოეთმა და

²¹ Available from https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/what_stand_for_e.htm

ბრაზილიამ) წინააღმდეგობა გაუწიეს ამ მოთხოვნას, რადგან მათი მომსახურების სფეროები არ გამოირჩეოდნენ საკმარისი კონკურენტუნარიანობით.

ძირითადი შეთანხმება მომსახურებით ვაჭრობის შესახებ (GATS) წარმოადგენს მრავალმხრივ დონეზე შეთანხმებულ იმ სავაჭრო წესებისა და დისციპლინების პირველ კრებულს, რომელიც არეგულირებს მომსახურებით საერთაშორისო ვაჭრობას. GATS არის მეტად კომპლექსური შეთანხმება. ძირითადი წესების გარდა, იგი შედგება რამდენიმე დანართისაგან, რომლებიც ფარავენ სპეციფიკურ ობიექტებსა და სექტორებს, ასევე ვალდებულებათა ცხრილებს თითოეული წევრი ქვეყნისთვის. უნდა აღინიშნოს, რომ 1995 წლის იანვრისათვის, როდესაც ეს შეთანხმება ძალაში შევიდა, მომსახურებით ვაჭრობის ლიბერალიზაცია მხოლოდ საწყის ეტაპზე იყო. კონკრეტული ქვეყნების ვალდებულებები აისახა მომსახურებით ვაჭრობაში არსებულ შეზღუდვებში, რომელთა მნიშვნელოვანი ლიბერალიზაცია მოსალოდნელია გლობალური მომსახურებით ვაჭრობის ირგვლივ მიმდინარე მოლაპარაკებების შედეგთა შესაბამისად.²²

GATS-ს აქვს სამი მთავრი კომპონენტი:

- საერთო სტრუქტურა, რომელიც შეიცავს კონცეფციებს, პრინციპებს და წესებს, რომლებიც ვრცელდება მომსახურებით ვაჭრობაზე გაფლენის მქონე ყველა ღონისძიებაზე - განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმის პრინციპი;
- დანართები, რომლებიც მოიცავენ წესებს სპეციფიკური სექტორებისა და ობიექტებისათვის;
- თითოეული წევრის სპეციფიკური ვალდებულებები (ცხრილები) ბაზარზე დაშვებასთან და ეროვნულ რეჟიმთან დაკავშირებით.

GATS-ში ემო-ს სავაჭრო შეთანხმების ოთხი ტრადიციულად ძირითადი ვალდებულებიდან – უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმი (MFN), ეროვნული რეჟიმი (NT), გამჭვირვალობა და ბაზარზე დაშვება – მხოლოდ გამჭვირვალობა და MFN წარმოადგენს საყოველთაო ვალდებულებებს, რომლებიც ვრცელდება

²² World Trade Organization (2015), World trade report 2014. *Trade and development: recent trends and the role of the WTO.*

შეთანხმების მიერ გათვალისწინებულ ყველა მომსახურების სექტორზე; დანარჩენი ორი, კერძოდ, ბაზარზე დაშვება და ეროვნული რეჟიმი, წარმოადგენს მოლაპარაკების შედეგად ამა თუ იმ ქვეყნის მიერ აღებულ ვალდებულებებს.

ძირითადი შეთანხმება მომსახურებით ვაჭრობის შესახებ მოიცავს მომსახურებით საერთაშორისო ვაჭრობას გარდა იმ სახის მომსახურებისა, რომლის მიწოდებაც ხორციელდება სამთავრობო ხელისუფლების მიერ (იგულისხმება ის მომსახურება, რომლის მიწოდება ხდება არაკომერციულ საფუძველზე და არ უწევს კონკურენციას კერძო სექტორებს - ჯარი, პოლიცია, საბაჟო და სხვა). GATS-ის მონაწილე მხარეებმა შეიმუშავეს ჩამონათვალი, იგი მოიცავს მომსახურების 12 სექტორს და 49 ფართო კატეგორიას, რომელსაც თავის მხრივ გააჩნია რიგი ქვეკატეგორიებისა და საქმიანობისა (მაგალითად, ბიზნეს-მომსახურება – როგორც სექტორი და „კომპიუტერული და მასთან დაკავშირებული მომსახურება“ – როგორც კატეგორია).

დაახლოებით 160 სახის მომსახურებისგან შემდგარი ჩამონათვალი, რომელიც გამოყენებული იქნა მოლაპარაკებებში, დაეფუძნა გაერთიანებული ერების მიერ შემუშავებულ ნუსხას, რომელსაც ეწოდება „პროდუქციის ცენტრალური კლასიფიკატორი“.

იგი შეიცავს კონკრეტული სახის მომსახურების ძირითად 11 სექტორს და მე-12-ს (სხვა სახის მომსახურება), რომელშიც იგულისხმება ის მომსახურება, რომელიც არ მოხვდა პირველ 11 სექტორში.²³

კლასიფიკატორში შევიდა:

- ბიზნეს-მომსახურება;
- საკომუნიკაციო მომსახურება;
- მშენებლობა და მასთან დაკავშირებული საინჟინრო მომსახურება;
- განაწილების მომსახურება;
- საგანმანათლებლო მომსახურება;
- გარემოს დაცვითი მომსახურება;
- ფინანსური მომსახურება;

²³ WTO. World tariff profiles 2015, Available from https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles14_e.pdf

- ჯანმრთელობის დაცვასთან დაკავშირებული და სოციალური მომსახურება;
- ტურიზმთან და მოგზაურობასთან დაკავშირებული მომსახურება;
- გართობასთან, კულტურასთან და სპორტთან დაკავშირებული მომსახურება;
- სატრანსპორტო მომსახურება;
- სხვა სახის მომსახურება (მომსახურება, რომლებსაც სხვა დარგები არ მოიცავენ).

GATS-ის მონაწილე მხარეებმა ვერ შეძლეს მომსახურების უნივერსალური განსაზღვრების მოძებნა და გადაწყდა, რომ შეთანხმებას უბრალოდ უნდა მოეცვა ყველა სახის მომსახურება. უფრო მეტიც, საკმაოდ პრობლემური აღმოჩნდა მომსახურების მიწოდების დაყოფა ექსპორტ-იმპორტის ცნებათა ჩარჩოებში. ამიტომ მომსახურების კლასიფიკაცია დაიყო იმის მიხედვით, თუ როგორ ხდება კომპანიებისა თუ ინდივიდუალური პირების მიერ მისი უზრუნველყოფა და განხილვაში შემოღებულ იქნა მომსახურების მიწოდების ოთხი ფორმა. GATT-ის წესები ჩამოყალიბებულია მომსახურების მიწოდების ამ ოთხი სხვა და სხვა ფორმის გარშემო.

ფორმა 1. მომსახურების მიწოდება საზღვრის გარეთ

მომსახურების მიწოდება ხორციელდება ერთი ქვეყნის კომპანიების მიერ მეორე ქვეყნის კომპანიებისთვის ან მომხმარებლისათვის, ამასთან არც მომსახურების მიმწოდებელი და არც მომხმარებელი არ გადაადგილდება ქვეყნიდან (მაგალითად, საკონსულტაციო მომსახურება, რომლის მიწოდება ხდება საერთაშორისო სატელეფონო კავშირის საშუალებით).

ფორმა 2. მომსახურების მოხმარება საზღვრის გარეთ

ერთი ქვეყნის კომპანიები ან მომხმარებლები გადაადგილდებიან მეორე ქვეყანაში იმ მიზნით, რომ შეიძინონ ან გამოიყენონ მომსახურება (მაგალითად, ტურიზმი, განათლება).

ფორმა 3. კომერციული წარმომადგენლობა

მომსახურების მიწოდება ხდება ვმო-ს ერთი წევრის ორგანიზაციის წარმომადგენლობის საშუალებით სხვა წევრი ქვეყნის ტერიტორიაზე (საბანკო ოპერაციები, რესტორნები და ა.შ.). სხვა სიტყვებით, ერთი ქვეყნის ფორმა

აყალიბებს კომერციულ დაწესებულებას მეორე ქვეყანაში იმისათვის, რომ განახორციელოს მიწოდება. ასეთმა დაწესებულებამ შეიძლება მიიღოს სხვადასხვა ფორმა, მაგალითად, ჩამოყალიბდეს როგორც კორპორაცია, ფილიალი ან ერთობლივი საწარმო.

ფორმა 4. ფიზიკური პირების წარმომადგენლობა

მომსახურების მიწოდება ხდება ფიზიკური პირების საზღვარგარეთ დროებით გადაადგილების საშუალებით (აგრეთვე მოიხსენიება როგორც დროებითი შესვლა). დროებითი შესვლა შეიძლება მნიშვნელოვანი იყოს მენეჯერებისა და სპეციალისტებისათვის კომერციულ დაწესებულებაში სამუშაოდ, უცხოური იურისდიქციის ფარგლებში.

კომერციული ორგანიზაციებისა და ფიზიკური პირების წარმომადგენლობის ინტერესთა გათვალისწინებით, GATS ბევრად სცილდება GATT-ის სფეროს, რომელიც ძირითადად შემოიფარგლება ერთი ქვეყნის მომწოდებლის მიერ მეორე ქვეყნის მომხმარებლისათვის საქონლის მიწოდებით.

GATT-ის მსგავსად GATS-ის ძირითადი მოთხოვნები მოიცავს ისეთ საკითხებს, როგორიცაა:

- უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმი
- ბაზარზე დაშვება
- ეროვნული რეჟიმი
- გამჭვირვალობა
- მომსახურების სექტორების ადგილობრივი რეგულირება
- პროგრესული ლიბერალიზაცია

მომსახურებათა სპეციფიური ცხრილი

მომსახურებათა სპეციფიური ცხრილები კომპლექსურია და ძალიან განსხვავდება GATT-ის ცხრილებისგან. წევრების ცხრილები წარმოადგენენ დოკუმენტს, რომელიც მოიცავს:

- მომსახურების სექტორებს, ქვესექტორებს ან საქმიანობებს, რომლებიც ექვემდებარებიან სპეციფიკურ ვალდებულებებს, განსაკუთრებით ეროვნული რეჟიმისა და ბაზარზე დაშვების ვალდებულებებს (ჩამოთვლილი სექტორები);
- ბაზარზე დაშვების დონეს, რომელიც გათვალისწინებულია ჩამოთვლილი

სექტორებისთვის (მაგალითად, თუ არსებობს შეზღუდვები უცხოურ მესაკუთრებაზე).

შეთანხმება ინტელექტუალური საკუთრების ვაჭრობასთან დაკავშირებული ასპექტების შესახებ (TRIPS)

თანამედროვე საზოგადოებაში ინტელექტუალურ-შემოქმედებითი საქმიანობა განსაკუთრებით მნიშვნელოვან როლს ასრულებს, ვინაიდან ქვეყნის განვითარების დონის განმსაზღვრელ ფაქტორად სწორედ ინტელექტუალური პროდუქციაა აღიარებული. თუ წარსულში ქვეყნის სიმდიდრეს კაპიტალით, ბუნებრივი რესურსებით და სამუშაო ძალით აფასებდნენ, დღეს მსოფლიო ბაზარზე ის კომპანიები და ფირმები დომინირებენ, რომლებიც მეცნიერებატევად, მაღალტექნოლოგიურ პროდუქტს ქმნიან. თანამედროვე ეკონომიკაში სულ უფრო მზარდ ადგილს იკავებენ ასევე ხელოვნების დარგებთან დაკავშირებული მრეწველობის დარგები.

ყოველივე ამან შექმნა იმის აუცილებლობა, რომ ინტელექტუალური პროდუქციით ვაჭრობის საკითხები დარეგულირებულიყო მრავალმხრივი სავაჭრო სისტემის ჩარჩოებში და ურუგვაის რაუნდის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი შედეგი გახდა შეთანხმება ინტელექტუალური საკუთრების ვაჭრობასთან დაკავშირებული ასპექტების შესახებ.

TRIPS შეთანხმება, რომელიც პრაქტიკულად მთლიანად ეყრდნობა პარიზისა და ბერნის კონვენციების პრინციპებს, სახელმწიფოთა წინაშე ახალ მოთხოვნებს აყენებს უპირველეს ყოვლისა იმ საკითხებთან დაკავშირებით, რომლებიც ეხება უფლებების დარღვევის წინააღმდეგ მიმართულ ღონისძიებებს, ანუ არსებული უფლებების განხორციელებას. ამ თვალსაზრისით, TRIPS ისევე, როგორც GATT და GATS, მჭიდროდაა დაკავშირებული ემოს-ს დავების მოგვარების მექანიზმთან.

პარიზის კონვენციამ ჩამოაყალიბა საერთაშორისო საპატენტო სამართლის სამი ძირითადი პრინციპი:

•ეროვნული რეჟიმის პრინციპი – კონვენციის მონაწილე ყველა ქვეყანაში სხვა მონაწილე ქვეყნის მოქალაქეებს აქვთ ისეთივე დაცვა, როგორც საკუთარ მოქალაქეებს.

- კონვენციური პრიორიტეტის პრინციპი – საკუთარ ქვეყანაში განაცხადის შეტანიდან ერთი წლის ვადაში სხვა წევრ-ქვეყანაში განაცხადის პრიორიტეტულ თარიღად პირველი განაცხადის თარიღი განიხილება.

- ეროვნული კანონმდებლობა უნდა აკმაყოფილებდეს სტანდარტებით დადგენილ მინიმუმს – პატენტზე უარის საფუძველი არ შეიძლება იყოს დაუსაბუთებელი.

ბერნის კონვენცია ასევე დაეფუძნა რამდენიმე ძირითად პრინციპს:

- ეროვნული რეჟიმი
- უფლებების დაპატენტება ყოველგვარი ფორმალური პროცედურის გარეშე
- დაცვის დამოუკიდებლობა ნაწარმოების წარმოშობის ქვეყანაში დაცვის არსებობისაგან.

ეროვნული რეჟიმის მოთხოვნა, ვმო-ს წევრებისათვის უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმის მინიჭების მოთხოვნასთან ერთად, TRIPS-ში, ისევე როგორც GATT-სა და GATS-ში, გვევლინება არადისკრიმინაციის პრინციპის ორ მთავარ შედეგად.

გარდა აღნიშნულისა, TRIPS-ში ასახულია ვმო-სთვის დამახასიათებელი სხვა მიდგომებიც, მაგალითად, გამჭვირვალობის მოთხოვნა, დავების მოგვარების მექანიზმის სავალდებულო გამოყენება და ა.შ.

პატენტებით და ლიცენზიებით ვაჭრობის რეგულირებასთან ერთად TRIPS მნიშვნელოვან ადგილს უთმობს ისეთ საკითხებს, როგორცაა სასაქონლო ნიშნები, გეოგრაფიულ აღნიშვნათა და ადგილწარმოშობის დასახელებათა გამოყენება, სპეციალურ სასაზღვრო ზომათა განხორციელება და ა.შ.

მთლიანობაში TRIPS-ის შეთანხმების ძირითადი მიზანია ინტელექტუალური საკუთრების სფეროში ქმედითი და ეფექტიანი სამართლებრივი დაცვის უზრუნველყოფა. აღნიშნული ხელშეკრულება, მატერიალურ-სამართლებრივი ნორმების ფორმირების გზით დაცვის დონის დადგენასთან ერთად, განსაზღვრავს იმ ზომებს, რომლებიც უნდა მიიღოს ყოველმა წევრმა ქვეყანამ ამ უფლებების პრაქტიკული რეალიზაციისათვის.

მეტად მნიშვნელოვანია, რომ ვმო-ს სხვა ხელშეკრულებათა მსგავსად, TRIPS ითვალისწინებს განვითარებადი და ნაკლებად განვითარებული ქვეყნების სიძნელეებს და ხაზს უსვამს განსხვავებული და დიფერენცირებული მიდგომის აუცილებლობას მათთან მიმართებაში.

ამ თვალსაზრისით მეტად საყურადღებოა ის მოლაპარაკებები, რომლებიც მიმდინარეობს დოჰას განვითარების რაუნდის ჩარჩოებში და მიზნად ისახავს სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანი მედიკამენტების ხელმისაწვდომობის გაზრდას ღარიბი ქვეყნებისათვის. აღნიშნული მოლაპარაკებები მიმართულია ეკონომიკურად სუსტ ქვეყნებში ე.წ. „იძულებითი ლიცენზირების“ საფუძველზე წარმოებული წამლების ექსპორტის შეზღუდვათა შერბილებაზე.²⁴

საქართველოსთვის მნიშვნელოვანი ინტერესის საგანს წარმოადგენს ასევე გეოგრაფიულ აღნიშვნათა დაცვის გაძლიერებისკენ მიმართული მოლაპარაკებები, რომელთა წარმატებამ შეიძლება დამატებითი საფუძველი შექმნას ცნობილი ქართული ღვინოების ფალსიფიკაციისგან დაცვისათვის.

TRIPS ისევე, როგორც GATS, შედარებით ახალი მრავალმხრივი შეთანხმებაა და დინამიურ განვითარებას განიცდის, რათა უფრო სრულად ასახოს და დააკმაყოფილოს ვმო-ს წევრი ქვეყნების სხვადასხვა ჯგუფთა ინტერესები.

როგორც აღვნიშნეთ, მსოფლიო პრაქტიკაში ფართოდ გამოიყენება უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმისგან განსხვავებული მრავალფეროვანი სავაჭრო რეჟიმები; მათ შორის პრეფერენციული რეჟიმები. საერთაშორისო ვაჭრობის სფეროში პრეფერენციები სულ უფრო მეტ განვითარებას ჰპოვებენ, ხოლო მათი მოქმედების მექანიზმი იძენს ახალ ფორმებს; ამის მაგალითია ერთიანი ეკონომიკური სივრცის შექმნა.

შედგავს, სახელმწიფოთა უმეტესობის იმპორტული საბაჟო ტარიფები მოიცავენ გარკვეული ქვეყნებიდან შემოტანილ საქონელზე ბაჟის პრეფერენციულ განაკვეთებს. ბოლო დროს ცალკეულ სახელმწიფოებს შორის ვაჭრობის სფეროში შეინიშნება ბაჟის შემცირების ან საერთოდ გაუქმების პროცესის გააქტიურება.

²⁴ World Trade Organization (2015), World trade report 2014. *Trade and development: recent trends and the role of the WTO.*

მომდევნო თავში განხილული იქნება პრეფერენციული სავაჭრო რეჟიმები, რომლებიც ყველაზე მეტადაა გავრცელებული საერთაშორისო პრაქტიკაში.

2. პრეფერენციული სავაჭრო რეჟიმების გავლენა მსოფლიო ეკონომიკაში მცირე ქვეყნების ინტეგრირების წესრიგზე

2.1. ცალმხრივი სატარიფო პრეფერენციები და პრეფერენციული სავაჭრო შეთანხმებები

პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემა წარმოადგენს განვითარებული სახელმწიფოების მიერ განვითარებადი ქვეყნებიდან შემოტანილ საქონელზე სატარიფო შეღავათების სისტემას. ეს მექანიზმი გაეროს ვაჭრობისა და განვითარების კონფერენციის (UNCTAD) ეგიდით შეიქმნა იმ მიზნით, რომ მომხდარიყო განვითარებადი სახელმწიფოების მიერ უპირატესად მზა პროდუქციისა და ნახევარფაბრიკატების განვითარებული ქვეყნების ბაზარზე ექსპორტის ხელშეწყობა, მათი საქონლის უფრო კონკურენტულ პროდუქტად ქცევა.²⁵

პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის შექმნის მთავარი აუცილებელი პირობა იყო გასული საუკუნის 60-იან წლებში მსოფლიო არენაზე კოლონიური უღლისგან გათავისუფლებული, დაბალი ეკონომიკური განვითარების მქონე სახელმწიფოთა დიდი ჯგუფის გამოსვლა. ისინი, პირველ რიგში, UNCTAD-ის ფარგლებში, იბრძოდნენ ეკონომიკური ჩამორჩენილობის დასაძლევად, მათ შორის, თავიანთი ექსპორტისთვის სხვა ქვეყნებთან შედარებით უფრო ხელსაყრელი პირობების შექმნის გზით. ამასთან ერთად, განვითარებული ქვეყნების მზადყოფნა ცალმხრივ სატარიფო პრეფერენციების მიმართ აიხსნებოდა მათი ეკონომიკური ინტერესებითაც.

მსოფლიო ვაჭრობაში ჩამოყალიბება დაიწყო გლობალურმა ურთიერთდამოკიდებულებებმა და ამ ტენდენციის იგნორირებას შეიძლება გამოეწვიოს მნიშვნელოვანი ეკონომიკური დანაკარგები: შეეფერხებინა განვითარებული ქვეყნების მეურნეობების და ტრანსნაციონალური კომპანიების შემოსავლების ზრდა. განვითარებული ქვეყნები განვითარებად სახელმწიფოებს

²⁵ Available from <http://unctad.org/en/Pages/DITC/GSP/Generalized-System-of-Preferences.aspx>

გასაღების და მზა პროდუქციის წარმოების ახალ ბაზრებად განიხილავდნენ და დაინტერესებულნი იყვნენ ამ უკანასკნელთა საგარეო ვაჭრობის პირობების გაუმჯობესებით. განვითარებადი სახელმწიფოების ექსპორტიდან მიღებული შემოსავლების ზრდას აგრეთვე დიდი მნიშვნელობა ჰქონდა მათი უზარმაზარი დავალიანების დასაფარად.

განვითარებადი სახელმწიფოების სასარგებლოდ პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის შექმნის იდეა პირველად UNCTAD-ის პირველმა გენერალურმა მდივანმა რ.პრებიშმა ჩამოაყალიბა ამ საერთაშორისო ორგანიზაციის წევრი სახელმწიფოების პირველივე სხდომაზე 1964 წელს. UNCTAD-ის პირველი სესიის რეკომენდაციების შესაბამისად, განვითარებადი სახელმწიფოებისათვის საბაჟო ტარიფის შეღავათიანი განაკვეთები (სატარიფო პრეფერენციები) თითოეულ განვითარებულ ქვეყანას ინდივიდუალურად უნდა მიენიჭებინა, განვითარებადი სახელმწიფოებიდან შემოტანილ საქონელზე შეღავათიანი საბაჟო გადასახადის დაწესებით შიდა კანონმდებლობის მიერ ისე, რომ განვითარებადი სახელმწიფოებისთვის არ მოეთხოვათ შემხვედრი შეღავათები. პრეფერენციების შესახებ რეზოლუცია მიღებულ იქნა 1968 წელს ნიუ-დელიში გამართულ მეორე კონფერენციაზე. UNCTAD-ის ფარგლებში შეიქმნა პრეფერენციების სპეციალური კომიტეტი, რომელსაც დაევალა პრეფერენციების მინიჭების მექანიზმის შემუშავება, ხოლო შემდგომ კი, პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის ფუნქციონირების კონტროლი²⁶.

პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის შესაბამისად, თითოეული დონორი სახელმწიფო ინდივიდუალურ რეჟიმში განსაზღვრავს სატარიფო პრეფერენციების მოცულობას, იმ ბენეფიციარი ქვეყნების და სასაქონლო პოზიციების წრეს, რომლებზეც გავრცელდება ეს შეღავათები, აგრეთვე საბაჟო გადასახადის შემცირების ან მათი გაუქმების დონეს. კერძოდ, განვითარებულმა ქვეყნებმა პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემიდან გამორიცხეს იმ სასოფლო-სამეურნეო საქონლის უმეტესი ნაწილი და სამრეწველო საქონლის გარკვეული სპექტრი, რომელთა შიდა ბაზრები განსაკუთრებით მგრძობიარეა უცხოური კონკურენციის მიმართ. ამასთან, დონორი ქვეყნები წინასწარ

²⁶ Resolution 21, taken at the UNCTAD II Conference in New Delhi in 1968. Available from <http://unctad.org/en/Pages/DITC/GSP/About-GSP.aspx>

შეთანხმდნენ პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის პრეფერენციული რეჟიმის გადახედვის უფლებაზე.

პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის შემოღება წინააღმდეგობაში მოდიოდა ტარიფებისა და ვაჭრობის შესახებ გენერალური შეთანხმების (GATT) პირველ მუხლში დაფიქსირებულ უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმთან (MFN). ამასთან დაკავშირებით, 1971 წელს გადაწყდა შეთანხმებიდან ამ მუხლის 10 წლის ვადით ამოღება პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის გამოყენებისთვის ნებართვის მიღების მიზნით. მოგვიანებით, 1979 წელს, GATT-ის ფარგლებში მიღებულ იქნა „გადაწყვეტილება განვითარებადი ქვეყნების დიფერენცირებულ და უფრო ხელსაყრელ რეჟიმზე, ორმხრივ და ფართომასშტაბიან მონაწილეობაზე, რომელიც აგრეთვე ცნობილია „საერთო ნებადამრთველი წინასწარი შეთანხმების“ სახელწოდებით, რომელიც ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაციაში დღემდე მოქმედებს. ამ წინასწარმა შეთანხმებამ უზრუნველყო უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმიდან შემზღუდველი მუხლის №10 მუდმივი ამოღება განვითარებადი ქვეყნების სასარგებლოდ, რომლებთანაც მიმართებაში განვითარებული ქვეყნები გამოიყენებენ პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის სქემებს და დამატებით შედავათებს ყველაზე ნაკლებად განვითარებული ქვეყნებისთვის (LDC).

1994 წელს, მრავალმხრივი სავაჭრო მოლაპარაკებების ურუგვაის რაუნდის მიხედვით, მიღებულ იქნა გადაწყვეტილება სპეციალური შედავათების შესახებ ყველაზე ნაკლებად განვითარებული სახელმწიფოების სასარგებლოდ, დოკუმენტი, რომელმაც დაამტკიცა და რამდენადმე სრულყო ყველაზე ნაკლებად განვითარებულ ქვეყნებთან დაკავშირებით 1979 წლის გადაწყვეტილების დებულებები. კერძოდ, აღნიშნულმა დოკუმენტმა განვითარებულ ქვეყნებს უფლება მიანიჭა, საერთო გრაფიკთან შედარებით უფრო ხანგრძლივი პერიოდის განმავლობაში გაეტარებინათ ზომები ყველაზე ნაკლებად განვითარებულ ქვეყნებთან ვაჭრობის ლიბერალიზაციის მიზნით, და ფაქტიურად, განვითარებულ ქვეყნებს დააკისრა საქონელზე პრეფერენციული სისტემების გაუმჯობესების ვალდებულება, რომელიც ყველაზე ნაკლებად

განვითარებული ქვეყნებისთვის განსაკუთრებული ინტერესის საგანს წარმოადგენდა.

თითოეული განვითარებული დონორი ქვეყნის მიერ პრეფერენციათა ნაციონალური სქემების ძალაში შეყვანა განხორციელდა ცალ-ცალკე და სხვადასხვა დროს. 1965 წელს საბჭოთა კავშირმა განვითარებად ქვეყნებს შესთავაზა ცალმხრივი სატარიფო პრეფერენციები; 1971 წელს ანალოგიური გადაწყვეტილებები მიიღეს ევროკავშირმა და იაპონიამ რომლებსაც ყველაზე უფრო მჭიდრო სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობები ჰქონდათ გათავისუფლებულ სახელმწიფოებთან, აგრეთვე ნორვეგიასთან. დანარჩენმა სახელმწიფოებმა, როგორებიცაა: ავსტრია, დიდი ბრიტანეთი, დანია, ირლანდია, შვედეთი, შვეიცარია, ფინეთი და ახალი ზელანდია, პრეფერენციული სქემები შექმნეს 1972 წელს, კანადამ- 1974 წელს, აშშ-მა- 1976 წელს. პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის ფარგლებში დონორი გახდა აგრეთვე ბევრი სხვა ყოფილი სოციალისტური ქვეყანა, ხოლო მათგან ზოგიერთი (ბულგარეთი, პოლონეთი და უნგრეთი) ბენეფიციარის როლში აღმოჩნდა.²⁷

თავდაპირველად, პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის მოქმედების ვადა განისაზღვრა 10 წლით, თუმცა შემდეგ ის არაერთგზის გაგრძელდა. დღეისათვის, სატარიფო პრეფერენციები მოქმედებს ევროკავშირსა და კიდევ 10 განვითარებულ ქვეყანაში: ავსტრალია, ბელარუსი, კანადა, ახალი ზელანდია, ნორვეგია, რუსეთი, აშშ, თურქეთი, შვეიცარია და იაპონია.

პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის ფუნქციონირებაში მნიშვნელოვანია საქონლის წარმოშობის განსაზღვრის წესები, რომლებიც ადგენენ პრეფერენციების მიღების შესაძლებლობას (დონორი ქვეყნები მიმართულნი არიან მათი ჰარმონიზაციისა და უნიფიკაციის გზისკენ). არც თუ იშვიათად, ეს წესები გამოიყენება იმპორტის პრეფერენციული პირობებით შეზღუდვის მიზნით.

საქონლის წარმოშობის კრიტერიუმებად განისაზღვრა შემდეგი ორი მაჩვენებელი:

²⁷ Özden C., & Reinhardt E. 2003. *The Perversity of Preferences; The General System of Preferences and Developing Country Trade Policies, 1976-2000*. Development Research Group, Trade. Washington: The World Bank.

- მთლიანად განვითარებად ქვეყანაში წარმოებული საქონელი;
- ის საქონელი, რომელიც განვითარებად ქვეყანაში მნიშვნელოვნად გადამუშავდა. ამ შემთხვევაში, ან დამატებული ღირებულება უნდა შეადგენდეს მთლიანი საქონლის ღირებულების 30-დან 50%-ს (დონორი ქვეყანა ამ ფარგლებში პროცენტს დამოუკიდებლად განსაზღვრავს), ან გადამუშავების შედეგად საქონელმა ერთი სატარიფო პოზიციიდან (რომლიდანაც ის მოხვდა განვითარებულ ქვეყანაში) მეორეში (ამ ქვეყნიდან დონორ ქვეყანაში ექსპორტისას) უნდა გადაინაცვლოს. სხვა დონორმა ქვეყნებმა დაიწყეს ეგრეთ წოდებული კუმულაციური მიდგომის გამოყენება, რომელიც გარკვეული საქონლის ექსპორტიორ ქვეყანას აძლევს იმ ღირებულების შეჯამების შესაძლებლობას, რომელიც რამდენიმე განვითარებულ ბენეფიციარ ქვეყანაში დამატებულია.

ბენეფიციარი ქვეყნის უფლებამოსილი ორგანოს მიერ გაცემული დამამტკიცებელი დოკუმენტის ერთგვაროვნების მიზნით, UNCTAD-ის სამდივნომ შეიმუშავა ყველა ქვეყნისთვის ერთიანი სპეციალური ბლანკი- „საქონლის წარმოშობის სერტიფიკატი“, „ფორმა A“, რომელიც შეიცავს ბევრ მონაცემს საქონლის, მისი მიმწოდებლის, კონტრაქტის, საქონლის წარმოშობის ქვეყნის, ამ საქონლის ტრანსპორტირების, მარშრუტების და გადაზიდვის საშუალებების შესახებ. აღნიშნულ დოკუმენტს ავსებს ის ექსპორტიორი, რომელიც ელოდება პრეფერენციის მინიჭებას. ეს დოკუმენტი უნდა წარდგენილ იქნეს იმპორტიორი ქვეყნის საბაჟო ორგანოში.

პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის ფუნქციონირების პერიოდში, ამ სისტემაში მრავალი ცვლილება და დამატება შევიდა როგორც ბენეფიციარი სახელმწიფოების, ისე დონორი ქვეყნების ინიციატივით. განვითარებადი სახელმწიფოები UNCTAD-ის პრეფერენციების სპეციალური კომიტეტის თითქმის ყველა ყოველწლიურ სესიაზე განვითარებული ქვეყნებისგან მოითხოვდნენ იმ საქონლის არეალის გაფართოებას, რომლებზეც ვრცელდებოდა პრეფერენციები, აგრეთვე პრეფერენციული საბაჟო გადასახადების შემდგომ შემცირებას ან მათ სრულ გაუქმებას, სატარიფო შეღავათებზე უფლების გაფორმების პროცედურის

გამარტივებას და ა.შ. დონორმა ქვეყნებმა ამ მოთხოვნების ნაწილი დააკმაყოფილა.

ამასთან ერთად, განვითარებულმა ქვეყნებმა, რომლებიც პრეფერენციათა განზოგადებულ სისტემას განიხილავდნენ როგორც განვითარებადი სახელმწიფოების ექსპორტის ხელშეწყობის დროებით ზომას, თავიანთი პრეფერენციების სქემებიდან გამორიცხეს რამდენიმე ბენეფიციარი, როგორც წესი, ის ქვეყნები, რომელთა მთლიანი შიდა პროდუქტი ერთ სულ მოსახლეზე საკმაოდ მაღალი იყო, ეგრეთ წოდებული გრადაციის პრინციპის საფუძველზე; შეზღუდეს პრეფერენციული რეჟიმის გამოყენების შესაძლებლობები იმ ბენეფიციარი ქვეყნებისთვის, რომლებსაც ამა თუ იმ პროდუქტის იმპორტში მნიშვნელოვანი ხვედრითი წილი გააჩნდათ; გააუქმეს პრეფერენციები ზოგიერთ საქონელზე, როდესაც შიდა ბაზარზე ანალოგიური სამამულო წარმოების პროდუქტების კონკურენტუნარიანობის საფრთხე დგებოდა ხოლმე. შედარებით ფართოდ გავრცელებულ პრაქტიკად ჩამოყალიბდა ზოგიერთ საქონელთან და ბენეფიციარ ქვეყანასთან მიმართებაში პრეფერენციების გარკვეული ვადით შეჩერება.

შედარებით უფრო მოწინავე პოზიციებზე მყოფი სახელმწიფოებისთვის პრეფერენციების შეწყვეტა ხდებოდა უფრო ნაკლებად განვითარებული სახელმწიფოებისთვის სატარიფო შეღავათების გაზრდის აუცილებლობის საბაბით. თუმცა, რეალურად ხშირად ისე აღმოჩნდებოდა ხოლმე, რომ ამგვარი ზომების გატარების შედეგად, იმ განვითარებული ქვეყნებიდან, რომლებსაც შეეძლოთ მსგავსი პროდუქციის მიწოდება, მზა ნაკეთობების ექსპორტირების შესაძლებლობები მცირდებოდა, ხოლო იმ სახელმწიფოთა სხვა ჯგუფს, რომელთა გამოც თითქოსდა ხდებოდა ზემოაღნიშნული ზომების გატარება, ასეთი პროდუქცია არ აღმოაჩნდებოდა ხოლმე.

პრეფერენციული რეჟიმის შემჭიდროვების პროცესი გასული საუკუნის 80-იანი წლების მეორე ნახევრიდან და 90-იანი წლებიდან გააქტიურდა. შეღავათები შეუმცირდა, ხოლო შემდეგ კი საერთოდ გაუუქმდა იმ ქვეყნებს, რომლებსაც ეკონომიკური განვითარების საკმაოდ მაღალ დონეს მიაღწიეს- ჰონგკონგს, სინგაპურს, კორეის რესპუბლიკას, ახლო აღმოსავლეთისა და ლათინური ამერიკის ზოგიერთ ქვეყანას და ა.შ.

საბოლოო ანგარიშით, აუცილებელია აღინიშნოს, რომ პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის ეფექტიანობა საგრძნობი იყო მისი ფუნქციონირების პირველ წლებში. პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის გამოყენების შემდგომმა პრაქტიკამ აჩვენა ბენეფიციარ სახელმწიფოებთან მიმართებაში ამ სისტემის ფარული და აშკარა შეზღუდვების ბევრი შემთხვევა, მაგალითად, რაოდენობრივი შეზღუდვებისა და გრადაციის პრინციპის გამოყენება. ბევრი უცხოელი ექსპერტი თანმხდება იმაზე, რომ პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის გამოყენების შედეგი განვითარებადი სახელმწიფოების ეკონომიკურ განვითარებაზე აღმოჩნდა უფრო ნაკლებად მნიშვნელოვანი, ვიდრე ამას თავდაპირველად მოელოდნენ.

პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის უმსხვილესი დონორები არიან ევროკავშირის სახელმწიფოები, რომლებიც ერთ-ერთი პირველები იყვნენ მათ შორის, რომლებმაც განვითარებად ქვეყნებს სატარიფო შეღავათები მიანიჭეს, აგრეთვე აშშ და იაპონია. აშშ-ში პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის პრეფერენციულ სქემას ახასიათებს გარკვეული თავისებურებები, რომლებზეც მომდევნო თავებში შევჩერდებით.

2.2. ევროკავშირის GSP/GSP+ სქემა

რეგიონულ დონეზე გააქტიურდა სავაჭრო-სატარიფო საქმიანობა. ყველაზე დიდი ინტერესის საგანს წარმოადგენს პოლიტიკა და პრაქტიკა ევროკავშირის ამ სფეროში, რომელიც მსოფლიოში უმსხვილესი ინტეგრაციული გაერთიანებაა, მასში გაწევრიანებულია 28 სახელმწიფო 455 მილიონი მოსახლით.

ევროკავშირის საბაჟო-სატარიფო საქმიანობა ხორციელდება საბაჟო კავშირის ფარგლებში, რომელიც წარმოადგენს ინტეგრაციის ფორმას. უნდა აღინიშნოს, რომ ევროკავშირის ქვეყნების საბაჟო კავშირის ფორმირება მიმდინარეობდა შედარებით ხანგრძლივი დროის განმავლობაში და თავიდან ატარებდა სექტორულ ხასიათს, ანუ მხოლოდ ეკონომიკის ზოგიერთ სექტორებს ეხებოდა.

ევროკავშირის საბაჟო კავშირი სათავეს იღებს 1950-იანი წლების დასაწყისიდან. მისი ცალკეული ელემენტები შედის ქვანახშირისა და ფოლადის ევროპული გაერთიანების შესახებ ხელშეკრულებაში (ECSC, 1951). ექვსი დამფუძნებელი ქვეყნის (ბელგია, იტალია, ლუქსემბურგი, ნიდერლანდები, საფრანგეთი და გერმანია) ურთიერთვაჭრობაში საბაჟო გადასახადები გაუქმდა 1953 წლის თებერვლიდან ქვანახშირზე, რკინის მადანსა და რკინის ჯართზე, ხოლო იმავე წლის მაისიდან – ფოლადზეც. მაშინ აგრეთვე მოხდა მესამე ქვეყნებიდან ეოუს-ის ნომენკლატურის საქონელზე საბაჟო გადასახადების განაკვეთების უნიფიცირება.

ატომურ ენერჯიაზე ევროკავშირის ხელშეკრულებით (ევროატომი, 1957) 1959 წლის 1 იანვრიდან გაუქმდა ყველა საბაჟო გადასახადი და სხვა მოსაკრებელი იმპორტსა და ექსპორტზე, აგრეთვე წევრ ქვეყნებს შორის ბირთვული ციკლის საქონლით ერთმანეთს შორის ვაჭრობის სფეროში რაოდენობრივი შეზღუდვები.

და მხოლოდ 1957 წლის რომის ხელშეკრულება ევროპის ეკონომიკურ თანამეგობრობაზე (1992 წლიდან ოფიციალური სახელწოდებაა ევროპის თანამეგობრობა) ისახავდა მიზნად საერთო ბაზრის შექმნას, რომელიც საქონლით მთლიან ვაჭრობას მოიცავდა. ხელშეკრულება ითვალისწინებდა

იმპორტსა და ექსპორტზე საბაჟო გადასახადის გაუქმებას და შედეგების თვალსაზრისით ტოლმნიშვნელოვან ნებისმიერ მოსაკრებელს წევრ ქვეყნებს შორის ურთიერთვაჭრობაში, აგრეთვე ეროვნული ტარიფების ერთიანი საბაჟო ტარიფით შეცვლას და მესამე ქვეყნებთან მიმართებაში ერთიანი სავაჭრო პოლიტიკის გატარებას.

რომის ხელშეკრულების პირობების მიხედვით, საბაჟო კავშირზე გადასვლის განხორციელება იგეგმებოდა რამდენიმე ეტაპად: 1958 წლის 1 იანვრიდან 1970 წლის 1 იანვრამდე; ხელშეკრულების ტექსტში მითითებულია თითოეული ეტაპის დაწყების ვადები და მისი მიზნები. ფაქტიური გადასვლა დასრულდა წლინახევრით ადრე- 1968 წლის 1 ივლისისთვის, რაც აიხსნება ევროკავშირში ხელსაყრელი ეკონომიკური მდგომარეობით, აგრეთვე მონაწილეთა დაინტერესებით, შეექმნათ ასეთი კავშირი.

საბაჟო კავშირის შექმნით ევროკავშირის დამფუძნებელი ქვეყნები აპირებდნენ ევროპის თანამეგობრობის განმტკიცებას, ინტეგრაციის შემდგომი განვითარებისთვის მყარი ფუნდამენტის უზრუნველყოფას, აგრეთვე ეფექტიანი ინსტრუმენტების მოპოვებას თავიანთი შიდა ბაზრების დასაცავად (1992 წლიდან ფუნქციონირებს ევროკავშირის ერთიანი შიდა ბაზარი) და მესამე ქვეყნების ბაზრებზე ექსპანსიის გასაფართოებლად.

ამ ინსტრუმენტებს შორის, ჩვენი აზრით, ყველაზე მნიშვნელოვნად რჩება **ევროკავშირის საერთო საბაჟო ტარიფი (CCT)**. ის წევრ ქვეყნებს აძლევს შესაძლებლობას, გაატარონ საერთო სატარიფო პოლიტიკა. 1975 წლიდან CCT-ს საბაჟო გადასახადიდან ამოღებული შემოსავლები შედის თანამეგობრობის ბიუჯეტში. ეს შემოსავლები წარმოადგენს ამ ინტეგრაციული გაერთიანების საქმიანობის დაფინანსების ერთ-ერთ წყაროს, მათ შორის საგარეო ეკონომიკური ურთიერთობების სფეროში²⁸.

CCT-ს ფორმირებისას წარმოიშვა სირთულეები, რაც უკავშირდებოდა დამფუძნებელი ქვეყნების საბაჟო ტარიფებში არსებულ არსებით განსხვავებებს. რომის ხელშეკრულების დებულებების თანახმად, CCT-ს განაკვეთები, როგორც

²⁸ Brown D.K., 1989, *Trade and welfare effect of the European Schemes of the generalized System of Preferences*. Economic department and Cultural Change, Vol. 37, No.4.

წესი, დგინდებოდა ეროვნული განაკვეთების საშუალო მაჩვენებლის უბრალო გამოყვანის გზით, რაც 1957 წლის 1 იანვრიდან გამოიყენებოდა, მაგრამ რიგ შემთხვევებში თავისი შიდა ბაზრების დაცვის გაძლიერების მიზნით, ევროკავშირის მონაწილეებმა CCT-ს საბაჟო გადასახადები მნიშვნელოვნად გაზარდეს. მთლიანობაში, ეს ნიშნავდა ისეთი ქვეყნებისთვის, როგორებიცაა საფრანგეთი და იტალია, რომლებსაც, ტრადიციულად, იმპორტზე საბაჟო გადასახადის მაღალი დონე ჰქონდათ, სატარიფო განაკვეთების შემცირებას, და გერმანიისა და ბენილუქსის ქვეყნებისთვის სატარიფო განაკვეთების გაზრდას. შეთანხმების მიღწევა რთული კომპრომისის მეშვეობით მოხერხდა: საფრანგეთის თანხმობის სანაცვლოდ, დაეწია სამრეწველო საქონლის საბაჟო დაბეგვრის დონე, გერმანიას სერიოზულ დათმობებზე წავიდა საერთო სასოფლო-სამეურნეო პოლიტიკის იმ საკითხებში, რომლებიც არ უკავშირდებოდა ამ ქვეყნის პირველხარისხოვანი ინტერესების სფეროს.

CCT წარმოადგენს ევროკავშირის ყველა მონაწილის იურიდიულ ვალდებულებას, მათ შორის იმ ქვეყნებისთვის, რომლებიც ამ გაერთიანებაში ბოლო წლების განმავლობაში შევიდნენ.

მნიშვნელოვანია იმის აღნიშვნა, რომ ერთიანი საბაჟო ტარიფის შემოღებამ გამოიწვია ევროკავშირის კომპეტენციის საგრძნობი გაფართოება სატარიფო პოლიტიკის საკითხებში. 1968 წლიდან სატარიფო საკითხებთან დაკავშირებით ნებისმიერი გადაწყვეტილება, იმ შემთხვევაშიც კი, როცა ის ეხება მხოლოდ ერთი წევრი სახელმწიფოს ინტერესებს, შეიძლება მიღებულ იქნეს მხოლოდ ევროკავშირის ორგანოების მიერ. CCT-ს საბაჟო გადასახადებში ცვლილება შეაქვს ან მათ მოქმედებას დროებით აჩერებს საბჭოს გადაწყვეტილება, რომელიც მიიღება კვალიფიციურ ხმათა უმრავლესობით, ევროპული კომისიის წინადადების საფუძველზე.

ყურადღებას იმსახურებს ის ფაქტიც, რომ ერთიანი ტარიფის შემოღებას მოჰყვა ერთიანი ნორმებისა და წესების შემუშავება და შემდგომი სრულყოფა, უპირველესად, საქონლის საბაჟო შეფასებასა და მათი წარმოშობის ქვეყნების განსაზღვრის წესებთან მიმართებაში. ამის გარეშე, ევროკავშირის ყველა ქვეყნის მიერ CCT-ს ერთგვაროვნად გამოყენების უზრუნველყოფა პრაქტიკულად

შეუძლებელია. ამავე სახელის მქონე ვმო-ს შეთანხმებების დებულებებზე დაფუძნებული ასეთი ნორმებისა და წესების კრებულია 1993 წელს მიღებული ევროკავშირის საბაჟო კოდექსი. 2006 წელს ევროკომისიამ ევროკავშირის საბჭოს წარუდგინა ამ კოდექსის ახალი ვერსიის პროექტი, რომელშიც ასახული იყო გლობალიზაციასთან და ახალი საინფორმაციო-საკომუნიკაციო ტექნოლოგიების დანერგვასთან დაკავშირებით საერთაშორისო ვაჭრობის სფეროში მომხდარი ცვლილებები.

გასულ წლებში, ერთიანი საბაჟო ტარიფის სატარიფო ნომენკლატურა, სტრუქტურა და ტარიფების დონე არაერთგზის გადაისინჯა. თანამედროვე საქონლის აღწერისა და კოდირების ჰარმონიზებული სისტემა (HS) აგებულია ევროპაში წოდებული ევროკავშირის კომბინირებული ნომენკლატურის ბაზაზე, რომელიც განკუთვნილია საბაჟო და სტატისტიკური მიზნებისთვის და რომელიც მთლიანობაში შეესაბამება საბაჟო თანამშრომლობის საბჭოს მიერ შემუშავებულ, მსოფლიოში მიღებულ, ციფრული კოდების ექვს უნიფიცირებულ ნიშანს კიდევ ორი დაემატა, რაც ევროკავშირის სპეციფიური სავაჭრო ინტერესების გათვალისწინების შესაძლებლობას იძლევა.

ევროკავშირის კომბინირებული ნომენკლატურის რვანიშნა ციფრულ კოდზეა დამოკიდებული ამა თუ იმ საქონლის საბაჟო დაბეგვრის დონე. მაგალითად, ნეილონის საღებავებისთვის რეზინით გაუღებელი კორდის ქსოვილზე (კოდი 59021010) საბაჟო განაკვეთი შეადგენს 5,5%-ს, ხოლო რეზინით გაუღებელთაზე კი (კოდი 59021090)– 7,8%-ს.²⁹

საქონლის აღწერისა და კოდირების ჰარმონიზებული სისტემა (HS) შედგება 21 განყოფილების, 99 ჯგუფის, დაახლოებით 1300 სატარიფო პოზიციისა და 5 000-ზე მეტი სუბ-პოზიციისგან, რომლებიც, თავის მხრივ, კიდევ იყოფიან უფრო წვრილ ქვეპოზიციებად. HS საერთო ჯამში ითვლის 9843 სატარიფო ხაზს, რაც ნიშნავს საბაჟო გადასახადით დაბეგვრის დეტალიზაციის მაღალ ხარისხს. ეს ევროკავშირს შესაძლებლობას აძლევს, შერჩევითად შეამციროს ან გაზარდოს საბაჟო გადასახადები (მაგალითად, ვმო-ს სხვა მონაწილეთა დისკრიმინაციულ ქმედებებზე საპასუხოდ და მისი ნებართვით)

²⁹ Official Journal of European Communities, Council Regulation No 980/2005

კონკრეტულ, მოცემული ქვეყნისთვის მნიშვნელოვან საქონელზე, ამასთან ისე, რომ არ შეეხოს სხვა ქვეყნების ინტერესებს.

2001 წლიდან HS არის ოთხი სექციით წარმოდგენილი: პირველ სექციაში მოცემულია საქონლის კოდი ევროკავშირის კომბინირებული ნომენკლატურის მიხედვით; მეორეში- მისი აღწერა; მესამეში- საბაჟო გადასახადების სახელშეკრულებო განაკვეთები, რომლებზეც შეთანხმება მიღწეულია მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის ფარგლებში მრავალმხრივი სატარიფო მოლაპარაკებების ურუგვაის რაუნდის მსვლელობისას; მეოთხეში- საზომი ერთეულები.

გამოიყენება საბაჟო გადასახადების რამდენიმე სახეობა: (1) **ადვალორული**, რომელიც იზომება საქონლის საიმპორტო ღირებულების პროცენტებით და ყველაზე მეტად გავრცელებულია (მათზე მოდის განაკვეთების საერთო რაოდენობის 90%); (2) **სპეციფიკური**, რომლებიც ფიქსირდება პროდუქციის ერთეულზე ევროში (6,4%); (3) **შერეული**, რომლებიც წარმოადგენენ ადვალორული და სპეციფიკური საბაჟო გადასახადების კომბინაციას (2%); (4) **ალტერნატიული**, რომლებიც იძლევიან მათ შორის არჩევის შესაძლებლობას (0,7%) და **ცვალებადი**, მაგალითად, სეზონური (0,9%).

ყველა სატარიფო ხაზის მიხედვით საბაჟო ტარიფები არის ბმული, ანუ ევროკავშირს არ აქვს უფლება, ისინი თავისი შეხედულების მიხედვით გაზარდოს, დიდი უმრავლესობით, მათ შორის გამოყენებული ტარიფები ემთხვევა ბმულ განაკვეთებს, რაც მოწმობს იმაზე, რომ ევროკავშირი აღებულ ვალდებულებებს ასრულებს.

სატარიფო ხაზების ერთ მესამედზე მეტი ითვალისწინებს საქონლის გადასახადების გარეშე შეტანას ან შემოტანილი საქონლის დაბეგვრას იმ განაკვეთების მიხედვით, რომლებიც არ აღემატება 2%-ს. ნულოვანი განაკვეთები უმთავრესად გამოიყენება სამრეწველო პროდუქციასთან, კერძოდ, ფარმაცევტულ საქონელთან, ხე-ტყის მასალასთან, კალისგან დამზადებულ ნაკეთობებთან, წიგნებთან და გაზეთებთან, ხელოვნების ნაწარმოებებთან და სამოქალაქო თვითმფრინავებთან დაკავშირებით. სატარიფო ხაზების ოთხი მეხუთედის განაკვეთი 10%-ზე დაბალია. შედარებით მაღალი საბაჟო გადასახადების (10-დან 20%-მდე) წილზე მოდის 11,6%.

ყველაზე მაღალი ტარიფებით იბეგრება აგრარული სექტორის პროდუქცია, მათ შორის, გადამუშავებული საკვები პროდუქტები. 50%-ზე მაღალი საბაჟო გადასახადების განაკვეთები დამახასიათებელია ამ სექტორში სატარიფო ხაზების 5%-ისთვის. მაქსიმალური განაკვეთები დაწესებულია პურის გამოსაცხობი ფქვილის (427,9%) და სოკოების (300,8%) გარკვეული სახეობების, გაყინული ძროხის ხორცის და ხორცის ნარჩენების (276,9%), ანანასის წვენი (209,8%) და ცოცხალი შინაური ფრინველისთვის (167,2%).³⁰

უმთავრესად, აგრარული სექტორის მაღალი სატარიფო დაცვის გამო, იმპორტული საქონლის დამუშავების ხარისხის ზრდასთან ერთად შენარჩუნდა საბაჟო გადასახადების განაკვეთების ტრადიციული ესკალაციიდან თანდათანობით დაცილების (დაშორების) ტენდენციები. აღნიშნული, კერძოდ, ვლინდება ისეთ სასაქონლო ჯგუფებში, როგორებიცაა ტყის გადამამუშავებელი მრეწველობის პროდუქცია; ქაღალდი; სურსათი, სასმელები და თამბაქოს ნაწარმი; ქიმიკატები და პლასტმასი. ტრადიციული ესკალაცია ნარჩუნდება მეტალურგიული მრეწველობის, ტექსტილისა და ტანსაცმლის, მანქანა-დანადგარების ძირითადი დარგების პროდუქციასთან მიმართებაში.

მესამე ქვეყნებთან პრეფერენციული შეთანხმებების ქსელის გაფართოების შედეგად, აგრეთვე იმ ქვეყნების დიდი რაოდენობის გამო, რომლებიც ევროკავშირის ცალმხრივი პრეფერენციებით სარგებლობენ, რეალურად, უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმის განაკვეთები გამოიყენება მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის ცხრა წევრ სახელმწიფოსთან (აშშ, კანადა, იაპონია, ავსტრალია, ახალი ზელანდია, კორეის რესპუბლიკა, სინგაპური და ტაივანი) მიმართებაში, რომლებზეც მოდის მესამე ქვეყნებიდან ევროკავშირში მთელი სასაქონლო იმპორტის დაახლოებით 30%.

სატარიფო პოლიტიკა აქტიურად გამოიყენება, უპირველესად, ევროკავშირის სავაჭრო ურთიერთობებში განვითარებად ქვეყნებთან, რომელთათვისაც უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმის განაკვეთების დონე ბევრ შემთხვევაში წარმოადგენს მათი ევროპულ ბაზარზე კონკურენტუნარიანობის მნიშვნელოვან ფაქტორს, სადაც სატარიფო დაცვის დონე უფრო მაღალია.

³⁰ Official Journal of European Communities, Council Regulation No 980/2005

ევროკავშირი არის მათი სასოფლო-სამეურნელო საქონლის უმსხვილესი იმპორტიორი მსოფლიოში: ის ყიდულობს უფრო მეტ ასეთ საქონელს, ვიდრე აშშ, კანადა და იაპონია ერთად აღებული.

ვმო-ს ყველა წევრ ქვეყანაზე (162 წევრი), მათ შორის, ევროკავშირზეც ვრცელდება უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმი (MFN), რომლის თანახმადაც, ნებისმიერი პრივილეგია, რომლითაც სარგებლობს უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმის მქონე ქვეყნის პროდუქცია, უნდა მიენიჭოს ყველა ვმო-ს წევრი ქვეყნის მსგავს პროდუქციას.

გამონაკლისები დაიშვება მხოლოდ ქვემოთ ჩამოთვლილი გარემოებების არსებობისას:

1. საბაჟო კავშირის შესახებ შეთანხმება;
2. თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ შეთანხმება;
3. საზღვრისპირა ვაჭრობის შეთანხმება;
4. GSP-ის ჩარჩოებში მინიჭებული პრეფერენციები და უღარიბესი ქვეყნებისათვის (LDS) დაწესებული შეღავათები;
5. ანტიდემპინგური და საკომპენსაციო ზომების გამოყენება.

1971 წლის 1 ივლისიდან ამოქმედდა ევროკავშირის პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემა და მას შემდგომ სისტემატურად ხდება მისი განახლება. ევროკავშირის პრეფერენციები ენიჭება განვითარებად და ყველაზე ნაკლებად განვითარებულ ქვეყნებს (LDC).

GSP სქემის ბენეფიციარის სტატუსის მისაღებად ქვეყანა უნდა აკმაყოფილებდეს გარკვეულ მოთხოვნებს³¹, რომლებიც ზოგადად შეიძლება შემდეგი სახით ჩამოყალიბდეს:

- ქვეყნის ან ტერიტორიის ეკონომიკა უნდა იყოს განვითარების სტადიაზე;
- ტერიტორიას უნდა გააჩნდეს თავისი სავაჭრო-სატარიფო სისტემა;
- ქვეყანამ ან ტერიტორიამ საბაჟო გადასახადებში GSP-ის შეღავათების მიღების თხოვნით უნდა მიმართოს განვითარებულ ქვეყნის მთავრობას;

³¹ European Commission, 2013. *The EU's new Generalized Scheme of Preferences*. Brussels: European Commission.

- პრეფერენციების მიმნიჭებელი ქვეყნის მთავრობამ უნდა მიაკუთვნოს ბენეფიციარი ქვეყანა ან ტერიტორია მათ რიცხვს, რომლებზეც შეიძლება შესაბამისი წესით გავრცელდეს შეღავათები.

ზოგიერთ შემთხვევაში GSP-ის ბენეფიციარი ქვეყანა ან ტერიტორია შეიძლება გამოირიცხოს ბენეფიციართა სიიდან. გამორიცხვის ძირითადი კრიტერიუმია ქვეყნის შემოსავლიანობის დონე, თუ ქვეყანა გახდება „მაღალ შემოსავლიანი“ (ამ ცნებას განსაზღვრავს მსოფლიო ბანკი), მას ჩამოერთმევა GSP-ის შეღავათები.

ევროკავშირი უფლებამოსილია შეღავათები მოუხსნას ბენეფიციარ ქვეყანას ნებისმიერ დროს გარკვეული ვადით, მთლიანად ან ნაწილობრივ შემდეგ გარემოებათა დაფიქსირების შემთხვევაში:

- იძულებითი შრომა ნებისმიერი ფორმით, რომელიც განსაზღვრულია ქვეყნის კონვენციებით (25.09.1996წ. და 07.09.1956წ.), აგრეთვე, შრომის საერთაშორისო ორგანიზაციის კონვენციებით (№29 და №105);

- პატიმართა მიერ დამზადებული პროდუქციის ექსპორტი;

- ნარკოტიკების (არაკანონიერი ნივთიერებების ან საწყისი მასალების) ექსპორტსა და ტრანზიტზე საბაჟო კონტროლში აშკარა ხარვეზები და ფულის გათეთრების შესახებ საერთაშორისო კონვენციების დარღვევა;

- თაღლითობა ან საქონლის წარმოშობის ქვეყნის დამადასტურებელი სერტიფიკატის შემოწმებისათვის ადმინისტრაციულ თანამშრომლობაზე უარი;

- არაკეთილსინდისიერი სავაჭრო პრაქტიკის აშკარა შემთხვევები, მათ შორის ევროკავშირის დისკრიმინაცია და ურუგვაის რაუნდის მსვლელობაში მიღებულ, ბაზარზე დაშვებასთან დაკავშირებულ ვალდებულებათა დარღვევა.

„ევროკავშირის ამჟამად მოქმედი სქემის“ მიზანია უფრო ქმედითად შეუწყოს ხელი ეკონომიკურად შედარებით სუსტი ქვეყნების განვითარებას.

როგორც წინა წლებში მოქმედი, ასევე, ახალი ანუ „მიმდინარე სქემის“ მიხედვით, განვითარებად ქვეყნებს უფლება ენიჭებათ ევროკავშირის ქვეყნებში თავისი საქონლის ექსპორტისას ისარგებლონ იმპორტზე დაწესებულ ჩვეულებრივ (საერთო) ტარიფთან შედარებით შეღავათიანი ტარიფებით.

ამავე დროს, ამჟამად მოქმედი სქემა მნიშვნელოვნად განსხვავდება ადრე მოქმედი „სქემებისაგან“ და ისეა აგებული, რომ დახმარება ეკონომიკის განვითარებაში უპირატესად მიანიჭოს იმ ქვეყნებს, რომლებსაც ეს სხვებზე მეტად ესაჭიროებათ, ანუ ეგრეთწოდებულ „უღარიბეს“ და ნაკლებად განვითარებულ ქვეყნებს.

ამჟამად მოქმედი სქემა არ შეიცავს არანაირ რაოდენობრივ შეზღუდვებს და წინა სქემასთან შედარებით გამარტივებულია, კერძოდ, საქონლის ოთხ კატეგორიად დაყოფის ნაცვლად (ძალიან მგრძობიარე, მგრძობიარე, ნაკლებად მგრძობიარე და არამგრძობიარე), ახალი სქემის მიხედვით საქონელი მხოლოდ ორ კატეგორიად იყოფა: „მგრძობიარე“ და „არამგრძობიარე“.

„არამგრძობიარე“ კატეგორიის საქონელი ევროკავშირში იმპორტისას საბაჟო გადასახადისაგან თავისუფლდება.

„მგრძობიარე“ კატეგორიის საიმპორტო საქონელს საბაჟო ტარიფში შეღავათი შემდეგი სქემით უწესდება:

– ადვალორული გადასახადების შემთხვევაში MFN ტარიფის საგადასახადო განაკვეთი **3,5** საპროცენტო პუნქტით მცირდება (მაგალითად, **8%**-ის ნაცვლად **4,5%**);

– იმ შემთხვევაში, თუ შეღავათიანი ადვალორული გადასახადი შეადგენს **1%-**ზე ნაკლებს, იგი მთლიანად იხსნება (მაგალითად, **4,4% - 3,5% = 0,9% < 1%** ე.ი. გადასახადი მთლიანად უქმდება);

– ჰარმონიზებული სისტემის (HS) **50-**დან **63-**მდე თავებში მოქცეული საქონლისათვის გადასახადები **20%-**ით მცირდება (მაგალითად, **10%-**ის ნაცვლად **8%**);

– **2207** სასაქონლო ჯგუფისათვის (ეთილის სპირტი არადენატურირებული) გადასახადები **15%-**ით მცირდება (**10%-**ის ნაცვლად **8,5%**). სპეციფიკური გადასახადის შემთხვევაში შეღავათი შეადგენს MFN განაკვეთის **30%-**ს (მაგალითად, **100** ევრო/ტ-ის ნაცვლად **70** ევრო/ტ).

იმ შემთხვევაში, თუ მგრძობიარე საქონელზე საბაჟო გადასახადი მოიცავს ადვალორულ განაკვეთსა და სპეციფიკურ გადასახადს, მცირდება

სპეციფიკური გადასახადი, ხოლო იმ შემთხვევაში, თუ გადასახადის განაკვეთი მოიცავს მითითებას მაქსიმალური განაკვეთის შესახებ, ასეთი მაქსიმალური განაკვეთი ასევე არ უნდა იქნეს შემცირებული.

მნიშვნელოვანია ის გარემოება, რომ იმ შემთხვევაში, თუ ადრე (2002 წლამდე) მოქმედი სქემით დაწესებული შეღავათები უფრო დიდია ამჟამად მოქმედი სქემის შეღავათებთან შედარებით, გამოიყენება ძველი სქემით დაწესებული შეღავათები.

როგორც აღინიშნა, ადრე მოქმედი სქემა ითვალისწინებდა როგორც სამრეწველო, ასევე სოფლის მეურნეობის საქონლის ოთხ კატეგორიად დაყოფას, რომლებსაც უწესდებოდათ განსხვავებული (ე.წ. მოდულირებული) შეღავათები:

- „*ძალიან მგრძობიარე*“ პროდუქციას (ძირითადად საფეიქრო ნაწარმი, ტანსაცმელი და ფეროშენადნობები) - კონვენციური საბაჟო ტარიფის (CT) (ანუ იგივე ტარიფის) **85%-ს (15%-იანი შეღავათი)**;
- „*მგრძობიარე პროდუქციას*“ (ფართო სპექტრის ნაწარმი, ისეთი, როგორიცაა ქიმიური მრეწველობის პროდუქცია, ფესსაცმელი, ელექტრონიკა, ავტომანქანები და ა.შ.) - CT-ის **70%-ს (30%-იანი შეღავათი)**;
- „*ნაკლებად მგრძობიარე*“ პროდუქციას (ასევე საკმაოდ მრავალფეროვანი) - CT-ის **35%-ს (65%-იანი შეღავათი)**;
- „*არამგრძობიარე*“ პროდუქციას - თავისუფლდება გადასახადისაგან (**100%-იანი შეღავათი**).

ვინაიდან სატარიფო მოდულირების მექანიზმი დაფუძნებული იყო საქონლის მიმართ „ვეროკავშირის ბაზრის მგრძობიარობაზე“ და არა ბენეფიციარი ქვეყნების კონკურენტუნარიანობის შეფასებაზე, მოდულირებული პრეფერენციული გადასახადები ერთნაირად გამოიყენებოდა **GSP-ის** შეღავათებით მოსარგებლე ყველა ქვეყნის, მათ შორის, საქართველოს მიმართაც. გამონაკლისს წარმოადგენდნენ მხოლოდ ნაკლებად განვითარებული ქვეყნები, აგრეთვე ისინი, რომლებიც სარგებლობდნენ განსაკუთრებული რეჟიმით.

ევროკავშირის GSP ითვალისწინებს ე.წ. „სპეციალური სტიმულირების“ მექანიზმებს ³², რაც მდგომარეობს დამატებითი შეღავათების მინიჭებაში იმ ბენეფიციარ ქვეყნებისათვის, რომლებიც პროგრესულ პოლიტიკას ატარებენ სოციალური და გარემოს დაცვის სფეროებში.

ამ რეჟიმების გამოყენების მიზანია ბენეფიციარ ქვეყნებში პროგრესული სოციალური და ეკოლოგიური პოლიტიკის გატარებაზე გაწეული ხარჯების გარკვეულწილად კომპენსაცია, ვაჭრობაში დამატებითი შეღავათების სახით.

ამ შეღავათების მინიჭება დამოკიდებულია „შრომის საერთაშორისო ორგანიზაციის“ (ILO) კონვენციების მოთხოვნათა და გარემოს დაცვის საერთაშორისო ნორმების დაცვაზე.

სპეციალური სტიმულირების მექანიზმით გათვალისწინებული შეღავათები მიენიჭება იმ ბენეფიციარ ქვეყნებს, რომლებიც თავისი ეროვნული კანონმდებლობით იცავენ და პრაქტიკაში ახორციელებენ ILO-ს კონვენციებს.

ევროკავშირის სქემა სპეციალურ შეღავათებს ასევე ითვალისწინებს იმ ქვეყნებისათვის, რომლებიც კანონმდებლობით იცავენ და პრაქტიკაში ახორციელებენ გარემოს დაცვის საერთაშორისო მოთხოვნებს.

ზემოაღნიშნული პირობების დამაკმაყოფილებელ ქვეყნებისათვის ევროკავშირის სქემით გათვალისწინებული შეღავათები იზრდება კიდევ 5 საპროცენტო პუნქტით (8,5 საპროცენტო პუნქტამდე 3,5-ის მაგივრად).

ჩამოთვლილის გარდა განსაკუთრებული შეღავათები უწესდებათ ასევე ნაკლებად განვითარებულ (LDC) ქვეყნებს, აგრეთვე „ანდების ჯგუფის“ წევრ ქვეყნებსა (ბოლივია, კოლუმბია, ეკვადორი, პერუ) და ცენტრალური ამერიკის ზოგიერთ სხვა ქვეყნებს, რომლებსაც დიდი სირთულეები შეექმნათ ნარკობიზნესთან ბრძოლაში (რეჟიმი „ნარკოტიკები“). მათთვის დაწესებული განსაკუთრებული რეჟიმი მდგომარეობს ყველა იმ შეზღუდვის მოხსნაში, რომელიც არსებობს GSP-ის შეღავათების გამოყენებისათვის სამრეწველო და საფეიქრო ნაწარმის პროდუქციის მიმართ, აგრეთვე, საბაჟო გადასახადისაგან გათავისუფლებული სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის გაფართოებული სიით სარგებლობის უფლებაში.

³² European Commission, (2013). *The EU's new Generalized Scheme of Preferences*. Brussels: European Commission.

აღსანიშნავია, რომ 2000 წელს ევროკავშირი გამოვიდა ინიციატივით ნაკლებად განვითარებული ქვეყნებისათვის ყოველგვარი საბაჟო გადასახადის მოხსნის შესახებ, დევიზით – „ყველაფერი, იარაღის გარდა“ (Everythings-But-Arms).

აღნიშნულის შესაბამისად, ევროკავშირის GSP-ის სქემით ნაკლებად განვითარებულ ქვეყნებს (LDC) ენიჭებათ განსაკუთრებული შეღავათები და ამ ქვეყნებიდან იმპორტი სარგებლობს ნულოვანი საბაჟო გადასახადებით. დატოვებულია მხოლოდ მცირე გამონაკლისები საქონლის მოკლე ნუსხის სახით, რომელიც ევროსაბჭოს დადგენილების (No 2501/2001) შესაბამისად თანდათანობით მცირდება

2013 წლის მონაცემებით მთლიანმა GSP პრეფერენციულმა იმპორტმა შეადგინა 87 მილიარდი ევრო (ცხრილი №1), ხოლო სქემის ძირითადი ბენეფიციარი ქვეყნებია: ინდოეთი, ბრაზილია, ტაილანდი და სხვ., იმპორტირებულ პროდუქციაში ლიდერობს ტექსტილი, მინერალური პროდუქტები და სხვ. (ცხრილი № 2)

ცხრილი №1

ევროკავშირის GSP იმპორტი, 2013 წელი

ძირითადი სქემა GSP (83 %)	72.5 მილიარდი ევრო
GSP + (5%)	4 მილიარდი ევრო
"ყველაფერი იარაღის გარდა" (12%)	10.5 მილიარდი ევრო

წყარო: ევროსტატის მონაცემები, http://ec.europa.eu/trade/issues/global/gsp/index_en.htm

ძირითადი ბენეფიციარი ქვეყნები და მსხვილი სექტორები

ქვეყანა	იმპორტი ევროკავშირის ბაზარზე მილიარდი ევრო
ინდოეთი	11.7
ბრაზილია	4.4
ტაილანდი	4.2
ბანგლადეში	3.6
ვიეტნამი	3.2
ინდონეზია	3.06
მალაიზია	2.7
პაკისტანი	2.6
უკრაინა	2.2

პროდუქცია	იმპორტი ევროკავშირის ბაზარზე მილიარდი ევრო
ტექსტილი და ტანსაცმელი	13.1
მინერალური პროდუქტები	5.8
პლასტმასი და რეზინები	4.5
მეტალები	3.8
ფეხსაცმელი	3.6
ცხოველები და ცხოველური წარმოშობის პროდუქტები	3.5

წყარო: ევროსტატის მონაცემები, http://ec.europa.eu/trade/issues/global/gsp/index_en.htm

GSP სქემა იყოფოდა ხუთ სვეტად (ხუთ სხვადასხვა ქვესქემად):

1. ზოგადი სქემა. მოიცავდა დაახლოებით 6900 პროდუქტს, საიდანაც 3300 კლასიფიცირებული იყო როგორც არამგრძობიარე და 3600, როგორც მგრძობიარე. არამგრძობიარე პროდუქცია სარგებლობდა ბაზარზე უბაჟო დაშვებით, მაშინ როდესაც მგრძობიარე პროდუქცია 3,5 პროცენტისანი შეღავათით სარგებლობდა MFN განაკვეთებთან შედარებით.

2. სპეციალური სქემა შრომის უფლებათა დაცვისათვის. იმ ქვეყნებისთვის, რომლებმაც გამოიჩინეს თავი შრომის საერთაშორისო ორგანიზაციის ძირითადი კონვენციების დაცვის მხრივ. აღნიშნული სქემით ძირითადად ორი ქვეყანა სარგებლობდა- მოლდოვა და შრი-ლანკა.

მგრძობიარე პროდუქცია სარგებლობდა 8,5 პროცენტისანი შეღავათით (5+3,5) MFN-განაკვეთებთან შედარებით (MFN-ს გამოკლებული 40% ტექსტილისა და ტანსაცმლის შემთხვევაში).

3. სპეციალური სქემა გარემოს დაცვისათვის. ეს სქემა იგივეა, რაც ზემოთ ნახსენები, მაგრამ არ ყავდა ბენეფიციარები, რაც მოგვიწოდებდა გაუქმდა.

4. სპეციალური სქემა ნარკოტიკების და ტრეფიკინგის წინააღმდეგ ბრძოლისათვის. ბენეფიციარებს წარმოადგენდნენ ყველა სამხრეთ ამერიკული ქვეყნები – ანდების გაერთიანება და ასევე პაკისტანი. ამ სქემით მოცული პროდუქტების რაოდენობა 7200 დასახელების საქონელს აღწევდა, რომლებიც სარგებლობენ ევროკავშირის ბაზარზე უბაჟო დაშვებით.

5. სპეციალური სქემა დაწესებული ნაკლებად განვითარებული ქვეყნებისთვის – „ყველაფერი იარაღის გარდა“, მსოფლიოს 50 უღარიბესი ქვეყნისთვის. ყველა პროდუქტი იარაღის და ამუნიციის გარდა სარგებლობდა ევროკავშირის ბაზარზე უბაჟო დაშვებით, ასევე მათ არ ეხებოდათ არანაირი ქვოტები.

აღნიშნული სპეციალური სქემა მოიცავდა ყველა სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციას, ისეთ მგრძობიარე პროდუქტებსაც, როგორცაა საქონლის და სხვა წარმოშობის ხორცი, ხილი, ბოსტნეული, (როგორც ნატურალური, ასევე გადამამუშავებული სახით), ზეთი, შაქრის ნაწარმი, ალკოჰოლური სასმელები.

2015 წლისათვის GSP-ის აქამდე არსებული სქემა გამარტივდა და არსებული შეღავათების ხუთი სისტემა შემცირდა სამამდე, ხოლო ბენეფიციარი ქვეყნების რაოდენობა 178-დან 92-მდე შემცირდა³³.

1. პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის ყველა ბენეფიციარი ქვეყნისთვის ხელმისაწვდომი პრეფერენციები. აღნიშნული სქემით სარგებლობს 30 ქვეყანა. სქემა გულისხმობს არამგრძობიარე, ძირითადად სამრეწველო საქონელზე საბაჟო დაბეგვრის სრულ მოხსნას (გაუქმება) და მგრძობიარე საქონელზე, რომელთაც განეკუთვნება სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტების უმეტესობა, განაკვეთების შემცირებას. ამასთან, ადვალორული საბაჟო გადასახადები უმნიშვნელოვად მცირდება- 3,5%-ით (ტექსტილსა და ტანსაცმელზე- 20%-ით), ხოლო სპეციფიკური გადასახადები- 30%-ით (დენატურირებულ ეთილის სპირტზე- 15%-ით). შერეული გადასახადების შემთხვევაში, შემცირებას დაექვემდებარება მხოლოდ ადვალორული კომპონენტი. ზღვრული სიდიდე, რომლის ქვემოთაც ტარიფები არ მცირდება, უცვლელი დარჩა: 1% ადვალორული და 1 ევრო- სპეციფიკური გადასახადებისთვის. საბოლოო ანგარიშით სატარიფო ხაზის 66%-ზე ვრცელდება შეღავათები.

ცხრილი №3

მიმდინარე მდგომარეობა

მრგძობიარე საქონელი			
მარტივი სატარიფო ფასდაკლება 3,5%-ის ოდენობით ტარიფიდან, ადვალორული ტარიფის შემთხვევაში	30%-ით შემცირება ტარიფიდან სპეციფიკური განაკვეთის შემთხვევაში	20%-იანი შეღავათი ტექტილსა და ტანსაცმელზე	15%-იანი შეღავათი ეთილის სპირტსა და ალკოჰოლზე
არამგრძობიარე საქონელი			
ტარიფის გარეშე			

წყარო: ცხრილი შედგენილია ავტორის მიერ ევროკავშირის პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის სახელმძღვანელოს საფუძველზე EU's Generalised scheme of Preferences (GSP), 2015.

³³ EU's Generalised scheme of Preferences (GSP), 2015. Available from http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/august/tradoc_153732.pdf

განვიხილოთ GSP ტარიფის კალკულაციის მაგალითები:

1. საქონლის კატეგორია- „თევზის ხორცი, გაყინული“, რომელიც მგრძნობიარე კატეგორიის საქონლის ნუსხას მიეკუთვნება (ადვალორული გადასახადი).

ცხრილი №4

CN კოდი	პროდუქტის აღწრილობა	MFN განაკვეთი	ტარიფის შემცირება	GSP განაკვეთი
03049047	თევზის ხორცი, გაყინული, სხვა	7.5%	3.5 %	4.0 %

წყარო: ცხრილი შედგენილია ავტორის მიერ ევროკავშირის პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის სახელმძღვანელოს საფუძველზე EU's Generalised scheme of Preferences (GSP), 2015.

2. საქონლის კატეგორია- „ტკბილი კარტოფილი, სხვა“, რომელიც ასევე მგრძნობიარე კატეგორიას მიეკუთვნება და მასზე ვრცელდება სპეციფიკური გადასახადები:

ცხრილი №5

CN კოდი	პროდუქტის აღწრილობა	MFN განაკვეთი	ტარიფის შემცირება	GSP განაკვეთი
0714209000	ტკბილი კარტოფილი: სხვა	6.4 ევრო/100კგ	30%	4.4 ევრო/ 100 კგ.

წყარო: ცხრილი შედგენილია ავტორის მიერ ევროკავშირის პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის სახელმძღვანელოს საფუძველზე EU's Generalised scheme of Preferences (GSP), 2015.

3. საქონლის კატეგორია – „ხორბალი, სხვა“, რომელიც ასევე მგრძნობიარე კატეგორიას მიეკუთვნება, მასზე ვრცელდება როგორც ადვალორული, ასევე სპეციფიკური გადასახადი.

ცხრილი №6

CN კოდი	პროდუქტის აღწერილობა	MFN განაკვეთი	ტარიფის შემცირება	GSP განაკვეთი
1902409000	ხორბალი, სხვა	6.4% +9.7 ევრო/100 კგ	3.5% მხოლოდ ადვალორულ განაკვეთზე	2.9% +9.7 ევრო/100კგ

წყარო: ცხრილი შედგენილია ავტორის მიერ ევროკავშირის პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის სახელმძღვანელოს საფუძველზე EU's Generalised scheme of Preferences (GSP), 2015.

4. საქონლის კატეგორია – „ცერცვი, სხვა“, რომელიც მიეკუთვნება მგრძნობიარე კატეგორიას. აღნიშნულ საქონელზე გათვალისწინებულია გადასახადის მინიმალური ზღვარი.

ცხრილი №7

CN კოდი	პროდუქტის აღწერილობა	MFN განაკვეთი	ტარიფის შემცირება	GSP განაკვეთი
0708200090	„ცერცვი, სხვა“ (ნედლი ანდამუშავებული)	10.4% (მინიმუმ 1.6 ევრო/100კგ)	3.5%	6.9% (მინიმალური ზღვარის გარეშე)

წყარო: ცხრილი შედგენილია ავტორის მიერ ევროკავშირის პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის სახელმძღვანელოს საფუძველზე EU's Generalised scheme of Preferences (GSP), 2015.

5. საქონლის კატეგორია - „თამბაქო (არაგამშრალი, ვირჯინიული ტიპის)“, რომელიც მგრძნობიარე კატეგორიას მიეკუთვნება, დაბეგვრის მინიმალურ და მაქსიმალურ ზღვრებს.

ცხრილი №8

CN კოდი	პროდუქტის აღწერილობა	MFN განაკვეთი	ტარიფის შემცირება	GSP განაკვეთი
2401101000	„თამბაქო (არაგამშრალი, ვირჯინიული ტიპის)“	18,4% მინიმუმ 22 ევრო/100კგ მაქსიმუმ 24 ევრო/100კგ	3,5%	14,9 % მაქსიმუმ 24 ევრო/100კგ (მინიმალური ზღვარი მოსხნილია)

წყარო: ცხრილი შედგენილია ავტორის მიერ ევროკავშირის პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის სახელმძღვანელოს საფუძველზე EU's Generalised scheme of Preferences (GSP), 2015.

6. საქონლის კატეგორია - „ბამბისგან მოქსოვილი ან მოქარგული მამაკაცის პერანგები“ (აღნიშნული საქონელი მიეკუთვნება CN კლასიფიკაციის 50 და 63 თავებს). ამ შემთხვევაში GSP რეჟიმი ითვალისწინებს MFN (უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმი) განაკვეთის 20%-იან შემცირებას.

ცხრილი №9

CN კოდი	პროდუქტის აღწერილობა	MFN განაკვეთი	ტარიფის შემცირება	GSP განაკვეთი
6105100000	„ბამბისგან მოქსოვილი ან მოქარგული მამაკაცის პერანგები“	12%	20%-ით შემცირება	9,6%

წყარო: ცხრილი შედგენილია ავტორის მიერ ევროკავშირის პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის სახელმძღვანელოს საფუძველზე EU's Generalised scheme of Preferences (GSP), 2015.

7. საქონლის კატეგორია – „ეთილი, ალკოჰოლი და სხვა სპირტი – სხვა“ (CN კლასიფიკატორის 2207 ქვეჯგუფი), სადაც GSP რეჟიმი ითვალისწინებს MFN (უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმი) განაკვეთის 15%-იან შემცირებას.

ცხრილი №10

CN კოდი	პროდუქტის აღწერილობა	MFN განაკვეთი	ტარიფის შემცირება	GSP განაკვეთი
2207200090	„ეთილი, ალკოჰოლი და სხვა სპირტი - სხვა“	10.2 ევრო/ ჰექტ. ლიტრზე	15%-იანი შემცირება	8.6 ევრო/ ჰექტ.ლიტრზე

წყარო: ცხრილი შედგენილია ავტორის მიერ ევროკავშირის პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის სახელმძღვანელოს საფუძველზე EU's Generalised scheme of Preferences (GSP), 2015.

აუცილებელია აღვნიშნოთ, რომ არის შემთხვევები, როდესაც მიმდინარე GSP რეჟიმში არსებული ტარიფის შემცირება წინა სტემაზე ნაკლებია. ამ შემთხვევაში გამოიყენება წინა სტემით განსაზღვრული ტარიფი, ასე, მაგალითად:

საქონლის კატეგორია- „სიგარები, შერუტები, რომლებიც თამბაქოს შემცველობისაა“. აღნიშნული საქონელი მგრძობარე კატეგორიას მიეკუთვნება.

ცხრილი №11

CN კოდი	პროდუქტის აღწრილობა	MFN განაკვეთი	ტარიფის შემცირება მიმდინარე სქემით	ტარიფის შემცირება ძველი სქემით	განაკვეთი რომელიც გამოიყენება ამჟამად
2402100000	„სიგარები, შერუტები, რომლებიც თამბაქოს შემცველობისაა“	26%	3,5%= GSP განაკვეთის 22,5%	65% = GSP განაკვეთის 9,1%	9,1%

წყარო: ცხრილი შედგენილია ავტორის მიერ ევროკავშირის პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის სახელმძღვანელოს საფუძველზე EU’s Generalised scheme of Preferences (GSP), 2015.

2. პრეფერენციები ყველაზე ნაკლებად განვითარებული ქვეყნებისთვის ითვალისწინებს საბაჟო გადასახადების გაუქმებას ყველა საქონელზე, გარდა სამხედრო დანიშნულების საქონლისა („ყველაფერი, გარდა იარაღისა“). ყველაზე ნაკლებად განვითარებული ქვეყნების სიას აღგენს და პერიოდულად მასში ცვლილებები შეაქვს გაეროს და მასში დღევანდელი მდგომარეობით შედის დაახლოებით 49 ქვეყანა. ამ სიიდან რომელიმე ქვეყნის ამოღების შემთხვევაში, ის კარგავს ევროკავშირისგან სპეციალური პრეფერენციების მიღების უფლებას (საბაჟო გადასახადების აღდგენისთვის, როგორც წესი, დგინდება გარდამავალი პერიოდი, რომლის ხანგრძლივობა შეადგენს არანაკლებ სამ წელს).

3. სპეციალური პრეფერენციები მდგრადი განვითარებისა და ეფექტიანი მმართველობისათვის. სქემით სარგებლობს 13 ქვეყანა (სომხეთი, ბოლივია, კაპვერდე, პაკისტანი, გვატემალა, საქართველო, კოსტა-რიკა, მონღოლეთი, პანამა, პარაგვაი პერუ, ფილიპინები, სალვადორი). შეღავათების მინიჭება ხდება ზემოაღნიშნულ შეთავაზებზე დამატებით, ადვალორული და სპეციფიკური საბაჟო გადასახადების გაუქმების სახით (გარდა შერეული გადასახადების სპეციფიკური კომპონენტისა). პროდუქციის 66%-ზე მოხსნილია ტარიფები.

სპეციალური შეღავათები განკუთვნილია განვითარებადი ქვეყნებისა და გარდამავალი ეკონომიკის მქონე ქვეყნებისთვის, რომლებისთვისაც დამახასიათებელია მეურნეობის ვიწრო სპეციალიზაცია, შედარებით სუსტი ინტეგრაცია მსოფლიო სავაჭრო სისტემაში და მსოფლიო ბანკის კვალიფიკაციის მიხედვით დაბალი შემოსავლები ერთ სულ მოსახლეზე უკანასკნელი სამი წლის განმავლობაში.

GSP-ის შეღავათების მოხსნა

ბენეფიციარ ქვეყნებს გარკვეული ქმედებების შემთხვევაში შეიძლება მოუხსნან GSP-ის შეღავათები. ევროკავშირის რეგლამენტი ზუსტად განსაზღვრავს შესაბამის შემთხვევებს და პროცედურებს.

აღნიშნულის თანახმად, GSP-ის რეჟიმი შეიძლება მოიხსნას³⁴ ნებისმიერ დროს, გარკვეული ვადით, მთლიანად ან ნაწილობრივ, შემდეგ გარემოებათა შემთხვევაში:

- იძულებითი შრომა ნებისმიერი ფორმით, რომელიც განსაზღვრულია ქენევის კონვენციებით, აგრეთვე შრომის საერთაშორისო ორგანიზაციის (ILO) კონვენციებით;
- პატიმართა მიერ დამზადებული პროდუქციის ექსპორტი;
- ნარკოტიკების (არაკანონიერი ნივთიერებების ან საწყისი მასალების) ექსპორტსა და ტრანზიტზე საბაჟო კონტროლში აშკარა ხარვეზები და „ფულის გათეთრების“ შესახებ საერთაშორისო კონვენციების დარღვევა;
- თაღლითობა, ან საქონლის წარმოშობის ქვეყნის დამადასტურებელი „ფორმა A“ სერტიფიკატის შემოწმებისათვის ადმინისტრაციულ თანამშრომლობაზე უარი;
- არაკეთილსინდისიერი სავაჭრო პრაქტიკის აშკარა შემთხვევები, მათ შორის ევროკავშირის დისკრიმინაცია და ურუგვაის რაუნდის მსვლელობაში მიღებულ, ბაზარზე დაშვებასთან დაკავშირებულ ვალდებულებათა დარღვევა.

GSP-ის შეღავათების დროებითი მოხსნა არ არის ავტომატური და ხორციელდება გარკვეული პროცედურის მიხედვით ევროკომისიის მიერ

³⁴ EU's Generalised scheme of Preferences (GSP), 2015.
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/august/tradoc_153732.pdf

ჩატარებული გამოკვლევის მასალებზე დაყრდნობით. ეს პროცედურა ღიაა დაინტერესებული მხარეებისათვის, რომელთაც შეუძლიათ მიმართონ ევროკომისიას, რათა მოსმენილ იქნეს მათი პოზიცია.

ევროკომისია სატარიფო შეღავათებს აგრეთვე აუქმებს მოცემული ქვეყნიდან რომელიმე საქონლის იმპორტის წილის მნიშვნელოვანი გაზრდის შემთხვევაში (17,5% 2015 წლის სექმის შესაბამისად, ხოლო ტექსტილზე აღნიშნული განაკვეთი შეადგენს 14,5%-ს)³⁵ ყველა ბენეფიციარი ქვეყნიდან ევროკავშირში მის ერთობლივ (გაერთიანებულ) იმპორტთან ერთად. ადგილობრივი მწარმოებლებისთვის სერიოზული ზიანის მიყენების ან ამგვარი ზიანის მუქარის შემთხვევაში, შესაძლებელია მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის წესებით გათვალისწინებული დამცავი დათქმების (წინასწარი შეთანხმებების) გამოყენება (ისინი განხილულ პერიოდში არ გამოიყენებოდა).

ბოლო პერიოდში პრეფერენციების მიმღებთა სიიდან ამოირიცხა ისეთი სახელმწიფოები, რომლებიც მიჩნეულნი იქნენ მსოფლიო ბანკის კრიტერიუმების შესაბამისად ერთ სულ მოსახლეზე მაღალი შემოსავლების მქონე ქვეყნების რიგში, ასევე ისეთი სახელმწიფოები, რომლებიც სხვა სახის შეღავათებით სარგებლობენ ევროკავშირთან (თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმება ა.შ.) და თან მათმა ექსპორტმა უკვე მიაღწია კონკურენტუნარიანობას.

სავაჭრო პოლიტიკის შესახებ ევროკავშირის მოხსენებაში, რომელიც მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციამ ოფიციალურად წარადგინა 2011 წელს, მოყვანილია შემდეგი მონაცემები: პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის მოქმედების ქვეშ მოხვედრილი განვითარებადი ქვეყნების საქონლის დაახლოებით ნახევარი ევროკავშირში შეტანა ხდება საბაჟო გადასახადების გარეშე, ხოლო მეორე ნახევრის დაბეგვრა კი ხდება MFN-ს შემცირებული განაკვეთებით. ეს ევროკავშირს აძლევს საფუძველს, რომ საერთო პრეფერენციების სქემა განიხილოს, როგორც „დიდი წვლილი ევროპულ ბაზარზე განვითარებადი ქვეყნების წვდომის გზის გახსნაში“. მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის სამდივნოს აზრით, ევროკავშირში მათი ექსპორტის

³⁵ EU's Generalised scheme of Preferences (GSP), 2015. Available from http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/august/tradoc_153732.pdf

შესაძლებლობების გაფართოების მიუხედავად, „ვაჭრობის წილებში ნარჩუნდება შემამცირებელი ტენდენცია და ბენეფიციარი ქვეყნების მიერ პრეფერენციული რეჟიმის სრულად არ გამოყენების ტენდენცია“.³⁶

საგულისხმოა, რომ 2011 წელს ევროკომისიის დაკვეთით ჩატარებული უფრო ობიექტური სამეცნიერო კვლევის ავტორებმა აღმოაჩინეს ევროკავშირში ექსპორტის მნიშვნელოვანი ზრდის ნიშნები მხოლოდ ყველაზე ნაკლებად განვითარებულ ცალკეულ ქვეყნებში მაშინ, როცა ბევრ სხვა ქვეყანაში, ევროკავშირში ყველა საქონლის უბაჟოდ შეტანის მიუხედავად, შეინიშნებოდა, საუკეთესო შემთხვევაში, ვაჭრობის შეზღუდული ზრდა.

დაცვითი დებულება

ეგრეთწოდებული „დაცვითი დებულება“ ერთადერთი დებულებაა, რომელიც ითვალისწინებს გარკვეული საქონლის კლასიფიკაციის შეცვლის ან სატარიფო შეღავათების მოხსნის შესაძლებლობას და გამოიყენება იმ გამონაკლის შემთხვევაში, როცა საქონლის მიმართ დაწესებულმა შეღავათიანმა რეჟიმმა გამოიწვია, ან შეიძლება გამოიწვიოს სერიოზული სირთულეები ევროკავშირის მეწარმეთათვის.

აღნიშნული დებულება არის GATT-ის „დაცვითი დებულების“ მსგავსი და მისი გამოყენება ითვალისწინებს როგორც საკითხის ღრმა შესწავლის აუცილებლობას ევროკომისიის მიერ, ასევე რეაგირების სისწრაფეს. გათვალისწინებულია აგრეთვე დაჩქარებული პროცედურა იმ შემთხვევაში, როცა ეს გამართლებულია სრულიად განსაკუთრებული ხასიათის გარემოებებით.

ევროკავშირის GSP-ის სქემაში გათვალისწინებულია უსაფრთხოების პირობები. უსაფრთხოების პირობის თანახმად წევრი სახელმწიფოს მოთხოვნით ან ევროკომისიის ინიციატივით უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმით გათვალისწინებული ვალდებულებები შეიძლება ნებისმიერ დროს იქნეს ხელახლა დაწესებული გარკვეული დასახელების პროდუქციის მიმართ, თუ რომელიმე ქვეყანაში ან ტერიტორიაზე წარმოებული პროდუქციის იმპორტი ხორციელდება ისეთი პირობებით, რომ სერიოზულ ზიანს აყენებს ან უქმნის სერიოზული

³⁶ European commission. Available from <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/development/generalised-scheme-of-preferences/>

ზიანის მიყენების საშიშროებას ევროკავშირის მსგავსი ან კონკურენტუნარიანი პროდუქციის მწარმოებლებს. ამ მიმართულებით, ევროკომისიამ შეიძლება დაიწყოს მოკვლევა. შესაძლო სერიოზული საფრთხის არსებობის გამოსავლენად, ევროკომისია, Iter alia, ითვალისწინებს ისეთ მნიშვნელოვან ფაქტორებს, როგორებიცაა:

- ევროკავშირის მწარმოებლების წილის შემცირება ბაზარზე;
- მათი წარმოების მოცულობის შემცირება;
- მათი მარაგების მოცულობის ზრდა;
- საწარმოების დახურვა;
- გაკოტრება;
- შემოსავლიანობის დაბალი დონე;
- მოხმარების დაბალი დონე;
- დასაქმების დონე;
- ვაჭრობა;
- ფასები.

გადაწყვეტილება მიიღება ზოგადი პრეფერენციების კომიტეტის კონსულტაციების შემდეგ 30 სამუშაო დღის განმავლობაში.

გრადუირების მექანიზმი

„გრადუირების“ მექანიზმი დამყარებულია პრეფერენციებით მოსარგებლე ქვეყნის ინდუსტრიული სიმძლავრის შეფასებაზე წარმოების მსხვილი სექტორების მიხედვით, რათა განისაზღვროს, ესაჭიროება თუ არა ამ ქვეყანას GSP თავისი საექსპორტო პროდუქტიულობის მხარდასაჭერად მოცემულ სექტორში. თუ გარკვეული ქვეყანა მიაღწევს სათანადო განვითარების დონეს, მას თანდათანობით მოეხსნება შეღავათები მოცემულ სექტორში, რათა ქვეყნებმა, რომლებმაც მასთან შედარებით ამ სექტორში ნაკლებ პროგრესს მიაღწიეს, შეძლონ, თავის მხრივ, ისარგებლონ სატარიფო შეღავათებით.

„გრადუირების“ მექანიზმის გამოყენება ითვალისწინებს ორ სტადიას:

პირველ სტადიაზე შეღავათი იმ სექტორში, რომელსაც შეეხო გრადუირება, ნახევრდება, ხოლო მეორე სტადიაზე შეღავათი მთლიანად იხსნება.

„გრადუირების“ ამგვარი მექანიზმის შემოდების მიზანია GSP-ის შეღავათებით სარგებლობის მეტი შესაძლებლობა მიეცეთ დაბალი და საშუალო დონის შემოსავლის მქონე ქვეყნებს, მაღალი შემოსავლის მქონე ქვეყნებთან შედარებით. ამისათვის GSP-ის უმსხვილეს ბენეფიციარებს (ვისაც ევროკავშირთან პრეფერენციული ვაჭრობის დიდი მოცულობა და ეკონომიკის განვითარების შედარებით მაღალი დონე გააჩნია) ჩამოერთმევათ პრეფერენციები იმ სექტორებში, რომლებშიც მიაღწიეს საკმარის განვითარებასა და კონკურენტუნარიანობას.

სექტორები, რომელთა მიმართაც გამოიყენება „გრადუირების“ მექანიზმი, განისაზღვრება „ქვეყნის განვითარების ინდექსის“ და მოცემულ სექტორში „ფარდობითი სპეციალიზაციის ინდექსის“ კომბინირებული გამოყენებით.

განვითარების ინდექსი ახასიათებს ქვეყნის ინდუსტრიული განვითარების დონეს ერთ სულ მოსახლეზე წლიური შემოსავლის დონისა და წარმოებული პროდუქციის მთლიანი ექსპორტის სიდიდის გათვალისწინებით. ეს მაჩვენებლები დარდება ევროკავშირის ანალოგიურ მაჩვენებლებთან.

„განვითარების ინდექსი“ (**Kd**) გამოითვლება ფორმულით:

$$Kd = \{ \log [(Yi / POPi) / (Yue / POPue)] + \log (Xi / Xue) \} : 2$$

სადაც:

Yi - ბენეფიციარი ქვეყნის წლიური შემოსავალი;

Yue - ევროკავშირის წლიური შემოსავალი;

POPi - ბენეფიციარი ქვეყნის მოსახლეობის რაოდენობა;

POPue- ევროკავშირის მოსახლეობის რაოდენობა;

Xi - ბენეფიციარი ქვეყნის სამრეწველო ექსპორტის წლიური მოცულობა;

Xue- ევროკავშირის სამრეწველო ექსპორტის წლიური მოცულობა.

ზემოთ მოცემული ფორმულიდან გამომდინარე, თუ განვითარების მაჩვენებელი უდრის 0-ს, ეს იმას ნიშნავს, რომ ბენეფიციარი ქვეყნის დონე უტოლდება ევროკავშირის დონეს.

აღნიშნული ფორმულა გარკვეულწილად პრობლემატურია. ექსპორტთან დაკავშირებული მაჩვენებელი ჯამურ მაჩვენებელზე ნაკლები უნდა იყოს ევროკავშირის მიერ წარმოებული ექსპორტის დიდი ოდენობის გამო.

ფორმულაში შეიძლება დაშვებული იყოს შეცდომა. ამრიგად, შესაძლებელია, რომ წარმოებული პროდუქციის ღირებულება შეიცვალოს მათი წილით ექსპორტის საერთო მოცულობაში. განვითარებადი ქვეყნისათვის შესაბამისი ახალი მაჩვენებელი ჯამურზე ნაკლები უნდა იყოს.

ქვეყნის „სპეციალიზაციის ინდექსი“ (**Ks**) განისაზღვრება ორი სიდიდის ერთმანეთთან შეფარდებით. ამათგან ერთი წარმოადგენს ევროკავშირში მოცემული სექტორის იმპორტირებულ საქონელში ბენეფიციარი ქვეყნის წილს, ხოლო მეორე - ამავე ქვეყნის წილს ევროკავშირის მთლიან იმპორტში ბენეფიციარი ქვეყნებიდან.

ევროკავშირის „სქემის რეგლამენტში“ მოცემულია ის თანაფარდობები ქვეყნის „განვითარების ინდექსსა“ და სექტორის მიხედვით „სპეციალიზაციის ინდექსს“ შორის, რომელთა დროს აღნიშნულ სექტორს შეეხება „გრადუირების“ მექანიზმი რეგლამენტის მე-4 მუხლის თანახმად განსაზღვრულ ვადებში.

მუხლი 4 გამოიყენება, თუ:

$$K_d > -1,0 \quad \text{ხოლო } K_s \geq 1,0$$

$$-1,0 > K_d > -1,23 \quad \text{ხოლო } K_s \geq 1,5$$

$$-1,23 > K_d > -1,70 \quad \text{ხოლო } K_s \geq 5,0$$

$$-1,70 > K_d > -2,0 \quad \text{ხოლო } K_s \geq 7,0$$

მუხლი 4 არ გამოიყენება, თუ $K_d < -2,0$.

„განვითარების ინდექსის“ კომბინირებული გამოყენება „სპეციალიზაციის ინდექსთან“ ერთად საშუალებას აძლევს ვიწროდ სპეციალიზირებულ, მაგრამ ეკონომიკურად სუსტ ქვეყნებს, შეინარჩუნონ GSP-ის შეღავათებით სარგებლობის უფლება იმ სექტორებში, რომლებშიც ხდება მათი სპეციალიზაცია.

მონაცემებს ქვეყნის შემოსავლისა და მოსახლეობის რიცხოვნების შესახებ იღებენ მსოფლიო ბანკის (WB) ყოველწლიური სტატისტიკური ანგარიშებიდან, ხოლო სამრეწველო ექსპორტის მოცულობის შესახებ მონაცემებს – გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის განვითარების და ვაჭრობის კონფერენციის (UNCTAD) მონაცემებიდან.

მოქმედებს აგრეთვე ე.წ. „ლომის წილის“ (The Lion's Share) წესი და დებულება „მინიმალური მოცულობა“ (“de minimis”).

„ლომის წილის“ კრიტერიუმი გამოიყენება განვითარების ინდექსის სიდიდისგან დამოუკიდებლად იმ სექტორებში, რომლებშიც კონკრეტული ბენეფიციარის ექსპორტი ევროკავშირში აღემატება ამ სექტორში GSP-ის ყველა ბენეფიციარის ჯამური ექსპორტის 25%-ს. ამ კრიტერიუმის თანახმად, გრადაცია ხორციელდება ერთ ეტაპად და ითვალისწინებს მოცემულ სექტორში შეღავათების მთლიანად მოხსნას.

„De minimis“-ის თანახმად, „გრადუირების“ მექანიზმი არ გამოიყენება იმ ქვეყნების მიმართ, რომელთა ექსპორტი ევროკავშირში ამა თუ იმ სექტორში არ აღემატება ამ სექტორში ბენეფიციარი ქვეყნების ექსპორტის 2%-ს.

ევროკავშირის GSP-ის გამოყენება:

ეტაპი 1

დადგინდეს პროდუქციის სასაქონლო კოდი.

აუცილებელია ზუსტად დადგინდეს ევროკავშირში საექსპორტო პროდუქციის სასაქონლო კოდი (სასაქონლო პოზიციის 8-ნიშნა კოდი ჰარმონიზებული სისტემის ბაზაზე).

ეტაპი 2

შემოწმდეს კონკრეტულ პროდუქციაზე პრეფერენციების გაგრძელება.

შემოწმდეს, შესაძლებელია თუ არა თქვენმა საექსპორტო პროდუქციამ ისარგებლოს პრეფერენციებით, ევროკავშირის GSP-ის სქემის ჩარჩოებში და რომელ კატეგორიას მიეკუთვნება ეს პროდუქცია (მგრძნობიარეა თუ არამგრძნობიარე). ამ მიზნით აუცილებელია შემოწმდეს GSP სქემით მოსარგებლე პროდუქციის ჩამონათვალები თქვენი პროდუქციის აღწერისა და ზუსტი სასაქონლო პოზიციის გათვალისწინებით.

ეტაპი 3

უზრუნველყოფილ იქნეს წარმოშობის კრიტერიუმების დაცვა.

უნდა უზრუნველყოთ, რომ თქვენი პროდუქცია პასუხობდეს ევროკავშირის GSP-ით დაწესებულ წარმოშობის კრიტერიუმებს (GSP-ის ყოველი სქემა ითვალისწინებს თავის წარმოშობის კრიტერიუმებს).

ეტაპი 4

შემოწმდეს გადატვირთვის პირობები.

უზრუნველყოფილ უნდა იქნეს GSP-ის სქემით განსაზღვრული ტრანსპორტირების პირობების შესრულება.

ეტაპი 5

მომზადდეს დოკუმენტალური დადასტურება,

მომზადდეს GSP-ის სქემით გათვალისწინებული ყველა აუცილებელი დოკუმენტი.

დოკუმენტური დადასტურება

პრეფერენციათა მისაღებად ევროკავშირის საბაჟო ორგანოებში წარდგენილი უნდა იქნეს წარმოშობის ქვეყნის დამადასტურებელი სერტიფიკატი „ევრო 1“, რომელსაც გასცემს ბენეფიციარი ქვეყნის კომპეტენტური ორგანო. საქართველოში აღნიშნულ სერტიფიკატს გასცემს შემოსავლების სამსახური.

წარმოშობის ქვეყნის განმსაზღვრელი „ევრო 1“ სერტიფიკატის გაცემის მართებულობაზე კონტროლი ითვალისწინებს ადმინისტრაციულ თანამშრომლობას განვითარებადი ქვეყნისა და ევროკავშირის საბაჟო ხელისუფლებებს შორის და გულისხმობს ურთიერთდობის მაღალ დონეს.

პასუხისმგებლობა წარმოშობის სწორად დადასტურებაზე ეკისრება ექსპორტიორ ქვეყანას, ვინაიდან ამ სერტიფიკატის საფუძველზე ევროკავშირი ბენეფიციარ ქვეყანას უმცირებს მის პროდუქციას საბაჟო გადასახადს და ამით, ფაქტობრივად, საკუთარ ბიუჯეტს აკლებს შემოსავალს. აღნიშნულთან დაკავშირებით წარმოშობის სერტიფიკატის სისწორის შემოწმების პროცედურა, საშუალებას აძლევს ევროკავშირის სამსახურებს მიმართონ ბენეფიციარი ქვეყნების უფლებამოსილ ორგანოებს თხოვნით, დაადასტურონ ან გააუქმონ საქონლის წარმოშობის განსაზღვრის თავდაპირველი შედეგები. გასათვალისწინებელია, რომ ამ საკითხებში თაღლითობის დადგენის შემთხვევაში შესაძლებელია ქვეყნისათვის პრეფერენციათა ჩამორთმევის საკითხი დაისვას.

წარმოშობის წესები

ევროკომისიის „საბაჟო კომისიის წარმოშობის წესების განყოფილება“ ამტკიცებს დეტალურ რეგლამენტს, რომელიც განსაზღვრავს როგორც GSP-ის

შედავათებით მოსარგებლე პროდუქციის წარმოშობის განსაზღვრის წესებს, ასევე მათ დაცვაზე კონტროლის განხორციელების მეთოდებს.

საზოგადოდ, პროდუქცია, რომელიც არ არის „მთლიანად წარმოებული“ ბენეფიციარ ქვეყანაში, ჩაითვლება „მასში წარმოებულად“, თუ მან აქ განიცადა ე.წ. „საკმარისი გადამუშავება“.

იმპორტირებული პროდუქციის გადამუშავების შემთხვევაში, გადამუშავება მიიჩნევა საკმარისად, თუ საწყისი პროდუქცია და გადამუშავების შედეგად მიღებული საბოლოო პროდუქცია განეკუთვნებიან ჰარმონიზებული სისტემის (HS) სასაქონლო ნომენკლატურის განსხვავებულ ჯგუფებს (ოთხნიშნა დონეზე). ამავე დროს, აღნიშნული წესიდან მრავალი გამონაკლისი არსებობს, რომლებიც წარმოდგენილია ხოლმე ე.წ. „საკმარისი გადამუშავების“ აღწერის სახით, ან იმპორტირებული პროდუქციის შემცველობის მაქსიმალურად დასაშვები პროცენტით (25-40%).

წარმოშობის წესების ერთ-ერთ ძირითად მიზანს წარმოადგენს იმის უზრუნველყოფა, რომ სხვა ქვეყანაში წარმოებული და ბენეფიციარ ქვეყანაში უბრალოდ შემოტანილ ან მცირეოდენ დამუშავებულ პროდუქციაზე არ გავრცელდეს სავაჭრო შედავათები.

ზოგიერთ შემთხვევაში, არასაკმარის დონეზე დამუშავებამ ან/და გადამუშავებამ შეიძლება გამოიწვიოს სატარიფო პუნქტის დასახელების შეცვლა და საბოლოო პროდუქცია შეიძლება არ იქნეს მიჩნეული მოცემულ ქვეყანაში წარმოებულად. ევროკავშირის საბაჟო კოდექსი ითვალისწინებს შემდეგი სახის ქმედებებს, რომლებიც მიჩნეულია არასაკმარის დონეზე დამუშავებად ან გადამუშავებად:

- ტრანსპორტირების და შენახვის დროს პროდუქციის დაცულობის უზრუნველსაყოფი დონისძიებები (ვენტილაცია, გაშლა, გაშრობა, გაყინვა, მარილის, გოგირდის და სხვა ხსნარებში მოთავსება, დაზიანებული ნაწილების მოცილება და სხვა მსგავსი ოპერაციები);
- მარტივი ოპერაციები, რომელიც მოიცავს მტვრის მოცილებას, გადაადგილებას ან გადახურვას, დახარისხებას, კლასიფიკაციას და დაფასობას (ნაკრებების აწყობის, გარეცხვის, შეღების, დაჭრის ჩათვლით);

- შეფუთვის შეცვლა და პარტიების დაშლა-აწყობა ბოთლებში, კონტეინერებში, პაკეტებში, ყუთებსა და კოლოფებში მოთავსება, ბარათებზე, დაფებზე და სხვა მასალაზე დამაგრება და შეფუთვისთან დაკავშირებული სხვა მარტივი ოპერაციები;
- ეტიკეტების, იარლიყების და სხვა განმასხვავებელი ნიშნების მიმაგრება პროდუქციაზე ან მათ შეფუთვაზე;
- პროდუქციის უბრალო არევა, იქნება ეს ერთი და იმავე თუ სხვადასხვა დასახელების, როცა ნარევის ერთი ან მეტი კომპონენტი არ აკმაყოფილებს რეგლამენტში მოცემულ პირობებს, რათა ისინი მიჩნეულ იქნან მოცემულ ქვეყანაში წარმოებულ პროდუქციად;
- პროდუქციის ნაწილების მარტივი აწყობა ერთ მთლიანობად;
- პირუტყვის დახოცვა.

როცა პროდუქციის წარმოშობაში მონაწილეობს რამოდენიმე ქვეყანა, უკანასკნელი დამუშავების ჩამტარებელ GSP-ის ბენეფიციარ ქვეყანას უფლება აქვს ისარგებლოს შედავათებით მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუკი დამუშავების დონე საკმარისია, რათა პროდუქცია ამ ქვეყანაში წარმოშობილად ჩაითვალოს.

ამ წესებისაგან გამონაკლისები დაიშვება იმ შემთხვევაში, როცა გადამუშავება თანმიმდევრულად წარმოებს ერთი რეგიონული ჯგუფის ქვეყნებში, რომლებიც სარგებლობენ GSP-ის შედავათებით.

არსებობს აგრეთვე ე.წ. „დონორი ქვეყნის ელემენტის“ წესი, რომლის თანახმად ევროკავშირის მიერ მიწოდებული მასალები ან შემადგენელი ნაწილები განიხილება, როგორც მათი გადამამუშავებელი ბენეფიციარი ქვეყნის პროდუქცია. ეს სტიმულს აძლევს ბენეფიციარი ქვეყნებისა და ევროკავშირის საწარმოებს, ჩამოაყალიბონ კოოპერაციები და შექმნან ერთობლივი საწარმოები.

ევროკავშირის GSP-ის თანახმად, ნებადართულია ნაწილობრივი გაერთიანება (გარკვეული პირობების დაცვით) რეგიონულ საფუძველზე. შედავათების მიმღები ქვეყნების სამ რეგიონულ ჯგუფს მიეცა უფლება ესარგებლა ევროკავშირის გარეთიანებული სისტემით, კერძოდ სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის ერების გაერთიანებას (ASEAN-ის ქვეყნები: ბრუნეი, ინდონეზია, ლაოსი, მალაიზია, ფილიპინები, სინგაპური, ტაილანდი და

ვიეტნამი), ცენტრალური ამერიკის საერთო ბაზარი (კოსტარიკა, სალვადორი, გვატემალა, ჰონდურასი და ნიკარაგუა) და ანდების ჯგუფი (ბოლივია, კოლუმბია, ეკვადორი, პერუ და ვენესუელა.)

ნაწილობრივი და რეგიონული გაერთიანებისათვის შემუშავებული ევროკავშირის წესების თანახმად, ზემოთ ხსენებული სამი ჯგუფის ერთ-ერთი წევრი ქვეყნის მიერ იგივე ჯგუფის სხვა წევრი ქვეყნიდან იმპორტირებული მასალები ან ნაწილები, რომლებიც გამიზნულია შემდგომი წარმოებისათვის, ითვლება, როგორც წარმოშობის ქვეყანაში წარმოებულ და არა მესამე ქვეყნიდან შემოტანილ პროდუქციად, იმ პირობით, რომ აღნიშნული მასები და ნაწილები უკვე წარმოადგენს ჯგუფის ექსპორტიორი წევრი ქვეყნის „წარმოშობის მქონეს“.

წარმოშობის წესების მეორე ნაწილი ეხება საქონლის იმპორტს შეღავათების მიმღები ქვეყნიდან ევროკავშირის ბაზარზე. თუ მოცემული საქონელი აკმაყოფილებს წარმოშობის კრიტერიუმებს, ექსპორტიორმა უნდა უზრუნველყოს, რომ მისი პროდუქციის მიწოდება განხორციელდეს ევროკავშირის საბაჟო კოდექსის მოთხოვნების დაცვით, აღნიშნული მოთხოვნის მიზანია, რომ მან დადგინოს, რომ ბენეფიციარი ქვეყნიდან მიწოდებული საქონელი იგივეა, რაც ევროკავშირის შეტანის პორტში წარმოდგენილი და, რომ მიწოდების პროცესში მას არ განუცდია არანაირი ზემოქმედება და შემდგომი დამუშავება მესამე ქვეყნებში. პროდუქციის მესამე ქვეყნის ტერიტორიაზე გასატარებლად საჭიროა, ევროკავშირის საბაჟო ხელისუფლებას მიეწოდოს დოკუმენტური დადასტურება იმისა, რომ შესრულებული იქნა პირდაპირ ტრანსპორტირებასთან დაკავშირებული მოთხოვნები. წარმოდგენილ უნდა იქნეს შემდეგი თანხმდები მასალა:

ა) ტრანზიტული კონოსამენტი, რომელიც მოიცავს სხვა ქვეყანაში ან ქვეყნებში ტრანზიტს;

ბ) სატრანზიტო ქვეყნის ან ქვეყნების საბაჟო ადმინისტრაციის მიერ გაცემული სერტიფიკატი, სადაც

– მოცემულია საქონლის ზუსტი აღწერილობა;

– მითითებულია ტვირთის ჩატვირთვის, ხელახალი ჩატვირთვის, ან სომალდების გასვლის და ჩასვლის თარიღები, აგრეთვე ტრანსპორტირებისას გამოყენებული სომალდების დასახელებები;

– მითითებული პირობები, რომლებშიც იმყოფებოდა ტვირთი ტრანზიტის ქვეყანაში ან ქვეყნებში.

გ) ზემოაღნიშნულის არქონის შემთხვევაში, ნებისმიერი საფუძვლიანი დოკუმენტი, რომელიც საჭიროდ იქნა მიჩნეული (მაგალითად, პროდუქციის შეკვეთის ასლი, მიმწოდებლის ანგარიშ-ფაქტურა, კონოსამენტი, სადაც მითითებულია მარშრუტი, რომელიც გაიარა ტვირთმა).

პირდაპირი მიწოდების პირობებთან გაკავშირებული დოკუმენტაციის გარდა, ხდება აგრეთვე წარმოშობის სტატუსის დამადასტურებელი დოკუმენტის მიწოდება ფორმა A სახით, რომელსაც სათანადოდ ავსებს ექსპორტიორი და ოფიციალურად ადასტურებს ექსპორტიორი ბენეფიციარი ქვეყნის კომპეტენტური ორგანოები. ექსპორტიორებმა უნდა იცოდნენ, რომ წარმოშობის სერტიფიკატი ფორმა A, არის ერთ-ერთი ის ოფიციალური დოკუმენტი, რომელზე დაყრდნობითაც ევროკავშირის საბაჟო ხელისუფლება გასცემს GSP-ით გათვალისწინებულ შეღავათებს. აქედან გამომდინარე, უაღრესად მნიშვნელოვანია, რომ იგი სწორად და ევროკავშირის საბაჟო კოდექსში მოცემული წესების შესაბამისად იქნეს შევსებული.

ევროკავშირის ზოგიერთი წევრი ქვეყნის წარმოშობის წესები ითხოვს ევრო 1-ის დამოწმებას ოფიციალური სტრუქტურის (ევროკავშირის საბაჟო) მიერ, ხოლო ზოგიერთში დაიშვება მისი გამარტივებული ფორმა, რომელიც პრაქტიკულად ექსპორტიორის დეკლარაციას წარმოადგენს და მის მიერვე ივსება.

მიმდინარე ათწლეულში, ევროკავშირი აქტიურ საქმიანობას ახორციელებდა განვითარებულ და განსაკუთრებით კი განვითარებად ქვეყნებთან ორმხრივი პრეფერენციული შეთანხმებების დასადებად. საუბარია ევროპული ბირთვის გარშემო სატარიფო ლიბერალიზაციის სხვადასხვა ხარისხის მქონე პრეფერენციული ვაჭრობის ზონის ფართო ქსელის ფორმირებაზე. ასეთი შეთანხმებების დადება მიიჩნევა მრავალმხრივ

საფუძველზე მსოფლიო სავაჭრო სისტემის განვითარების ხელშეწყობად, როცა საერთაშორისო ორგანიზაციების (მაგალითად, ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაცია) ფარგლებში ლიბერალიზაცია, რაიმე მიზეზით, ფერხდება ან რეგიონულ დონეზე შესაძლებელია უკვე მიღწეულ მრავალმხრივ შეთანხმებებზე უფრო შორს წასვლაც.

პრეფერენციული ვაჭრობის ზონის შექმნასთან დაკავშირებით მოლაპარაკებების მსვლელობისას ევროკავშირი ირჩევს საქმის დაჭერას არა ცალკეულ განვითარებად ქვეყნებთან ან თუნდაც ასეთი ქვეყნების ჯგუფებთან, არამედ მათ რეგიონულ გაერთიანებებთან (მაგალითად, მერკოსურთან, სპარსეთის ყურის ქვეყნების თანამშრომლობის საბჭოსთან). ასეთი შეთანხმებების მიზნებს შორის ჩაიდება ხოლმე თავად განვითარებად ქვეყნებს შორის რეგიონული ინტეგრაციის განვითარების ხელშეწყობის შესახებ დებულებები. ევროკავშირი თავის პოზიციას ოფიციალურად იმით ასაბუთებს, რომ ბევრი ასეთი ქვეყანა ეკონომიკური თვალსაზრისით ჯერ კიდევ ძალიან სუსტია იმისათვის, რომ საკუთარი სახელით აწარმოონ მოლაპარაკებები, და გარდა ამისა, ისინი ვაჭრობენ უმთავრესად ევროკავშირთან, და არა ერთმანეთთან, რაც მათ შორის კონკურენციას იწვევს და ართულებს მოლაპარაკებების პროცესს. შეგვიძლია ვივარაუდოთ, რომ არც თუ უკანასკნელ როლს თამაშობს ამ რეგიონში ევროკავშირის მისწრაფებაც თავისი გავლენის მოსაპოვებლად.

ევროკავშირის მოქმედი პრეფერენციული შეთანხმებები ითვალისწინებს, საქონლის სტრუქტურისა და ტემპების მიხედვით, საბაჟო გადასახადების ასიმეტრიულ შემცირებას (ან გაუქმებას) განვითარებადი ქვეყნების სასარგებლოდ; უმეტეს შემთხვევებში, ლიბერალიზაცია ვრცელდება სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტებზე. გარდა ამისა, ასეთი შეთანხმებები მოიცავს მომსახურებით ვაჭრობას, ტექნიკური მოთხოვნებისა და სტანდარტების ჰარმონიზაციას; ინტელექტუალური საკუთრების უფლებების დაცვას; კაპიტალისა და ინვესტიციების მოძრაობას; თანამშრომლობას კონკურენტული პოლიტიკის სფეროში; დავების მოგვარების მექანიზმს. დიდი ყურადღება ექცევა

სოციალურ და ეკოლოგიურ პრობლემებს, როგორც მონაწილე ქვეყნების ეკონომიკის მდგრადი ზრდის უზრუნველყოფის ფაქტორებს.

ევროკავშირის პრეფერენციული შეთანხმებების ყველაზე უფრო გავრცელებული ფორმაა შეთანხმება თავისუფალი ვაჭრობის ზონის შექმნის შესახებ, რაც პასუხობს, როგორც ზემოთ არის ნაჩვენები, მსოფლიო პრაქტიკას. დღეს, თავისუფალი ვაჭრობის რეჟიმში რეალიზდება ევროკავშირის ქვეყნების ექსპორტის დაახლოებით 75% (ორმხრივი ვაჭრობის გათვალისწინებით).

ევროკავშირის პრეფერენციული შეთანხმებების ქსელში ცენტრალური ადგილი უჭირავს თავისუფალი ვაჭრობის ევროპულ ზონას, რომელსაც სათავე დაუდო ევროკავშირის მიერ 1972-1973 წლებში ხელმოწერილმა შეთანხმებებმა თავისუფალი ვაჭრობის ზონის შესახებ თავისუფალი ვაჭრობის ევროპულ ასოციაციაში შემავალ ქვეყნებთან. 1992 წელს მათ დაემატა შეთანხმება ევროპის ეკონომიკური სივრცის შექმნის შესახებ, რომლის ფარგლებშიც ხორციელდება საქონლის, მომსახურების, ადამიანების და კაპიტალის თავისუფალი მოძრაობა. დღევანდელ დღეს, ამ შეთანხმების მონაწილე არის ევროკავშირის 28 ქვეყანა, ნორვეგია, ისლანდია და ლიხტენშტეინი. მასში ფაქტობრივად მონაწილეობს შვეიცარიაც, თუმცა ევროპის ეკონომიკური სივრცის ცალკეულ ასპექტებთან დაკავშირებით ევროკავშირთან ორმხრივი შეთანხმებების საფუძველზე.

ევროკავშირის შემადგენლობაში ცენტრალური ევროპისა და ბალტიის მთელი რიგი ქვეყნების ჩართვის შემდეგ, ამ გაერთიანების ძალისხმევა მიმართულია სამხრეთ-აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებთან პრეფერენციული ურთიერთობების განმტკიცებაზე. ზოგიერთმა მათგანმა მიიღო ევროკავშირში შესვლის კანდიდატის სტატუსი, ხოლო ზოგიერთებთან კი პრეფერენციული შეთანხმებები დაიდო. ევროკავშირი აგრეთვე გამოდის წინადადებით, რომ ამ ქვეყნების ქვეყნებმა შექმნან თავისუფალი ვაჭრობის ცენტრალური ევროპული ზონა, ამ ქვეყნების თავისუფალი ვაჭრობის ზონის შესახებ მოქმედი ორმხრივი შეთანხმებების გაერთიანების გზით.

შეგვიძლია ვივარაუდოთ, რომ ის პრეფერენციული ზონები, რომლებიც ევროპაში ევროკავშირის ეგიდით იქმნება, მათი მონაწილეების შეთანხმებების მეშვეობით სამომავლოდ ევროკავშირთან გაერთიანდება.

ევროკავშირი პრეფერენციულ სავაჭრო ურთიერთობებს თანმიმდევრულად ავითარებს აგრეთვე ისეთ სხვა ახლოს მდებარე რეგიონთან, როგორცაა ხმელთაშუაზღვისპირეთი. ევროკავშირის მიერ ამ რეგიონის ქვეყნებთან (ალჟირი, ეგვიპტე, ისრაელი, იორდანია, ლიბანი, მაროკო, პალესტინის ავტონომია, სირია და ტუნისი) დადებული ასოციაციის შესახებ შეთანხმებების პირობებით, ამ უკანასკნელებმა 12 წლის განმავლობაში (ეგვიპტემ- 15 წლის) მთლიანად უნდა მოახდინონ ევროკავშირიდან არასასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის იმპორტის ლიბერალიზაცია, ხოლო მათი შეტანა ევროკავშირში თავიდანვე ხდება საბაჟო გადასახადებისა და რაოდენობრივი შეზღუდვების გარეშე.

ფორმირების პროცესში მყოფი თავისუფალი ვაჭრობის ზონის ფარგლებში გათვალისწინებულია საქონლის წარმოშობის ყველა მონაწილისთვის საერთო წესების გამოყენება, რაც ეკონომიკურ ოპერატორებს საშუალებას მისცემს, საქონლის ფასში მოახდინონ იმ დამატებული ღირებულების აკუმულირება, რომელიც იწარმოება ზონის სხვა ქვეყნებში, რაც მნიშვნელოვნად შეამცირებს პრეფერენციული რეჟიმის გამოყენებას. მიიღება ზომები სხვა საბაჟო წესებისა და პროცედურების უნიფიკაციისა და გამარტივების, ელექტრონული ანგარიშსწორების ერთიანი სისტემის შემოღების და ადმინისტრაციული თანამშრომლობის განვითარების მიზნით.³⁷

პრეფერენციულ საფუძველზე ვითარდება ევროკავშირის ურთიერთობები განვითარებადი ქვეყნების უმეტეს ნაწილთან. მათ შორის გამოიყოფა აფრიკის, კარიბის ზღვის აუზისა და წყნარი ოკეანის აუზის ქვეყნების ჯგუფი, რომელთანაც ბევრი წარსულში ევროკავშირის ქვეყნების კოლონია იყო. 1960-1990-იანი წლების განმავლობაში აფრიკის, კარიბის ზღვის აუზისა და წყნარი ოკეანის აუზის ქვეყნებთან დაიღო ექვსი კონვენცია, რომლებიც ერთი-მეორეს ცვლიდნენ, და რომლებიც ითვალისწინებდნენ ევროკავშირის მიერ ამ ქვეყნებისთვის (მათი რაოდენობა თანდათან იზრდებოდა) სატარიფო შეღავათების ცალმხრივად მინიჭებასა და ფინანსურ დახმარებას. 2000 წლის ივნისში, ევროკავშირმა და აფრიკის, კარიბის ზღვის აუზისა და წყნარი ოკეანის

³⁷ Persson M., 2013. *Trade Preferences from a Policy Perspective*. In O.Morrissey, R.Lopez, & K.Sharma, *Handbook on Trade and Development*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.

აუზის ქვეყნების 77 ქვეყანამ ქალაქ კოტონში (ბენინი) ხელი მოაწერა ხელშეკრულებას პარტნიორობის შესახებ 20 წლის ვადით. ხელშეკრულება ითვალისწინებს ორმხრივ საფუძველზე პრეფერენციული რეჟიმის თანდათანობით მინიჭებას გარდა ყველაზე ნაკლებად განვითარებული ქვეყნებისა, რომლებსაც მომავალშიც არ მოუწევთ საპასუხო პრეფერენციების მინიჭება. ხელშეკრულების ერთ-ერთი მიზანია აფრიკის, კარიბის ზღვის აუზისა და წყნარი ოკეანის აუზის ქვეყნების ეტაპობრივი ინტეგრაცია მსოფლიო ეკონომიკურ სისტემაში, მათ მიერ ეკონომიკური თანამშრომლობის რეგიონული ორგანიზაციებისა და თავისუფალი ეკონომიკური ზონების შექმნის გზით.

ცალკეულ განვითარებად ქვეყნებთან დადებულ პრეფერენციულ შეთანხმებებს შორის ყურადღებას იმსახურებს შეთანხმება თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ ევროკავშირსა და მექსიკას შორის (ძალაში შევიდა 2000 წლის ოქტომბერში). თავისუფალი ვაჭრობის ზონა მოიცავს საკითხთა ფართო სპექტრს, მათ შორის, საქონლითა და მომსახურებით ვაჭრობას, ინვესტიციებს, ინტელექტუალური საკუთრების უფლებების დაცვას და კონკურენციას. ასიმეტრიული ლიბერალიზაციის გრაფიკის შესაბამისად, სამრეწველო საქონელზე საბაჟო გადასახადების გაუქმება ევროკავშირში დასრულდა 2003 წელს, მექსიკაში – 2007 წელს.

ევროკავშირის გამოცდილების განხილვა შემდეგი დასკვნების გაკეთების საშუალებას იძლევა. საბაჟო კავშირის ფუნქციონირება ევროკავშირს აძლევს არსებით უპირატესობებს. პარტნიორებზე ზემოქმედების მიზნით ერთიანი საბაჟო ტარიფისა და საერთო სავაჭრო პოლიტიკის სხვა ინსტრუმენტების აქტიურად გამოყენებით, ევროკავშირმა შექმნა და მუდმივად აფართოებს მესამე ქვეყნებთან პრეფერენციული შეთანხმებების ქსელს, უპირატესად თავისუფალი ვაჭრობის ზონების შექმნის ფორმით (ამის მაგალითებია ევროპული და ევროპულ-ხმელთაშუაზღვისპირეთის ზონები). ამით იქმნება ხელსაყრელი პირობები ევროპული საწარმოების შესაბამისი ქვეყნებისა და რეგიონების ბაზრებზე შესასვლელად.

მთლიანობაში, ევროკავშირის სატარიფო საქმიანობა შეგვიძლია დავახასიათოთ, როგორც ლიბერალური, რომელიც მოიცავს პროტექციონიზმის

ელემენტებს და რომელიც ვლინდება სასოფლო-სამეურნეო საქონლით
ვაჭრობაში უმაღლესი ხარისხით.

2.3. ამერიკის შეერთებული შტატების GSP სქემა

აშშ-მა GSP-ის გამოყენება დაიწყო 1976 წლიდან, ე.წ. 1974 წლის სავაჭრო აქტის მეხუთე განყოფილების საფუძველზე, რომელშიც შემდგომ რამდენიმეჯერ იქნა ცვლილებები შეტანილი. სქემა გაფართოვდა 2013 წლის ივლისში და მოქმედებს 2017 წლის 31 დეკემბრის ჩათვლით³⁸. 2013 წელს აშშ-ის GSP რეჟიმით იმპორტმა შეადგინა 19.9 მილიარდი, (მათ შორის საქართველოს წილი გახლდათ 124 მილიონ აშშ დოლარი) რაც GSP ბენეფიციარი ქვეყნების იმპორტის 6%-ს შეადგენს, ხოლო აშშ-ის მთლიანი იმპორტის 1%-ს.³⁹ GSP სქემის ძირითადი ბენეფიციარები არიან შემდეგი სახელმწიფოები (ცხრილი №12):

ცხრილი №12

აშშ-ის GSP სქემის მსხვილი ბენეფიციარები, 2013

№	ბენეფიციარი ქვეყანა	GSP იმპორტი (უბაჟო) მილიონი აშშ დოლარი	მთლიანი იმპორტი აშშ დოლარი
1	ინდოეთი	4,455	40,100
2	ტაილანდი	3,707	25,918
3	ბრაზილია	2,334	31,741
4	ინდონეზია	2,207	18,014
5	სამხრეთ აფრიკა	1,294	8,695

წყარო: USITC Trade Dataweb, <http://dataweb.usitc.gov>

აშშ რომელიმე ქვეყნისთვის პრეფერენციების მინიჭებისას, ეკონომიკურ კრიტერიუმებთან ერთად გარკვეულ პოლიტიკურ მიდგომებსაც ითვალისწინებს⁴⁰. კანონის ნაწილი 502 (ბ) (1) უკრძალავს აშშ-ის პრეზიდენტს განსაზღვროს რომელიმე ქვეყანა GSP-ის ბენეფიციარად, სანამ არ დადგინდება ამ ქვეყნის შესაბამისობა გარკვეულ კრიტერიუმებთან, კერძოდ:

³⁸ US generalized system of preferences guidebook, Office of the United States Trade Representative Executive Office of the President Washington, D.C. July, 2015.

³⁹ Available from <http://www.usitc.gov/tata/hts/bychapter/index.htm>

⁴⁰ Available from <http://ictplgeorgia.ge/cgi-sys/suspendedpage.cgi>

- ქვეყანას უნდა გააჩნდეს განვითარებადი ეკონომიკა;
- უნდა სარგებლობდეს უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმით აშშ-სთან;
- იყოს ემოს-ს და IMF-ის მონაწილე;
- არ უნდა იმყოფებოდეს საერთაშორისო კომუნიზმის გავლენის ან კონტროლის ქვეშ.

გარდა აღნიშნულისა, GSP-სთან დაკავშირებული საკითხების განხილვისას აშშ-ის ოფიციალური უწყებები ითვალისწინებენ ქვეყნებში არსებულ სავაჭრო პოლიტიკას და ისეთ გარემოებებს, როგორცაა:

- ქვეყნის დონე ეკონომიკურ განვითარებაში და მისი კონკურენტუნარიანობა;
- რა ზომით უზრუნველყოფს ბენეფიციარი ქვეყანა აშშ-ის საქონლისა და მომსახურების დაშვებას თავის ბაზარზე;
- როგორაა უზრუნველყოფილი ინტელექტუალურ საკუთრებაზე აშშ-ის უფლებების დაცვა;
- როგორ იზღუდება არამართებული საექსპორტო პრაქტიკა;
- როგორაა უზრუნველყოფილი საკუთარ მუშა-მოსამსახურეთა უფლებების საერთაშორისოდ აღიარებული წესებით დაცვა;
- ჰქონდა თუ არა ადგილი უცხოელი ინვესტორების ქონების ექსპროპრიაციის ან ნაციონალიზაციის ფაქტებს და ა.შ.

პრეზიდენტი აგრეთვე ვალდებულია მოუხსნას ქვეყანას ბენეფიციარის სტატუსი, როდესაც იგი გახდება „მაღალშემოსავლიანი“ ამ ცნების მსოფლიო ბანკის განსაზღვრების შესაბამისად. ამასთანავე ქვეყანას ეძლევა სტატუსის მოხსნის ორწლიანი გარდამავალი პერიოდი.

აშშ-ში GSP-ის გამოყენებას ადმინისტრირებას უწევს აშშ-ის სავაჭრო წარმომადგენლობის ოფისი (U.S. Trade Representative - USTR). USTR-ი თავმჯდომარეობს სავაჭრო პოლიტიკის საშტატო კომიტეტის GSP-ის ქვეკომიტეტს. ქვეკომიტეტი პასუხისმგებელია პრეზიდენტისათვის იმ რეკომენდაციების მიწოდებაზე, რომლებიც ეხება ბენეფიციარ ქვეყნებზე და რიგ საქონელზე პრეფერენციული რეჟიმის გავცელება-არგავრცელების საკითხებს.

GSP-ის ქვეკომიტეტი ყოველწლიურად მიმოიხილავს პრეფერენციების პროგრამებს, რომელშიც ის განიხილავს პეტიციათა ფართო სპექტრს. ნებისმიერ დაინტერესებულ მხარეს - საელჩოებს, სამთავრობო სტრუქტურებს, აშშ-ს ან უცხოურ ფირმებს და ა.შ. - შეუძლია მიმართოს GSP-ის ქვეკომიტეტს საქონლის სიის მოდიფიცირების, ან ქვეყანაზე GSP-ის რეჟიმის გავრცელების თხოვნით. ბენეფიციარ ქვეყანას შეუძლია გამოიყენოს ეს ყოველწლიური განხილვა, რათა სთხოვოს GSP-ის ქვეკომიტეტს GSP-ის რეჟიმში საქონლის დამატების შესახებ, ან დროებით გადაავადოს შეზღუდვები, რომელიც გამოიყენება კონკრეტული საქონლის იმპორტის მიმართ. სხვა დაინტერესებულმა მხარეებმა შესაძლოა მოითხოვონ, რომ ქვეკომიტეტმა დაუმატოს ან ამოიღოს: საქონელი GSP-ით მოსარგებლე პროდუქტთა სიიდან, კონკრეტული ქვეყნის მიერ GSP-ით ცალკეულ საქონელზე სარგებლობის უფლება ან ქვეყანა მთლიანად GSP-ის რეჟიმის მოქმედებიდან.

პროგრამის მოქმედების ყოველწლიური კონტროლი ევალება აშშ-ის საბაჟო სამსახურს, რომელიც წარმოადგენს სახელმწიფო ხაზინის დეპარტამენტის ქვედანაყოფს.

GSP-თან დაკავშირებით პოლიტიკურ საკითხებს რეალურად წყვეტს აშშ-ის სავაჭრო წარმომადგენლობის (USTR) ოფისი და სხვა სააგენტოები, ხოლო იურიდიულად (ფორმალურად) გადაწყვეტილებები მიიღება აშშ-ის პრეზიდენტის მიერ, ზემოთ ხსენებული სტრუქტურების რჩევების საფუძველზე.

ცვლილებები, რომლებიც კეთდება ყოველწლიური მიმოხილვის თანახმად, ქვეყნდება აშშ-ის ფედერალურ რეესტრში.

აშშ-ის პრეფერენციულ სავაჭრო რეჟიმში მოქცეული საქონელი მთლიანად თავისუფლდება საბაჟო გადასახადისგან, რაც ამ ქვეყნის საბაჟო-სატარიფო განაკვეთების გათვალისწინებით საკმაოდ ძლიერი შეღავათია.

უნდა აღინიშნოს, რომ აშშ-ის „მრავალრეჟიმიანი“ საბაჟო-სატარიფო სისტემის პირობებში GSP-ის სიებში ჩართულ მთელ რიგ პროდუქციაზე ე.წ. „ნორმალური სავაჭრო რეჟიმის“ (NTR) განაკვეთებიც კი საკმაოდ მაღალია, რომ არაფერი ვთქვათ „მკაცრი“ - "Non NTR" რეჟიმის განაკვეთებზე.

საბაჟო ტარიფის მთლიანად მოხსნა შეღავათებს დაქვემდებარებულ პროდუქციაზე ამარტივებს აშშ-ის პრეფერენციითა სქემის გამოყენებას სხვა ქვეყნების სქემებთან შედარებით.

მაგალითად, ევროკავშირის GSP-ის სქემა ითვალისწინებს სხვადასხვა პროდუქციისათვის შეღავათიანი რეჟიმის განსხვავებულ დონეებს (ტარიფის სხვადასხვა პროცენტით შემცირებას), ევროკავშირის ბაზრისთვის ამ პროდუქციის „მგრძობიარობის“ მიხედვით (ოთხი კატეგორია). იაპონიის GSP-ის სქემა ასევე ითვალისწინებს შეღავათების სხვადასხვა დონეს სოფლის მეურნეობის და სამრეწველო საქონელზე, აგრეთვე, შეღავათიანი იმპორტის კვოტირების რთულ სისტემას.

GSP-ის საიმპორტო შეღავათების მისაღებად მეტად მნიშვნელოვანია პროდუქციის სწორი სასაქონლო კოდის დადგენა. აშშ GSP-ით მოსარგებლე პროდუქტთა ნუსხის განსაზღვრისას იყენებს აშშ-ის ჰარმონიზებული სისტემის (HS) სატარიფო ცხრილებს, რომელიც ძალაშია 1989 წლის 1 იანვრიდან.⁴¹

აშშ-ის GSP სისტემა მოიცავს 4650 დასახელების საქონელს (HTSUS-ის 8 ციფრიანი კლასიფიკაციის მიხედვით), რომელთა უმრავლესობა წარმოადგენს დასრულებულ სამრეწველო პროდუქციას და ნახევარფაბრიკატებს. აღნიშნულ სიაში აგრეთვე შედის სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის გარკვეული კატეგორიები, მაგრამ შეზღუდული ოდენობითაა წარმოდგენილი საქონლის ის კატეგორიები, რომლებიც აშშ-სთვის „საიმპორტოდ მგრძობიარედ“ ითვლებიან, მაგალითად, საფეიქრო ნაწარმი, ტანსაცმელი. არსებობს შეზღუდვები მაჯის საათებზე და სხვა.

აღსანიშნავია, რომ აშშ-ის პრეფერენციული რეჟიმი ვრცელდება საქართველოსთვის საექსპორტოდ მნიშვნელოვანი პროდუქციის საკმაოდ ფართო სპექტრზე, მათ შორის, კაკალზე, ხილის ჩირზე, ვაშლზე, ატამზე, ხილისა და ბოსტნეულის გადამუშავებით მიღებულ პროდუქციაზე, მწვანე ჩაიზე, სანელებლებზე (მათ შორის, დაფნაზე), ყველზე, ცხოველების და ფრინველის ღვიძლისგან დამზადებულ პროდუქციაზე, მინერალურ წყლებზე, ლუღზე,

⁴¹ Available from <https://ustr.gov/issue-areas/trade-development/preferenceprograms/generalized-system-preference-gsp/gsp-program-inf>

ღვინოზე, სპირტიან სასმელებზე, ეთერზეთებზე, ტყავზე და ტყავის პროდუქციაზე, სპილენძის და ტყვიის მადნებზე, მანგანუმზე და მისი გადამუშავებით მიღებულ პროდუქციაზე (მათ შორის, სილიკომანგანუმზე), ქვის, თაბაშირის, ცემენტის, აზბესტის და ქარსის ანალოგიური მასალების ნაწარმზე, კერამიკულ და მინის ნაწარმზე და სხვა.

აშშ-ის GSP-ით სარგებლობისას გარკვეული სიფრთხილეა საჭირო, რადგან, როგორც წესი, ის ვრცელდება თითოეული სახეობის პროდუქციის კონკრეტულ, ხშირად საკმაოდ ვიწრო ქვეპოზიციებზე. ამიტომ, აუცილებლად უნდა დადგინდეს საექსპორტო პროდუქციის ზუსტი სასაქონლო კოდი რვა ნიშნადონეზე, რომელზეც GSP-ის ნუსხებია შედგენილი.

აშშ-ის GSP არ ვრცელდება ყველა დასახელების საქონელზე, ხოლო აშშ-ს ბაზრისათვის ზოგიერთი „მგრძობიარე“ საქონლისათვის (მათ შორის, ტექსტილისათვის) ამ შეღავათების მინიჭება აშშ-ის კანონმდებლობით მეტად შეზღუდულია.

ამასთანავე, მთელ რიგ ქვეყნებთან (ბოსტანა, კოლუმბია, ეკვიპტე, გვატემალა, იორდანია, მაკაო, მალტა, მაროკო, ნეპალი, პაკისტანი, პერუ, რუმინეთი, ტაილანდი, ტუნისი და ურუგვაი) აშშ-ის ხელმოწერილი აქვს შეთანხმებები, რომელთა საფუძველზე GSP ვრცელდება ხელნაკეთი ტექსტილის 6 კატეგორიაზე რომელთაც უწესდება თავისუფალი (0%) დაშვება ბაზარზე.

- 5701 10 13,
- 5702 10 10,
- 5702 91 20,
- 5805 00 20,
- 6304 99 10,
- 6304 99 40.

ანალოგიური უფლების მიღება შეუძლიათ GSP-ით მოსარგებლე სხვა ქვეყნებსაც, აშშ-ის მთავრობასთან სათანადო ნოტების გაცვლის საფუძველზე.

ხელნაკეთი ტექსტილისათვის GSP-ის შეღავათების მიმღებმა სახელმწიფომ უნდა უზრუნველყოს ამ პროდუქციისადმი წაყენებულ კრიტერიუმებთან

ექსპორტირებული პროდუქციის შესაბამისობის დადასტურება უფლებამოსილი ორგანოს მიერ.

პროდუქცია სარგებლობს აშშ-ის პრეფერენციული რეჟიმით, თუ იგი მთლიანად წარმოებულია ბენეფიციარ ქვეყანაში, მაგრამ თუ პროდუქცია ბენეფიციარ ქვეყანაში იწარმოება საზღვარგარეთიდან იმპორტირებული მასალებით, გადამუშავების ხარჯები უნდა აღემატებოდეს პროდუქციის ღირებულების 35%-ს (დამატებული ღირებულება > 35%-ზე).

იმპორტირებული მასალები შესაძლოა ჩაითვალოს ბენეფიციარ ქვეყანაში წარმოებულად მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ მოხდება მათი „საკმარისად გადამუშავება“. დამუშავება ან გადამუშავება ითვლება საკმარისად, თუ მიღებული საქონელი განეკუთვნება HS-ის სატარიფო პოზიციას, რომელიც განსხვავდება აღნიშნული პროდუქციის საწარმოებლად გამოყენებული ყველა იმპორტირებული ნედლეულის თუ მასალების სატარიფო პოზიციისაგან (ოთხნიშნა დონეზე).

როდესაც პროდუქცია აშშ-ში იმპორტირებულია GSP-ით მოსარგებლე რეგიონული გაერთიანებებიდან, საბაჟო გადასახადისგან თავისუფლდება იმ შემთხვევაში, თუ ბენეფიციარი ქვეყნების ერთობლივი წილი შეადგენს პროდუქციის დამატებული ღირებულების 35%-ზე მეტს. დღეისათვის არსებობს ხუთი რეგიონული გაერთიანება, რომელთაც შეუძლიათ ისარგებლონ ამ დებულებით, ესენია: ანდების ჯგუფი, სამხრეთ-დასავლეთი აზიური ქვეყნების ასოციაცია (ASEAN), კარიბის საერთო ბაზარი (CARICOM), აფრიკის განვითარების სამხრეთ გაერთიანება (SADH) და ეკონომიკური და ფულად-საკრედიტო კავშირი (WAEMU).

უმეტეს შემთხვევაში დამატებული ღირებულება გამოითვლება საქონლის გაყიდვის ფასის მიხედვით. ეს არის ფასი, რომელიც ფაქტიურად გადახდილია ან გადასახდელია მისი აშშ-ში ექსპორტირებისას. დამატებული ღირებულების ოდენობაში შეიძლება ჩაითვალოს შემდეგი ხარჯები, თუ ისინი უკვე არ არიან ფასში გათვალისწინებულნი:

- 1) მყიდველის მიერ გაწეული შეფუთვის ხარჯები;
- 2) მყიდველის მიერ მიღებული ნებისმიერი სახის საკომისიო;

3) ნებისმიერი სახის დახმარების ღირებულება;

4) ნებისმიერი სახის გადასახადები და სალიცენზიო მოსაკრებელი, რომლის გადახდაც გამყიდველს მოეთხოვება, როგორც გაყიდვის პირობა.

როგორც საერთო წესი, ექსპორტირების პორტიდან აშშ-მდე GSP-ით მოსარგებლე საქონლის ტრანსპორტირებასთან დაკავშირებულ გადაზიდვის და სხვა სახის ხარჯებს, არ ითვალისწინებენ საქონლის და დამატებული ღირებულების გაანგარიშებაში.

პასუხობს თუ არა პროდუქცია GSP-ის წარმოშობის წესების მოთხოვნებს - განსაზღვრავს აშშ-ის საბაჟო სამსახური.

ტრანსპორტირება უნდა მოხდეს პრეფერენციის მქონე ექსპორტიორი ქვეყნიდან უშუალოდ აშშ-ში. ნებისმიერ შემთხვევაში ინვოისში აშშ უნდა იყოს ნაჩვენები, როგორც საბოლოო დანიშნულების ადგილი. ამასთან გზაში არ უნდა მოხდეს საქონლის გაყიდვა, გადამუშავება ან მასზე გარკვეული ოპერაციების განხორციელება.

აშშ-ის GSP-ის დღეს მოქმედი წესები არ მოითხოვს, რომ შეღავათებით მოსარგებლე საქონლის იმპორტს ახლდეს დიდი რაოდენობით დოკუმენტაცია. თუ რამდენიმე წლის წინ იმპორტიორს აუცილებლად უნდა შეევესო წარმოშობის სერტიფიკატის სპეციალური „ფორმა A“, რათა ესარგებლა GSP-ის რეჟიმით, დღეისთვის ეს მოთხოვნა მოხსნილია. ამჟამად საბაჟო ორგანოებს „ფორმა A“-ს ნაცვლად ასევე შეიძლება წარედგინოს წარმოშობის დამადასტურებელი სერტიფიკატის სხვა ფორმა და HS-ის სასაქონლო კოდის წინ უბრალოდ უნდა დაისვას პრეფიქსი "A".

გამონაკლისია მხოლოდ ხელნაკეთი საფეიქრო ნაწარმი, რომლის „ხელნაკეთობა“ უნდა დადასტურდეს ანგარიშფაქტურაზე დამატებითი სპეციალური სამკუთხედი ბეჭდით, რომელსაც სვავს სახელმწიფო უფლებამოსილი ორგანო.

საქართველოს მთავრობამ ჯერ კიდევ 1997 წლის ოქტომბერში მიმართა აშშ-ის სავაჭრო წარმომადგენელს ქ-ნ შარლინ ბარშეესკის, ჩვენი ქვეყნისთვის აშშ-ის მიერ GSP-ით სარგებლობის უფლების მონიტჰების თაობაზე.

აშშ-ში მოქმედი პროცედურის შესაბამისად 1998 წლის 12 იანვარს ფედერალურ რეესტრში გაკეთდა შესაბამისი ჩანაწერი, საქართველოსთვის აშშ-ის GSP-ით მოსარგებლე ქვეყნის სტატუსის მინიჭების საკითხის განხილვისათვის.

საგულისხმოა, რომ აშშ-ის ფეროშენადნობების ასოციაციამ წინადადება შეიტანა აშშ-ის სავაჭ-რო წარმომადგენლობაში, რათა აშშ-ს საქართველოსთვის არ მიენიჭებინა GSP-ის ბენეფიციარის სტატუსი.

ასოციაციის მთავარი არგუმენტი იყო ის, რომ საქართველოში სილიკომანგანუმის ინდუსტრია ძალზედ ძლიერია, არ საჭიროებს პრეფერენციებს და მას GSP-ის ბენეფიციარის სტატუსის გარეშეც შეუძლია დიდი კონკურენციის გაწევა აშშ-ის ინდუსტრიისათვის, რომელსაც ისედაც უცხოური პარტნიორები დემპინგური ფასებით მნიშვნელოვან ზარალს აყენებენ.

აღნიშნული არგუმენტის უსაფუძვლობის თაობაზე საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტრომ ამერიკულ მხარეს მიაწოდა შესაბამისი ინფორმაცია, მაგრამ საკითხის დადებითად გადაწყვეტა მაშინ სამწუხაროდ ვერ მოხერხდა.

სავარაუდოა, რომ აშშ-ის მთავრობის გადაწყვეტილებაზე, გარდა აშშ-ის ფეროშენადნობთა ასოციაციის პოზიციისა, გავლენა იქონია საქართველოს მიმართ ე.წ. ჯექსონ-ვენეიკის შესწორების მოქმედებამ და საქართველოს საინვესტიციო გარემოთი ამერიკელ ინვესტორთა უკმაყოფილებამ („ზეგანის ღვინის ქარხნის“ და სხვა ინციდენტები).

ამერიკელ ინვესტორთა უფლებების შელახვა, როგორც GSP-ის ბენეფიციარის სტატუსზე უარის ძირითადი მიზეზი, დაფიქსირდა აშშ-ის სავაჭრო წარმომადგენლის ოფისის წერილში 2000 წლის ივლისშიც.

უნდა აღინიშნოს, რომ თავის მეწარმეთა ეკონომიკური ინტერესების დასაცავად, ზოგჯერ აშშ იყენებს GSP-ის შეღავათებით სარგებლობის უფლების ჩამორთმევის მექანიზმს. ასე, მაგალითად, აშშ-მა 2000 წელს შეუჩერა GSP-ის პრეფერენციები ბელორუსიას, ხოლო 2001 წლის 24 აგვისტოდან – უკრაინასაც. ამის მიზეზი გახდა უკრაინაში ინფორმაციის ოპტიკურ მატარებელთა (CD-s, CD-ROM-s) ე.წ. „პირატული“ ასლების წარმოების და გავრცელების მასიური ხასიათი.

აშშ-ის მონაცემებით, ამ მხრივ უკრაინა პირველ ადგილზე იყო ევროპაში, რის შედეგად აშშ-ის ზარალი ყოველწლიურად 200 მლნ დოლარს აღწევს და შესაბამისად, სანამ უკრაინა არ გადაჭრიდა აღნიშნულ საკითხს, მას ჩამორთმეული ექნებოდა GSP-ის შეღავათები.

უნდა აღინიშნოს, რომ აშშ-სთან საგარეო ვაჭრობაში შეღავათიანი რეჟიმის მიღწევას წინ უძღოდა საქართველოს ხელისუფლების მიზანმიმართული მუშაობა საკმაოდ ხანგრძლივი პერიოდის განმავლობაში.

აშშ-ს ადმინისტრაციის და პრეზიდენტის გადაწყვეტილებაზე, მიანიჭოს საქართველოს GSP-ის ბენეფიციარის სტატუსი, დადებითი გავლენა იქონია იმ გარემოებებმა, რომ:

- 2000 წლის 14 ივნისიდან საქართველო გახდა ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაციის (ვმო) წევრი, რაც ნიშნავდა ქვეყანაში განხორციელებული დემოკრატიული და ეკონომიკური რეფორმების წარმატების აღიარებას ამ ორგანიზაციის წევრი ქვეყნების, მათ შორის აშშ-ის მიერ.
- ვმო-ში გაწევრიანების შემდეგ 2000 წლის 29 დეკემბერს აშშ-ის იმდროინდელმა პრეზიდენტმა ბილ კლინტონმა ძალაში შეიყვანა კანონი, რომლითაც საქართველოს მოეხსნა ჯექსონ-ვენეის შესწორების მოქმედება და მუდმივ ბაზაზე მიენიჭა უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმი.

აშშ-ის კომერციის დეპარტამენტის მიერ მოწოდებული სტატისტიკური ინფორმაციის მიხედვით აშშ-ში საქართველოდან ფეროშენადნობების იმპორტი მნიშვნელოვანი კლების ტენდენციით ხასიათდებოდა.

საქართველოს სასამართლოთა გადაწყვეტილებებით, აგრეთვე საქართველოს მთავრობის განკარგულებებით დაცული იქნა ამერიკელ ინვესტორთა უფლებები.

აშშ-ის GSP სქემის გამოყენების ეტაპები:

ეტაპი 1. დადგინდეს პროდუქციის სატარიფო კატეგორია.

აუცილებელია ზუსტად დადგინდეს აშშ-ში საექსპორტო პროდუქციის სატარიფო კატეგორია (სატარიფო პოზიციის კოდი ჰარმონიზებული სისტემის (HTSUS) ბაზაზე).

ეტაპი 2. შემოწმდეს კონკრეტულ პროდუქციაზე პრეფერენციების გავრცელება.

შემოწმდეს, შესაძლებელია თუ არა თქვენმა საექსპორტო პროდუქციამ ისარგებლოს პრეფერენციებით, აშშ-ს GSP-ის სქემის ჩარჩოებში.

ამ მიზნით აუცილებელია შემოწმდეს GSP სქემით მოსარგებლე პროდუქციის ჩამონათვალები თქვენი პროდუქციის აღწერისა და ზუსტი სატარიფო პოზიციის გათვალისწინებით. უნდა შემოწმდეს აგრეთვე, ხომ არ ვრცელდება საერთო სიებში მითითებულ თქვენს პროდუქციაზე შეზღუდვები, რომლებიც უწესდება ცალკეულ ქვეყნებს, თუ მათგან იმპორტი აშშ-ში გარკვეულ ზღვარს გადააჭარბებს.

ეტაპი 3. უზრუნველყოფილ იქნეს წარმოშობის კრიტერიუმების დაცვა.

უნდა უზრუნველყოთ, რომ თქვენი პროდუქცია პასუხობდეს აშშ-ის GSP-ით დაწესებულ წარმოშობის კრიტერიუმებს (GSP-ის ყოველი სქემა ითვალისწინებს თავის წარმოშობის კრიტერიუმებს).

ეტაპი 4. შემოწმდეს გადატვირთვის პირობები.

უზრუნველყოფილ უნდა იქნეს GSP-ის სქემით განსაზღვრული გადატვირთვის პირობების შესრულება.

ეტაპი 5. მომზადდეს დოკუმენტური დადასტურება.

იმის დასაზუსტებლად, ვრცელდება თუ არა აშშ-ის GSP-ის შეღავათები აშშ-ში საექსპორტო პროდუქციაზე, შესაძლებელია მისამართზე

<http://www.usitc.gov/tata/hts/bychapter/index.htm>

ინტერნეტ-გვერდზე მოცემული იქნება როგორც NTR (იგივე MFN) ტარიფები, ასევე პრეფერენციული ტარიფები სხვადასხვა ქვეყნებთან მიმართებით. მათ შორის საქართველოსთვის მონიჭებული პრეფერენციული რეჟიმის განმსაზღვრელ გრაფაში [GSP], იმ შემთხვევაში, თუ მოცემულ საქონელზე არ ვრცელდება GSP რეჟიმი, მას მიწერილი ექნება "Not eligible", ხოლო თუ ვრცელდება:

"Eligible: Code A" (GSP-ით მოსარგებლე ყველა ქვეყნის პროდუქციისათვის);

"Eligible: Code A+" (მხოლოდ „ნაკლებად განვითარებული ქვეყნების“ პროდუქციისათვის);

"Eligible: Code A*" (გარდა იმ ქვეყნებისა, რომელზეც ვრცელდება აშშ-ის სანქციები).

საქართველოდან აშშ-ში ექსპორტირებული პროდუქცია, რომელიც მოხვდება პრეფერენციული რეჟიმის ქვეშ, გათავისუფლებული იქნება საბაჟო გადასახადებისგან, რაც შეამცირებს მის თვითღირებულებას და გაზრდის ქართული პროდუქციის კონკურენტუნარიანობას აშშ-ის ბაზარზე.

როგორც აღვნიშნეთ, GSP-ის წილი მთლიან აშშ-ის იმპორტში ძალიან დაბალია, სქემის მეტად ეფექტიანად გამოყენებისათვის უკეთესი იქნება:

1. გაფართოვდეს იმ პროდუქციის ჩამონათვალი, რომელზეც გავრცელდება GSP შეღავათები;
2. განვითარებადი ქვეყნებისთვის სენსიტიურ პროდუქტებზე, როგორცაა მაგალითად, ტექსტილი, მოიხსნას აშშ-ის იმპორტ სენსიტიურობის სტატუსი;
3. იმპორტირებულ პროდუქციაზე მოიხსნას კვოტები.

საქართველო უნდა შეეცადოს, არამარტო ეფექტიანად გამოიყენოს მისთვის დაწესებული შეღავათები, არამედ მიაღწოს თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმებას აშშ-სთან, რაც მნიშვნელოვნად გააიოლებს აშშ-ს ბაზარზე ქართული საქონლის შეღწევას, შექმნის ქვეყნებს შორის სავაჭრო ურთიერთობების განვითარების დამატებით სტიმულს, გაზრდის ამერიკელ ინვესტორთათვის საქართველოს ეკონომიკის მიმზიდველობას.

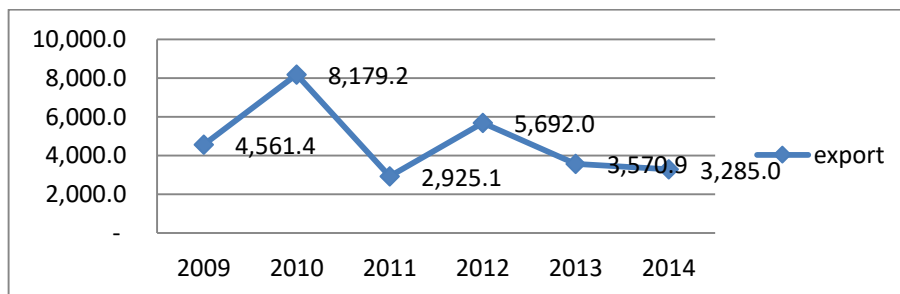
2.4. იაპონიის GSP სქემა

იაპონიამ პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის გამოყენების პრაქტიკა 1971 წლის 1 აგვისტოდან შემოიღო. ამ დროიდან მოყოლებული, იაპონიის GSP სქემაში პერიოდულად შედიოდა ცვლილებები და დამატებები, რომელთა შედეგად სქემის მოქმედება უფრო მოქნილი, ხოლო მისი გამოყენება უფრო ადვილი გახდა. დღეს მოქმედი სქემა, რომელიც ბოლოს 2011 წელს განახლდა 10 წლის ვადით, გაცილებით უფრო გაფართოებულ ცხრილებს გვთავაზობს პრეფერენციული ტარიფებით სარგებლობისთვის, ვიდრე ამის საშუალებას თავდაპირველი სქემა იძლეოდა. შედარებით გამარტივებულია ასევე ამ შეღავათებით სარგებლობისთვის აუცილებელი საბაჟო პროცედურებიც.

საქართველო იაპონიის GSP შეღავათებით 1995 წლიდან სარგებლობს. იაპონიის GSP რეჟიმში მოქცეულია საქართველოსთვის საექსპორტო პრიორიტეტად აღიარებული სასოფლო-სამეურნეო პროდუქცია: კაკალი, ჩაი, სანელებლები (მათ შორის დაფნა), ბოსტნეული ხილი, საწებლები, მინერალური წყლები, ნატურალური წვენები, ლუდი, ღვინო, ძმარი და სხვა. გარდა ამისა, იაპონიის GSP სქემის მიხედვით 100%-იანი შეღავათები ვრცელდება სამრეწველო პროდუქციის ძალზე ფართო სპექტრზე, თუმცა ამოღებათა ნუსხაში მოხვედრილია: ტყავის ტანსაცმელი, ბეწვეულის ტყავები, აბრეშუმის ჭიის პარკი, ნედლი აბრეშუმი და სხვა. საქართველოს ექსპორტი იაპონიაში ბოლო წლებში შემცირების ტენდენციით ხასიათდება (დიაგრამა № 1).

დიაგრამა №1

საქართველოს ექსპორტი იაპონიაში (ათასი აშშ დოლარი)



წყარო: დიაგრამა შედგენილია ავტორის მიერ საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მონაცემებზე დაყრდნობით, <http://geostat.ge/>

იაპონია GSP-ის პრეფერენციულ რეჟიმს 151 განვითარებად ქვეყანას და ტერიტორიას უწესებს. სქემა აერთიანებს 337 სასოფლო-სამეურნეო და 3141 სამრეწველო პროდუქციას.

იაპონიის მინისტრთა კაბინეტის გადაწყვეტილებით, პრეფერენციების მომთხოვნ განვითარებად ქვეყანას ენიჭება ბენეფიციარის სტატუსი, თუ იგი ქვემოთ ჩამოთვლილ კრიტერიუმებს აკმაყოფილებს:

- ქვეყნის ან ტერიტორიის ეკონომიკა უნდა იყოს განვითარების სტადიაზე.
- უნდა ჰქონდეს თავისი სავაჭრო-სატარიფო სისტემა.
- უნდა განაცხადოს საბაჟო გადასახადებში სპეციალური შეღავათების მიღების სურვილი.
- იაპონიის მინისტრთა კაბინეტმა ქვეყანა ან ტერიტორია უნდა მიაკუთვნოს მათ რიცხვს, რომლებზეც შეიძლება შესაბამისი წესით გავრცელდეს შეღავათიანი საბაჟო ტარიფები.

იაპონიის პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემა შეღავათიანი რეჟიმით მოცულ პროდუქციას 2 ნაწილად ყოფს:

I. სასოფლო-სამეურნეო პროდუქცია.

იაპონია პრეფერენციებს აწესებს ჰარმონიზებული კოდირების სისტემის (HS) 01-24 თავებით განსაზღვრულ სასოფლო-სამეურნეო და თევზეულ პროდუქციაზე, რომელთა საიმპორტო საბაჟო გადასახადის შემცირების დონე MFN რეჟიმთან შედარებით 0-დან 100%-მდე მერყეობს

II. სამრეწველო პროდუქცია.

რაც შეეხება სამრეწველო პროდუქციას, (HS-ის 25-97 თავები), მათი ძირითადი ნაწილი მთლიანად გათავისუფლებულია საბაჟო გადასახადისაგან, ხოლო დანარჩენ სამრეწველო პროდუქციაზე შეღავათების დონეები 20%-დან 100%-მდე მერყეობს.

იაპონიის GSP სქემას პარალელურად გააჩნია „ამოღებათა ნუსხა“, რაც ნიშნავს, რომ მასში მოხვედრილ საქონელზე შეღავათები საერთოდ არ ვრცელდება მაშინ, როდესაც GSP სქემების უმრავლესობა საერთოდ არ იყენებს ლიმიტებს პრეფერენციული ტარიფებით იმპორტირებული პროდუქციის მიმართ, იაპონიის პრეფერენციული სქემა ლიმიტების აქტიური გამოყენების პრაქტიკით

ხასიათდება. ლიმიტები არ ვრცელდება იაპონიაში იმპორტირებულ სასოფლო-სამეურნეო და თევზჭერის პროდუქციაზე (HS: 01-24). რაც შეეხება სამრეწველო პროდუქციას, საბაჟო გადასახადისგან მთლიანად გათავისუფლებულ ნაწილზე ლიმიტები არ ვრცელდება, ხოლო დანარჩენისთვის (სამრეწველო პროდუქციის ის ნაწილი, რომელზეც შეღავათის დონეები 20%-100%-მდე მერყეობს) პრეფერენციული ტარიფებით სარგებლობა გრძელდება მანამ, სანამ მათი იმპორტი დაწესებულ ლიმიტს არ გადააჭარბებს.

ყოველი წლის ბოლოს იაპონიის მინისტრთა კაბინეტი პრეფერენციულ იმპორტზე ამტკიცებს ლიმიტებს მომდევნო კალენდარული წლისთვის. პროდუქციაზე საერთო პრეფერენციული იმპორტის მიმართ დაწესებული ლიმიტების გარდა, იაპონიის GSP სქემა აგრეთვე ითვალისწინებს მაქსიმალური ქვეცნობრივი ქვოტების გამოყენებასაც, რაც ნიშნავს, რომ ამ წესის მიხედვით ბენეფიციარ ქვეყანას უფლება აქვს პრეფერენციული ტარიფით შემოიტანოს ყველა ბენეფიციარებისთვის დაწესებული საერთო ღირებულების/რაოდენობის მაქსიმუმ 1/4.

ცალკეული ბენეფიციარი ქვეყნიდან იმპორტირებული პროდუქციის კონკრეტული ჯგუფისთვის, პრეფერენციული ტარიფის მოქმედება იმ მომენტში წყდება, როდესაც ამ პროდუქციის იმპორტი მაქსიმალურ ქვეცნობრივ ქვოტას მიაღწევს. ლიმიტები თანაბრად ვრცელდება იაპონიის GSP-ის ყველა ბენეფიციარ ქვეყანაზე. არანაირი წინასწარი დაკვეთა, დაჯავშნა, წინასწარი განაცხადის გაკეთება იაპონიაში იმპორტზე ან ქვეყნის გეოგრაფიული ადგილმდებარეობა არ მიიღება მხედველობაში არცერთი ცალკეული ქვეყნისთვის.

ლიმიტები და მაქსიმალური ქვეცნობრივი ქვოტები დგინდება პრინციპით "First come first served"-ს, ანუ მარტივად რომ ვთქვათ, პრეფერენციებით ისარგებლებს ის პროდუქცია, რომელიც იაპონიის საზღვარს დროულად გადააკვეთავს.

პრეფერენციული ტარიფით იმპორტირებული პროდუქციის რაოდენობის კონტროლი ყოველი თვის ბოლოს ხორციელდება. იმ პროდუქციისთვის, რომელზეც მიმდინარე თვეს ლიმიტი ან მაქსიმალური ქვეცნობრივი ქვოტა ამოიწურა, მომდევნო თვის მეთექვსმეტე დღეს ტარიფი ამოქმედდება.

ეს წესი საშუალებას აძლევს ბენეფიციარი ქვეყნების ექსპორტიორებს, გათვალონ ლიმიტების ამოწურვის სავარაუდო ვადები, ხოლო ლიმიტების ამოწურვიდან მომდევნო თვის 16 რიცხვამდე კიდევ რჩებათ იაპონიაში პროდუქციის პრეფერენციული ტარიფით შეტანის უფლება.

მონაცემები პრეფერენციული იმპორტის ღირებულებითი/ფიზიკური მოცულობების და ლიმიტების შევსების მსვლელობის შესახებ, სასაქონლო ჯგუფების მიხედვით, ყოველთვიურად ცხადდება იაპონიის ოფიციალურ უწყისებში.

GSP-ის პრეფერენციების გამავრცელებელი სხვა ქვეყნების ანალოგიურად, იაპონიაც იტოვებს უფლებას, განსაკუთრებული პირობების შექმნის შემთხვევაში შეაჩეროს აღნიშნული შეღავათები რომელიმე კონკრეტული პროდუქტის ან ქვეყნის მიმართ.

იაპონიის მინისტრთა კაბინეტის განკარგულებით შესაძლებელია GSP-ის შეღავათების შეჩერება (უმეტესად 3 წლის ვადით)⁴² რომელიმე ქვეყნის ან ბენეფიციარი ქვეყნის რომელიმე კონკრეტული პროდუქციის მიმართ, თუ:

- მსოფლიო ბანკის (WB) შესაბამის ნუსხაში ბენეფიციარი ქვეყანა ფიქსირდება როგორც მაღალი შემოსავლების მქონე, ან მიეკუთვნება იმ ქვეყნების კატეგორიას, რომლებსაც ერთ სულ მოსახლეზე მთლიანი შიდა პროდუქტის შესაბამისი მაჩვენებელი აქვთ.
- ბენეფიციარ ქვეყანაში წარმოებული და იაპონიაში ექსპორტირებული პროდუქცია აჭარბებს იაპონიაში ანალოგიური პროდუქციის მსოფლიო იმპორტის 50%-ს.
- ბენეფიციარი ქვეყნიდან იაპონიაში ექსპორტირებული საქონლის ღირებულება აჭარბებს 1,5 მილიარდ იენს (\approx 12.6 მლნ აშშ დოლარი).

GSP სქემების უმრავლესობის მსგავსად, იაპონიის GSP სქემა სპეციალურ/გაფართოებულ პრეფერენციულ რეჟიმს სთავაზობს LDC ქვეყნებს, რომლითაც გათვალისწინებულია:

⁴² Available from http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webditc2013d1_en.pdf

ა) ბაზარზე თავისუფალი დაშვება - LDC ქვეყნიებიდან GSP სქემით მოცული ყველა პროდუქციის იმპორტი მთლიანად თავისუფლდება საიმპორტო-საბაჟო გადასახადისაგან – 100%-იანი შეღავათი;

ბ) საიმპორტო შეზღუდვებისგან გათავისუფლება - მაქსიმალური ქვეყნობრივი ქვოტები და ლიმიტები არ ვრცელდება LDC ქვეყნიებიდან იმპორტირებულ პროდუქციაზე; და

გ) დამატებითი სიები სასოფლო-სამეურნეო და სამრეწველო პროდუქტებზე - პროდუქტები, რომლებზეც პრეფერენციები მხოლოდ LDC ქვეყნებისთვის ვრცელდება (გამონაკლისი: რაფინირებული სპილენძი (ჯგუფი №70) იმპორტირებული კონგოს დემოკრატიული რესპუბლიკიდან და ზამბიიდან).

იმისათვის, რომ ბენეფიციარი ქვეყნიდან ექსპორტირებულმა პროდუქციამ პრეფერენციული ტარიფებით სარგებლობის უფლება მიიღოს, საჭიროა იაპონიის GSP სქემით გათვალისწინებული წესების შესაბამისად კვალიფიცირდებოდეს როგორც ექსპორტიორ ქვეყანაში წარმოშობილი და ტრანსპორტირების შესაბამისი წესების დაცვით ტრანსპორტირებული⁴³.

„პირდაპირი გადაზიდვის“ წესების მიხედვით, პროდუქციის ტრანსპორტირება უნდა ხდებოდეს ბენეფიციარი ქვეყნიდან უშუალოდ იაპონიაში, რომელიმე სხვა ქვეყნის გავლის გარეშე. ამ წესის დაცვით დასტურდება, რომ ბენეფიციარი ქვეყნიდან იაპონიაში ექსპორტირებული პროდუქცია გზაში არ შეცვლილა და არ გადამუშავებულა.

თუ პროდუქციის ტრანსპორტირება ბენეფიციარი ქვეყნიდან იაპონიაში შეუძლებელია რომელიმე სხვა ქვეყნის ტერიტორიის გავლის გარეშე, ეს პროდუქცია მხოლოდ იმ შემთხვევაში სარგებლობს პრეფერენციული რეჟიმით, თუ მკაცრად დაცული იაპონიის GSP სქემით განსაზღვრული დამატებითი წესები და მოთხოვნები:

- სატრანზიტო ქვეყანაში პროდუქციას არ უტარდება არანაირი ოპერაცია, გარდა ერთი სატრანსპორტო საშუალებიდან მეორეზე გადატვირთვისა, დროებითი შენახვისა ან პროდუქციის ნორმალური მდგომარეობის შესანარჩუნებლად აუცილებლად განსახორციელებელი ოპერაციებისა

⁴³ Available from http://unctad.org/en/docs/itcdtsbmisc42rev3_en.pdf

(მაგალითად, გაციება, გაყინვა, მარილ წყალში ან სხვა სითხეში მოთავსება/შეცვლა და ა.შ.);

- გადატვირთვა ან/და დროებითი შენახვა სატრანზიტო ქვეყნის საბაჟო საწყობში ან სხვა მსგავს ადგილზე/ტერიტორიაზე, აუცილებლად უნდა მიმდინარეობდეს ამ ქვეყნის შესაბამისი საბაჟო უწყების მეთვალყურეობის ქვეშ და პროდუქცია უნდა რჩებოდეს საბაჟო-სატრანზიტო კონტროლის რეჟიმის ქვეშ.

პროდუქცია ითვლება ბენეფიციარ ქვეყანაში წარმოშობილად, თუ იგი მთლიანად მოპოვებულია და წარმოებულია ამ ქვეყანაში (სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტები), ან ამავე ქვეყანაში დამზადებული/მოპოვებული ნედლეულისგან ან/და კომპონენტებისგან.

პროდუქცია, რომლის წარმოებაც ბენეფიციარ ქვეყანაში ხდება და იგი მთლიანად ან ნაწილობრივ შეიცავს სხვა ქვეყნიდან იმპორტირებულ ან უცნობი წარმოშობის კომპონენტებს, მხოლოდ იმ შემთხვევაში ჩაითვლება ბენეფიციარ ქვეყანაში წარმოშობილად, თუ მას „საკმარისი“ გადამუშავება ჩაუტარდა.

წარმოშობის საერთო წესების მიხედვით, დამუშავება ან გადამუშავება ითვლება საკმარისად, თუ საბოლოოდ მიღებული პროდუქციის ჰარმონიზებული სისტემის სასაქონლო კოდი ოთხნიშნა დონეზე განსხვავდება მის საწარმოებლად გამოყენებული ყველა იმპორტირებული ნედლეულის თუ მასალების სასაქონლო კოდებისგან.

ამ წესიდან ორი გამონაკლისი არსებობს:

1. თუ საქონლის დამუშავება ან გადამუშავება ძალიან მარტივია, მიუხედავად იმისა, რომ მან შეიცვალა HS-ის ოთხნიშნა კოდი, დამუშავება და გადამუშავება საკმარისად არ ჩაითვლება.
2. თუ ზოგიერთი პროდუქციის გადამუშავება ხორციელდება სპეციფიური მოთხოვნების შესაბამისად, წარმოშობის სტატუსის მინიჭება დასაშვებია HS-ის ოთხნიშნა დონეზე სასაქონლო კოდის შეცვლის გარეშე.

წარმოშობის სტატუსი პროდუქციას არ მიეცემა მხოლოდ შემდეგი ოპერაციების განხორციელების საფუძველზე:

1. ტრანსპორტირების და შენახვის დროს პროდუქციის ნორმალური მდგომარეობის შესანარჩუნებლად აუცილებელი ოპერაციების განხორციელება

(შრობა, გაყინვა, მარილხსნარში მოთავსება და სხვა ანალოგიური ოპერაციები);

2. უბრალო დაჭრა ან განბნევა;
3. ბოთლებში, ყუთებში ან სხვა ანალოგიურ ჭურჭელში, შესაფუთ მასალაში მოთავსება;
4. ხელახალი შეფუთვა, დახარისხება ან კლასიფიცირება;
5. მარკირება ან ეტიკეტების მიმაგრება, ასევე განმასხვავებელი აღნიშვნების ან მსგავსი ხარისხობრივი ნიშნების მიმაგრება პროდუქციაზე ან მის ტარაშესაფუთ მასალაზე;
6. იმპორტირებული პროდუქტების მარტივი წესით შერჩევა;
7. იმპორტირებული პროდუქტების უბრალო აწყობა;
8. იმპორტირებული პროდუქტების ნაკეთობებიდან უბრალო ნაკრების შედგენა;
9. 1-8 პუნქტში მოყვანილი 2 ან მეტი ოპერაციის კომბინაცია.

წარმოშობის წესების უფრო ცხადად წარმოსაჩენად, იაპონიის GSP სქემა სპეციალური ცხრილების მეშვეობით კიდევ უფრო დეტალურად აღწერს, თუ რომელ პროდუქციას რა შემთხვევაში ენიჭება წარმოშობის სტატუსი, ცალკეულმა პროდუქციამ რა სახის და რა დონის გადამუშავების პროცესი უნდა გაიაროს, რა მაქსიმალური პროცენტული თანაფარდობითაა დასაშვები მასში იმპორტირებული მასალების შემცველობა და სხვა.

იაპონიის GSP სქემა გამონაკლისს უშვებს იაპონიიდან იმპორტირებული მასალების გამოყენებისათვის, რომლებიც გაიგივებულნი არიან ბენეფიციარ ქვეყანაში დამზადებულ პროდუქტებთან, ანუ თუ პროდუქცია სრულიად ან ნაწილობრივ შეიცავს მხოლოდ იაპონიიდან იმპორტირებულ კომპონენტებს, საბოლოო პროდუქცია ჩაითვლება „მთლიანად ბენეფიციარ ქვეყანაში წარმოებულად“.

გარდა ამისა, თუ ბენეფიციარ ქვეყანაში პროდუქცია იწარმოება იმპორტირებული მასალებით, რომლის ნაწილიც წარმოშობილია იაპონიაში, ამ ნაწილის ღირებულებაც ჩაითვლება როგორც ბენეფიციარ ქვეყანაში წარმოებულად.

სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის ქვეყნები (კონკრეტულად: ინდონეზია, მალაიზია, ფილიპინები, ტაილანდი და ვიეტნამი), მიჩნეულნი არიან როგორც

პრეფერენციების მიმღები ქვეყანათა ჯგუფი, წარმოშობის კრიტერიუმების მიღების მიზნით. აქედან გამომდინარე, თუ პროდუქციის დამზადებაში ერთობლივი მონაწილეობა აქვს მიღებული მხოლოდ ზემოთ ჩამოთვლილ ორ ან მეტ ქვეყანას, ან დამატებით შეიცავს მხოლოდ იაპონიიდან იმპორტირებულ მასალებს, ასეთი პროდუქცია ჩაითვლება სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის ქვეყანათა ჯგუფში წარმოშობილად.

ერთობლივი/კუმულაციური წარმოშობის წესებით სარგებლობისას იმპორტიორი ვალდებულია, საიმპორტო დეკლარაციის შევსების დროს, იაპონიის საბაჟო უწყებებს, წარმოშობის სერტიფიკატ „ფორმა A“-სთან ერთად წარუდგინოს „ერთობლივი სამუშაოების/პოცესების“ განხორციელების სერტიფიკატიც.

სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის ქვეყანათა ჯგუფში წარმოებული პროდუქცია, რომელიც მთლიანად ან ნაწილობრივ შეიცავს იმპორტირებულ ან დაუდგენელი წარმოშობის მქონე მასალებს, ითვლება ამ ქვეყანათა ჯგუფში წარმოშობილად, თუ მას პროდუქციის გადამამუშავებელ ქვეყნებში „საკმარისი“ გადამამუშავება ჩაუტარდა.

იაპონიაში იმპორტირებად პროდუქციას, რომელიც ერთობლივი წარმოშობის წესების დაცვითაა წარმოებული, ენიჭება იმ ქვეყნის წარმოშობის სტატუსი, სადაც იგი საბოლოოდ გადამამუშავდა და ექსპორტირდება იაპონიაში.

პროდუქციის იაპონიაში იმპორტისას პრეფერენციებით სარგებლობისთვის სავალდებულოა იაპონიის საბაჟო ორგანოებს წარუდგინოს წარმოშობის სერტიფიკატი „ფორმა A“. ამ სერტიფიკატს გასცემს ბენეფიციარი ქვეყნის საბაჟო უწყება ან ბენეფიციარი ქვეყნის სხვა სათანადო სახელმწიფო უწყება/დაწესებულება და ამასთანავე იგი რეგისტრირებული უნდა იყოს იაპონიის საბაჟო უწყებაში, როგორც „ფორმა A“ სერტიფიკატის გამცემი.

მნიშვნელოვანია ის ფაქტიც, რომ როდესაც პროდუქციის ღირებულება არ აღემატება 200 000 იენს (1850 აშშ დოლარი) და მისი წარმოშობა უტყუარია, ეს სერტიფიკატი აღარ მოითხოვება.

როდესაც ბენეფიციარი ქვეყნებიდან იაპონიაში ექსპორტირებული პროდუქცია წარმოებულია იაპონიაში წარმოშობილი და იმპორტირებული

კომპონენტებით, პროდუქციას თან უნდა ახლდეს „იაპონიიდან იმპორტირებული პროდუქტების/კომპონენტების“ დამადასტურებელი სერტიფიკატი, რომელიც გაცემული იქნება ბენეფიციარი ქვეყნის იგივე უწყების მიერ, რომელიც ამ პროდუქციაზე გასცემს წარმოშობის სერტიფიკატ „ფორმა A“-ს.

როგორ ისარგებლოს ქართველმა ექსპორტიორმა იაპონიის GSP-ით⁴⁴?

I ეტაპი: პროდუქციის სასაქონლო კოდი

აუცილებელია დაადგინოთ იაპონიაში საექსპორტო პროდუქციის ზუსტი სასაქონლო კოდი, ჰარმონიზებული სისტემის (HS) რვანიშნა დონეზე

II ეტაპი: დადგინდეს, ვრცელდება თუ არა კონკრეტულ პროდუქციაზე შეღავათები

შეამოწმეთ, შესაძლებელია თუ არა საექსპორტო პროდუქციამ ისარგებლოს პრეფერენციებით იაპონიის GSP სქემის ჩარჩოებში. ამისათვის უნდა მოიძებნოს პროდუქცია სასაქონლო კოდისა და დასახელების მიხედვით.

III ეტაპი: დადგინდეს შეღავათების დონეები სასოფლო-სამეურნეო და სამრეწველო პროდუქციის შესაბამისად.

IV ეტაპი: ლიმიტების ზღვრები

შეამოწმეთ საექსპორტო პროდუქციაზე დაწესებული ლიმიტირებული მოცულობები და მათი ამოწურვის მდგომარეობა.

იაპონიაში იმპორტირებული პროდუქციის ყოველთვიური კონტროლის შედეგები ქვეყნდება იაპონიის ოფიციალურ ჟურნალში (Official Gazette of Japan) და იაპონიის საბაჟო გამშვებ პუნქტებში (Customs offices in Japan).

V ეტაპი: წარმოშობის წესებთან შესაბამისობა

ყურადღება უნდა მიექცეს იაპონიის GSP სქემის სპეციალურ ცხრილებს, რომლითაც განისაზღვრება პროდუქციის (HS-ის ოთხნიშნა დონეზე) „საკმარისი“ გადამუშავების წესები.

VI ეტაპი: დოკუმენტაციის მომზადება

იაპონიის GSP სქემის მოთხოვნით, პროდუქციას თან უნდა ახლდეს წარმოშობის სერტიფიკატი „ფორმა A“. იაპონიის საბაჟო ორგანოებს უფლება აქვთ

⁴⁴ JAPAN'S GSP handbook, Available from <http://www.mofa.go.jp/policy/economy/gsp/>

მოითხოვონ სხვა დამატებითი სერტიფიკატებიც, თუ ეს რაიმე სპეციალური აუცილებლობითაა გამოწვეული.

იაპონიის პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემა დღეს უკვე შედარებით გამარტივებულია, ასევე ამ შედეგათებით სარგებლობისთვის აუცილებელი საბაჟო პროცედურებიც, თუმცა იმისათვის, რომ გაიზარდოს GSP სქემის გამოყენება მეწარმეების მეტი ინფორმირება და ჩართულობაა საჭირო, რაც ქვეყნების საეკონომიკური ურთიერთობების განვითარებას შეუწყობს ხელს.

3. საქართველოს საგარეო ვაჭრობა: რეალობა და პერსპექტივები

3.1. საქართველოს საგაჭრო რეჟიმების ანალიტიკური განხილვა

ლიბერალური საგარეო საგაჭრო პოლიტიკა წარმოადგენს ერთ-ერთ ძირითად პრინციპს საქართველოს ეკონომიკური პოლიტიკისა. საქართველოს საგაჭრო პარტნიორების უმეტესობა არის ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაციის (ვმო) წევრი და, შესაბამისად, ვმო-ს წევრ ქვეყნებთან (162 ქვეყანა) საგაჭრო ურთიერთობები ხორციელდება MFN რეჟიმის საფუძველზე. თუმცა გამონაკლისს წარმოადგენს პრეფერენციების განზოგადებული სისტემა (GSP). აღნიშნული სისტემის ძირითადი არსია ბენეფიციარი ქვეყნებიდან იმპორტირებულ საქონელზე საბაზო საიმპორტო ტარიფის შემცირებული განაკვეთების დაწესება, რაც აადვილებს განვითარებადი ქვეყნების საქონლის შეღწევას განვითარებული ქვეყნების ბაზარზე. საქართველო არის შემდეგი ქვეყნების პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის რეჟიმის ბენეფიციარი: ევროკავშირი, აშშ, იაპონია, კანადა, შვეიცარია და ნორვეგია.⁴⁵

გარდა პრეფერენციული რეჟიმებისა, საქართველოს თავისუფალი ვაჭრობის რეჟიმი აქვს დსთ-ს ყველა ქვეყანასთან და თურქეთთან. თავისუფალი ვაჭრობის რეჟიმი გულისხმობს შეთანხმების მონაწილე მხარეებს შორის ვაჭრობის გათავისუფლებას საბაზო საიმპორტო გადასახადისაგან, გარდა ურთიერთშეთანხმებული გამონაკლისებისა. თავისუფალი ვაჭრობის რეჟიმი რეგულირდება „თავისუფალი საგაჭრო ზონის შექმნის შესახებ“ დსთ-ს 1994 წლის მრავალმხრივი შეთანხმებით და ასევე ორმხრივ ფორმატში იმ ქვეყნებთან, რომლებთანაც საქართველოს გაფორმებული აქვს ასეთი სახის ორმხრივი შეთანხმება. საქართველო ასევე არის დემოკრატიისა და ეკონომიკური განვითარების ორგანიზაცია სუამ-ის ფარგლებში მოქმედი „თავისუფალი საგაჭრო ზონის შექმნის შესახებ“ 2002 წლის მრავალმხრივი შეთანხმების მონაწილე ქვეყნა.

⁴⁵ საქართველოს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტრო www.economy.ge

2014 წლის 1 სექტემბრიდან ამოქმედდა ევროკავშირთან ღრმა და ყოველისმომცველი სავაჭრო ზონის შექმნის შესახებ (DCFTA) შეთანხმება. ასოცირების შესახებ შეთანხმების უმნიშვნელოვანესი ნაწილია (IV კარი - ვაჭრობა და ვაჭრობასთან დაკავშირებული საკითხები), რადგან სწორედ ის მოიცავს ევროკავშირთან ეკონომიკური ინტეგრაციის მექანიზმს და საქართველოსთვის ხსნის ევროკავშირის შიდა ბაზარს. საქართველოს მიერ გაფორმებული თავისუფალი ვაჭრობის სხვა შეთანხმებებისაგან განსხვავებით, DCFTA გულისხმობს როგორც საქონლით, ისე მომსახურებით ვაჭრობის ლიბერალიზაციას. გარდა ამისა, DCFTA მოიცავს ვაჭრობასთან დაკავშირებულ საკითხთა ფართო სპექტრს (მაგალითად, სურსათის უვნებლობა, კონკურენციის პოლიტიკა, ინტელექტუალური საკუთრების დაცვა, ფინანსური მომსახურება და სხვა) და ითვალისწინებს ვაჭრობასთან დაკავშირებული საქართველოს კანონმდებლობის ეტაპობრივ დაახლოებას ევროკავშირის კანონმდებლობასთან.

საქართველოს ასევე ორმხრივი თავისუფალი ვაჭრობის ხელშეკრულებები გაფორმებული აქვს შემდეგ ქვეყნებთან: რუსეთი, აზერბაიჯანი, სომხეთი, უკრაინა, მოლდოვა, ყაზახეთი, უზბეკეთი, თურქმენეთი, თურქეთი. ამასთან, რუსეთის ფედერაციასა და თურქეთთან არსებული თავისუფალი ვაჭრობის რეჟიმი, სხვა ქვეყნიდან განსხვავებით ითვალისწინებს გამონაკლისებს, კერძოდ, თავისუფალი სავაჭრო რეჟიმიდან გარკვეული სახის საქონლის ამოღებას. რუსეთის ფედერაციასთან ორმხრივი თავისუფალი ვაჭრობის რეჟიმიდან ამოღებული პროდუქციის ნუსხა იხილეთ დანართში №1. ხოლო თურქეთის რესპუბლიკასთან ორმხრივი თავისუფალი ვაჭრობის რეჟიმიდან ამოღებები: საქართველოს მხრიდან (დანართი №2), თურქეთის მხრიდან (დანართი №3), თურქეთის საიმპორტო კვოტები (დანართი №4).

2014 წელს საგარეო სავაჭრო ბრუნვა 5%-ით გაიზარდა წინა წელთან შედარებით და 11 454 მლნ აშშ დოლარი შეადგინა. 2014 წელს ათი უმსხვილესი სავაჭრო პარტნიორი ქვეყნის წილმა საქართველოს მთლიან საგარეო სავაჭრო ბრუნვაში 67,9% შეადგინა. აქედან, თურქეთს- 17,2%, აზერბაიჯანს- 10,3%, რუსეთს- 7,4%, ჩინეთს- 7,2%, უკრაინას- 6,0%, გერმანიას- 4,7%, სომხეთს- 4,4%, აშშ-ს- 4,3%, ბულგარეთს- 3,3% და იაპონიას 3,2% უჭირავს.

საქართველოს საგარეო ვაჭრობა, 2007-2016 წწ. (მლნ აშშ დოლარი)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016* წ. იანვარი- მარტი
საგარეო სავაჭრო ბრუნვა	6444	7797	5634	6935	9225	10413	10921	11454	9933	2145
საქონლის რეგისტრირებული ექსპორტი (FOB)	1232	1495	1134	1677	2187	2376	2910	2861	2204	443
საქონლის რეგისტრირებული იმპორტი (CIF)	5212	6302	4500	5257	7038	8037	8012	8593	7729	1703
საგარეო ვაჭრობის სალდო	-3980	-4806	-3367	-3580	-4852	-5661	-5102	-5733	-5525	-1260

წყარო: ცხრილი შედგენილია საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მონაცემების საფუძველზე, <http://geostat.ge/>

სასაქონლო ჯგუფებიდან პირველ საექსპორტო ათეულს 67,9% უკავია. საექსპორტო ათეულში პირველი ადგილი მსუბუქმა ავტომობილებმა დაიკავა და 517.8 მლნ აშშ დოლარი შეადგინა, მეორე ადგილზე ფეროშენადნობის ექსპორტია 285.7 მლნ აშშ დოლარის ოდენობით, ხოლო მესამე ადგილი სპილენძის მადნებისა და კონცენტრატების ექსპორტმა დაიკავა 248.1 მლნ აშშ დოლარის მოცულობით⁴⁶. საქართველოს ექსპორტი ქვეყნების მიხედვით მოცემულია ცხრილში №14.

საქართველოს ექსპორტი ქვეყანათა ჯგუფების მიხედვით (ათასი აშშ დოლარი)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ექსპორტი - სულ	936,374.6	1,232,110.5	1,495,345.2	1,133,622.4	1,677,472.1	2,186,714.8	2,376,154.6	2,909,515.6	2,860,670.6
ევროკავშირის ქვეყნები	225,357.2	268,533.5	335,165.2	237,715.6	309,550.1	424,347.6	352,908.8	607,113.3	624,085.6
დსთ-ს ქვეყნები	391,077.5	461,895.5	540,884.8	416,162.3	676,672.7	1,052,505.3	1,244,427.8	1,620,731.0	1,465,184.9
დანარჩენი ქვეყნები	319,939.9	501,681.4	619,295.2	479,744.5	691,249.3	709,861.9	778,818.0	681,671.3	771,400.1

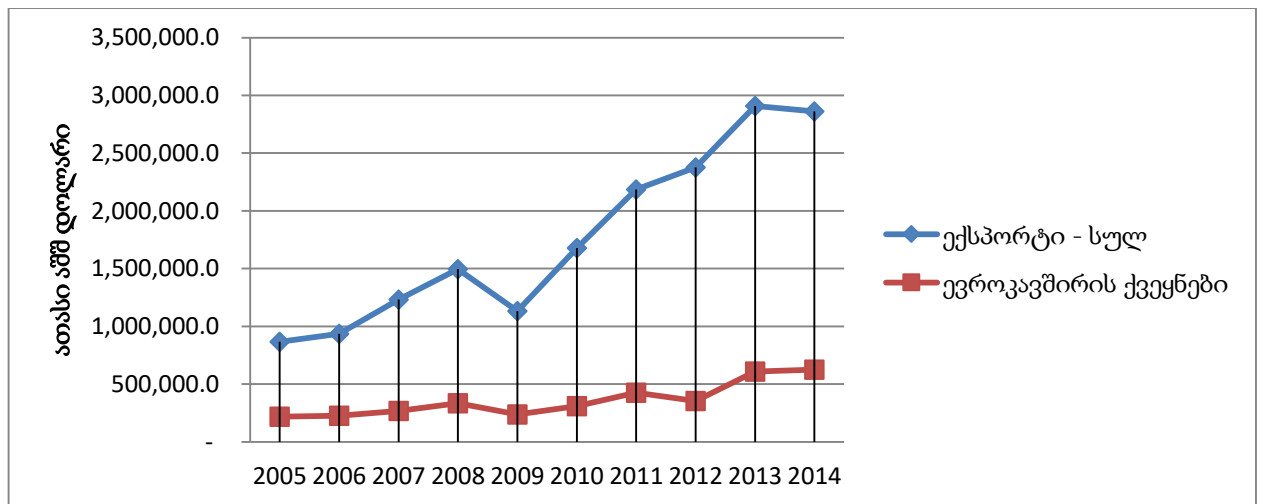
წყარო: ცხრილი შედგენილია საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მონაცემების საფუძველზე <http://geostat.ge/>

⁴⁶ საქართველოს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტროს მონაცემები http://www.economy.ge/uploads/files/sagareo_vachroba/2014_FTT__28_01_2015.pdf

ევროკავშირი საქართველოს მნიშვნელოვან სავაჭრო პარტნიორს წარმოადგენს. 2014 წლის მონაცემებით, საგარეო ვაჭრობის 26,1% მოდის ევროკავშირზე, მას მოსდევს თურქეთი (17,2%) და აზერბაიჯანი (10,3%). საქართველოს ექსპორტი ბოლო ათწლეულის მანძილზე ევროკავშირთან იზრდება პრეფერენციული რეჟიმების ფონზე. ევროკავშირის ექსპორტმა საქართველოში შეადგინა 2014 წელს 1.91 მილიარდი ევრო. ძირითადი საექსპორტო პროდუქციაა: მინერალური პროდუქცია, მანქანა და ტექნიკა, ქიმიური პროდუქტები და სატრანსპორტო მოწყობილობა. საქართველოს გააქვს ევროკავშირში მინერალური პროდუქტები, სოფლის მეურნეობის პროდუქტები (უმეტესად, თხილი), მზა ლითონები და ქიმიური პროდუქტები. დიაგრამა №2 ნათლად აჩვენებს ექსპორტის დინამიკას ევროკავშირის ქვეყნებში⁴⁷.

დიაგრამა №2

საქართველოს ექსპორტი ევროკავშირში წლების მიხედვით (2005-2014 წწ.)



წყარო: დიაგრამა შედგენილია ავტორის მიერ საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მონაცემების საფუძველზე, <http://geostat.ge/>

საქართველოს მნიშვნელოვან სავაჭრო პარტნიორთან - ევროკავშირთან ჩატარებული საგარეო ვაჭრობის კორელაციურ-რეგრესული ანალიზი

⁴⁷ ევროკომისიის მონაცემები: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/georgia/>

საშუალებას გვაძლევს უფრო ნათლად დავინახოთ ექსპორტ-იმპორტის ზრდის დინამიკა, ასევე გამოვთვალოთ კორელაციის, დეტერმინაციის კოეფიციენტები, სტიუდენტის და ფიშერის კრიტერიუმის მნიშვნელობები.

ექსპორტ-იმპორტის შესახებ მონაცემთა ანალიზისას აღებულია 15 წლიანი პერიოდი (2000-2014 წლები), რომელიც დაყოფილ იქნა პირობით ხუთწლიან ინტერვალებად, შედეგად მიღებულ იქნა სამი ქვეპერიოდი 1. 2000-2004; 2. 2005-2009; 3. 2010-2014; თითოეული ქვეპერიოდი ხასიათდება ექსპორტისა და იმპორტის ზრდის განსხვავებული მაჩვენებლებით. თუ პირველ პერიოდს ავიღებთ საანგარიშო ბაზად, ვნახავთ, რომ მეორე პერიოდის განმავლობაში ექსპორტის ზრდის ტემპი მკვეთრად ჩამორჩება იმპორტის ზრდის ტემპს, თუმცა მესამე პერიოდში სახეზე გვაქვს როგორც ექსპორტის, ისე იმპორტის მაჩვენებლების ზრდის ტენდენცია, რაც მიუთითებს 2000-2014 წლებში ეკონომიკაში მიმდინარე ცვლილებებზე (იხ. დანართი 5).

კვლევის მიზანს წარმოადგენს ხსენებული განაკვეთების გაანგარიშება და მათი ერთმანეთთან შედარება სარწმუნო სტატისტიკური ბაზით, რისთვისაც ვიყენებთ კორელაციურ-რეგრესულ ანალიზს.

ცხრილი №15.1

საქართველოს ექსპორტი ევროკავშირის ქვეყნების მიხედვით, 2000-2014 წწ. (მლნ აშშ დოლარი)

(პერიოდი I)		(პერიოდი II)		(პერიოდი III)	
2000	69,4	2005	165,2	2010	309,5
2001	56,0	2006	157,9	2011	424,3
2002	59,0	2007	268,5	2012	352,9
2003	77,7	2008	335,2	2013	607,1
2004	111,4	2009	237,5	2014	624,1

წყარო: ცხრილი შედგენილია საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მონაცემების საფუძველზე, <http://geostat.ge/>

დაკვირვების წლები აღებულ იქნა დამოუკიდებელ ცვლადად, ხოლო ექსპორტისა და იმპორტის ფულადი მაჩვენებლები (მილიონი აშშ დოლარი) აღებულ იქნა დამოკიდებულ ცვლადებად. ამასთან, თითოეული პერიოდის წლები

დაინომრა შესაბამისად 2000-2004 პირველი პერიოდისთვის, 2005-2009 - მეორე პერიოდისათვის და 2010-2014 - მესამე პერიოდისთვის.

ცხრილი №15.2

საქართველოს იმპორტი ევროკავშირის ქვეყნების მიხედვით 2000-2014 წწ. (მლნ აშშ დოლარი)

(პერიოდი I)		(პერიოდი II)		(პერიოდი III)	
2000	161,5	2005	627,4	2010	1 467,2
2001	214,5	2006	947,8	2011	2 048,4
2002	211,8	2007	1 538,9	2012	2 425,7
2003	380,4	2008	1 756,4	2013	2 263,7
2004	604,4	2009	1 335,5	2014	2 369,7

წყარო: ცხრილი შედგენილია საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მონაცემების საფუძველზე, <http://geostat.ge/>

ქვემოთ მოცემულ ცხრილებში წარმოდგენილია საქართველოდან ევროკავშირის ქვეყნებში განხორციელებული ექსპორტისა და ევროკავშირის ქვეყნებიდან საქართველოში განხორციელებული იმპორტის რეგრესული ანალიზის შედეგები სხვადასხვა პერიოდების მიხედვით.

ცხრილი №15.3

საქართველოს ექსპორტი ევროკავშირის ქვეყნებში (პერიოდი I)

წლები	ექსპორტი (მლნ აშშ დოლარი)
2000	69,4
2001	56,0
2002	59,0
2003	77,7
2004	111,4

კორელაციის კოეფიციენტი = 0,75.

დეტერმინაციის კოეფიციენტი (კორელაციის კოეფიციენტის კვადრატი) =0,57

დისპერსიული ანალიზი (ANOVA)

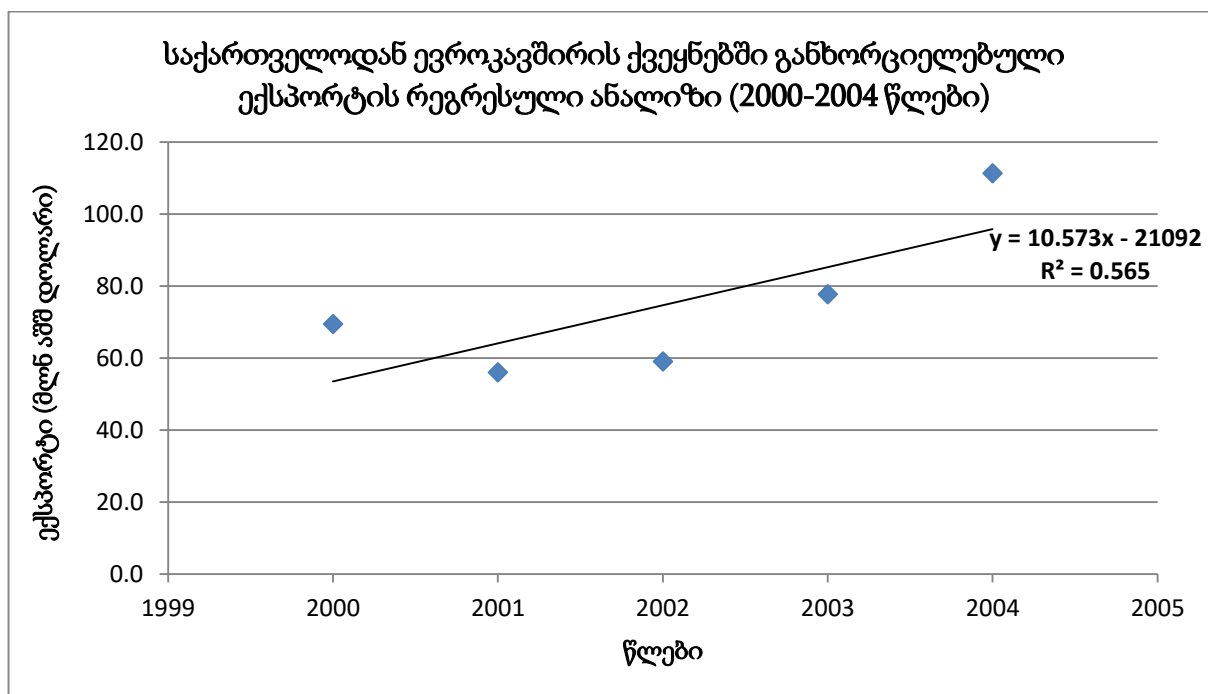
დისპერსიის წყარო	თავისუფლების ხარისხი	SS	MS	F (ფიშერის კრიტერიუმი)
რეგრესია	1	1117,8	1117,8	3,9
ნაშთი	3	860,6	286,9	
ჯამური	4	1978,4		

	მნიშვნელობა	სტანდარტული ცდომილება	t Stat (სტიუდენტის კრიტერიუმი)
თავისუფალი წევრი	-21091,6	10722,9	-2,0
ქორდა კოეფიციენტი	10,6	5,4	2,0

რეგრესული განტოლება

$$y = 10,57x - 21092$$

დიაგრამა №3



როგორც ანალიზის შედეგად ჩანს, მიუხედავად იმისა, რომ საქართველოდან ევროკავშირის ქვეყნებში განხორციელებული ექსპორტის

მოცულობა 2001 წელს წინა წელთან შედარებით 19,4%-ით შემცირდა, აღნიშნულ პერიოდში (2000-2004 წლები) სახეზე გვაქვს მისი ზრდის ტენდენცია, თუმცა ზრდა განსაკუთრებით საგრძნობია 2004 წელს. აღნიშნულ მოვლენას ადეკვატურად ასახავს როგორც კორელაციისა (0,75) და დეტერმინაციის (0,57) კოეფიციენტები, ისე ფიშერის კრიტერიუმი (3,9).

სტიუდენტის კრიტერიუმი უდრის 2,0, რაც გვაძლევს იმის თქმის საშუალებას, რომ აღნიშნულ პერიოდში (2000-2004 წლები) ექსპორტის ზრდის განაკვეთი უდრის რეგრესული განტოლების ქორდა კოეფიციენტის მნიშვნელობას - 10,6 მლნ აშშ დოლარს (რაც გულისხმობს იმას, რომ ექსპორტი წელიწადში იზრდება 10,6 მლნ აშშ დოლარით).

ცხრილი №15.5

საქართველოს ექსპორტი ევროკავშირის ქვეყნებში, (პერიოდი II)

წლები	ექსპორტი (მლნ აშშ დოლარი)
2005	165,2
2006	157,9
2007	268,5
2008	335,2
2009	237,5

კორელაციის კოეფიციენტი = 0,69.

დეტერმინაციის კოეფიციენტი (კორელაციის კოეფიციენტის კვადრატი) =0,47

ცხრილი №15.6

დისპერსიული ანალიზი (ANOVA)

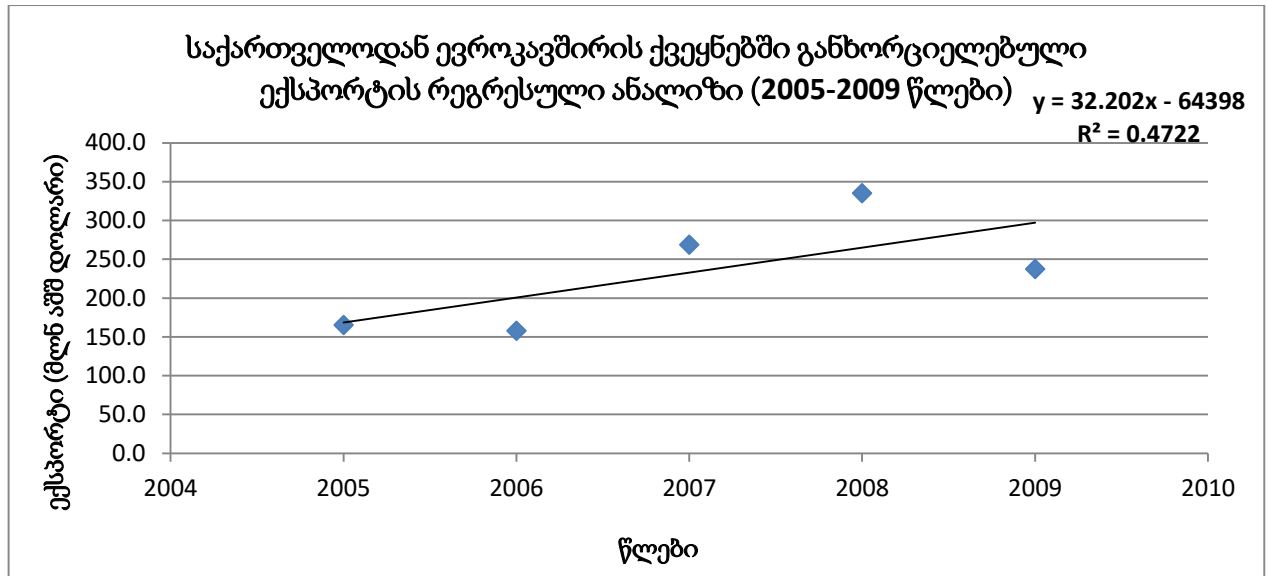
დისპერსიის წყარო	თავისუფლების ხარისხი	SS	MS	F (ფიშერის კრიტერიუმი)
რეგრესია	1	10370,01	10370,01	2,68
ნაშთი	3	11590,33	3863,44	
ჯამური	4	21960,34		

	მნიშვნელობა	სტანდარტული ცდომილება	t Stat (სტიუდენტის კრიტერიუმი)
თავისუფალი წევრი	-64397,6	39448,9	-1,6
ქორდა კოეფიციენტი	32,2	19,7	1,6

რეგრესული განტოლება

$y = 32,20x - 64398$

დიაგრამა №4



რეგრესიის განტოლება გვიჩვენებს, რომ ზრდის განაკვეთი უდრის 32,2 (მლნ აშშ დოლარი/წელი), რაც იმაზე მიუთითებს, რომ ზრდის განაკვეთი აღნიშნულ (მეორე) პერიოდში უფრო მაღალია, ვიდრე პირველში. კორელაციის კოეფიციენტი უდრის 0,69, დეტერმინაციის კოეფიციენტი - 0,47, სტიუდენტის კრიტერიუმი - 1,6, ხოლო ფიშერის კრიტერიუმი - 2,68, რაც მიუთითებს ანალიზის შედეგების სარწმუნოობაზე.

ცხრილი №15.7

საქართველოს ექსპორტი ევროკავშირის ქვეყნებში, (პერიოდი III)

წლები	ექსპორტი (მლნ აშშ დოლარი)
2010	309,5
2011	424,3
2012	352,9
2013	607,1
2014	624,1

კორელაციის კოეფიციენტი = 0,89.

დეტერმინაციის კოეფიციენტი (კორელაციის კოეფიციენტის კვადრატი) =0,7

დისპერსიული ანალიზი (ANOVA)

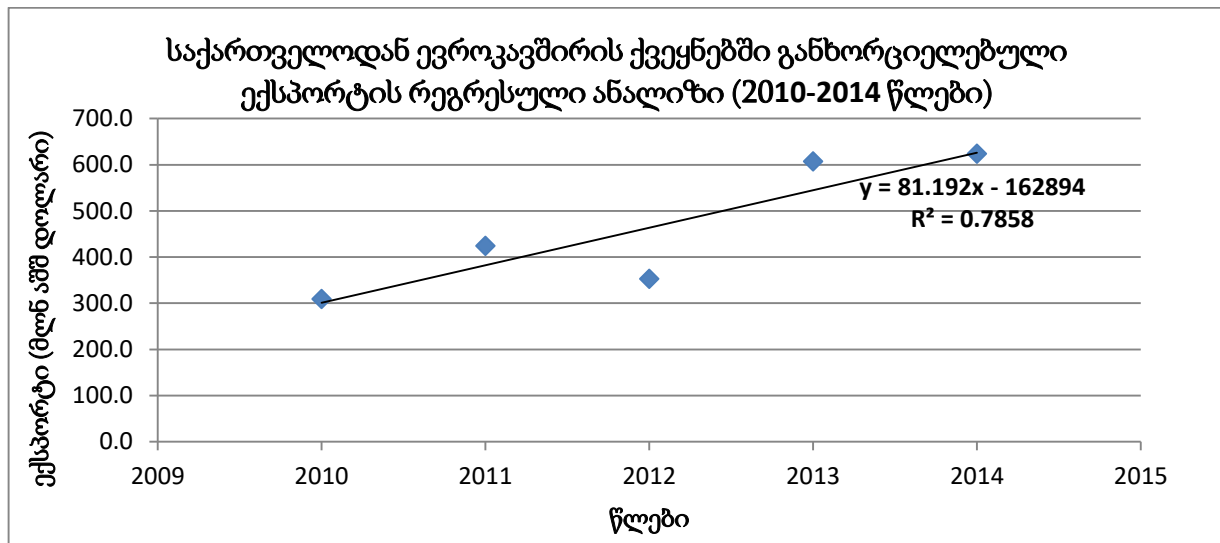
დისპერსიის წყარო	თავისუფლების ხარისხი	SS	MS	F (ფიშერის კრიტერიუმი)
რეგრესია	1,0	65920,7	65920,7	11,0
ნაშთი	3,0	17969,0	5989,7	
ჯამური	4,0	83889,7		

	მნიშვნელობა	სტანდარტული ცდომილება	t Stat (სტიუდენტის კრიტერიუმი)
თავისუფალი წევრი	-162893,8	49241,3	-3,3
ქორდა კოეფიციენტი	81,2	24,5	3,3

რეგრესული განტოლება

$y = 81,19x - 16289$

დიაგრამა №5



ზემოთ მოცემული რეგრესიული განტოლება გვიჩვენებს, რომ ზრდის განაკვეთი უდრის 81,2 (მილიონი/წელი), რაც გულისხმობს იმას, რომ გრძელვადიან პერიოდში საქართველოს ექსპორტი ევროკავშირთან მნიშვნელოვნად იზრდება, რაზეც მეტყველებს წინა პერიოდებთან შედარებით მესამე პერიოდში (2010-2014 წლები) კორელაციის კოეფიციენტის (0,89), დეტერმინაციის კოეფიციენტის (0,79), სტიუდენტის კრიტერიუმის (3,3) და

ფიშერის კრიტერიუმის (11,1) შედარებით მაღალი მნიშვნელობები. გარდა ამისა აღნიშნული მაჩვენებლების სიდიდეები ადასტურებს მიღებული შედეგების სტატისტიკურ სანდობას.

ახლა ჩვენ შეგვიძლია შევადაროთ ზრდის მაჩვენებლები: უმაღლესი ფიქსირდება მესამე პერიოდში (81,2), რაც თითქმის 8-ჯერ აღემატება პირველი პერიოდის შესაბამის მაჩვენებელს და 2,5-ჯერ - მეორე პერიოდის მაჩვენებელს.

გავაკეთოთ მსგავსი ტიპის ანალიზი ევროკავშირის ქვეყნებიდან საქართველოში განხორციელებული იმპორტის მონაცემებზე.

ცხრილი №15.9

საქართველოს იმპორტი ევროკავშირის ქვეყნებიდან (პერიოდი I)

წლები	იმპორტი (მლნ აშშ დოლარი)
2000	161,5
2001	214,5
2002	211,8
2003	380,4
2004	604,4

კორელაციის კოეფიციენტი = 0,91.

დეტერმინაციის კოეფიციენტი (კორელაციის კოეფიციენტის კვადრატი) = 0,84

ცხრილი №15.10

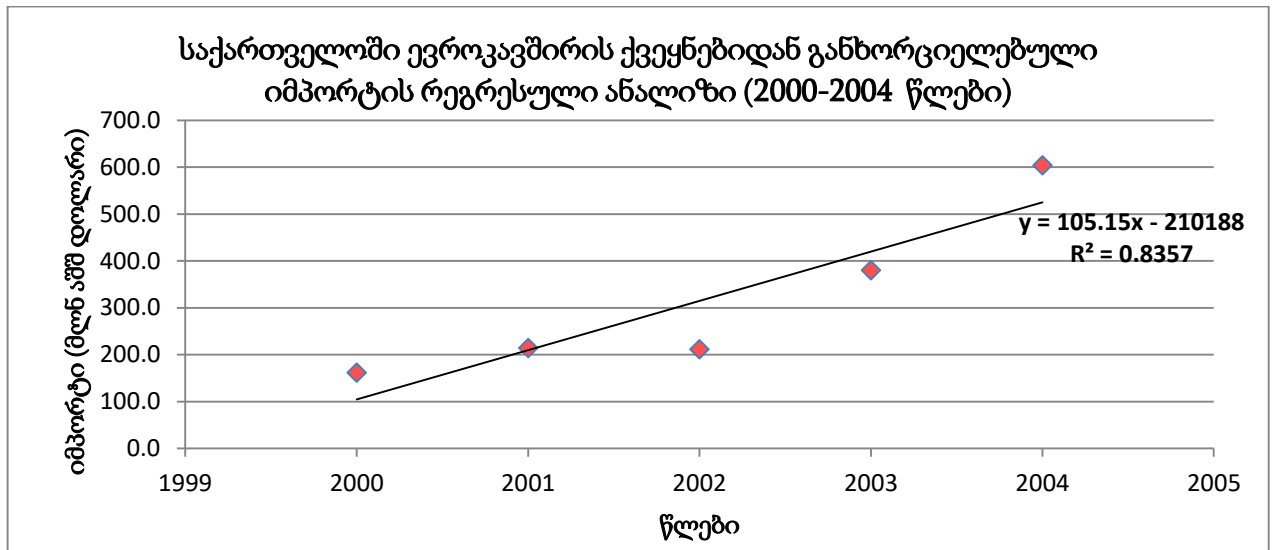
დისპერსიული ანალიზი (ANOVA)

დისპერსიის წყარო	თავისუფლების ხარისხი	SS	MS	F (ფიშერის კრიტერიუმი)
რეგრესია	1	110557,2	110557,2	15,3
ნაშთი	3	21734,0	7244,7	
ჯამური	4	132291,2		

	მნიშვნელობა	სტანდარტული ცდომილება	t Stat (სტიუდენტის კრიტერიუმი)
თავისუფალი წევრი	-210188,1	53885,7	-3,9
ქორდა კოეფიციენტი	105,1	26,9	3,9

რეგრესული განტოლება

$y = 105,1x - 21018$



რეგრესული განტოლება გვიჩვენებს, რომ იმპორტის ზრდის საშუალო მაჩვენებელი პირველ პერიოდში (2000-2004 წლები) უდრის 105,1 მილიონ აშშ დოლარს. ამასთან, კორელაციის კოეფიციენტის (0,91), დეტერმინაციის კოეფიციენტის (0,84), სტიუდენტის კრიტერიუმის (3,9) და ფიშერის კრიტერიუმის (15,3) მნიშვნელობები მიღებული შედეგების სტატისტიკურ სანდოობას ადასტურებენ.

ცხრილი №15.11

საქართველოს იმპორტი ევროკავშირის ქვეყნებიდან (პერიოდი II)

წლები	იმპორტი (მლნ აშშ დოლარი)
2005	627,4
2006	947,8
2007	1 538,9
2008	1 756,4
2009	1 335,5

კორელაციის კოეფიციენტი = 0,77.

დეტერმინაციის კოეფიციენტი (კორელაციის კოეფიციენტის კვადრატი) =0,60

დისპერსიული ანალიზი (ANOVA)

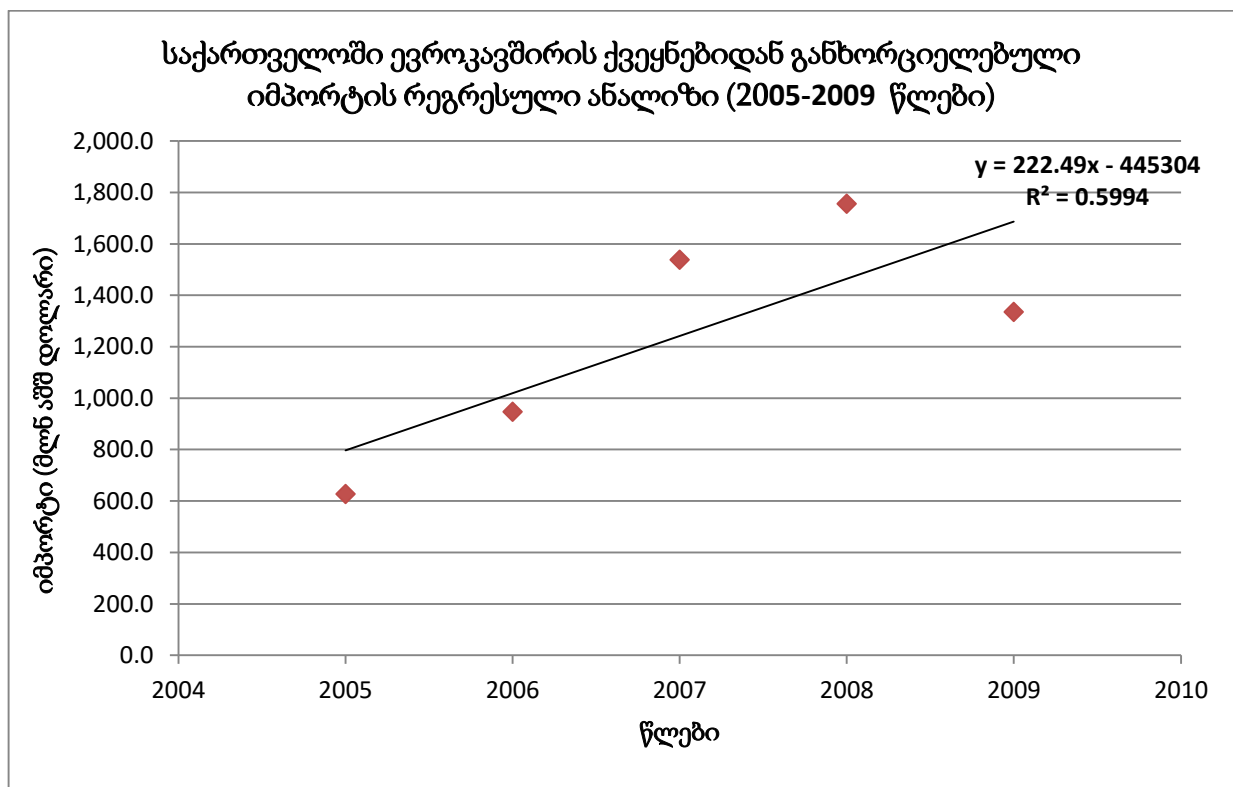
დისპერსიის წყარო	თავისუფლების ხარისხი	SS	MS	F (ფიშერის კრიტერიუმი)
რეგრესია	1,0	495035,5	495035,5	4,5
ნაშთი	3,0	330845,7	110281,9	
ჯამური	4,0	825881,2		

	მნიშვნელობა	სტანდარტული ცდომილება	t Stat (სტიუდენტის კრიტერიუმი)
თავისუფალი წევრი	-445304,1	210765,5	-2,1
ქორდა კოეფიციენტი	222,5	105,0	2,1

რეგრესული განტოლება

$y = 222,4x - 44530$

დიაგრამა №7



ზემოთ მოცემული რეგრესული განტოლება გვიჩვენებს, რომ იმპორტის ზრდის მაჩვენებელი მეორე პერიოდში (2005-2009 წლებში) 222,4 მლნ აშშ

დოლარს უდრის. ამასთან, დაფიქსირდა კორელაციის კოეფიციენტის (0,77), დეტერმინაციის კოეფიციენტის (0,60), სტიუდენტის კრიტერიუმის (2,1) და ფიშერის კრიტერიუმის (4,5) საკმაოდ მაღალი ნიშნულები

ცხრილი №15.13

საქართველოს იმპორტი ევროკავშირის ქვეყნებიდან (პერიოდი III)

წლები	იმპორტი (მლნ აშშ დოლარი)
2010	1 467,2
2011	2 048,4
2012	2 425,7
2013	2 263,7
2014	2 369,7

კორელაციის კოეფიციენტი = 0,82.

დეტერმინაციის კოეფიციენტი (კორელაციის კოეფიციენტის კვადრატი) =0,67

ცხრილი №15.14

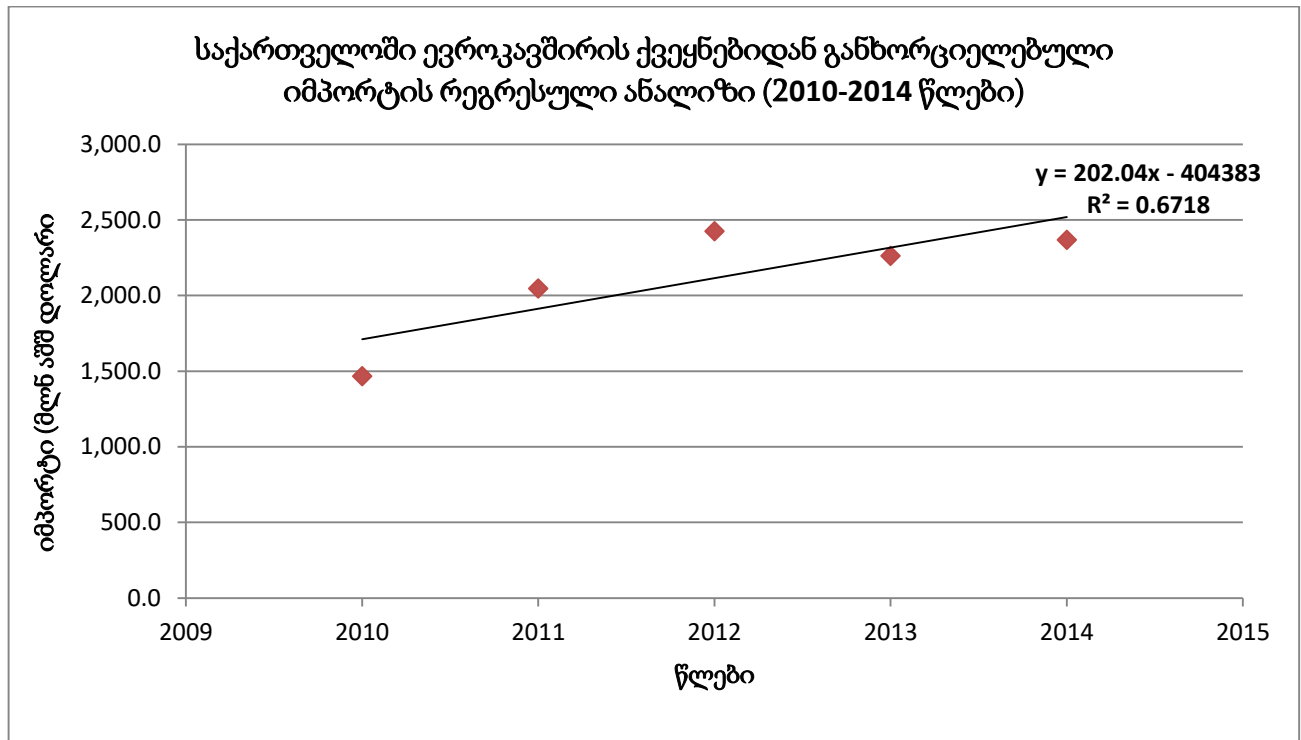
დისპერსიული ანალიზი (ANOVA)

დისპერსიის წყარო	თავისუფლების ხარისხი	SS	MS	F (ფიშერის კრიტერიუმი)
რეგრესია	1	408187,8	408187,8	6,1
ნაშთი	3	199457,5	66485,8	
ჯამური	4	607645,3		

	მნიშვნელობა	სტანდარტული ცდომილება	t Stat (სტიუდენტის კრიტერიუმი)
თავისუფალი წევრი	-404382,7	164056,2	-2,5
ქორდა კოეფიციენტი	202,0	81,5	2,5

რეგრესული განტოლება

$$y = 202,0x - 40438$$



ზემოთ მოცემული რეგრესული განტოლება გვიჩვენებს, რომ იმპორტის ზრდის მაჩვენებელი მესამე პერიოდში (2010-2014 წლებში) 202,0 მლნ აშშ დოლარს უდრის, რაც თითქმის ორჯერ აღემატება პირველი პერიოდის შესაბამის მაჩვენებელს, თუმცა უმნიშვნელოდ ჩამორჩება მეორე პერიოდისას. ამასთან, დაფიქსირდა კორელაციის კოეფიციენტის (0,82), დეტერმინაციის კოეფიციენტის (0,67), სტიუდენტის კრიტერიუმის (2,5) და ფიშერის კრიტერიუმის (6,1) მნიშვნელობები.

საქართველოს მიერ ევროკავშირის ქვეყნებთან საგარეო ვაჭრობის ანალიზის საფუძველზე შეიძლება ითქვას:

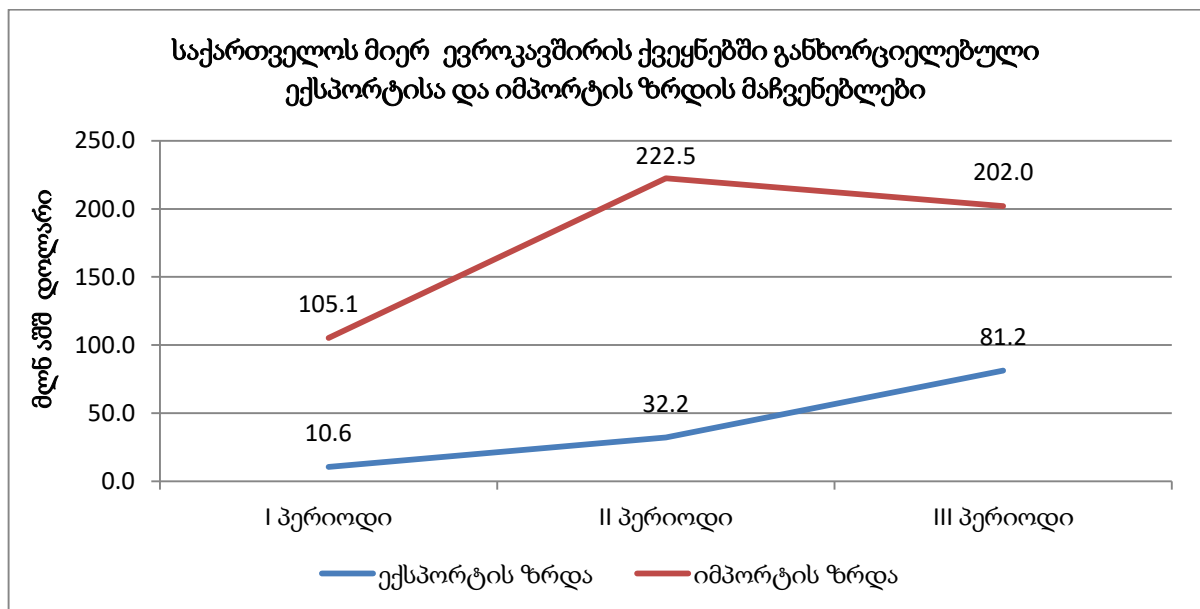
პირველი პერიოდი (2000-2004 წლები): ექსპორტის პირველი პერიოდის ზრდის მაჩვენებელი შეადგენს 10,6 მილიონ აშშ დოლარს, ხოლო იმპორტის ზრდის მაჩვენებელი შეადგენს 105,1 მილიონ აშშ დოლარს, რაც გვიჩვენებს, რომ იმპორტი მოიცავს უფრო მეტ ზრდას.

მეორე პერიოდი (2005-2009 წლები): ექსპორტის ზრდის მაჩვენებელი შეადგენს 32,2 მილიონ აშშ დოლარს, ხოლო იმპორტის ზრდის მაჩვენებელი

შეადგენს 222,5 მილიონ აშშ დოლარს, სადაც კვლავ აშკარად ჩანს, რომ იმპორტის ზრდა უფრო მაღალია.

მესამე პერიოდის (2010-2014 წლები) ექსპორტის ზრდის მაჩვენებელი (წლებს შორის) შეადგენს 81,2 მილიონ აშშ დოლარს, ხოლო ამ პერიოდის იმპორტის ზრდის მაჩვენებელი (წლებს შორის) შეადგენს 202,0 მილიონ აშშ დოლარს, სადაც ნათლად ჩანს, რომ ექსპორტის ზრდა იმპორტის ზრდის მაჩვენებელს კვლავ ჩამორჩება, თუმცა წინა პერიოდებისაგან განსხვავებით ექსპორტი იწყებს სწრაფ ზრდას და უახლოვდება იმპორტის ზრდის მაჩვენებელს.

დიაგრამა №9



ანალიზი გვიჩვენებს, რომ საქართველოს კურსი პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემიდან ევროკავშირთან ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი სავაჭრო სივრცის შესახებ შეთანხმებისკენ არის წინ გადადგმული ნაბიჯი საგარეო ვაჭრობის განვითარების მიმართულებით.

3.2. საქართველოსთვის დაწესებული GSP რეჟიმების, ევროკავშირთან ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი სავაჭრო სივრცის შესახებ შეთანხმების (DCFTA) ეფექტიანი გამოყენების შესაძლებლობები

ბოლო პერიოდის განმავლობაში საქართველო მსოფლიო ეკონომიკურ სივრცეში ინტეგრირების გზაზეა. ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაციაში გაწევრიანების შემდეგ განვითარებულ ქვეყნებთან ვაჭრობისას პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემით (GSP) სარგებლობამ, რასაც მოგვიანებით GSP+ სავაჭრო რეჟიმები დაემატა, საქართველოსთვის უფრო ხელსაყრელი გახადა საგარეო ვაჭრობის პირობები და წაახალისა ექსპორტის ზრდა. ბოლო ათწლეულის განმავლობაში ექსპორტის მთლიანი მოცულობა 4-ჯერ გაიზარდა. 2009 წელს ურთიერთობები საქართველოსა და ევროკავშირს შორის ახალ ფაზაში შევიდა.

აღმოსავლეთ პარტნიორობის ინიციატივა ითვალისწინებს ურთიერთობების გაღრმავებას სამი ძირითადი მიმართულებით - ასოცირების ხელშეკრულება (AA), რომელიც, ასევე, მოიცავს შეთანხმებას ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი სავაჭრო სივრცის შესახებ (DCFTA) და ვიზის ფასილიტაციისა და რეადმისიის შეთანხმებები.

ევროკავშირთან ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი სავაჭრო სივრცის შესახებ შეთანხმების რატიფიცირების შემდგომ GSP+ რეჟიმი გაუქმდება და ჩანაცვლდება DCFTA-ით, რომელიც უზრუნველყოფს ბაზრის ხელმისაწვდომობის ხელისშემშლელი ბარიერების ორმხრივ და ეტაპობრივ გაუქმებას. საქართველოს თავისუფალი წვდომა ბაზარზე იქნება „ყოვლისმომცველი“, ვინაიდან იგი მოიცავს ვაჭრობასთან დაკავშირებულ მთელ რიგ საკითხებს და „ღრმა“, ვინაიდან გამოზნულია ყველა სავაჭრო ბარიერის მოსახსნელად „საზღვრის მიღმა“ ბარიერების ჩათვლით ⁴⁸. შეთანხმება ითვალისწინებს 95%-მდე ტარიფის მოხსნას, ნავარაუდევია სამრეწველო

⁴⁸ საქართველო: გზა DCFTA-სკენ
http://eeas.europa.eu/delegations/georgia/documents/eu_georgia/dcfta2012_01_en.pdf

საქონლით ვაჭრობის სრული ლიბერალიზაცია. რაც შეეხება სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტებით ვაჭრობას, ამ სფეროს ასევე შეეხება მნიშვნელოვანი ლიბერალიზაცია, რიგი გამონაკლისის გარდა.

DCFTA-ს ძალაში შესვლის შედეგად არაერთი ტარიფი გაუქმდება, თუმცა მათი შეკვეცა პროდუქტების კატეგორიების მიხედვით, სხვადასხვა განაკვეთით მოხდება. მაგალითად, სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტზე - ნიორზე გავრცელდება სატარიფო განაკვეთის კვოტა ხოლო დანარჩენ პროდუქტებზე შენარჩუნდება ბაზარზე შეტანის (საწყისი) ფასები.

გასულ წელს სომხეთში იმპორტირებულ იქნა 400 ტონა ნიორი, რაც ნიშნავს, რომ 220 ტონა წარმოადგენს ზღვრულ ნიშნულს, რომლის შენარჩუნება გართულდება. მიზეზი, თუ რატომ არის დაწესებული შეზღუდვა პროდუქტის ამ კატეგორიაზე, არის ის, რომ ჩინეთი აწარმოებს ნიორის მსოფლიო წარმოების 80 პროცენტს.

ევროკომისიის ექსპორტის საკითხთა საინფორმაციო განყოფილების მიერ მოწოდებულ ინფორმაციის შესაბამისად, ჩამონათვალში ასევე შესულია გარკვეული დასახელების პროდუქტები, რომლებზეც ამჟამად ვრცელდება GSP+0 სატარიფო შეღავათები და შესაბამისად, მათ მიმართ ასევე ძალაშია შეტანის ფასი (ცხრილი №16).

ცხრილი №16

პროდუქცია ნულოვანი სატარიფო განაკვეთით GSP + რეჟიმის ფარგლებში

კოდი	პროდუქტი	ევროკავშირის გადასახადის ჩვეულებრივი განაკვეთი (%)
08061010	სუფრის ყურძენი	20.0
08092100	მჟავე ალუბალი, ახალი	12.0
08093010	ნექტარინი	17.6
08094005	ქლიავი	6.4
08091000	გარგარი, ახალი	20.0
2009	სხვადასხვა სახეობის ხილის წვენი	22.4

ევროკავშირი, დამოუკიდებელ სახელმწიფოთა თანამეგობრობის (დსთ) შემდეგ, საქართველოს მეორე უმსხვილეს პარტნიორს წარმოადგენს. საქართველოს აქვს ყველაზე დაბალი ტარიფი ევროკავშირის პროდუქციაზე,

სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციაზე – 5,57%, სამრეწველოზე – 0,45%⁴⁹. 2013 წელს სხვაობა ექსპორტსა და იმპორტს შორის შემცირდა იმპორტის შემცირებისა და ექსპორტის ზრდის შედეგად. 2012 წელს სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის ექსპორტის მთლიანი მოცულობიდან 20% ევროკავშირის ქვეყნებისკენაა მიმართული; ეს მაჩვენებელი 2013 წელს 23%-მდე გაიზარდა. მთლიანად, სასოფლო-სამეურნეო პროდუქცია საქართველოდან ექსპორტირებული პროდუქციის 26%-ს შეადგენს, რაც ევროკავშირთან სავაჭრო ტვირთბრუნვის 30%-ია.

ევროკავშირში გატანილი ექსპორტის ნაწილი GSP+ რეჟიმის ფარგლებში ხორციელდებოდა, რომლის წილიც ევროკავშირის მთლიანი ექსპორტის 40%-ს შეადგენდა საშუალოდ (ცხრილი №17).

ცხრილი №17

საქართველოს ექსპორტი ევროკავშირში (მლნ აშშ დოლარი, 2006-2014 წლები)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
GSP+ ექსპორტი ევროკავშირის ქვეყნებში	95.4	127.3	117.9	112.3	123.1	213.9	133.3	231.7	131.1
მთლიანი ექსპორტი ევროკავშირის ქვეყნებში	225.0	268.0	335.0	237.0	309.0	424.0	352.0	607.0	624.0
GSP+ პროცენტული წილი მთლიან ექსპორტში	42%	48%	35%	47%	40%	50%	38%	38%	21%

წყარო: ცხრილი შედგენილია ავტორის მიერ საქართველოს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტროს მონაცემების საფუძველზე. <http://www.economy.ge>

GSP+ რეჟიმით უმეტესად გადიოდა ევროკავშირში შემდეგი პროდუქცია: თხილი, კაკალი, მინერალური სასუქები, ნაქსოვი ნივთები, მანგანუმის ოქსიდები, ვაშლის კონცენტრანტები და სხვა. წლების მიხედვით გატანილი პროდუქციის დინამიკა მოცემულია თანდართულ ცხრილში №18.

⁴⁹ CASE ქსელი. შრომები და ანალიზი. ევროკავშირი-უკრაინა: DCFTA: აღმოსავლეთ პარტნიორობის რეგიონული სავაჭრო თანამშრომლობის მოდელი, 2012. http://www.case-research.eu/sites/default/files/publications/CNSA_2012_445.pdf

საქართველოს ექსპორტი ევროკავშირში GSP+ რეჟიმით, მლნ აშშ დოლარი,
2005-2014წწ.

პროდუქცია	HS კო-დი	2005 აშშ დოლარი (მლნ)	2006 აშშ დოლარი (მლნ)	2007 აშშ დოლარი (მლნ)	2008 აშშ დოლარი (მლნ)	2009 აშშ დოლარი (მლნ)	2010 აშშ დოლარი (მლნ)	2011 აშშ დოლარი (მლნ)	2012 აშშ დოლარი (მლნ)	2013 აშშ დოლარი (მლნ)	2014 აშშ დოლარი (მლნ)
თხილი და კაკალი	802	60.900	51.570	63.089	23.800	48.093	48.978	109.700	54.250	123.960	57.375
მინერალური სასუქები	3102	20.130	11.400	13.993	63.450	42.562	37.727	69.350	40.830	53.656	25.615
ფეროშენადნობები	7202	11.500	4.910	4.451	9.770	5.544	12.447	11.150	4.940	24.967	20.593
ნაქსოვი ნივთები	Chapter 61; 62; 63	0.000	0.000	0.833	0.000	0.000	0.000	1.240	0.451	0.677	8.400
იზოტოპები	2845	1.970	3.218	4.283	5.760	3.802	3.670	3.190	2.820	3.118	2.830
მანგანუმის ოქსიდი	2820	0.006	0.062	0.000	0.030	0.827	3.830	2.720	3.860	6.236	2.457
ვაშლის კონცენტრატი	2009	1.196	1.550	13.543	4.730	1.378	3.050	2.660	7.850	1.830	1.991
თხილის კერძები	1106	0.000	0.000	0.000	0.000	0.323	0.597	0.740	0.744	3.989	1.532
ტყავი მსხვილფეხა რქოსანის	4101	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.050	0.363	0.780	1.524
ტყის ხე (Abies nordmanniana) თესლი	1209	0.000	0.000	0.090	0.180	1.884	3.310	2.170	1.584	1.642	1.430
მცენარეთა ფესვები	601	0.000	0.980	0.000	0.190	0.000	0.000	0.000	0.000	0.412	1.383
შავი ლითონის ნაჭრები	Ch 73	0.214	0.039	0.036	0.820	0.245	0.100	0.010	3.110	3.524	1.342
ხილის წვენები	2009	0.023	0.030	0.305	0.430	0.682	1.008	0.790	0.875	0.913	1.107
უალკოჰოლო სასმელები	2202	19.470	21.060	25.199	1.640	3.379	5.270	5.440	6.780	1.093	0.862
ხის დეტალები	4407	0.000	0.000	0.000	6.100	0.889	0.645	2.330	0.765	0.901	0.743
ხილი ხმელი, გაყინული	Chapter 8	0.000	0.022	0.100	0.420	0.263	0.490	0.540	0.285	0.455	0.568
მწვანილები	709	0.000	0.000	0.007	0.020	0.185	0.380	0.420	0.400	0.659	0.318
ზეთები თხილის	1502	0.000	0.000	0.000	0.160	0.201	0.012	0.030	0.223	0.672	0.243

მცენარეები და ექსტრაქტები	1302	0.000	0.000	0.000	0.002	0.000	0.000	0.390	0.440	0.211	0.224
დაკონსერვებ ული პროდუქცია	2001 - 2006	0.000	0.219	0.000	0.090	0.079	0.160	0.090	0.080	0.208	0.207
ჩაი	902	0.045	0.008	0.000	0.000	0.096	0.040	0.330	0.360	0.620	0.120
ბოსტნეული	0702 - 0703	0.000	0.000	0.182	0.010	0.302	0.150	0.000	0.000	0.021	0.059
დაფნის ფოთოლი, ყურძნის ფოთლები	910	0.002	0.070	0.980	0.050	0.149	0.090	0.030	0.033	0.195	0.056
ლუდი	2203	0.000	0.000	0.000	0.020	0.005	0.000	0.005	0.010	0.038	0.048
კერამიკული მასალები	Chapter 69	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.020	0.001	0.103	0.030
ეკვალიპტის ფუნჯი	9603	0.000	0.000	0.000	0.010	0.000	0.001	0.000	0.000	0.006	0.017
კვების დანამატი	2106	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.003	0.000	0.248	0.005
სანელებლები	910	0.000	0.000	0.000	0.000	0.002	0.010	0.010	0.010	0.001	0.002
ჩურჩხელა	2106	0.000	0.000	0.000	0.000	0.003	0.006	0.005	0.000	0.001	0.002
სპილენძის ჯართი	7404	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	1.180	0.168	0.000
საწვავი	2709	0.000	0.000	0.000	0.000	0.727	1.050	0.000	0.827	0.000	0.000
ნატრიუმის ციანიდი	2837	0.000	0.000	0.084	0.070	0.000	0.030	0.000	0.146	0.062	0.000
ალკოჰოლური სასმელები	2208	0.000	0.000	0.010	0.030	0.048	0.005	0.090	0.050	0.256	0.000
ალუმინის ნაჭრები	7801	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.140	0.030	0.000	0.000
ხალხური თვითნაკეთი ნივთები	6214 , 6505 , 6909	0.000	0.000	0.001	0.010	0.002	0.000	0.030	0.010	0.000	0.000
ბამბა	5101	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
საწებელი და გრილი საწებელი	2103	0.000	0.000	0.000	0.003	0.049	0.020	0.050	0.000	0.000	0.000
წაბლი	811	0.054	0.000	0.038	0.000	0.000	0.000	0.080	0.000	0.000	0.000
ორთო- პედული ფეხსაცმლის ზედაპირი	6406	0.000	0.000	0.093	0.120	0.024	0.030	0.003	0.000	0.000	0.000
მანგანუმის დიოქსიდი	2820	0.000	0.000	0.000	0.000	0.016	0.010	0.000	0.000	0.000	0.000
ცვილის სანთლები	3406	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.004	0.000	0.000	0.000	0.000
ამონიუმის სულფატი	3102	0.000	0.000	0.000	0.000	0.505	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000

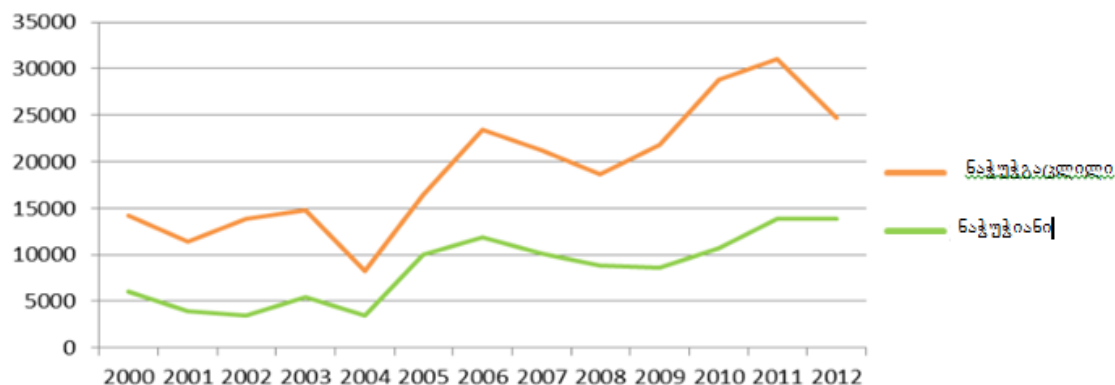
ალოეს ფოთლები	910	0.000	0.000	0.000	0.000	0.082	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
თუჯი	7201	0.107	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
ორკაპის ნაწილები	8704	0.707	0.193	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
საშენებლო ბლოკები	6902	0.000	0.000	0.015	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
ნაქსოვი მასალა	8420	0.052	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
მანგანუმის კონცენტრატი	2602	0.002	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
სოკო	709	0.000	0.000	0.002	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
პლასტიკური ქილები	3923	0.057	0.023	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.035	0.000
თაფლი	409	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.060	0.000	0.000	0.000
სულ		116.435	95.354	127.334	117.915	112.346	123.120	213.866	133.307	231.657	131.083

წყარო: ცხრილი შედგენილია ავტორის მიერ საქართველოს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტროს მონაცემების საფუძველზე, <http://www.economy.ge>

როგორც ირკვევა, ევროკავშირის ქეყნებში ექსპორტირებულ სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის ერთპიროვნული ლიდერია ახალი და ხმელი თხილი.

ქართველებისთვის თხილი წარმოადგენს ერთ-ერთ ძირითად მრავალწლიან და უდიდესი ეკონომიკური მნიშვნელობის მქონე კულტურას. USAID-ის (2013 წლის) მონაცემებით, იგი საქართველოს სასოფლო-სამეურნეო ექსპორტის 24%-ს შეადგენს. საქართველო არის თხილის მწარმოებლებს შორის სიდიდით მეხუთე ქვეყანა მსოფლიოში; ასევე, ნაჭუჭიანი თხილის ექსპორტიორი, სიდიდით მეხუთე და გარჩეული (ნაჭუჭგაცლილი) თხილის ექსპორტიორი, სიდიდით მეოთხე ქვეყანა მთელს მსოფლიოში. FAOSTAT-ის მონაცემები ცხადყოფს, რომ სქელი გარსის მქონე (ნაჭუჭიანი) თხილის რაოდენობა ორჯერ გაიზარდა 2000 წლიდან მოყოლებული. იგივე სიტუაცია შეინიშნება გარჩეულ (ნაჭუჭგაცლილ) თხილთან მიმართებაშიც, რაც მიუთითებს გადამუშავების უფრო მაღალ საფეხურზე კვლევის წარმოების პირველ წლებთან შედარებით. სხვა პროდუქტები, როგორებიცაა – დამუშავებული კანგაცლილი თხილი, მოხალული, ან წვრილად დაქუცმაცებული თხილი, გარკვეულწილად, მინიმალური ოდენობით იწარმოება.

თხილის წარმოება საქართველოში 2000-2012 წწ. ტონობრივი მაჩვენებლით



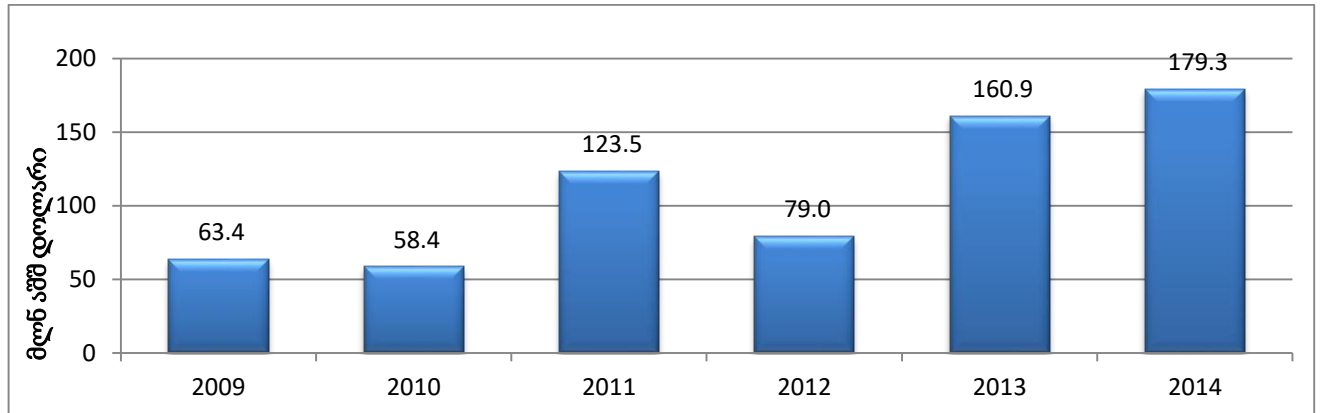
წყარო: ცხრილი შედგენილია FAOSTAT-ის მონაცემების საფუძველზე.

ფერმერთა უმეტესობა მხოლოდ ნაჭუჭიანი თხილის წარმოებას ახორციელებს. ისინი კრეფენ, აშრობენ და ნაჭუჭისგან ათავისუფლებენ ხელით, ან დაქირავებული სპეციალური მოწყობილობა-დანადგარებით. ფერმერები საკუთარ პროდუქციას ყიდიან ადგილობრივი ბაზრის გამყიდველებზე, გადამყიდველებსა თუ შემგროვებელ-შემსყიდველ პუნქტებზე. წარმოებისა და რეალიზაციის ამ ქსელში ჩართული წევრები შემდგომში თხილს ამუშავებენ, ნაჭუჭისგან ათავისუფლებენ და მარცვლავენ. ეს ორი პროდუქტი (კანგაცლილი და დამარცვლული თხილის გული) ყველაზე მეტად ექსპორტირებადია, რადგან თხილის მრავალფეროვან ჯიშებში მასზე ყველაზე მეტი მოთხოვნაა.

საქართველოდან ნაჭუჭგაცლილი თხილის ექსპორტი 2014 წელს 2013 წელთან შედარებით 11,4%-ით გაიზარდა და 179,3 მილიონი აშშ დოლარი შეადგინა. აღსანიშნავია ისიც, რომ ნაჭუჭგაცლილი თხილის ექსპორტის მაჩვენებელი 2014 წელს თითქმის 2,3-ჯერ აღემატება 2012 წლის ანალოგიურ მაჩვენებელს, ხოლო 85%-ით უსწრებს გასული 5 წლის (2009-2013 წწ.) საშუალო მაჩვენებელს.

ქვემოთ მოცემული გრაფიკი №2 ასახავს ნაჭუჭგაცლილი თხილის ექსპორტის დინამიკას ღირებულებით გამოსახულებაში:

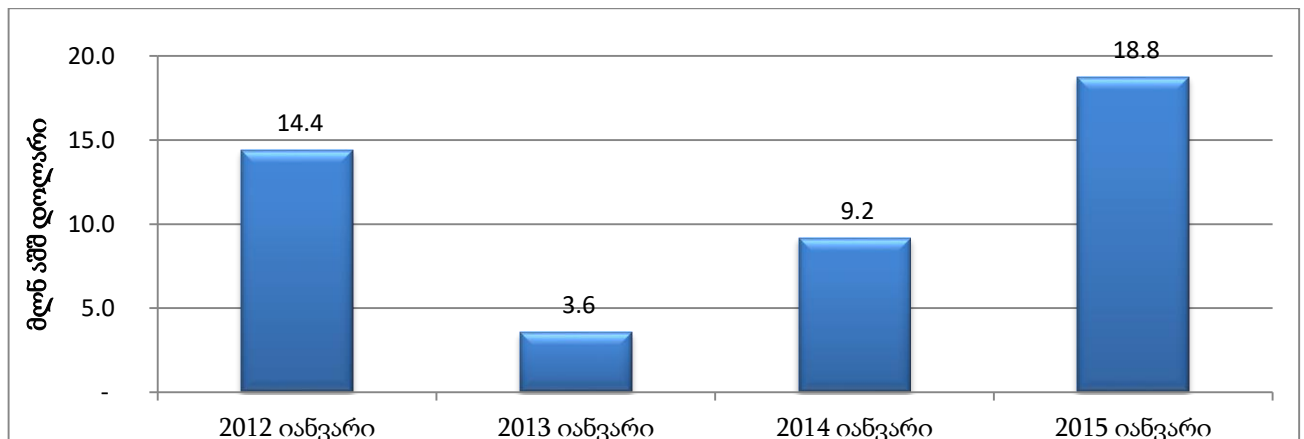
ნაჭუჭკაცლილი თხილის ექსპორტის დინამიკა 2009-2014 წწ (აშშ დოლარში)



წყარო: გრაფიკი შედგენილია საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მონაცემების საფუძველზე, <http://geostat.ge/>

ზრდის ტენდენცია შეინიშნება 2015 წლის იანვარშიც, კერძოდ აღნიშნულ პერიოდში საქართველომ 18,8 მილიონი აშშ დოლარის ღირებულების ნაჭუჭკაცლილი თხილის ექსპორტი განახორციელა, რაც 2,2%-ით აღემატება გასული წლის შესაბამისი პერიოდის მაჩვენებელს, 5-ჯერ და მეტად აღემატება 2013 წლის იანვრის, ხოლო 30,2%-ით - 2012 წლის შესაბამისი პერიოდის მაჩვენებელს:

ნაჭუჭკაცლილი თხილის ექსპორტი 2012-2015 წწ. (აშშ დოლარში)

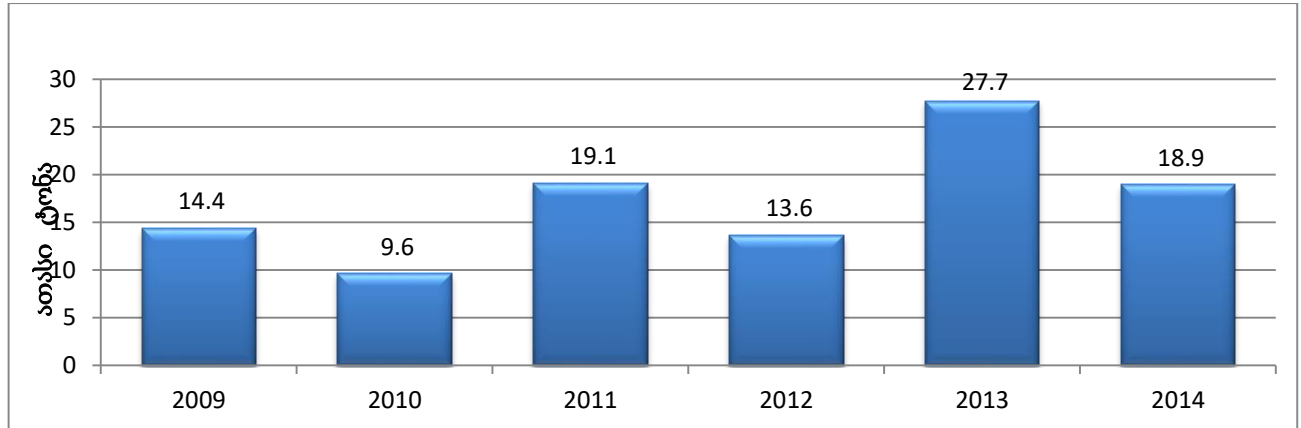


წყარო: გრაფიკი შედგენილია საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მონაცემების საფუძველზე, <http://geostat.ge/>

ხოლო მომდევნო გრაფიკი №4 ასახავს ნატუჭგაცლილი თხილის ექსპორტის დინამიკას ნატურალურ გამოსახულებაში:

გრაფიკი №4

ნატუჭგაცლილი თხილის ექსპორტის დინამიკა 2009-2014 წწ. (ნატურალურ გამოსახულებაში)



წყარო: გრაფიკი შედგენილია საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მონაცემების საფუძველზე, <http://geostat.ge/>

როგორც ზემოთ მოცემული გრაფიკიდან ჩანს, ნატუჭგაცლილი თხილის ექსპორტი ნატურალურ გამოსახულებაში 2014 წელს, 2013 წელთან შედარებით 32%-ითაა შემცირებული, მიუხედავად იმისა, რომ ღირებულებით გამოსახულებაში 11,4%-იანი ზრდა ფიქსირდება. თუმცა 2012 წლის შესაბამის მაჩვენებელთან შედარებით სახეზე გვაქვს თითქმის 40%-იანი ზრდა.

ბოლო 14 წლიანი პერიოდის ანალიზის შედეგად შეიძლება ითქვას, რომ ნატუჭგაცლილი თხილის ექსპორტი თითქმის ყოველ წელს უმსხვილესი სასაქონლო ჯგუფების პირველ ათეულში ხვდება. უფრო მეტიც, დაახლოებით 8 წლის განმავლობაში უმსხვილესი საექსპორტო ჯგუფების პირველ ხუთეულშიც კი ხვდებოდა.

2014 წელს საქართველომ დაახლოებით 35 ქვეყანაში განახორციელა ნატუჭგაცლილი თხილის ექსპორტი და აღსანიშნავია, რომ ექსპორტიორებში პირველ და მეორე ადგილებს იტალია და გერმანია იკავებდა, შესაბამისად 19,9%-იანი და 19,0%-იანი წილით. ექსპორტის 7,9%- ყაზახეთზე, 7,2%-ესპანეთზე, 5,4%- ჩეხეთზე მოდიოდა.

ქვემოთ მოცემულ ცხრილში №19 წარმოდგენილია საქართველოდან 2014 წელს ექსპორტირებული ნაჭუჭგაცლილი თხილის სტრუქტურა ექსპორტიორი ქვეყნების რეიტინგის მიხედვით:

ცხრილი №19

საქართველოდან 2014 წელს ექსპორტირებული ნაჭუჭგაცლილი თხილის სტრუქტურა

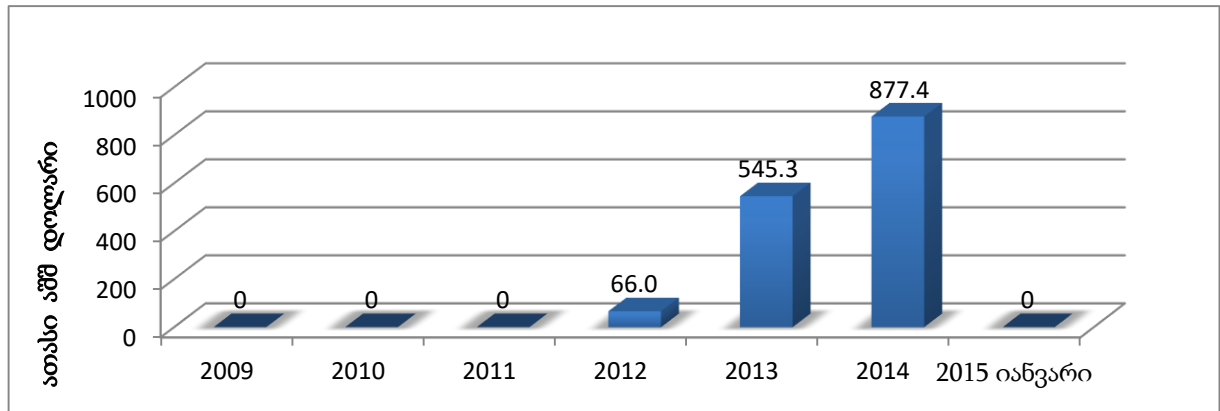
რეიტინგის №	ქვეყნის დასახელება	ექსპორტი (ათასი აშშ დოლარი)	წილი თხილისა და კაკლის ექსპორტში %
1	იტალია	35752.5	19.9
2	გერმანია	34017.0	19.0
3	ყაზახეთი	14223.1	7.9
4	ესპანეთი	12931.2	7.2
5	ჩეხეთი	9749.7	5.4
6	სლოვაკეთი	9729.1	5.4
7	ბელგია	9065.3	5.1
8	უკრაინა	4675.5	2.6
9	დიდი ბრიტანეთის გაერთიანებული სამეფო	4452.6	2.5
10	ლიტვა	4342.1	2.4
	დანარჩენი ქვეყნები	40336.4	22.5

წყარო: ცხრილი შედგენილია საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მონაცემების საფუძველზე <http://geostat.ge/>

საქართველოდან ნაჭუჭგაცლილი თხილის ექსპორტის რეალური სურათის დასანახად უნდა დავაკვირდეთ ექსპორტს რეექსპორტის გარეშე, ანუ წმინდა ექსპორტს.

ანალიზის შედეგად ირკვევა, რომ უკანასკნელი 6 წლიანი პერიოდის განმავლობაში საქართველომ ნაჭუჭგაცლილი თხილის რეექსპორტი მხოლოდ 2012, 2013 და 2014 წელს განახორციელა, ისიც უმნიშვნელო მოცულობით, რაც ნათლად არის გამოხატული ქვემოთ მოცემულ გრაფიკზე №5:

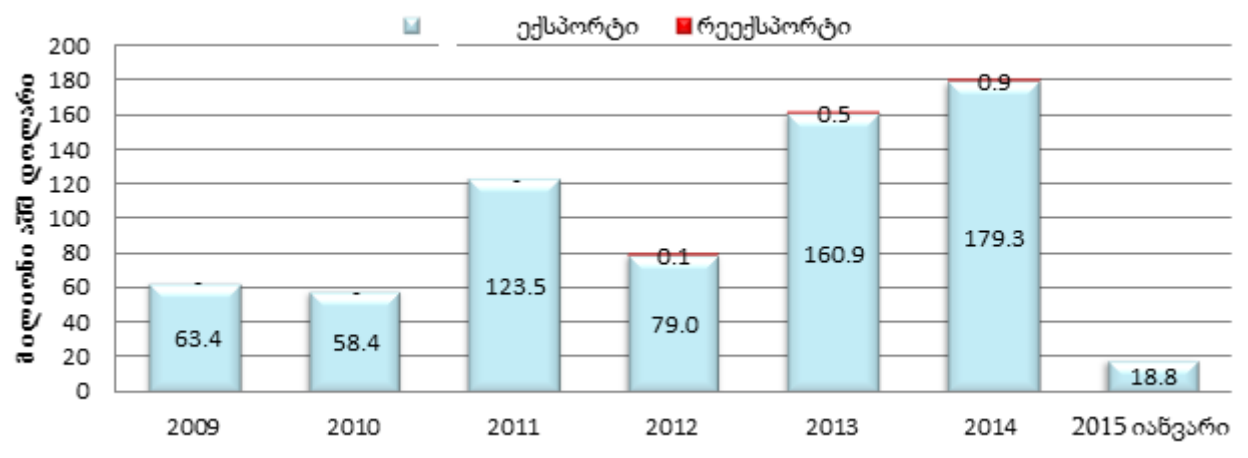
საქართველოდან ნაჭუჭგაცლილი თხილის რეექსპორტი



წყარო: გრაფიკი შედგენილია საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მონაცემების საფუძველზე, <http://geostat.ge/>

ქვემოთ მოცემული გრაფიკი №6 კი ასახავს საქართველოდან წმინდა ექსპორტისა და რეექსპორტის დინამიკას:

საქართველოდან ნაჭუჭგაცლილი თხილის ექსპორტისა და რეექსპორტის დინამიკა



წყარო: გრაფიკი შედგენილია საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მონაცემების საფუძველზე, <http://geostat.ge/>

როგორც გრაფიკი №6-დან ჩანს, რექსპორტს ნაჭუჭგაცლილი თხილის მთლიან ექსპორტში უმნიშვნელო წილი აქვს.

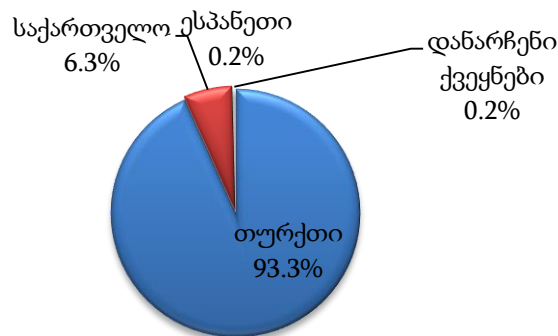
2014 წლის დეკლარირებული მონაცემების მიხედვით, საქართველოში წარმოებული ნაჭუჭგაცლილი თხილით საგარეო ვაჭრობაში იტალია საქართველოს მთავარი სავაჭრო პარტნიორი იყო და შესაბამისად, პირველ ადგილს იკავებდა, რომელზეც საქართველოდან ექსპორტირებული ნაჭუჭგაცლილი თხილის 19,9 პროცენტი მოდის.

2014 წელს იტალიაში მსოფლიოს დაახლოებით 8 ქვეყანამ განახორციელა ნაჭუჭგაცლილი თხილის ექსპორტი, მათ შორის პირველ ადგილს იკავებდა თურქეთი, რომელზეც მოდიოდა იტალიაში ექსპორტირებული ნაჭუჭგაცლილი თხილის დაახლოებით 93,3% (2013 წელს- 90,2%).

საქართველო რეიტინგში მეორე ადგილს იკავებდა, რომელზეც იტალიაში ექსპორტირებული ნაჭუჭგაცლილი თხილის 6,3% (2013 წელს 5,5%) მოდიოდა, ხოლო დანარჩენი ქვეყნები უმნიშვნელო წილით ხასიათდებოდნენ.

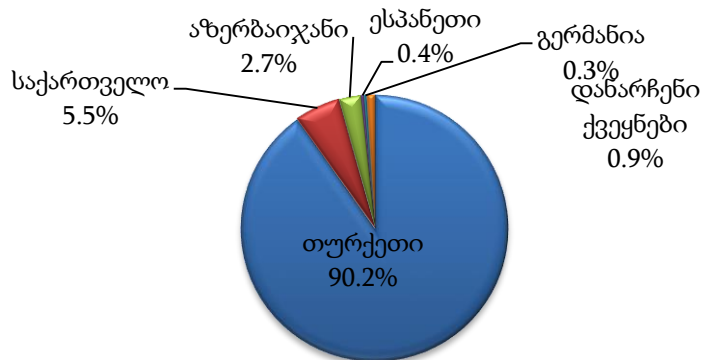
გრაფიკი №7

იტალიაში ნაჭუჭგაცლილი თხილის ექსპორტიორების სტრუქტურა 2014 წელს



წყარო: www.enpard.ge

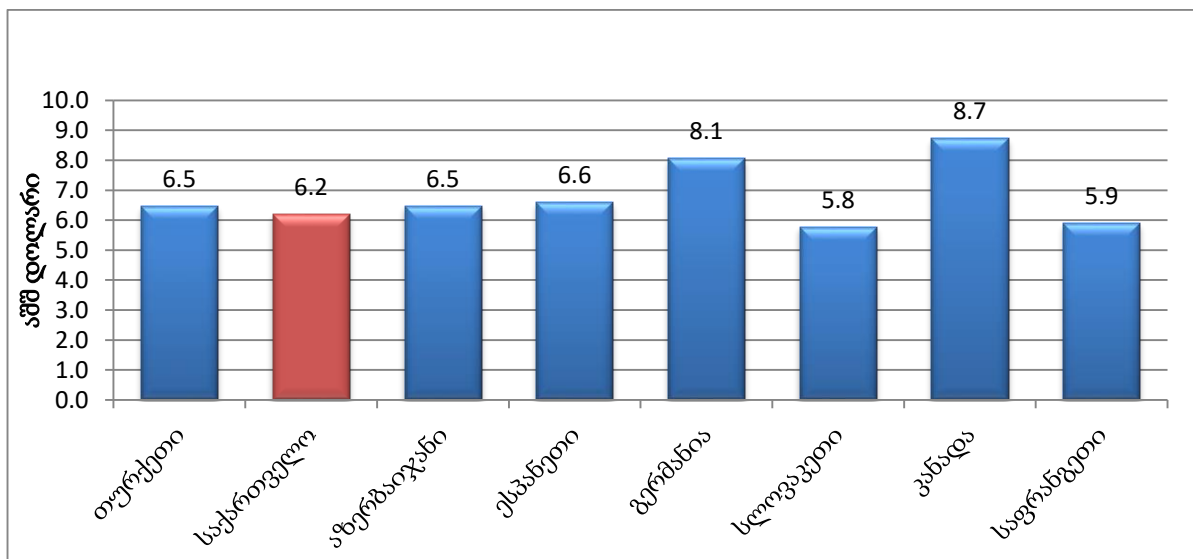
იტალიაში ნაჭუჭგაცლილი თხილის ექსპორტიორების სტრუქტურა 2013 წელს



წყარო: www.enpard.ge

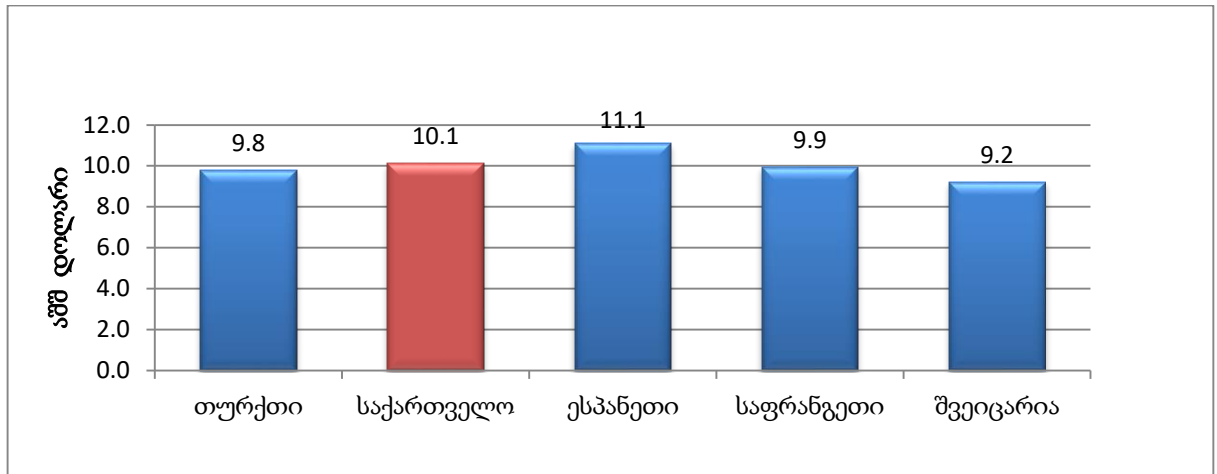
გრაფიკებში №9 და №10 მოცემულია 2013-2014 წლებში იტალიაში ექსპორტირებული 1კგ ნაჭუჭგაცლილი თხილის საშუალო ფასების (გაანგარიშებულია ექსპორტირებული ნაჭუჭგაცლილი თხილის ღირებულებითი მაჩვენებლის გაყოფით მის მოცულობასთან, კილოგრამებში) ანალიზი ექსპორტიორი ქვეყნების მიხედვით.

იტალიაში 2013 წელს ექსპორტირებული 1 კილოგრამი ნაჭუჭგაცლილი თხილის საშუალო ფასი



წყარო: www.enpard.ge

იტალიაში 2014 წელს ექსპორტირებული 1 კილოგრამი ნაჭუჭგაცლილი თხილის საშუალო ფასი



წყარო: www.enpard.ge

როგორც გრაფიკი №9-დან ჩანს, 2013 წელს საქართველოს მიერ იტალიაში ექსპორტირებული 1 კგ ნაჭუჭგაცლილი თხილის ფასმა 6,2 აშშ დოლარი შეადგინა, რაც 0,3 აშშ დოლარით ნაკლები იყო მისი მთავარი კონკურენტის (თურქეთის) ანალოგიური პროდუქციის ფასზე.

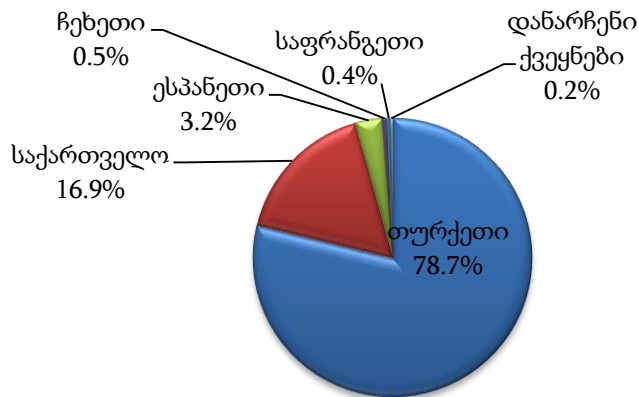
2014 წელს იტალიაში საქართველოდან ექსპორტირებული ნაჭუჭგაცლილი თხილის ფასი 10,1 აშშ დოლარამდე გაიზარდა (დაახლოებით 63%-ით). გაზრდილია აგრეთვე სხვა ქვეყნების ანალოგიური პროდუქციის ფასები.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ქართული ნაჭუჭგაცლილი თხილით საგარეო ვაჭრობაში გერმანია მეორე ადგილს იკავებდა, რომელზეც 2014 წელს საქართველოდან ექსპორტირებული ნაჭუჭგაცლილი თხილის 19,0 პროცენტი მოდიოდა.

2015 წლის 20 მარტის მდგომარეობით გერმანიაში 2014 წელს ნაჭუჭგაცლილი თხილის ექსპორტირებაში პირველ ადგილს იკავებს თურქეთი, რომელზეც მოდიოდა გერმანიაში ექსპორტირებული ნაჭუჭგაცლილი თხილის დაახლოებით 78,7 პროცენტი.

საქართველო რეიტინგში მეორე ადგილზე იდგა, 16,9%-იანი წილით.

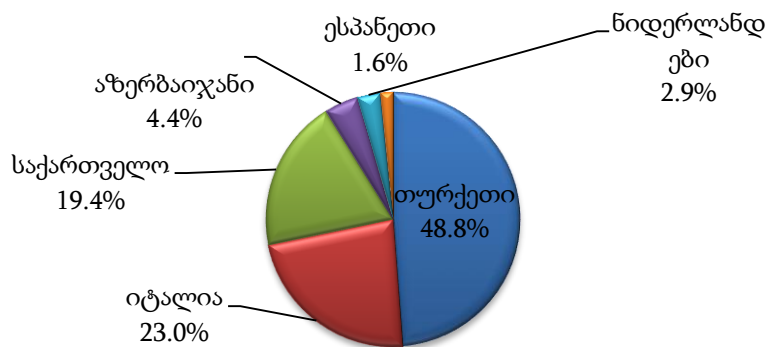
გერმანიაში ნაჭუჭგაცლილი თხილის ექსპორტიორების სტრუქტურა 2014 წელს



წყარო: www.comtrade.org

2013 წელს რადიკალურად განსხვავებული სიტუაცია იყო. პირველ ადგილს კვლავ თურქეთი იკავებდა, თუმცა შედარებით დაბალი პროცენტული წილით (48,8%); მეორე ადგილზე იყო იტალია, რომელზეც მოდიოდა გერმანიაში ექსპორტირებული ნაჭუჭგაცლილი თხილის 23,0%, ხოლო მესამე ადგილი ეკავა საქართველოს, 19,4%-იანი წილით.

გერმანიაში ნაჭუჭგაცლილი თხილის ექსპორტიორების სტრუქტურა 2013 წელს



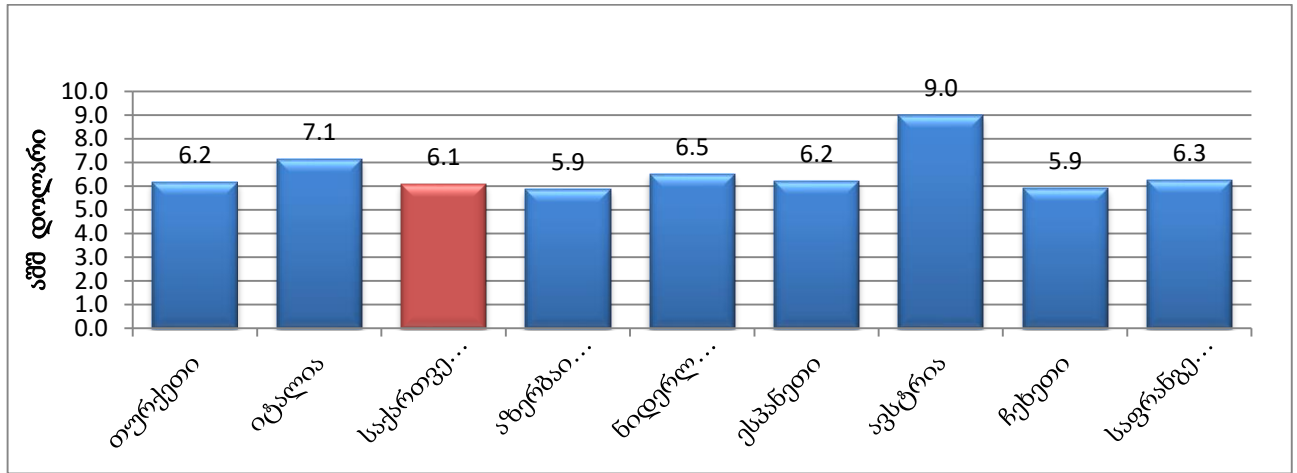
წყარო: www.comtrade.org

გრაფიკებში №13-14 წარმოდგენილია 2013-2014 წლებში გერმანიაში ექსპორტირებული 1კგ ნაჭუჭგაცლილი თხილის საშუალო ფასების (გაანგარიშებულია ექსპორტირებული ნაჭუჭგაცლილი თხილის ღირებულებითი

მაჩვენებლის გაყოფით მის მოცულობასთან, კილოგრამებში) ანალიზი ექსპორტიორი ქვეყნების მიხედვით:

გრაფიკი №13

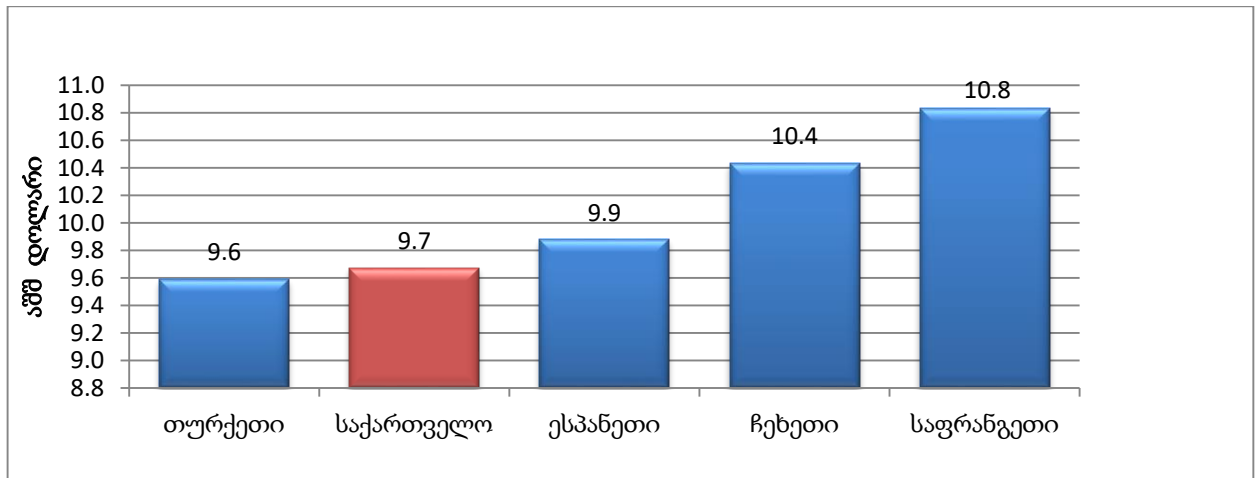
გერმანიაში 2013 წელს ექსპორტირებული 1 კილოგრამი ნაჭუჭგაცლილი თხილის საშუალო ფასი



წყარო: www.comtrade.org

გრაფიკი №14

გერმანიაში 2014 წელს ექსპორტირებული 1 კილოგრამი ნაჭუჭგაცლილი თხილის საშუალო ფასი



წყარო: www.comtrade.org

როგორც გრაფიკი №13-დან ჩანს, 2013 წელს გერმანიაში ექსპორტირებული ნაჭუჭგაცლილი თხილის ფასები კონკურენტ ქვეყნებს შორის 5,9 აშშ დოლარიდან 9,0 აშშ დოლარამდე მერყეობს. შედარებით დაბალი ფასებით გამოირჩევა აზერბაიჯანი და ჩეხეთი (5,9 აშშ დოლარი), ხოლო შედარებით მაღალი ფასებით - ავსტრია (9,0 აშშ დოლარი) და იტალია (7,1 აშშ დოლარი).

საქართველოდან გერმანიაში 2013 წელს ექსპორტირებული 1 კგ ნაჭუჭგაცლილი თხილის საშუალო ფასი 6,1 აშშ დოლარით განისაზღვრა, თუმცა უნდა აღინიშნოს, რომ 2014 წელს 1 კგ თხილის ფასი დაახლოებით 60%-ით გაიზარდა (ისევე, როგორც კონკურენტ ქვეყნებში) და 9,7 აშშ დოლარი შეადგინა.

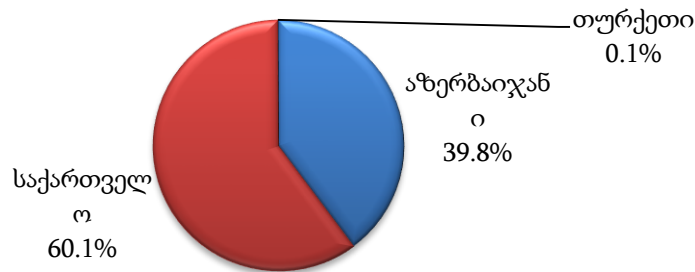
2014 წლის დეკლარირებული მონაცემების მიხედვით, საქართველოში წარმოებული ნაჭუჭგაცლილი თხილის 7,9% ყაზახეთში იყო ექსპორტირებული. შესაბამისად, აღნიშნულ ქვეყანა რეიტინგში მესამე ადგილს იკავებდა.

აღსანიშნავია, რომ ყაზახეთისთვის საქართველო ნაჭუჭგაცლილი თხილის უმსხვილესი იმპორტიორია. ყაზახეთში ექსპორტირებული ნაჭუჭგაცლილი თხილის 60,1% საქართველოზე მოდის (2013 წელს- 75,9%), შესაბამისად, ჩვენი ქვეყანა რეიტინგში პირველ ადგილს იკავებს.

2014 წელს ყაზახეთში ნაჭუჭგაცლილი თხილის ექსპორტს რამდენიმე ქვეყანა ახორციელებდა, რომელთაგანაც საქართველო უდავო ლიდერი იყო. ჩვენი ქვეყნის კონკურენტად აზერბაიჯანი გვევლინებოდა - 39,8%-იანი წილით (2013 წელს- 23,1%-იანი წილით).

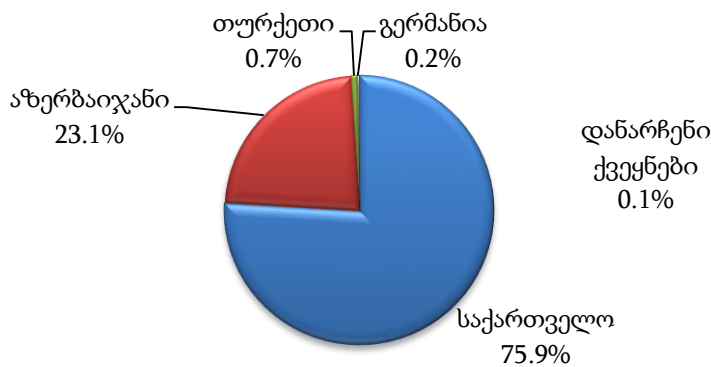
ქვემოთ მოცემული გრაფიკები №15-16 ასახავს ყაზახეთში ექსპორტირებული ნაჭუჭგაცლილი თხილის ექსპორტიორების წილებს 2013-2014 წლებში:

ყაზახეთში ნაჭუჭგაცლილი თხილის ექსპორტიორების სტრუქტურა 2014 წელს



წყარო: www.enpard.ge

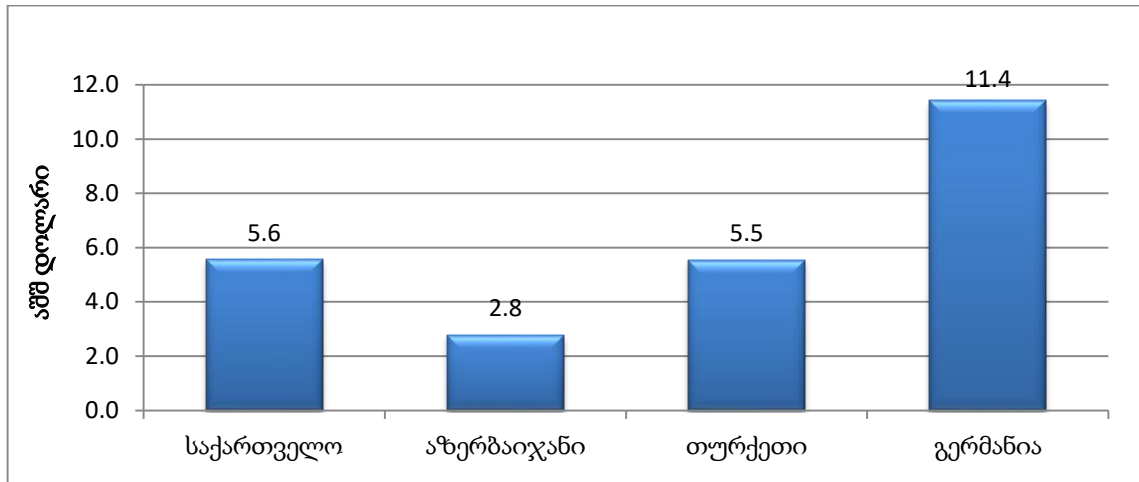
ყაზახეთში ნაჭუჭგაცლილი თხილის ექსპორტიორების სტრუქტურა 2013 წელს



წყარო: www.enpard.ge

საინტერესო სურათს იძლევა 2013 წელს ყაზახეთში ექსპორტირებული 1 კგ ნაჭუჭგაცლილი თხილის საშუალო ფასების (გაანგარიშებულია ექსპორტირებული ნაჭუჭგაცლილი თხილის ღირებულებითი მაჩვენებლის გაყოფით მის მოცულობასთან, კილოგრამებში) ანალიზი ექსპორტიორი ქვეყნების მიხედვით:

ყაზახეთში 2013 წელს ექსპორტირებული 1 კილოგრამი ნაჭუჭგაცლილი თხილის საშუალო ფასი



წყარო: www.enpard.ge

როგორც გრაფიკიდან №17 ჩანს, საქართველოდან ყაზახეთში ექსპორტირებული ნაჭუჭგაცლილი თხილის საშუალო ფასი 5,6 აშშ დოლარია. ჩვენს ქვეყანას ფასისმიერ კონკურენციას უწევს აზერბაიჯანი და თურქეთი.

2014 წელს საქართველოდან ყაზახეთში ექსპორტირებული 1კგ ნაჭუჭგაცლილი თხილის ფასი 31%-ით გაიზარდა და 7,4 აშშ დოლარი შეადგინა.

მსოფლიოში ნაჭუჭგაცლილი თხილის უმსხვილეს ექსპორტიორებს შორის პირველ ადგილზეა თურქეთი, რომელზეც მოდიოდა 2014 წელს მსოფლიოში ექსპორტირებული ნაჭუჭგაცლილი თხილის 80,4% (2013 წელს- 69,0%).

საქართველო აღნიშნულ რეიტინგში მეორე ადგილზე დგას 10,7%-იანი წილით (2013 წელს- 10,8%):

მსოფლიოში ნაჭუჭგაცლილი თხილის უმსხვილესი ექსპორტიორები, 2014 წელს

რეიტინგის №	ქვეყნის დასახელება	ექსპორტი მსოფლიოში (ათასი აშშ დოლარი)	წილი ნაჭუჭგაცლილი თხილის მსოფლიო ექსპორტში, %
1	თურქეთი	1340,7	80,4
2	საქართველო	179,3	10,7
3	აზერბაიჯანი	67,8	4,1
4	ესპანეთი	22,2	1,3
5	აშშ	16,9	1,0
6	ჩეხეთი	15,8	0,9
7	საფრანგეთი	7,8	0,5
8	კანადა	6,1	0,4
9	ლიტვა	3,9	0,2
10	შვედეთი	1,9	0,1
11	საბერძნეთი	1,8	0,1
12	ბელარუსი	1,1	0,1
13	შვეიცარია	0,9	0,1
14	ჩილე	0,7	0,0
15	პორტუგალია	0,5	0,0
16	ავსტრალია	0,5	0,0
17	სლოვენია	0,2	0,0
18	სერბეთი	0,2	0,0
19	ნორვეგია	0,1	0,0
20	ახალი ზელანდია	0,1	0,0
	დანარჩენი ქვეყნები	0,2	0,0

წყარო: <https://wto.org/statistics>

მსოფლიოში ნაჭუჭგაცლილი თხილის უმსხვილესი ექსპორტიორები, 2013 წელს

რეიტინგის №	ქვეყნის დასახელება	ექსპორტი მსოფლიოში (ათასი აშშ დოლარი)	წილი ნაჭუჭგაცლილი თხილის მსოფლიო ექსპორტში, %
1	თურქეთი	1024,0	69,0
2	საქართველო	160,9	10,8
3	იტალია	113,6	7,7
4	აზერბაიჯანი	45,2	3,0
5	გერმანია	39,9	2,7
6	ნიდერლანდები	18,3	1,2
7	ესპანეთი	15,1	1,0
8	აშშ	11,6	0,8
9	ჩეხეთი	11,1	0,7

რეიტინგის №	ქვეყნის დასახელება	ექსპორტი მსოფლიოში (ათასი აშშ დოლარი)	წილი ნაჭუჭგაცლილი თხილის მსოფლიო ექსპორტში, %
10	სლოვაკეთი	5,6	0,4
11	საფრანგეთი	5,5	0,4
12	კანადა	5,2	0,4
13	ავსტრია	4,4	0,3
14	ლიტვა	3,7	0,3
15	გაერთიანებული სამეფო	3,0	0,2
16	ბელგია	2,2	0,2
17	შვედეთი	1,9	0,1
18	შვეიცარია	1,9	0,1
19	პოლონეთი	1,5	0,1
20	საბერძნეთი	1,2	0,1
	დანარჩენი ქვეყნები	7,3	0,5

წყარო: <https://wto.org/statistics>

ჩატარებული ანალიზის საფუძველზე შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ ქართული თხილის ექსპორტის ზრდის შესაძლებლობები არსებობს, რაც განპირობებულია:

- თხილის წარმოების მრავალწლიანი ტრადიციით;
- პროდუქციის კონკურენტული ფასით;
- თხილის წარმოებისთვის ხელსაყრელ შავი ზღვის რეგიონში ქვეყნის მდებარეობით.

იმ პირობებში, რომ თუქეთისაგან კონკურენცია დიდია, თხილის მსოფლიო ფასზე საქართველოს არ შეუძლია გავლენა მოახდინოს, არსებობს გლობალურ ბაზარზე შესვლის ბარიერები, საჭიროა შემდეგ საკითხებში მხარდაჭერა ქართული თხილის ექსპორტის ზრდისა და განვითარებისათვის:

- საექსპორტოდ საჭირო ფიტო-სანიტარიული, ჰიგიენური და ხარისხის მოთხოვნების დაკმაყოფილება;
- ფერმერთა თანამშრომლობის წახალისება საქონლის ყიდვის, პროდუქციის დამუშავების, მარკეტინგის და ბითუმად ვაჭრობის საკითხებში;
- ეკონომიკური სარგებელის და პროდუქციის ხარისხის გაზრდა ტრეინინგების მეშვეობით;
- GSP +ის და DCFTA-ს პრივილეგიების მაქსიმალური გამოყენება.

ევროკავშირის ქვეყნებში ექსპორტირებულ სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციიდან თხილის გარდა, მიშენელოვანი ადგილი უჭირავს ნატურალური ყურძნის წვეწვსა და მინერალურ წყლებს. მიუხედავად იმისა, რომ ექსპორტირებული სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის წამყვანი კატეგორიები ქვეყნების მიხედვით დიდად არ იცვლება, პროდუქტები ნაკლებად დივერსიფიცირებულია ევროკავშირის ქვეყნების მიხედვით. ეს უკანასკნელი გამოწვეულია იმ ფაქტით, რომ ევროკავშირის ქვეყნებისკენ მიმართული თითქმის ყველა საექსპორტო პროდუქტი სარგებლობდა პრეფერენციების სისტემით GSP+. როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, საქართველო ინტენსიურად იყენებდა GSP+ რეჟიმს, აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ ამ რეჟიმით მოსარგებლე საექსპორტო საქონლის 60% 2013 წელს სწორედ სასოფლო-სამეურნეო საქონელს წარმოადგენდა, რაც 10%-ით გაზრდილი მაჩვენებელია 2012 წელთან შედარებით.

საქართველო ე.წ. ნეტო იმპორტიორი ქვეყანაა, რაც გულისხმობს, რომ კვების პროდუქტებზე მოთხოვნის მეტი წილის (დაახლოებით 80%-ის) უზრუნველყოფა იმპორტის ხარჯზე ხდება⁵⁰.

სტატისტიკური მონაცემების თანახმად, საქართველო დამოკიდებულია იმპორტზე შემდეგი პროდუქტების შემთხვევაში: ხორბალი, თამბაქოს პროდუქტები, ხორცის პროდუქტები და მცენარეული ზეთები, ასევე, მარცვლეულის გადამუშავებით მიღებული კვების პროდუქტები. ზემოთ ჩამოთვლილი პროდუქციის მოყვანას ესაჭიროება დიდძალი მიწის რესურსი და მექანიზაციის მაღალი დონე, რაც არ წარმოადგენს საქართველოს კონკურენტულ უპირატესობას.

ექსპორტის პოტენციალის გაზრდა სოფლის მეურნეობაში შეზღუდულია ფერმერული მეურნეობებისა და მიწის ნაკვეთების ფრაგმენტაციის გამო. ევროკავშირის სტანდარტებისა და სერტიფიცირების მოთხოვნების დაკმაყოფილება ინდივიდუალური ფერმერებისთვის გართულდება კოოპერატივებთან შედარებით, ისევე როგორც გაძნელებულია მათთვის რისკების აღება ახალ ბაზრებზე შესვლისა და თავიანთი პროდუქტის გატანის

⁵⁰ გაეროს სურსათის და სოფლის მეურნეობის ორგანიზაცია. აღმოსავლეთ ევროპის და ცენტრალური აზიის აგროსამრეწველო განვითარება, ქვეყნის პროფილი საქართველო. 2012. http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/Europe/documents/Publications/AI_briefs/AI_briefs2012/fao_georgia.pdf

თვალსაზრისით, ევროკავშირის მაღალკონკურენტული ბაზრების გათვალისწინებით. ამჟამად, საქართველოს სასოფლო-სამეურნეო სექტორში დომინირებს პირველადი წარმოების პროდუქცია, ფერმერული მეურნეობები პროდუქციას ძირითადად თავიანთი მოხმარებისთვის ან ქაოსური გზით სავაჭროდ აწარმოებენ. ამდენად, კომპლექსური ღირებულებითი ჯაჭვის შექმნის გარეშე DCFTA-ს პოტენციური სარგებლის სრულად გამოყენება, სოფლის მეურნეობის პროდუქციის ექსპორტზე გათვლით, გაჭირდება.

ყველაზე მეტად შესამჩნევი ზრდა ნავარაუდევია მსხვილფეხა პირუტყვის გამრავლებისა და ხორცის პროდუქტების წარმოების (60%-ზე მეტი) და ბოსტნეულის, ხილის, თხილისა და ზეთოვანი მარცვლეულის მოყვანის თვალსაზრისით (20%-ზე მეტი). მესაქონლეობის არსებული სტრუქტურა წარმოდგენილია დიდი რაოდენობით ინდივიდუალური ფერმერით, რომლებიც ძირითადად, პროდუქტს თავიანთი მოხმარებისთვის აწარმოებენ; ასევე შედარებით მცირე რაოდენობით კომერციალიზებული საოჯახო მეურნეობებით და მსხვილი საწარმოთი. სექტორის განვითარების სტიმულირებისთვის, დასაწყისისთვის, უნდა შეიქმნას ისეთი ძირითადი ინსტიტუტები, როგორცაა საქონლის რეესტრი და ვეტერინარული სამსახურის განყოფილება. განსაკუთრებული აქცენტი უნდა გაკეთდეს წარმოების ტექნიკის გაუმჯობესებაზე, პირუტყვის გამრავლებაზე, კვებაზე და, ზოგადად, პირუტყვის ჯანმრთელობის დაცვაზე.

საქართველო-ევროკავშირის შორის მიღწეული შეთანხმებები და განსაკუთრებით DCFTA-ს ფორმატში გადადგმული ნაბიჯები ხელსაყრელ გარემოებას ქმნის ევროკავშირის ბაზარზე ქართული პროდუქციის ექსპორტის ზრდისთვის, მაგრამ ერთ-ერთ უმნიშვნელოვანეს დაბრკოლებას ქართული მხარისთვის წარმოადგენს საერთაშორისო და ევროკავშირის სტანდარტების დაკმაყოფილება. მეორე, მსოფლიო მასშტაბით, განსაკუთრებით კრიზისის შემდგომ პერიოდში, არასატარიფო ბარიერების ზრდის ტენდენცია დაფიქსირდა, რომელთა რანგსაც განეკუთვნება სხვადასხვა სტანდარტები და დიდ წილსაც იკავებს აქტიურად გამოყენებად არასატარიფო ბარიერებში, რომლებიც ერთ-ერთ

ყველაზე მძიმე და გადაულახავ პრობლემას საქართველოსთვის წარმოადგენს არსატარიფო ბარიერები.

განასხვავებენ შემდეგ არასატარიფო ბარიერებს:

სპეციფიკური შეზღუდვები ვაჭრობაზე: კვოტები, საიმპორტო ლიცენზიები, ადგილობრივი და საგარეო საქონლის პროპორციის შეზღუდვა, მინიმალური საიმპორტო ფასის შეზღუდვა, ემბარგო.

ბაზარზე შესვლის საბაჟო და ადმინისტრაციული პროცედურები: შეფასების სისტემა, ანტიდემპინგური წესები, სატარიფო კლასიფიკაციები, დოკუმენტების მოთხოვნები, მოსაკრებლები.

სტანდარტები: ტესტირებისა და სტანდარტიზაციის მეთოდების სამთავრობოთაშორისი აღიარება, შეფუთვა, მარკირება, ეტიკეტირება.

მთავრობის ვაჭრობაში მონაწილეობა: სახელმწიფო შესყიდვების პოლიტიკა, საექსპორტო სუბსიდიები, საკომპენსაციო გადასახადები, სახელმწიფო დახმარების პროგრამები.

იმპორტზე დარიცხვები: იმპორტისწინა სადეპოზიტო სუბსიდიები, ადმინისტრაციული მოსაკრებლები, სპეციალური დამატებითი გადასახადები, დისკრიმინაცია საიმპორტო კრედიტებზე.

სხვა - სავალდებულო მარკეტინგული მოთხოვნები.

UNCTAD-ის კლასიფიკაციით არასატარიფო ზომები საიმპორტო და საექსპორტო ზომებად იყოფა.⁵¹ საიმპორტო ზომები თავის მხრივ ტექნიკურ და არატექნიკურ ზომებად კლასიფიცირდება. არატექნიკური ზომები აერთიანებს ისეთი სახის ინსტრუმენტებს, როგორცაა ქვოტები, ლიცენზიები, ფასების კონტროლი, სახელმწიფო შეზღუდვები, კონკურენციის არასამართლიანი წესები, დისტრიბუციაზე შეზღუდვები, ინტელექტუალური საკუთრების წესები, წარმოშობის წესები და სხვა. ტექნიკურ ზომებს კი განეკუთვნება სანიტარიული და ფიტო-სანიტარიული ზომები, ვაჭრობაში ტექნიკური ბარიერები, გადატვირთვის წინა ინსპექციები და მასთან გათანაბრებული ზომები.

ვაჭრობაში ტექნიკური ბარიერები (TBT- Technical Barriers to Trade) წარმოადგენს ყველაზე გავრცელებულ და რთულ ინსტრუმენტს საერთაშორისო

⁵¹ UNCTAD, 2012, Classification of Non-Tariff Measures. Available from <http://ntb.unctad.org/docs/Classification%20of%20NTMs.pdf>

ეკონომიკური ურთიერთობების სისტემაში. მათი მეშვეობით ბაზარზე იზღუდება არასათანადო, მომხმარებლის ჯანმრთელობისათვის ან გარემოსთვის საზიანო პროდუქტი. ხშირ შემთხვევაში კი ასეთი ზომები მესამე ქვეყნებიდან იმპორტის შესაზღუდად გამოიყენება და ძირითადად ტექნიკური რეგლამენტების, ასევე ტექნიკურ რეგლამენტებთან და სტანდარტებთან შესაბამისობის შეფასების პროცედურების სახით გვევლინება.⁵²

TBT ინსტრუმენტებია:

ტექნიკური რეგლამენტები- მოიცავს პროდუქტის მახასიათებლის ან მისი წარმოების მეთოდს. დაცვა სავალდებულოა. ასევე მოიცავს ტერმინოლოგიას, სიმბოლოებს, შეფუთვის, ეტიკეტირების და ნიშანდების მოთხოვნებს.

სტანდარტები- სტანდარტებს ამტკიცებს აღიარებული პასუხისმგებელი ორგანო. მათი გამოყენება ნებაყოფლობითია. ასევე, შესაძლოა მოიცავდეს ტერმინოლოგიას, სიმბოლოებს, შეფუთვის, ეტიკეტირების და ნიშანდების მოთხოვნებს.

შესაბამისობის შეფასება -გამოიყენება იმის დასადგენად, დაცულია თუ არა პროდუქტის წარმოებისას შესაბამისი ტექნიკური რეგლამენტი თუ სტანდარტი. მოიცავს ნიმუშის აღების წესს, ტესტირებას, ინსპექტირებას და დამოწმებას.

TBT შეთანხმება ვმო-ს სხვა შეთანხმებების მსგავსად ეფუძნება უპირატესი და ეროვნული ხელშეწყობის რეჟიმებს: იმპორტირებული საქონელი უნდა დაექვემდებაროს იმავე ტექნიკურ რეგლამენტს, რომელიც ვრცელდება ადგილზე წარმოებულ საქონელზე.

TBT შეთანხმება მოუწოდებს მის წევრ ქვეყნებს თავიანთი ტექნიკური რეგულაციების საფუძვლად გამოიყენონ საერთაშორისო სტანდარტები. ჩხადია, აღნიშნული სტანდარტების შემუშავება ხანგრძლივი და დიდ ხარჯებთან დაკავშირებული პროცესია, ამიტომ TBT შეთანხმება აყალიბებს „ეკვივალენტობის პრინციპს“. ტექნიკური ბარიერების აღმოფხვრა შესაძლებელია თუ ქვეყნები ეკვივალენტურად აღიარებენ სხვა წევრი ქვეყნების ტექნიკურ რეგლამენტს. ეს მიდგომა ეფუძნება ევროკავშირის „ახალ მიდგომას“

⁵² WTO. Agreement on Technical Barriers to Trade.

სტანდარტიზაციისადმი, რომელიც 1985 წლიდან მოქმედებს⁵³ ურთიერთალიარების შეთანხმების ამ მუხლს ემყარება ევროკავშირის მიერ სავაჭრო პარტნიორებთან გაფორმებული შეთანხმებები, სამრეწველო პროდუქციის შესაბამისობის შეფასებასა და აღიარებაზე (ACAA)⁵⁴, ასევე ურთიერთალიარების შეთანხმებები (MRA- Mutual Recognition Agreement). აღნიშნული შეთანხმების გაფორმება იგეგმება საქართველოსა და უკრაინასთან, რაც DCFTA-ის შეთანხმების ხელმოწერის პირდაპირი შედეგია.

ACAA-ის საფუძველზე, ერთი ხელმომწერი ქვეყნის ტერიტორიაზე წარმოებული პროდუქტი, იქვე მიღებული შესაბამისობის სერტიფიკატით, დაუბრკოლებლად დაიშვება მეორე ქვეყნის ტერიტორიაზე, თუ უკვე მიღწეულია ორივე ყვეყნის ტექნიკური რეგლამენტებისა და სტანდარტების თავსებადობა.

როგორც აღვნიშნეთ, სტანდარტების გამოყენება ევროკავშირში ნებაყოფლობითია. მწარმოებელს აქვს სრული თავისუფლება, შეიმუშაოს საკუთარი სტანდარტი და გაყიდოს კიდევ. აღნიშნული კი მნიშვნელოვან დანახარჯებს მოითხოვს ჯერ განვითარებაზე, შემდეგ კი მათი შესაბამისობის დამოწმებაზე. ჰარმონიზებული სტანდარტების შემუშავების დარგში ევროპის ავტორიტეტული ორგანიზაციებია CEN⁵⁵, CENELEC⁵⁶, ESTI⁵⁷.

ყველა სახის პროდუქტმა, რომელიც „ახალი მიდგომის“ დირექტივებს ექვემდებარება, მათთან ასოცირებული რისკის ადეკვატური შესაბამისობის შეფასების პროცედურა უნდა გაიაროს. ასევე მნიშვნელოვანი საკითხია - ბაზრის ზედამხედველობა, რომელიც ევროკავშირის რეგულაციის მიერ დაწესებული (EC765/2008) პრინციპის შესაბამისად ხორციელდება. ბაზრის ზედამხედველობას წევრ ქვეყნებში მოქმედი ცალკეული სამსახურები ახორციელებენ, ხოლო ევროკავშირის დონეზე ისინი ე.წ. REPEX-ის სისტემით ურთიერთობენ.

2011 წლიდან საქართველოს მთავრობა ახდენს პრიორიტეტულ სამრეწველო სექტორებში საქართველოს კანონმდებლობის ჰარმონიზებას ევროკავშირის

⁵³ ტექნიკური ბარიერები ვაჭრობაში, საქართველო ევროკავშირის ბიზნესსაბჭო, თბ., 2014.

⁵⁴ Agreements on Conformity Assessment and Acceptance of Industrial Products (ACCA).

⁵⁵ European Committee for Standardization, www.cen.eu

⁵⁶ European Committee for Electrotechnical Standardization, www.cenelec.eu

⁵⁷ European Telecommunications Standards Institute, www.esti.org

ტექნიკურ კანონმდებლობასთან. რაც შეეხება სტანდარტებს, ის წარმოადგენს საქართველოს სტანდარტებისა და მეტროლოგიის ეროვნული სააგენტოს (GEOSTM) მიერ რეგისტრირებულ დოკუმენტს. საქართველოში ასევე მოქმედებს საერთაშორისო და რეგიონული ორგანიზაციის სტანდარტები (ISO, IEC⁵⁸, CEN⁵⁹, CENELEC⁶⁰), რომელთაც GEOSTM არეგისტრირებს საქართველოს სტანდარტად.

ბოლო წლების განმავლობაში საქართველოში აქტიურად ყალიბდება ხარისხის ინფრასტრუქტურა და ბაზარზე ზედამხედველობის სისტემა. 2005 წლიდან გაიმიჯნა და ცალ-ცალკე ფუნქციონირებს საქართველოს სტანდარტებისა და მეტროლოგიის ეროვნული სააგენტო და აკრედიტაციის ცენტრი, ხოლო ტექნიკური და სამშენებლო ზედამხედველობის სააგენტო ითავსებს სამრეწველო პროდუქტებზე ზედამხედველობის ფუნქციას.

აკრედიტაციის ცენტრის კომპეტენციაში შედის შემდეგი შესაბამისობის ორგანოების აკრედიტაცია:

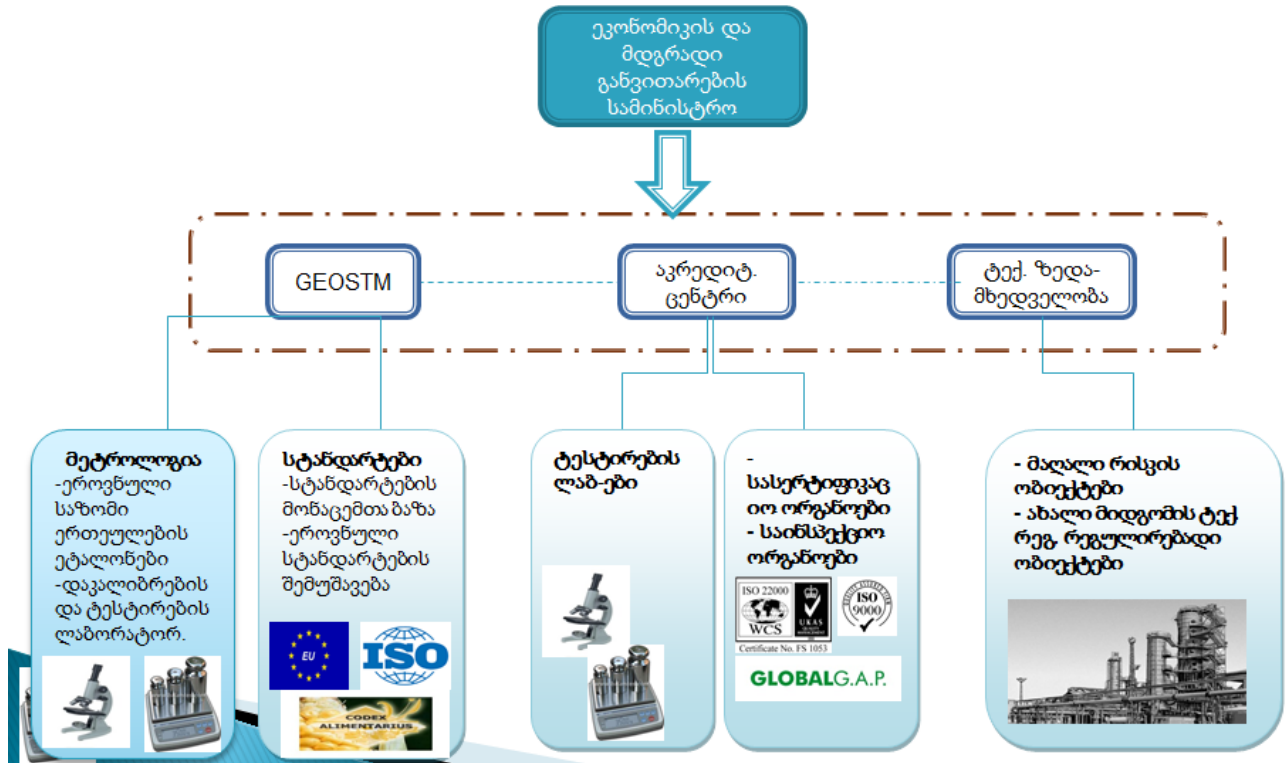
- საგამოცდო და საკალიბრებელი ლაბორატორიები;
- სამედიცინო ლაბორატორიები;
- პროდუქტის სერტიფიკაციის ორგანოები;
- პერსონალის სერტიფიკაციის ორგანოები;
- მენეჯმენტის სისტემის აუდიტის და სერტიფიკაციის ორგანოები;
- ინსპექტირების ორგანოები.

2012 წელს ამერიკის განვითარების სააგენტოს USAID-ის ხელშეწყობით ორმა ქართულმა ლაბორატორიამ მიიღო საერთაშორისო აღიარების მქონე აკრედიტაცია ამერიკის აკრედიტაციის ორგანოს ANSI/ACLASS მიერ. კერძოდ, „ღვინის ლაბორატორიამ“ და „მულტიტესტმა“. ლაბორატორიების აკრედიტაციის სფეროში შედის ყველა ის ტესტი, რომელიც მოითხოვება ძირითად საექსპორტო სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტებზე, ასევე, ღვინოსა და მინერალურ წყლებზე.

⁵⁸ საერთაშორისო ელექტროტექნიკური კომისია

⁵⁹ სტანდარტიზაციის ევროპული კომიტეტი

⁶⁰ ელექტროტექნიკური სტანდარტიზაციის ევროპული კომიტეტი



წყარო: ტექნიკური ბარიერები ვაჭრობაში, საქართველო ევროკავშირის ბიზნესსაბჭო, თბ., 2014.

DCFTA-ის თანახმად საქართველო ვალდებულია, ეტაპობრივად დაუახლოვოს საკუთარი კანონმდებლობა ევროკავშირის კანონმდებლობას. აღნიშნული მოიცავს, როგორც სექტორული კანონმდებლობის - ევროკავშირის ახალი და გლობალური მიდგომის დირექტივების ასახვას საქართველოს კანონმდებლობაში, ასევე კორიზონტალური კანონმდებლობის - სტანდარტების, ტექნიკური რეგლამენტების, მეტროლოგიის, ბაზრის ზედამხედველობის, აკრედიტაციის და შესაბამისობის შეფასების სისტემების მოწყობისა და ფუნქციონირების ზოგადი პრინციპების და მექანიზმების დანერგვას.

სტანდარტიზაციის სფეროში საქართველომ ასევე ეტაპობრივად უნდა მიიღოს ევროპული EN სტანდარტების ნაკრები ეროვნულ სტანდარტებად, ჰარმონიზებული ევროპული სტანდარტების ჩათვლით. ევროკავშირის კანონმდებლობის თანახმად, თუ მეწარმე იყენებს ევროპულ სტანდარტს, ითვლება, რომ შესაბამისი ტექნიკური რეგლამენტის მოთხოვნებს აკმაყოფილებს, ხოლო სხვა სტანდარტების გამოყენების შემთხვევაში მეწარმემ უნდა ამტკიცოს,

რომ აღნიშნული სტანდარტითაც მიიღწევა ტექნიკური რეგლამენტით დადგენილი მოთხოვნების დაკმაყოფილება, რაც დამატებით სირთულეს ქმნის. ანალოგიურად თუ ქართველი მეწარმე გამოიყენებს ევროპულ ჰარმონიზებულ სტანდარტს იმოქმედებს პრეზუმფციად, რომ იგი აკმაყოფილებს საქართველოს კანონდებლობაში გადმოტანილი ევროკავშირის ტექნიკური რეგლამენტების მოთხოვნებს. საქართველომ ასევე ევროპული სტანდარტების მიღების პარალელურად, უნდა გააუქმოს ევროპულ სტანდარტებთან წინააღმდეგობაში მყოფი ეროვნული სტანდარტები.

სავაჭრო ბალანსი სასოფლო-სამეურნეო და მომიჯნავე პროდუქტებით ვაჭრობასა და ტვირთბრუნვის მაჩვენებლების მიხედვით ევროკავშირსა და საქართველოს შორის დიდი პროცენტულობით უარყოფითია. ევროკავშირი ბოლო დრომდე განსაკუთრებით მკაცრად იცავდა საკუთარი სოფლის მეურნეობისა და სასურსათო წარმოების დარგებს, აწესებდა რა ტარიფებს და არასატარიფო ბარიერებს ვაჭრობაზე. DCFTA-ს ძალაში შესვლის შედეგად არაერთი ტარიფი გაუქმდა, თუმცა მათი შეკვეცა პროდუქტების კატეგორიების მიხედვით, სხვადასხვა განაკვეთით მოხდება. მაგალითად, სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტზე - ნიორზე გავრცელდება სატარიფო განაკვეთის კვოტა, ხოლო დანარჩენ პროდუქტებზე შენარჩუნდება ბაზარზე შეტანის (საწყისი) ფასები და ციფრობრივად ნაკლებად ზუსტად გამოხატულ - ვაჭრობის ტექნიკურ ბარიერებთან გამკლავება რჩება უფრო მნიშვნელოვან გამოწვევად.

ვაჭრობის ლიბერალიზაციის პირობებში აქტუალურია არასატარიფო ბარიერების იდენტიფიცირება, რომელიც ხელს უშლის ქართულ კომპანიებს პროდუქციის ექსპორტში. აღნიშნულიდან გამომდინარე ჩავატარეთ არასატარიფო ბარიერების კვლევა, რომლის მიზნებიდან გამომდინარე განისაზღვრა შემდეგი ამოცანები:

- ქართული პროდუქციისადმი წამოჭრილი მოთხოვნების იდენტიფიცირება და პროდუქციის ექსპორტზე გატანის პროცესის შეფასება;
- ევროკავშირთან თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმების შეფასება;
- იაპონიისა და აშშ-ის პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის შეფასება.

საკვლევი საკითხის სიღრმისეულად შესწავლის მიზნით დაიგეგმა რაოდენობრივი კვლევა. თუმცა შესაძლო არასატარიფო ბარიერების იდენტიფიცირებისათვის პირველ ეტაპზე ჩატარდა თვისებრივი კვლევა, როგორც რაოდენობრივი კვლევის დამხმარე კომპონენტი. შესასწავლი საკითხის სპეციფიკის გათვალისწინებით შეირჩა ჩაღრმავებული (ნახევრად სტრუქტურირებული) ინტერვიუს მეთოდი. საველე სამუშაოები მიმდინარეობდა 2016 წლის პირველ კვარტალში და ჯამში ჩატარდა 15 ჩაღრმავებული ინტერვიუ და 3 ფოკუს ჯგუფი, რომელიც დაიგეგმა სხვადასხვა ბიზნეს სექტორში:

- წყლის მწარმოებელი კომპანია
- თხილის გადამამუშავებელი ქარხანა
- სოჭის თესლის მწარმოებელი კომპანია
- წველების მწარმოებელი კომპანია
- თაფლის მწარმოებელი კომპანია
- ღვინის მწარმოებელი კომპანია

კომპანიების შერჩევა მოხდა შემდეგი კრიტერიუმების გათვალისწინებით:

- კომპანია პროდუქციას აწარმოებდა ადგილობრივად და ახორციელებდა მის ექსპორტს;
- ექსპორტი ხდებოდა ევროკავშირის ქვეყნებში, აშშ-სა და/ან იაპონიაში.

კვლევაში მონაწილე რესპონდენტები ექსპორტირების პროცესს და მასთან დაკავშირებულ პროცედურებს საკმაოდ კარგად იცნობდნენ, გამომდინარე იქიდან, რომ უკვე წლებია თავიანთი პროდუქცია გააქვთ სხვადასხვა ქვეყანაში. უმრავლესობის შეფასებით, ქართული პროდუქციის ექსპორტზე გატანა შეფერხებების გარეშე მიმდინარეობს და ამიტომ მათთვის საკმაოდ რთული აღმოჩნდა პროცესთან დაკავშირებულ პრობლემებზე საუბარი. თუმცა კვლევის ფარგლებში მაინც გამოვლინდა ცალკეული საკითხები, რომელიც სენსიტიურია ქართული ბიზნესისთვის. აღსანიშნავია, რომ სირთულეები, რომელზეც რესპონდენტები საუბრობდნენ, უფრო მეტად ქვეყნის სხვა გლობალურ საკითხებთან არის დაკავშირებული, კერძოდ:

• არაადგილობრივ კომპანიებთან ბიზნეს ურთიერთობის ჩამოყალიბებისთვის და შესაბამისად პროდუქციის ექსპორტისთვის,

მნიშვნელოვანია, ქართულ კომპანიებს შეეძლოთ მოთხოვნის შესაბამისი პროდუქციის წარმოება (ამ შემთხვევაში საუბარია თხილის დიდ რაოდენობაზე) და მიწოდების უწყვეტობის უზრუნველყოფა. ხოლო ამ ორი პირობის დაკმაყოფილებისთვის კომპანიებს ესაჭიროებათ დიდი ოდენობით თანხები, რომ შეიძინონ საკმარისი რაოდენობის პროდუქცია ადგილობრივ ბაზარზე და ჰქონდეთ ადეკვატური საწარმო. რესპონდენტების თქმით, ქართულ ორგანიზაციებს არ აქვთ საკმარისი კაპიტალი, შესაბამისად უწევთ მიმართონ ბანკებს. მათი გადმოცემით, მორიგ პრობლემას სწორედ აქ აწყდებიან, რადგან ევროკავშირის ბანკებისგან განსხვავებით, ქართული ბანკები მხოლოდ მაღალ პროცენტში გასცემენ სესხს და მოითხოვენ უზრუნველყოფას, რაც სერიოზული ბარიერია ქართული ბიზნესის განვითარებისთვის. როგორც რესპონდენტებმა აღნიშნეს, მნიშვნელოვანია, სახელმწიფომ იმუშაოს ამ მიმართულებით, დაწიოს საპროცენტო განაკვეთი, რადგან უბრალოდ თავისუფალი ვაჭრობის ხელშეკრულებაზე ხელმოწერა არ არის საკმარისი, აუცილებელია მოხდეს ქართული ბიზნესის ხელშეწყობა, რომ მან აითვისოს გახსნილი ბაზარი.

- დიდი მოცულობის ტვირთის ექსპორტზე გატანა დამატებით ხარჯებთან არის დაკავშირებული. აღნიშნული პრობლემა უდგათ იმ კომპანიებს, რომლებიც პროდუქციის ექსპორტს საზღვაო ტრანსპორტით ახორციელებენ. სირთულეს წარმოადგენს ქართული პორტები, სადაც ზღვის დაბალი დონეა და დიდი გემები ვერ შედიან. ერთ-ერთი კომპანიის წარმომადგენელმა ინტერვიუს დროს აღნიშნა, რომ შედეგად მათ უწევთ ტვირთების ჯერ პატარა გემებით თურქეთამდე ჩატანა, შემდეგ კი დიდ გემზე გადატანა. ორმაგი გადაადგილების გამო იზრდება ტვირთის ტრანსპორტირების ხარჯი, რაც ავტომატურად იწვევს პროდუქციის საექსპორტო ფასის აწევას.

- კომპანიებს შორის საექსპორტო პროდუქციის ექსკლუზივზე შეთანხმების დარღვევა შესაძლოა მოხდეს სხვა მესამე პირის/ორგანიზაციის გამო. ქართული საკანონმდებლო სისტემიდან გამომდინარე ნებისმიერ პირს შეუძლია შეიძინოს საქართველოში იგივე პროდუქცია, აიღოს ხარისხის შესაბამისი სერტიფიკატი და გაიტანოს ექსპორტზე მაშინ, როცა ამავე ქვეყანაში უშუალოდ მწარმოებელს გაფორმებული აქვს კომპანიასთან მიწოდების ექსკლუზივის კონტრაქტი. როგორც ერთ-ერთმა რესპონდენტმა აღნიშნა, ასეთი

შემთხვევები ყოფილა მათ პრაქტიკაში და დადებითად არ აისახება ბიზნეს პარტნიორობაზე.

- **სახელმწიფო დონეზე გადამყიდველების საქმიანობა არ რეგულირდება.** როგორც ერთ-ერთი თხილის გადამამუშავებელი ქარხნის წარმომადგენელმა აღნიშნა, თხილის შექენა საქართველოში ძირითადად ხდება გადამყიდველების (ხშირ შემთხვევაში რამდენიმე რგოლია ჩართული) საშუალებით, რომლებიც ხელოვნურად ზრდიან თხილის ფასს. გაძვირებულ პროდუქციაზე კი მოთხოვნა ნაკლებია, რის გამოც პარტნიორებმა შეამცირეს შეკვეთები.

- **სერტიფიკატების აღებასთან დაკავშირებით არსებობს ორმაგი სტანდარტები.** ქართული კანონმდებლობის თანახმად, თუკი ადგილობრივად არ არსებობს შესაბამისი აკრედიტირებული ლაბორატორია, მაშინ კომპანია სარგებლობს არაადგილობრივი კომპანიის მომსახურებით და ამ პროცესს გადის წელიწადში მხოლოდ ერთხელ. მაგრამ თუ საქართველოში არის ლაბორატორია, მაშინ კომპანია ვალდებულია ყოველი პარტიისთვის აიღოს ეს სერტიფიკატი, რაც საკმაოდ სოლიდურ ხარჯებთან არის დაკავშირებული. შედეგად კი პროდუქციის თვითღირებულება იზრდება.

- **ქართული პროდუქციის დაბალი ცნობადობა.** ექსპორტზე გატანის აუცილებელი პირობაა, რომ კომპანიას ჰქონდეს შესაბამისი სერტიფიკატები, რომლებიც ცვალებადია პროდუქტის სპეციფიკიდან გამომდინარე. კვლევის ფარგლებში რესპონდენტებმა გაგვიზიარეს თავიანთი გამოცდილება აღნიშნულ საკითხთან დაკავშირებით. როგორც მათთან საუბარში გაირკვა, ზოგიერთი ორგანიზაცია ხარისხს საკუთარი ლაბორატორიის საშუალებით ამოწმებს. თუმცა ეს ყოველთვის საკმარისი არ არის ევროპელი პარტნიორებისთვის. ხშირად ისინი ითხოვენ აკრედიტირებული, დამოუკიდებელი ლაბორატორიის დასკვნას. ასეთ შემთხვევაში სერტიფიკატის აღება ხდება:

საქართველოში არსებულ ლაბორატორიებში - თუმცა ადგილობრივად არ არის შესაძლებელი ყველა პროდუქტის ხარისხის შემოწმება (მაგალითად, თაფლი);

საზღვარგარეთ არსებულ ლაბორატორიებში - ასეთ შემთხვევაში ან შესამოწმებელი პროდუქციის გაგზავნა ხდება, ან ადგილზე ხდება ლაბორატორიის წარმომადგენლების ჩამოყვანა. ორივე შემთხვევაში ქართული კომპანიისთვის ეს დამატებით ხარჯია.

- ფიტო-სანიტარიული სერტიფიკატი სავალდებულო დოკუმენტია, რომლის გარეშეც სოფლის მეურნეობის პროდუქციის ექსპორტზე გატანა შეუძლებელია. მონაწილეები ცალსახად აღნიშნავენ, რომ მის აღებასთან დაკავშირებით პრობლემები არასოდეს ჰქონიათ. ეს პროცესი არც დიდ დროსთან და არც დიდ ფინანსურ რესურსთან არ არის დაკავშირებული.
- ხარისხის მართვის სერტიფიკატი (ISO) ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი დოკუმენტია, რომელიც ეხმარებათ სხვადასხვა კომპანიებთან პარტნიორობის დამყარებაში. აღსანიშნავია, რომ ISO სერტიფიკატის ქონა სავალდებულო მოთხოვნა არ არის, თუმცა მისი არსებობა ცალსახად ზრდის ორგანიზაციის მიმართ ნდობას. რესპონდენტების თქმით, სერტიფიცირება შესაძლებელია როგორც ადგილობრივი, ისე საერთაშორისო კომპანიების დახმარებით. თუმცა ორივე შემთხვევაში ეს ხარჯებთან არის დაკავშირებული.
- რესპონდენტთა ნაწილის თქმით, სერტიფიცირების პროცესი ნაკლებად არის დაკავშირებული პრობლემებთან. მთავარია კომპანია აკმაყოფილებდეს მოთხოვნებს და სტანდარტებს და შეეძლოს ამ მომსახურების ღირებულების გადახდა.
- ის ფაქტი, რომ კომპანიებს უწევთ სხვადასხვა სერტიფიკატების აღება, რომელიც საკმაოდ დიდ ხარჯებთან არის დაკავშირებული, ნაკლებად იწვევდა პროტესტს ქართული ბიზნესის წარმომადგენლებში. ისინი ამ საკითხზე საუბრობდნენ, როგორც ექსპორტზე გატანის აუცილებელ კომპონენტზე. ცალკეულ შემთხვევაში კი გამოითქვა მოსაზრება, რომ ასეთი მაღალი სტანდარტების დაკმაყოფილება ხელს შეუწყობს ბიზნესის და წარმოების განვითარებას და ეს პროდუქციის რეალიზაციის ბარიერი არ არის.

თავისუფალი ვაჭრობის ხელშეკრულების ხელმოწერის მიმართ რესპონდენტების სრულ უმრავლესობას ზოგადი, დადებითი დამოკიდებულება ჰქონდა, თუმცა მათთვის საკმაოდ რთული აღმოჩნდა დაესაბუთებინათ თავიანთი დამოკიდებულება და მოეყვანათ კონკრეტული მაგალითები, თუ რა პოზიტიური გავლენა იქონია ამ შეთანხმებამ ქართულ ბიზნესზე. ამასთან მონაწილეების

უმრავლესობა აღნიშნავდა, რომ უშუალოდ საკუთარ ბიზნესზე ნაკლებად იგრძნეს ეს გავლენა.

ცალკეულ შემთხვევებში კი დასახელდა შემდეგი ცვლილებები:

- **ბიზნესი გათავისუფლდა ექსპორტის გადასახადიდან** - თუმცა ყველა რესპონდენტი ცალსახად აღნიშნავდა, რომ არც მანამდე იხდიდნენ. მათი ვარაუდით, ეს სარგებელი უფრო სხვა სფეროში მოღვაწე კომპანიებს შეეხო;
- **გაიზარდა ნდობა ქართული პროდუქციის მიმართ** - ის ფაქტი, რომ ევროკავშირმა ნდობა გამოუცხადა საქართველოს, ბიზნეს პარტნიორებზეც გავრცელდა და შესაბამისად, გაიზარდა ქართულ პროდუქციაზე მოთხოვნა;
- **გამკაცრდა ხარისხის კონტროლი** - შეცვლილი რეგულირებით ფიტოსანიტარიული სერტიფიკატის გაცემა მხოლოდ იმ შემთხვევაში ხდება, თუ სოფლის მეურნეობის სამინისტროს წარმომადგენელი ესწრება ტვირთის დალუქვას;
- **შეიქმნა ერთიანი სტანდარტები** - ევროკავშირს და საქართველოს აქვთ ერთნაირი სტანდარტები. შესაბამისად, აღარ არის საჭირო გატანილი პროდუქციის ადგილობრივი სორტირება.

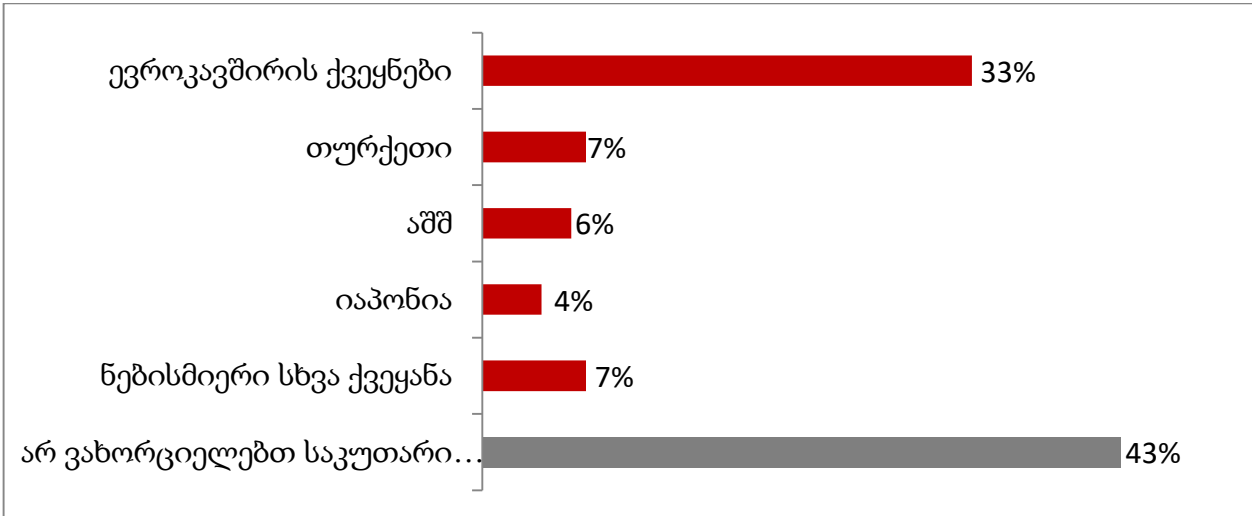
თვისებრივი კვლევის ჩატარების შედეგად მოვახდინეთ დეტალური კითხვარის შედგენა (დანართი №6), რათა განგვეხორციელებინა რაოდენობრივი კვლევა არასატარიფო ბარიერების ჩაღრმავებული გაანალიზებისა და ქართული პროდუქციის ექსპორტზე გატანის პროცესის შეფასების მიზნით.

გამოვითხოვეთ ექსპორტიორთა ბაზები საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურისგან, სავაჭრო პალატისა და ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტროსაგან. ბაზაში აღმოჩენილი უზუსტობების ფილტრაციის შემდეგ (არ ახორციელებენ ექსპორტს, ტექნიკური წუნის მქონე იმპორტირებული პროდუქციის უკან დაბრუნება, რენტგენის სურათების საზღვარგარეთ გაგზავნა და სხვა) მოვახერხეთ დაკავშირება 360 კომპნიასთან, ჩავატარეთ 148 სრულყოფილი ინტერვიუ. კვლევის რესპონდენტები გახლდათ: ექსპორტიორი კომპანიების დირექტორები, ფინანსური მენეჯერები, ბუღალტრები და ექსპორტის დარგში პასუხისმგებელი პირები. გამოკითხული ექსპორტიორების 65% 5 წელზე მეტია ახორციელებს ექსპორტს, 22% 3-დან 5 წლამდე, 11% 1-დან 3 წლამდე, ხოლო 1 წლამდე კი - მხოლოდ 2%. ექსპორტიორი

ორგანიზაციების 44% ასაკუმებს 11-დან 50 ადამიანამდე, 25% კი- 51-დან 250 ადამიანამდე. ასევე მნიშვნელოვანია, რომ ექსპორტიორების 58%-ისთვის ექსპორტიდან მიღებული შემოსავლების წილი მათ მთლიან შემოსავალთან მიმართებაში შეადგენს 80%-დან 100%-მდე. აშშ, იაპონია და ევროკავშირის ქვეყნების ექსპორტიორთა 56% მსხვილი მეწარმეა, 35%- საშუალო, 9%- მცირე მეწარმე, ხოლო არცერთი მათგანია მიკრო მეწარმე. გამოკითხული ორგანიზაციების 33% ევროკავშირის ქვეყნებში ახორციელებს პროდუქციის ექსპორტს, ხოლო 7%- თურქეთში, 6%- აშშ-ში, 4%- იაპონიაში, სხვა ქვეყნებში- 7%, ხოლო 43% არ ან აღარ ახორციელებს ექსპორტს (გრაფიკი №18.1).

გრაფიკი №18.1

ქართული პროდუქციის იმპორტიორი ქვეყნები

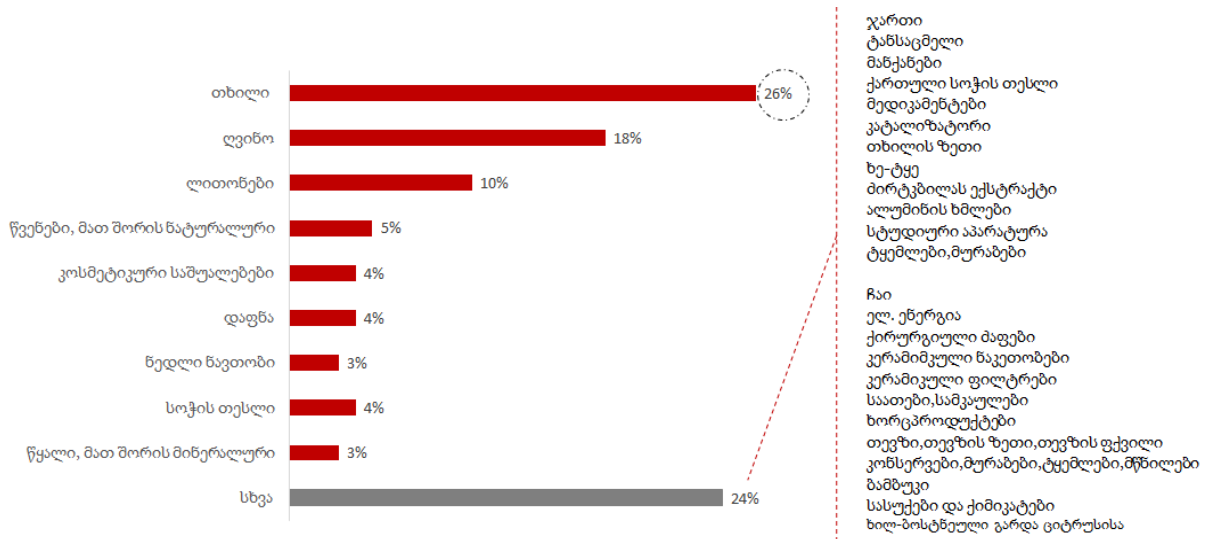


ორგანიზაციების 26%-ს გააქვს თხილი, 18%-ს ღვინო, 10%-ს სხვადასხვა სახის ლითონები, 5% კი- წვენები, ხოლო 41%-ს სხვა სახეობის პროდუქცია. დეტალური ინფორმაცია პროდუქციის კატეგორიებისა და იმპორტიორი ქვეყნების მიხედვით მოცემულია გრაფიკებზე №18.2-18.3. რაც შეეხება პროდუქტის კატეგორიის და ექსპორტიორი ქვეყნების კლასიფიკაციას, აღმოჩნდა, რომ თხილის მწარმოებლები საკუთარი პროდუქტის ექსპორტს ძირითადად ევროკავშირის წევრს სახელმწიფოებში ახორციელებენ. იაპონიასა და აშშ-ში ძირითადად ღვინის გატანა ხდება. პროდუქტების მხრივ კი გამოვლინდა, რომ

აშშ-ში, ევროკავშირის ქვეყნებში, თურქეთსა და იაპონიაში საქართველოდან ყველაზე დიდი რაოდენობით თხილი გადის; ყოველი მეოთხე ექსპორტიორი კომპანია თხილის ექსპორტირებითაა დაკავებული (26%). ექსპორტის მოცულობით, შემდეგ ადგილებზეა ღვინო (18%) და ლითონები (10%). საინტერესოა ისიც, რომ აღნიშნულ რეგიონებში, ძალიან მცირე, თუმცა გარკვეული რაოდენობის ელექტროენერჯის ექსპორტიც ხორციელდება, რაც ქვეყნისთვის ეკონომიკური განვითარების შესაძლებლობას წარმოადგენს.

გრაფიკი №18.2

საქართველოდან ექსპორტირებული პროდუქციის განაწილება პროდუქტების კატეგორიების მიხედვით



ქართული პროდუქციის იმპორტიორი ქვეყნები საიმპორტო პროდუქციის ჭრილში

	წყალი, მათ შორის მინერალური	თხილი	წვენი, მათ შორის სატურალური	ღვინო	ნედლი ნავთობი	ლითონები	ქართული სოქის თესლი	დაფნა	კოსმეტიკური საშუალებები	ტანსაცმელი	სხვა
ევროკავშირის ქვეყნები	3	28	5	18	3	10	5	5	4	2	18
აშშ	1		2	9		1				1	3
იაპონია			1	9		2					1
ნაწარმები პროდუქტისკამი	3	28	5	19	3	11	5	5	4	2	22

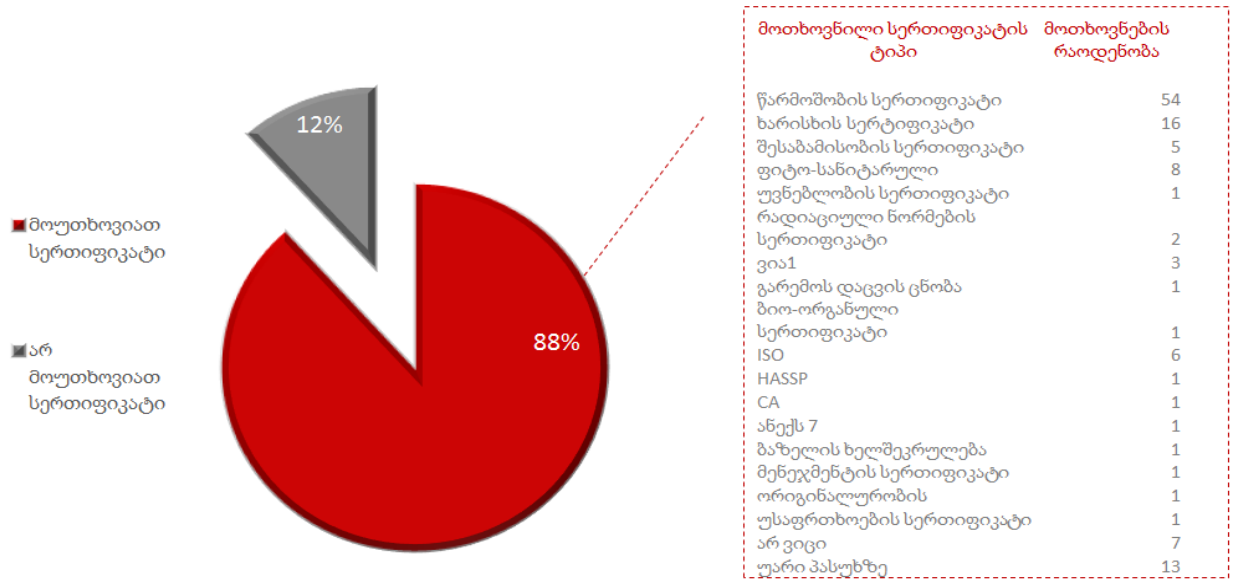
მედიკამენტები
კატალიზატორი
თხილის ზეთი
ზე-ტყე
მირტვილას ექსტრაქტი
ალუმინის ხმლები
ჯართი (2)
სტუდიური აპარატურა
მოცი, ქაცი, ასკილი,
ტყემლები, მურაბები
ჩაი
ქირურგიული ძაფები
კერამიკული ნაკეთობები
კერამიკული ფილტრები
საათები, სამკაულები
კონსერვები, მურაბები, ტყემლები, მწნილები
სასუქები

მირტვილას ექსტრაქტი
ტყემლები, მურაბები
კონსერვები, მურაბები, ტყემლები, მწნილები

ალუმინის ხმლები

ორგანიზაციებს ვთხოვეთ კონკრეტულად დაესახელებინათ მათი პარტნიორების მიერ მოთხოვნილი სერტიფიკატები. აღმოჩნდა, რომ საერთაშორისო პარტნიორების 88% ითხოვდა სერტიფიკატებს, ხოლო 12%- არა. დასახელებული სერტიფიკატებიდან აღსადნიშნავია: წარმოშობის სერტიფიკატები, ხარისხის დამადასტურებელი სერტიფიკატები, ფიტო-სანიტარიული, რადიაციული ნორმებისა და უვნებლობის სერტიფიკატები, ვია 1, ISO, ანექს 7 და სხვა. საინტერესოა თითოეული პროდუქტის მიხედვით მოთხოვნილი სერტიფიკატის უშუალო ტიპის გამოვლენაც. როგორც აღმოჩნდა, საერთაშორისო პარტნიორები წყლის შექმნისას ძირითადად ევრო 1-ს; თხილზე – წარმოშობისა და ISO-ს; წვენიზე - ხარისხის, ბიო-ორგანულს, ISO და წარმოშობის; ღვინოზე - წარმოშობისა და შესაბამისობის, ლითონებზე – წარმოშობისა და ხარისხის; ნედლ ნავთობზე, სასუქებსა და ქიმიკატებზე კი - წარმოშობის სერტიფიკატებს ითხოვენ. ქვემოთ მოცემულ გრაფიკზე №18.4-18.6 მოცემულია პარტნიორი კომპანიებისგან მოთხოვნილი სერტიფიკატების, იმპორტიორი ქვეყნების და ექსპორტირებული პროდუქციის კროსტაბულაციური ანალიზი.

ქართული ორგანიზაციებისთვის საერთაშორისო პარტნიორების მხრიდან სერტიფიკატის მოთხოვნა



ქართული ორგანიზაციებისთვის საერთაშორისო პარტნიორების მხრიდან სერტიფიკატის მოთხოვნა ქვეყნების ჭრილში

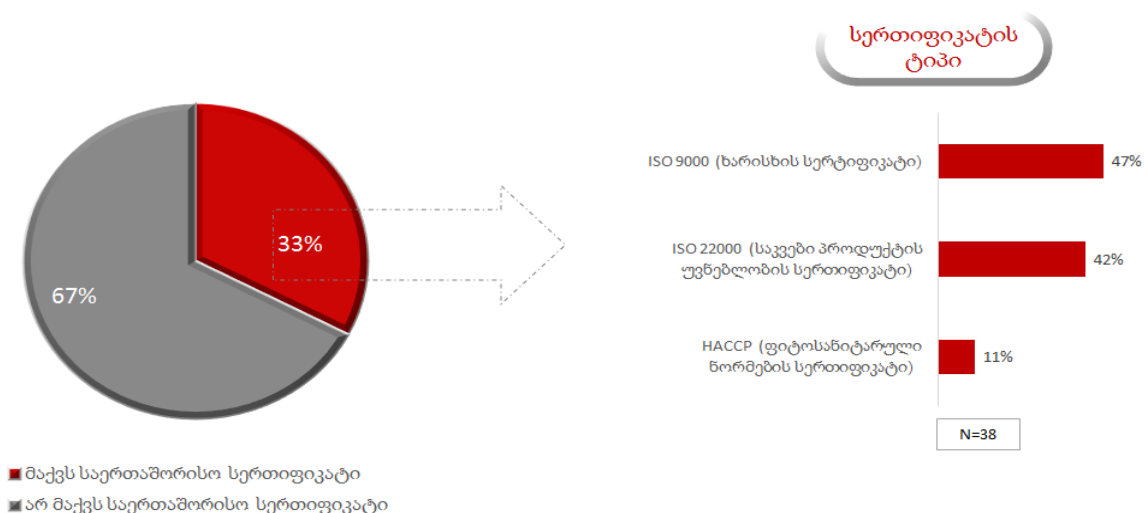
	წარმოშობის სერტიფიკატი	ხარისხის სერტიფიკატი	ფიტო-სანიტარული	ISO	შესაბამისობის სერტიფიკატი	ვია 1	რადიაციული ნორმების სერტიფიკატი	მენეჯმენტის სერტიფიკატი	ანექს 7	სხვა
ევროკავშირის ქვეყნები	49	13	7	6	5	3	1	1	1	7
აშშ	9	4	2	0	2	3	0	1	0	0
იაპონია	6	4	1	0	2	1	0	0	0	0
თურქეთი	14	6	0	0	1	0	0	1	1	1
მოთხოვნილი სერტიფიკატების ჯამი	54	16	8	6	5	3	2	1	1	8

ქართული ორგანიზაციებისთვის საერთაშორისო პარტნიორების მხრიდან სერტიფიკატის მოთხოვნა საქსპორტო პროდუქტების ჭრილში

	HASSP	ISO	ბიო-ორგანული სერტიფიკატი	გარემოს დაცვის ცხიბა	გია 1	რადიაციული წირების სერტიფიკატი	უვნებლობის სერტიფიკატი	ვიტო-სანიტარული	შესაბამისობის სერტიფიკატი	წარმოების სერტიფიკატი	ხარისხის სერტიფიკატი	CA	ანექს 7	ბაზელის ხელშეკრულება	მენჯეჭვის სერტიფიკატი	კორინთალორისის	უპაფრთხოების სერტიფიკატი
წყალი/მინერალური	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	1	0	0	0	1	0	0
თხილი	1	5	0	0	0	0	1	4	0	13	1	0	0	0	0	0	0
წვეწები	0	1	1	0	0	0	0	0	0	1	2	0	0	0	0	0	0
ღვინო	0	0	0	0	3	0	0	1	4	9	4	0	0	0	0	0	0
წედლი ნავთობი	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0
ლითონები	0	0	0	0	0	1	0	0	0	6	3	0	1	1	0	0	1
სასუქები/ქიმიკატები	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
სხვა	0	0	0	1	0	1	0	3	1	20	5	1	0	0	0	1	0
მოთხოვნილი სერტიფიკატებისჯამი	1	6	1	1	3	2	1	8	5	54	16	1	1	1	1	1	1

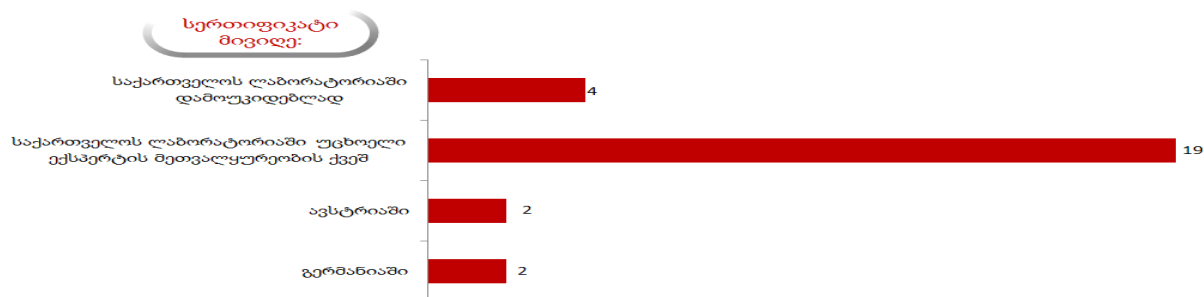
ინტერვიუს განმავლობაში ორგანიზაციებს ვთხოვეთ მიეთითებინათ ფლობდნენ თუ არა რომელიმე საერთაშორისო სერტიფიკატს. გამოკითხულთა 33% ფლობს საერთაშორისო სერტიფიკატს, ხოლო 67%- კი არა. ის კომპანიები, რომლებიც ასეთ სერტიფიკატებს უკვე ფლობენ, ასახელებენ, რომ მათ ხარისხისა (ISO 9000) და პროდუქტის უვნებლობის (ISO 22000) სერტიფიკატები აქვთ. გრაფიკებზე №18.7-18.8 მოცემულია პროცენტული განაწილება, თუ რომელ სერტიფიკატს ფლობენ ექსპორტიორები და სერტიფიკატის მიღების ადგილმდებარეობები.

ორგანიზაციის მიერ საერთაშორისო სერტიფიკატების ფლობა



მნიშვნელოვანია ისიც, რომ იმ ორგანიზაციებს, რომელთაც სერტიფიკატი გააჩნიათ, უმეტესობამ ის საქართველოში - უცხოელი ექსპორტის მეთვალყურეობის ქვეშ აიღო. ეს კი იმაზე მეტყველებს, რომ საერთაშორისო მასშტაბით საქართველოში არსებულ სერტიფიცირების ორგანოებს ნაკლები ნდობა და ცნობადობა აქვთ. მათ დაბალ ცნობადობას ისიც მიუთითებს, რომ გამოკითხული ორგანიზაციების წარმომადგენლები ვერ იხსენებენ კონკრეტული ლაბორატორიის დასახელებას, სადაც მათ სერტიფიკატი აიღეს. ექსპორტიორებმა აღნიშნეს, რომ ფიტო-სანიტარული სერტიფიკატის აღება ბიუროკრატიასთანაა დაკავშირებული, რადგან ის არ გაიცემა შაბათ-კვირას, ეს კი სერტიფიკატის მოპოვების პროცესს აფერხებს. ასევე გამოიკვეთა, რომ საქართველოში არ გაიცემა ჯანმრთელობისა და CA სერტიფიკატები; მათი საზღვარგარეთ აღება კი დიდ ხარჯებთანაა დაკავშირებული (გრაფიკი №18.8).

სერტიფიკატის მიღების ადგილმდებარეობა



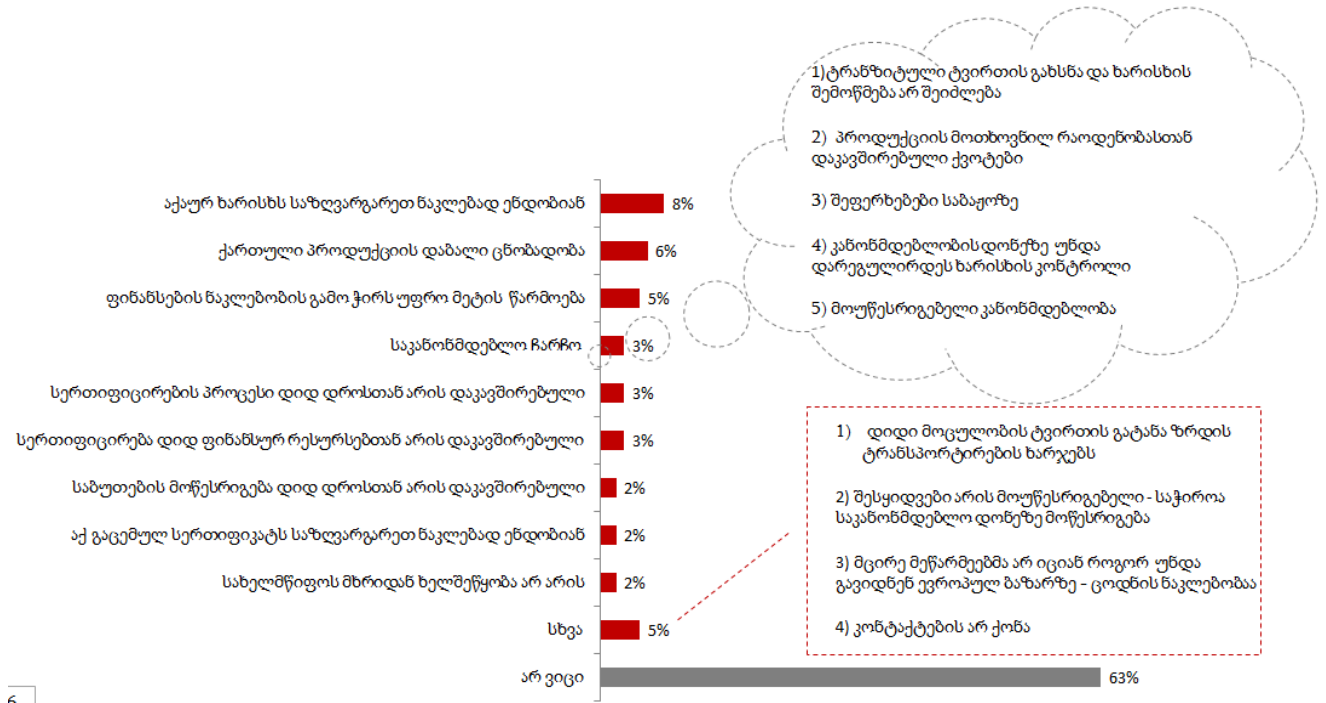
საქართველოში ნაწარმოები პროდუქტის ექსპორტირების საკითხის უკეთ შესწავლის მიზნით რაოდენობრივ კვლევას წინ უძღვოდა თვისებრივი კვლევა, რომლის ფარგლებშიც რამდენიმე კომპანიის წარმომადგენელთან ჩატარდა ჩადრმაგებული ინტერვიუ. ინტერვიუების დროს რესპონდენტები პროდუქტის ექსპორტთან დაკავშირებული მკაფიო პრობლემების ნაცვლად უფრო გლობალურ პრობლემებს ასახელებდნენ, მაგალითად ისეთს, როგორცაა შეღავათიანი ტარიფების მქონე სესხების არარსებობა და არა მის ორგანიზაციაში არსებული რაიმე პრობლემა. აღნიშნულის გათვალისწინებით, დაუშვით, რომ შესაძლოა ორგანიზაციების წარმომადგენლები ორგანიზაციის შიდა პრობლემის გამხელას ერიდებიან, ამიტომ მათ თავდაპირველად ვკითხეთ ექსპორტირებისას არსებული ზოგადი ბარიერების შესახებ. აღმოჩნდა, რომ გამოკითხულთა უმეტესობას ზოგადი ბარიერების დასახელებაც უჭირს (63%), რაც შესაძლებლობას გვაძლევს ვივარაუდოთ, რომ იმ ორგანიზაციების დიდი ნაწილი, რომლებიც ჩართულები არიან საექსპორტო საქმიანობაში, საერთაშორისო ბაზარზე ვაჭრობას რთულ და პრობლემურ საქმიანობად არ განიხილავენ.

რაც შეეხება საექსპორტო საქმიანობის დროს არსებულ ზოგად ბარიერებს, თითქმის ყოველი მეათე (8%) პრობლემურ საკითხად ქართული პროდუქციის დაბალ ხარისხს და დაბალ ცნობადობას (6%) მიიჩნევს. ცნობადობის ასამაღლებლად კი საქართველოს მთავრობისგან მოელის რეაგირებას. საინტერესოა ისიც, რომ ექსპორტის ზოგად ბარიერებში სახელდება ისეთი საკითხებიც, როგორცაა მცირე მეწარმეების ცოდნის, გამოცდილებისა

და შესაბამისი კონტაქტების ნაკლებობა. გრაფიკზე №18.9 მოცემულია ექსპორტის ზოგადი ბარიერები ექსპორტიორთა შეფასების შესაბამისად.

გრაფიკი №18.9

ექსპორტის ზოგადი ბარიერები



- 1) ტრანზიტული ტვირთის გახსნა და ხარისხის შემოწმება არ შეიძლება
 - 2) პროდუქციის მოთხოვნილ რაოდენობასთან დაკავშირებული ქვოტები
 - 3) შეფერხებები საბაჟოზე
 - 4) კანონმდებლობის დონეზე უნდა დარეგულირდეს ხარისხის კონტროლი
 - 5) მოუწესრიგებელი კანონმდებლობა
-
- 1) დიდი მოცულობის ტვირთის გატანა ზრდის ტრანსპორტირების ხარჯებს
 - 2) შესყიდვები არის მოუწესრიგებელი - საჭიროა საკანონმდებლო დონეზე მოწესრიგება
 - 3) მცირე მწარმოებმა არ იციან როგორ უნდა გავიდნენ ევროპულ ბაზარზე - ცოდნის ნაკლებობა
 - 4) კონტაქტების არ ქონა

ექსპორტიორებს ზოგადი ბარიერების მითითების გარდა ვთხოვეთ, დაესახელებინათ ის კონკრეტული ბარიერები, რომლებსაც ისინი თავად შეხვდნენ პროდუქციის ექსპორტირებისას. კითხვა დაგუსვით ორგვარი წესით:

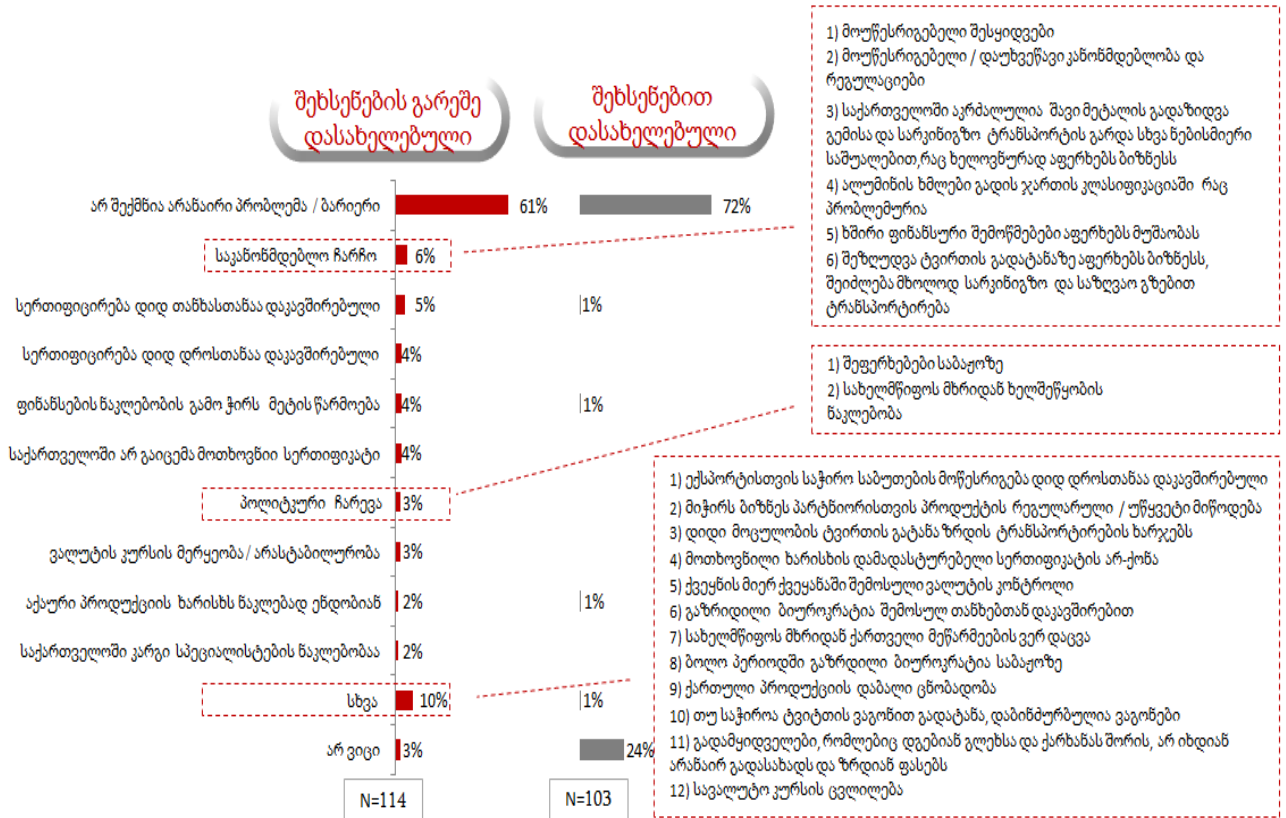
1. ჩვენს მიერ ჩამოთვლილ შესაძლო პასუხებიდან უნდა აერჩიათ ერთ-ერთი ან რამდენიმე;
2. ანალოგიური ინფორმაცია უნდა მოეწოდებინათ ჩვენი შესხენების გარეშე.

გამოკითხულთა უმეტესობამ მიუთითა, რომ არანაირი ბარიერი მათ არ აქვთ ექსპორტირებისას, თუმცა მაინც გამოიკვეთა პრობლემები: საკანონმდებლო ჩარჩო, სერტიფიცირებასთან დაკავშირებული პრობლემები და სხვა. კონკრეტულ მაგალითებად დასახელდა ისეთი საკითხები, როგორცაა შეზღუდვები შავი მეტალის გადაზიდვაზე გემისა და სარკინიგზო ტრანსპორტის გარდა სხვა

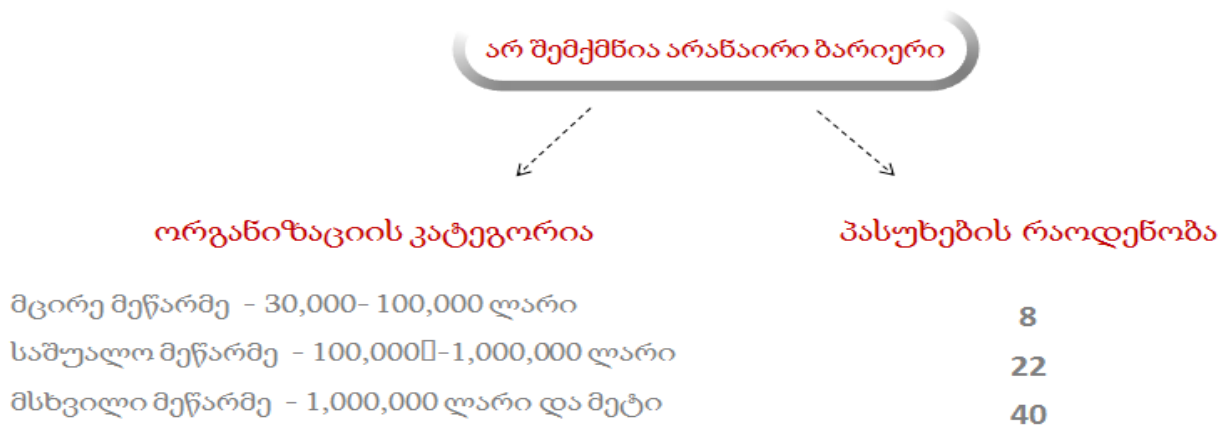
საშუალებით, რაც ექსპორტიორთა აზრით ბიზნესს აფერხებს (დიაგრამა №5.1). ასევე უნდა აღინიშნოს, რომ მსხვილი მწარმოებლების უმეტესობას არ უშლის ხელს საექსპორტო ბარიერები საქმიანობის წარმართვაში, რაც საგარაუდოდ მათ გამოცდილებას უნდა მივაწეროთ (დიაგრამა №5.2).

დიაგრამა №5.1

საექსპორტო ბარიერები



ბარიერების არარსებობა ორგანიზაციის კატეგორიების ჭრილში

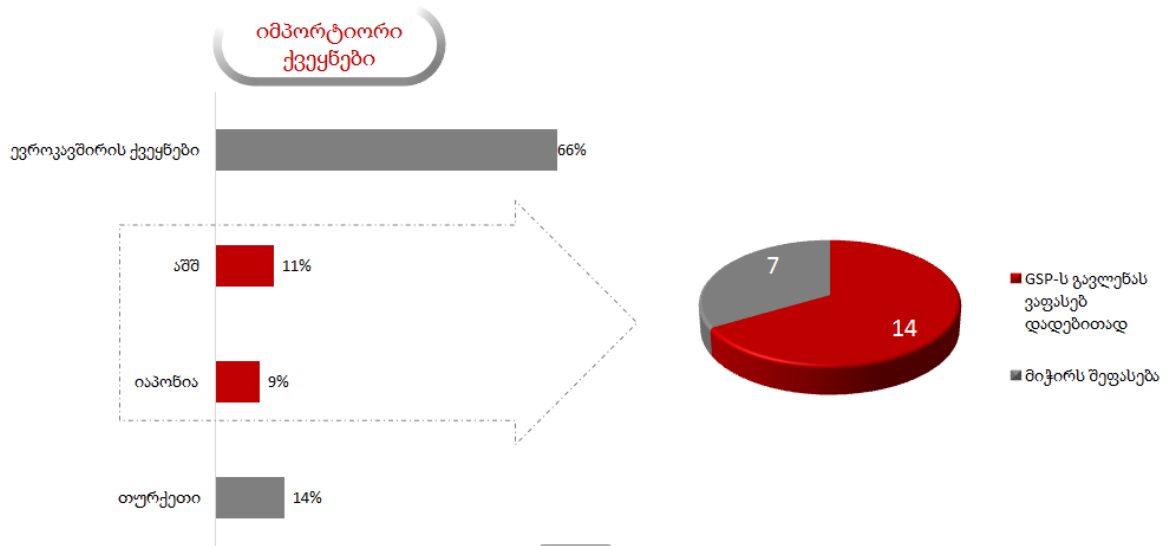


ექსპორტიორებმა ინტერვიუების ფარგლებში შეაფასეს იაპონიისა და აშშ-ის პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემები და ევროკავშირთან თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმების გავლენა მათ საქმიანობაზე. აშშ-ს და იაპონიის ბაზარზე ექსპორტიორმა ფირმებმა GSP რეჟიმები დადებითად შეაფასეს, ხოლო 34%-ს კი გაუჭირდა შეფასება (დიაგრამა №5.3). ევროკავშირის სახელმწიფოებში ექსპორტიორების 95 %-მა თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმება შეაფასა დადებითად, 3%-მა უფრო დადებითად, ვიდრე უარყოფითად, ხოლო 2% კი უფრო უარყოფითად აფასებს შეთანხმების გავლენას, ვიდრე დადებითად (დიაგრამა №5.4).

ექსპორტიორებს კონკრეტულად ვკითხეთ, თუ რა შეიცვალა დადებითად, უმეტესობა ასახელებდა, რომ მოიხსნა ტარიფები, გაიზარდა ნდობა ქართული პროდუქციის მიმართ, გამარტივდა საერთაშორისო ბაზრებზე გასვლა, გამარტივდა პარტნიორებთან კომუნიკაცია და სხვა (დიაგრამა №5.5). რაც შეეხება ნეგატიურ ფაქტორებს, ასახელებდნენ, რომ გაიზარდა კონკურენცია.

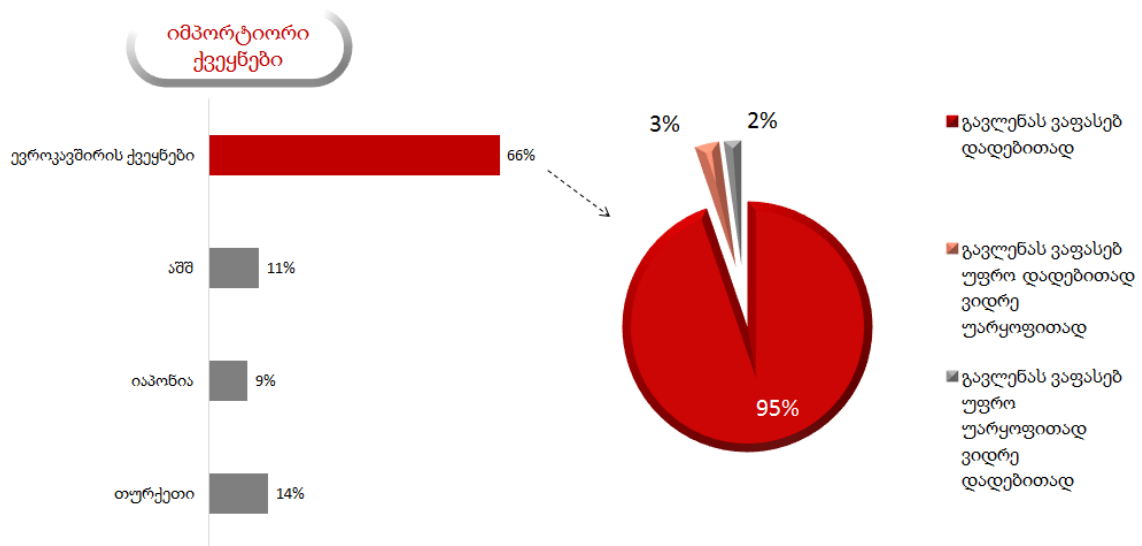
დიაგრამა №5.3

იაპონიისა და ამერიკის პრეფერენციათა განზოგადებულ სისტემის (GSP) შეფასება

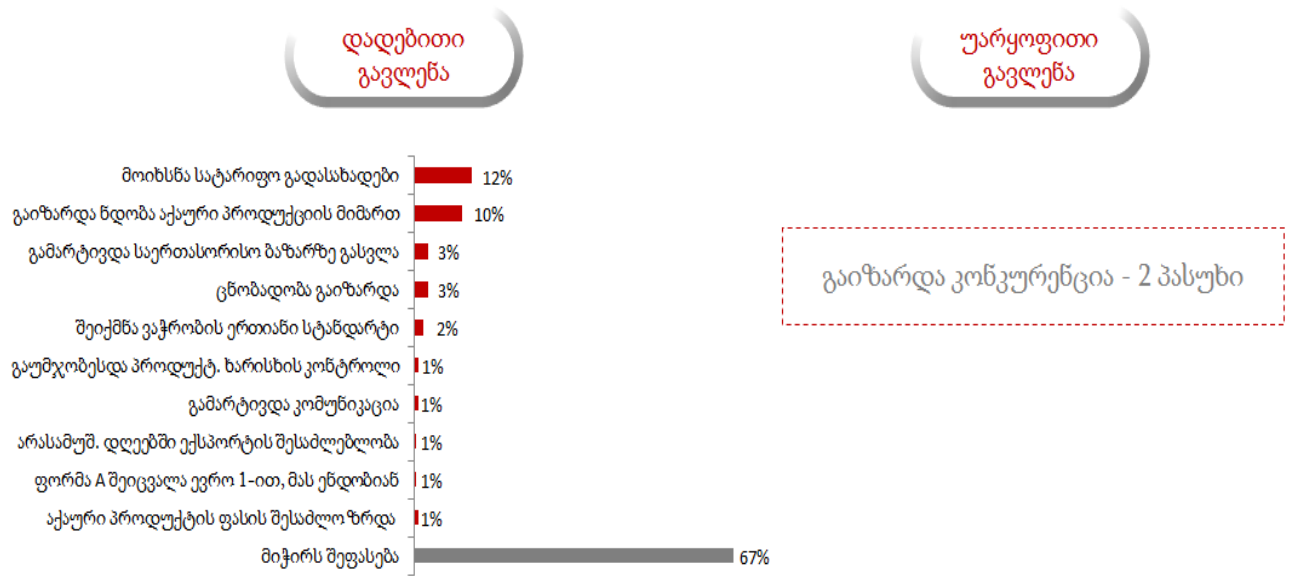


დიაგრამა №5.4

ევროკავშირთან ასოცირების შეთანხმების ფარგლებში თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმების შეფასება



იაპონიისა და ამერიკის პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის (GSP) და ევროკავშირთან ასოცირების შეთანხმების გავლენები



DCFTA სარგებლის მომტანი იქნება საქართველოსთვის იმ მოქალაქეთა კეთილდღეობის ამაღლების თვალსაზრისით, რომელთაც ექნებათ წვდომა უკეთესი ხარისხის პროდუქციასთან შიდა ბაზარზე და უფრო შორეული პერსპექტივით, გაეზრდებათ შემოსავლები ევროპასთან ინტეგრაციის შედეგად სტიმულირებული ახალი ბიზნეს-შესაძლებლობებისა და ეკონომიკური ზრდის გამო. შეღავათიანი სავაჭრო რეჟიმების გამოყენების წარსული გამოცდილება ცხადყოფს, რომ ვაჭრობა ცალსახად იხრება იმ პროდუქტებისკენ, რომლებზეც ვრცელდება აღნიშნული შეღავათები. შესაძლო მნიშვნელოვანი გამოწვევები იქნება ასევე გაზრდილი იმპორტი ევროკავშირიდან და დამატებითი წნეხი ადგილობრივ მწარმოებლებზე, განსაკუთრებით პირველ პერიოდში, რასაც დაემატება გაზრდილი ღირებულება პროდუქტებზე ევროკავშირის სტანდარტებთან შესაბამისობის მკაცრი მოთხოვნის გამო.

DCFTA შეთანხმების ამოქმედებით გამოწვეული შესაძლო გვერდითი ეფექტებისა და გამოწვევების შერბილების მიზნით მნიშვნელოვნად მიგვაჩნია რეკომენდაციების გათვალისწინება:

- აუცილებელია საშუალო და გრძელვადიანი სტრატეგიების შემუშავება სასოფლო-სამეურნეო სექტორისთვის, მისი საექსპორტო პოტენციალის შეფასებით და იმ სექტორების განსაზღვრით, რომლებშიც საქართველო, შესაძლოა, კონკურენტულ უპირატესობას ფლობდეს. ქვეყნის კონკურენტული უპირატესობის შეფასება სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტების წარმოების მხრივ და უფრო მეტად პერსპექტიულ სფეროებზე აქცენტირება პირველ ხანებში, რაც მომდევნო პერიოდში დაგროვილი სარგებლის სხვა სფეროებზე გადანაწილებას გულისხმობს. განსაკუთრებული აქცენტი უნდა გაკეთდეს ევროკავშირის მიერ მოწოდებული ტექნიკური და ფინანსური დახმარების სწორ მიმართვაზე, ხელშესახები შედეგების მიღების მიზნით.
- ევროკავშირის ქვეყნებიდან სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის იმპორტის ნავარაუდები ზრდის შედეგად ადგილობრივ მწარმოებლებზე გამოწვეული წნეხის შერბილების მიზნით მთავრობამ უნდა შეიმუშავოს მიზნობრივი სექტორული პროგრამები და ინიციატივები კონკურენტულ დარგებში ექსპორტის პოტენციალის ზრდის მიზნით. ეს ინიციატივები, უპირველესად, მიმართულ უნდა იქნეს ადგილობრივი მწარმოებლების დახმარებისკენ, რათა მათ წარმატებით შეძლონ ევროკავშირის შესაბამისი რეგულაციებისა და სტანდარტიზაციის პროცედურების დაკმაყოფილება.
- როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი გამოწვევა იქნება არასატარიფო ღონისძიებებით დადგენილი მოთხოვნების შესრულება. ამ მხრივ, პრიორიტეტი უნდა მიენიჭოს დახმარებას სერტიფიცირების პროცედურებში, კონსულტაციების ჩატარებას, ფერმერების სახლებისა და ტრენინგცენტრების როლის ზრდას.
- ინფორმაციის ხელმისაწვდომობა საკვანძო მნიშვნელობის მქონეა მწარმოებლებისთვის, ტრენინგისა და განათლების პარალელურად. ასიმეტრიული ინფორმაციის დაძლევის ერთ-ერთი წარმატებული გზა შეიძლება იყოს სახელმძღვანელოს შექმნა მწარმოებლებისთვის, სადაც მოცემული იქნება ვაჭრობასთან დაკავშირებული ინფორმაცია, კერძოდ, თუ როგორ უნდა განხორციელდეს ექსპორტი ევროკავშირის ქვეყნებში. სახელმძღვანელო უნდა იყოს ძალზე კონკრეტული და შეიცავდეს

ინფორმაციას სატარიფო და არასატარიფო ბარიერების შესახებ. საქართველოს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტროს ვებ-პორტალი თავდაპირველად სწორედ ამ მიზნით შეიქმნა, მაგრამ ამჟამად იგი ძალზე ფართოა და არ შეიცავს კონკრეტულ ინფორმაციას სექტორულ პროდუქტზე პროდუქტის კოდის მიხედვით. საინფორმაციო კამპანია დაეხმარება აგრობიზნესში ჩართულ ადამიანებს, უკეთ გამოიყენონ საკუთარი შესაძლებლობები და ასევე, უკეთ გაიაზრონ გამოწვევები. ევროკავშირის როლი აღნიშნულ პროცესში გულისხმობს ასოცირების შეთანხმების კონკრეტული მუხლების გარკვევით ახსნა-განმარტებას, რომლებიც ერთი წაკითხვით რთულია აღსაქმელად და რამდენადმე ურთიერთგამომრიცხავიც არის.

ზოგადად, შეთანხმება ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი სავაჭრო სივრცის შესახებ, როგორც საქართველო-ევროკავშირის ასოცირების შეთანხმების ნაწილი, წარმოადგენს ევროპაში ინტეგრაციისკენ გადადგმულ მნიშვნელოვან ნაბიჯს. ეს პროცესი უკვე წარმატებულად განხორციელდა რამდენიმე ქვეყანაში. შეთანხმება ხელს შეუწყობს საქართველოს ეკონომიკურ განვითარებას ხელსაყრელი ბიზნეს გარემოს შექმნის, ინვესტორთათვის ქვეყნის მიმზიდველობის ზრდის (განსაკუთრებით, სოფლის მეურნეობის სფეროში) და მათ შორის გაზრდილი საექსპორტო სავაჭრო მაჩვენებლების თვალსაზრისით.

დასკვნა

საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობებში მონაწილე ქვეყნების უმრავლესობას განსაკუთრებით კი მაღალგანვითარებულ ქვეყნებს, მრავალფეროვანი სავაჭრო რეჟიმები გააჩნიათ თავიანთ პარტნიორ ქვეყნებთან. აღნიშნული რეჟიმების ხასიათი შეიძლება განისაზღვროს ქვეყნების ეკონომიკური და პოლიტიკური ინტერესებით; მათი მონაწილეობით რეგიონულ და საერთაშორისო ეკონომიკურ გაერთიანებებსა და ორგანიზაციებში; ეკონომიკურად სუსტი ქვეყნებისათვის დახმარების პროგრამებით და ა.შ. ნაშრომში ასახულია ევროკავშირის, აშშ-ის, იაპონიის სავაჭრო სავაჭრო რეჟიმების ზოგიერთი ასპექტის ანალიტიკური შედარება. საზგასმულია აღნიშნული ქვეყნების სავაჭრო პოლიტიკის დღევანდელი პრიორიტეტები, რომელთა შორის მნიშვნელოვანია სასოფლო-სამეურნეო პრდუქციის წარმოების ხელშეწყობა, სატარიფო განაკვეთების შეზღუდვა, ევროკავშირთან ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი სავაჭრო სივრცის შესახებ შეთანხმების (DCFTA) ეფექტიანი გამოყენება, აშშ-სა და იაპონიის GSP-ის სისტემის გაფართოება.

ნაშრომში გაანალიზებულია საერთაშორისო სავაჭრო რეჟიმების თეორიული საფუძვლები, განხილულია საბაჟო ტარიფის გამოყენების წესების თვალსაზრისით სავაჭრო რეჟიმების ძირითადი სახეობები:

- საბაზო (ჩვეულებრივი) სავაჭრო რეჟიმები
- უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმი (Most Favorable Nations)
- პრეფერენციული რეჟიმები (სიმეტრიული, ასიმეტრიული)

თემაში შესწავლილი და გაანალიზებულია ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაციის სისტემა და ვმო-ს ძირითადი შეთანხმებები და წარმოდგენილია გამონაკლისები ვმო-ს ძირითადი პრინციპებიდან:

- არადისკრიმინაცია
- ურთიერთშეთანხმება
- ბაზარზე დაშვება

სწორედ ვმო-ის ძირითადი პრინციპებიდან ერთ-ერთ გამონაკლისს წარმოადგენს პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემა, რომელიც განვითარებული სახელმწიფოების მიერ განვითარებადი ქვეყნებიდან შემოტანილ საქონელზე სატარიფო შეღავათების სისტემას წარმოადგენს. ეს მექანიზმი გაეროს ვაჭრობისა და განვითარების კონფერენციის (UNCTAD) ეგიდით შეიქმნა იმ მიზნით, რომ მომხდარიყო განვითარებადი სახელმწიფოების მიერ უპირატესად მზა პროდუქციისა და ნახევარფაბრიკატების განვითარებული ქვეყნების ბაზარზე ექსპორტის ხელშეწყობა, მათი საქონლის უფრო კონკურენტულ პროდუქტად ქცევა.

პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის შესახებ დეტალურად არის შესწავლილი და გაანალიზებული მკვლევართა შეფასებები, მიუხედავად იმისა, რომ ათეულობით ქვეყანა სარგებლობს პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემით, მაინც შეინიშნება აზრთა სხვადასხვაობა იმ ეფექტების დახასიათების დროს, რასაც GSP რეჟიმი განვითარებადი ქვეყნების კეთილდღეობაზე ახდენს. მაშინ როდესაც, ზოგიერთი მკვლევარი ნაშრომებში GSP რეჟიმების დადებით ეფექტებზე საუბრობენ, მრავალ მეცნიერს ეჭვი შეაქვს აღნიშნულ თეორიაში და ემპირიულად ადასტურებენ, რომ GSP-ის დონორი ქვეყნები არაპროპორციულად ანაცვლებენ GSP-ით მგრძნობიარე საქონელზე სატარიფო შეზღუდვებს არასატარიფო ბარიერებით.

პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის თეორიული ანალიზისთვის ნაშრომში გამოყენებულია ნაწილობრივი წონასწორობის მოდელი. სატარიფო შეღავათების ეკონომიკური ეფექტები შესწავლილია მცირე ქვეყნის მაგალითზე, რომელსაც არ შეუძლია გავლენა მოახდინოს იმ საქონლის მსოფლიო ფასზე, რომლითაც ვაჭრობს. სატარიფო შეღავათები უზრუნველყოფენ ექსპორტიორ ქვეყნებს „ვაჭრობის პირობების“ სარგებლით. ბენეფიციარი ქვეყნისთვის მოგება ორი მიზეზით წარმოიქმნება. პირველი - უფრო დაბალი ტარიფები მწარმოებლებს აძლევს უფრო მაღალი ფასების დაწესების შესაძლებლობას. მეორე - წარმოების მოცულობა ექსპორტიორ ქვეყანაში იზრდება სავაჭრო კავშირების გაფართოებით. შესაბამისად, პრეფერენციები შეიძლება განხილულ იქნენ, როგორც რესურსის ნებაყოფლობით გადაცემად დონორი ქვეყნიდან

ბენეფიციარ ქვეყანაზე. ამრიგად, პატარა ქვეყნებს, რომლებსაც გააქვთ საქონელი შეღავათიანი პირობების გამცემ ქვეყანაში, ზიანი არ მიაღვებათ.

ანალოგიური ანალიზის ჩატარებისას დიდი ქვეყნის შემთხვევაში, ვაჭრობის შექმნის ეფექტი გამოიხატება იმით, რომ GSP ამცირებს შიდა ფასებს შეღავათიანი პირობების გამცემ ქვეყანაში, ამგვარად აქ მოხმარება იზრდება და შიდა წარმოება მცირდება. წარმოების შემცირება ანაზღაურდება შეღავათიანი პირობების მიმღები ქვეყნიდან იმპორტირებული პროდუქციით, მაგრამ მსოფლიო ფასის დაცემა იწვევს სავაჭრო დანაკარგებს იმ ქვეყნებში, რომლებსაც გააქვთ საქონელი გასაყიდად შეღავათიანი პირობების გამცემ ქვეყანაში. ამ ქვეყანათა პროდუცია ჩანაცვლებულია შეღავათიანი პირობების მიმღები ქვეყნის საქონლით. ისინი ნაკლებ შემოსავალს იღებენ გაყიდული საქონლიდან და მათი კეთილდღეობაც ეცემა. ამ შემთხვევაში, GSP იწვევს უარყოფით გარეგან ეფექტებს იმ ექსპორტიორი ქვეყნებისთვის, რომლებსაც არ გააჩნით შეღავათიანი რეჟიმი. შესაძლოა ეს გახლავთ ის უარყოფითი გარეგანი ეფექტი, რომლითაც შეიძლება აიხსნას, რატომაა ინდოეთი ევროპული GSP სქემის წინააღმდეგი.

ნაშრომში გაანალიზებულია ევროკავშირის, აშშ-ის და იაპონიის სავაჭრო პრეფერენციებით სარგებლობის ასპექტები. გამოკვლეულია ევროკავშირის GSP სქემის კატეგორიები:

- Everything But Arms (EBA) – ვაჭრობა კოტების და ტარიფების გარეშე ყველაზე ნაკლებად განვითარებული 49 სახელმწიფოსთვის;
- GSP+ – სპეციალური პრეფერენციები მდგრადი განვითარებისა და ეფექტიანი მმართველობისათვის;
- GSP - პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის ყველა ბენეფიციარი ქვეყნისთვის ხელმისაწვდომი პრეფერენციები.

ნაშრომში გამოკვლეულია ევროკავშირის GSP სქემის გამოყენების ინტრუქციები და მოწოდებულია ინფორმაცია ე.წ. „დაცვითი დებულების“ და „გრადუირების მექანიზმის“ შესახებ. სექტორები, რომელთა მიმართაც გამოიყენება „გრადუირების“ მექანიზმი, განისაზღვრება „ქვეყნის განვითარების ინდექსის“ და მოცემულ სექტორში „ფარდობითი სპეციალიზაციის ინდექსის“

კომბინირებული გამოყენებით, რომელთა გაანგარიშების ფორმულები მოცემულია ნაშრომში.

ანალოგიურად გაანალიზებულია აშშ-ის პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემა, მისი მონაწილეები, დაფარული პროდუქცია, გამოყენების ინსტრუქცია და სხვა. თუმცა უნდა აღინიშნოს, რომ აშშ-ის, GSP-ის წილი მთლიან აშშ-ის მთლიან იმპორტში ძალიან დაბალია, სქემის მეტად ეფექტიანად გამოყენებისათვის უკეთესი იქნება:

- გაფართოვდეს იმ პროდუქციის ჩამონათვალი, რომელზეც გავრცელდება GSP შეღავათები;
- განვითარებადი ქვეყნებისთვის სენსიტიურ პროდუქტებზე, როგორცაა მაგალითად, ტექსტილი მოიხსნას აშშ-ის იმპორტ სენსიტიურობის სტატუსი;
- იმპორტირებულ პროდუქციაზე მოიხსნას კვოტები.

კვლევის შედეგად გამოვლენილია, რომ საქართველო უნდა შეეცადოს არამარტო ეფექტიანად გამოიყენოს მისთვის დაწესებული შეღავათები, არამედ მიადწოს თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმებას აშშ-სთან, რაც მნიშვნელოვნად გააიოლებს აშშ-ის ბაზარზე ქართული საქონლის შეღწევას, შექმნის ქვეყნებს შორის სავაჭრო ურთიერთობების განვითარების დამატებით სტიმულს, გაზრდის ინვესტორთათვის საქართველოს ეკონომიკის მიმზიდველობას.

იაპონიის GSP რეჟიმში მოქცეულია საქართველოსთვის საექსპორტო პრიორიტეტად აღიარებული სასოფლო-სამეურნეო პროდუქცია, გარდა ამისა, იაპონიის GSP სქემის მიხედვით 100%-იანი შეღავათები ვრცელდება სამრეწველო პროდუქციის ძალზე ფართო სპექტრზე, თუმცა ამოღებათა ნუსხაში მოხვედრილია: ტყავის ტანსაცმელი, ბეწვეულის ტყავები, აბრეშუმის ჭიის პარკი, ნედლი აბრეშუმი და სხვა. საქართველოს ექსპორტი იაპონიაში ბოლო წლებში შემცირების ტენდენციით ხასიათდება, მიუხედავად იმისა, რომ იაპონიის პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემა დღეს უკვე შედარებით გამარტივებულია, შეღავათებით სარგებლობისთვის მნიშვნელოვანია გაიზარდოს მეწარმეების მეტი ინფორმირება და ჩართულობა, რაც ქვეყნების სავაჭრო ურთიერთობების განვითარებას შეუწყობს ხელს.

განვითარებული ქვეყნების სავაჭრო პოლიტიკის რეგიონული და საგარეო ასპექტები უშუალოდ ეხება მცირე ღია ეკონომიკის ქვეყნების, როგორც ეკონომიკური განვითარების, ასევე რეგიონულ გაერთიანებებში ინტეგრაციის პრობლემებს. ასეთი რეჟიმებით სარგებლობის ეფექტები მსოფლიო ეკონომიკაში ოპტიმალური ინტეგრირებისთვის შეფასებულია საქართველო-ევროკავშირის მაგალითზე. აღსაღნიშნავია, რომ ევროკავშირი საქართველოს მნიშვნელოვან სავაჭრო პარტნიორს წარმოადგენს, სწორედ ამიტომ ჩავატარეთ ჩვენი ქვეყნის ევროკავშირთან საგარეო ვაჭრობის კორელაციურ-რეგრესული ანალიზი, რომელიც საშუალებას გვაძლევს უფრო ნათლად დავინახოთ - ექსპორტ-იმპორტის ზრდის დინამიკა, ასევე გამოვთვალოთ კორელაციის, დეტერმინაციის კოეფიციენტები, სტიუდენტის და ფიშერის კრიტერიუმის მნიშვნელობები. ექსპორტ-იმპორტის შესახებ მონაცემთა ანალიზისას მთლიანი პერიოდი (2000-2014 წლები) დაყოფილ იქნა 5 წლიან ინტერვალებად. დაკვირვების წლები, რომლებიც შესაძლოა განვიხილოთ როგორც ევროკავშირის სავაჭრო რეჟიმები, აღებულ იქნა დამოუკიდებელ ცვლადად, ხოლო ექსპორტისა და იმპორტის ფულადი მაჩვენებლები (მილიონი აშშ დოლარი) აღებულ იქნა დამოკიდებულ ცვლადებად. კორელაციის და დეტერმინაციის კოეფიციენტის, სტიუდენტის კრიტერიუმის და ფიშერის კრიტერიუმის გამოთვლილი სიდიდეები ადასტურებს მიღებული შედეგების სტატისტიკურ სანდოობას.

საქართველოს მიერ ევროკავშირის ქვეყნებთან საგარეო ვაჭრობის ანალიზის საფუძველზე შეიძლება ითქვას:

პირველი პერიოდი (2000-2004 წლები): ექსპორტის პირველი პერიოდის ზრდის მაჩვენებელი შეადგენს 10,6 მილიონ აშშ დოლარს, ხოლო იმპორტის ზრდის შეადგენს 105,1 მილიონ აშშ დოლარს, რაც გვიჩვენებს, რომ საშუალოდ იმპორტი მოიცავს უფრო მეტ ზრდას.

მეორე პერიოდი (2005-2009 წლები): ექსპორტის ზრდის მაჩვენებელი შეადგენს 32,2 მილიონ აშშ დოლარს, ხოლო იმპორტის ზრდის მაჩვენებელი შეადგენს 222,5 მილიონ აშშ დოლარს, სადაც კვლავ აშკარად ჩანს, რომ იმპორტის ზრდა უფრო მაღალია.

მესამე პერიოდის (2010-2014 წლები) ექსპორტის ზრდის მაჩვენებელი შეადგენს 81,2 მილიონ აშშ დოლარს, ხოლო ამ პერიოდის იმპორტის ზრდის მაჩვენებელი შეადგენს 202,0 მილიონ აშშ დოლარს, სადაც ნათლად ჩანს, რომ ექსპორტის ზრდა იმპორტის ზრდის მაჩვენებელს კვლავ ჩამორჩება, თუმცა წინა პერიოდებისაგან განსხვავებით ექსპორტი იწყებს სწრაფ ზრდას და უახლოვდება იმპორტის ზრდის მაჩვენებელს.

ევროკავშირში საქართველოს პრეფერენციული ექსპორტის სტრუქტურის შესწავლის შედეგად გამოვლინდა, რომ სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის ერთპიროვნული ლიდერია ახალი და ხმელი თხილი, რომელიც წარმოადგენს ერთ-ერთ ძირითად მრავალწლიან და უდიდესი ეკონომიკური მნიშვნელობის მქონე კულტურას ჩვენი ქვეყნისათვის.

ჩატარებული ანალიზის საფუძველზე შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ ქართული თხილის ექსპორტის ზრდის შესაძლებლობები არსებობს, რაც განპირობებულია:

- თხილის წარმოების მრავალწლიანი ტრადიციით;
- პროდუქციის კონკურენტული ფასით;
- თხილის წარმოებისთვის ხელსაყრელ შავი ზღვის რეგიონში ქვეყნის მდებარეობით.

იმ პირობებში, რომ თურქეთისაგან კონკურენცია დიდია, თხილის მსოფლიო ფასზე საქართველოს არ შეუძლია გავლენა მოახდინოს, არსებობს გლობალურ ბაზარზე შესვლის ბარიერები. საჭიროა შემდეგ საკითხებში მხარდაჭერა ქართული თხილის ექსპორტის ზრდისა და განვითარებისათვის:

- საექსპორტოდ საჭირო ფიტო-სანიტარიული, ჰიგიენური და ხარისხის მოთხოვნების დაკმაყოფილება;
- ფერმერთა თანამშრომლობის წახალისება საქონლის ყიდვის, პროდუქციის დამუშავების, მარკეტინგის და ბითუმად ვაჭრობის საკითხებში;
- ეკონომიკური სარგებელის და პროდუქციის ხარისხის გაზრდა ტრეინინგების მეშვეობით;
- GSP+ის და DCFTA -ის პრივილეგიების მაქსიმალური გამოყენება.

პრეფერენციული რეჟიმებისა და DCFTA-ის შესაძლებლობების ეფექტიანი გამოყენებისათვის, ვაჭრობის ლიბერალიზაციის პირობებში აქტუალურია არასატარიფო ბარიერების იდენტიფიცირება, რომელიც ხელს უშლის ქართულ კომპანიებს პროდუქციის ექსპორტში. აღნიშნულიდან გამომდინარე, ჩავატარეთ არასატარიფო ბარიერების კვლევა, რომლის მიზნებიდან გამომდინარე განისაზღვრა შემდეგი ამოცანები:

- ქართული პროდუქციისადმი წამოჭრილი მოთხოვნების იდენტიფიცირება და პროდუქციის ექსპორტზე გატანის პროცესის შეფასება;
- ევროკავშირთან თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმების შეფასება;
- იაპონიისა და აშშ-ის პრეფერენციულ განზოგადებული სისტემის შეფასება.

საკვლევი საკითხის სიღრმისეულად შესწავლის მიზნით დაიგეგმა თვისებრივი და რაოდენობრივი კვლევები. გამოვიკითხეთ 148 ექსპორტიორი კომპანია. კვლევაში მონაწილე რესპონდენტები ექსპორტირების პროცესს და მასთან დაკავშირებულ პროცედურებს საკმაოდ კარგად იცნობდნენ. უმრავლესობის შეფასებით, ქართული პროდუქციის ექსპორტზე გატანა შეფერხებების გარეშე მიმდინარეობს და ამიტომ მათთვის საკმაოდ რთული აღმოჩნდა პროცესთან დაკავშირებულ პრობლემებზე საუბარი. თუმცა კვლევის ფარგლებში მაინც გამოვლინდა ცალკეული საკითხები, რომელიც სენსიტიურია ქართული ბიზნესისთვის. აღსანიშნავია, რომ სირთულეები, რომელზეც რესპონდენტები საუბრობდნენ, უფრო მეტად ქვეყნის სხვა გლობალურ საკითხებთან არის დაკავშირებული, კერძოდ:

- არაადგილობრივ კომპანიებთან ბიზნესურთიერთობის ჩამოყალიბებისთვის და შესაბამისად პროდუქციის ექსპორტისთვის, მნიშვნელოვანია, ქართულ კომპანიებს შეეძლოთ მოთხოვნის შესაბამისი პროდუქციის წარმოება (ამ შემთხვევაში საუბარია თხილის დიდ რაოდენობაზე) და მიწოდების უწყვეტობის უზრუნველყოფა;
- დიდი მოცულობის ტვირთის ექსპორტზე გატანა დამატებით ხარჯებთან არის დაკავშირებული. აღნიშნული პრობლემის წინაშე დგანან ის კომპანიები, რომლებიც პროდუქციის ექსპორტს საზღვაო ტრანსპორტით

ახორციელებენ. სირთულეს წარმოადგენს ქართული პორტები, სადაც ზღვის დაბალი დონეა და დიდი გემები ვერ შედიან;

- კომპანიებს შორის საექსპორტო პროდუქციის ექსკლუზივზე შეთანხმების დარღვევა შესაძლოა მოხდეს სხვა მესამე პირის/ორგანიზაციის გამო;
- სახელმწიფო დონეზე არ რეგულირდება ე.წ. შუამავალი რგოლის საქმიანობა, განსაკუთრებით თხილის ექსპორტით დაკავებულ ორგანიზაციებს არარეგულირებული გადამყიდველების პრაქტიკა ხელს უშლის საქმიანობაში.
- პრეფერენციული სავაჭრო რეჟიმებისა და DCFTA-ს შესაძლებლობების ეფექტიანი გამოყენებისათვის სერტიფიკატების აღებასთან დაკავშირებით არსებობს ორმაგი სტანდარტები.
- ქართული პროდუქციის დაბალი ცნობადობა. ექსპორტზე გატანის აუცილებელი პირობაა, რომ კომპანიას ჰქონდეს შესაბამისი სერტიფიკატები, რომლებიც ცვალებადია პროდუქტის სპეციფიკიდან გამომდინარე.

თვისებრივი კვლევის ჩატარების შედეგად მოვახდინეთ დეტალური კითხვარის შედგენა, რათა განგვეხორციელებინა რაოდენობრივი კვლევა არასატარიფო ბარიერების ჩაღრმავებული გაანალიზებისა და ქართული პროდუქციის ექსპორტზე გატანის პროცესის შეფასების მიზნით. კვლევის შედეგად შეგვიძლია დავასკვნათ:

- მიუხედავად იმისა, რომ რამდენიმე წყაროსგან გამოვითხოვეთ ექსპორტიორთა ბაზები (საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური, სავაჭრო პალატა, ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტრო) ბაზაში აღმოჩენილი იქნა უზუსტობები, რაც აღრიცხვიანობის სერიოზულ პრობლემებზე მიუთითებს ჩვენს ქვეყანაში.
- პროდუქტების ექსპორტის მხრივ გამოვლინდა, რომ აშშ-ში, ევროკავშირის ქვეყნებსა და იაპონიაში საქართველოდან ყველაზე დიდი რაოდენობით თხილი გადის; ყოველი მეოთხე ექსპორტიორი კომპანია თხილის ექსპორტირებითაა დაკავებული (26%). ექსპორტის მოცულობით შემდეგ ადგილებზეა ღვინო (18%) და ლითონები (10%). მნიშვნელოვანია ისიც, რომ აღნიშნულ რეგიონებში, ძალიან მცირე, თუმცა გარკვეული რაოდენობის

ელექტროენერჯის ექსპორტიც ხორციელდება, რაც ქვეყნისთვის ეკონომიკური განვითარების შესაძლებლობას წარმოადგენს.

- კვლევის შედეგად გამოვლინდა, რომ თხილის მწარმოებლები საკუთარი პროდუქტის ექსპორტს უმეტესად ევროკავშირის წევრ სახელმწიფოებში ახორციელებენ. იაპონიასა და აშშ-ში ძირითადად ღვინის გატანა ხდება.
- ვინაიდან საერთაშორისო ვაჭრობისას პარტიორებს შორის ურთიერთობის დამყარების უმნიშვნელოვანესი ფაქტორი ექსპორტიორისთვის გარკვეული ტიპის სერტიფიკატების ფლობაა, კვლევით გამოვლინდა, რომ უმრავლესობისთვის პროდუქციის მიღებისთვის პარტნიორ კომპანიას სერტიფიკატი მოუთხოვია (88%). რაც შეეხება სერტიფიკატის უშუალო ტიპს, დადგინდა, რომ საერთაშორისო პარტნიორები, მიუხედავად ქვეყნისა, ძირითადად წარმოშობისა და ხარისხის სერტიფიკატებს ითხოვენ.
- მიუხედავად იმისა, რომ სერტიფიკატის ფლობა ქართული კომპანიებისთვის თითქმის აუცილებელ ატრიბუტს წარმოადგენს, კვლევის თანახმად, ორგანიზაციების მხოლოდ მესამედს აქვს საერთაშორისო აღიარების მქონე სერტიფიკატი (33%). ის კომპანიები, რომლებიც ასეთ სერტიფიკატებს უკვე ფლობენ, ასახელებენ, რომ მათ ხარისხისა (ISO 9000) და პროდუქტის უვნებლობის (ISO 22000) სერტიფიკატები აქვთ.
- ხაზგასასმელია ისიც, რომ იმ ორგანიზაციებს, რომელთაც სერტიფიკატი გააჩნიათ, უმეტესობამ ის საქართველოში, უცხოელი ექსპერტის მეთვალყურეობის ქვეშ, აიღო. ეს კი იმაზე მეტყველებს, რომ საერთაშორისო მასშტაბით საქართველოში არსებულ სერტიფიცირების ორგანოებს ნაკლები ნდობა და ცნობადობა აქვთ. მათ დაბალ ცნობადობას ისიც მიუთითებს, რომ გამოკითხული ორგანიზაციების წარმომადგენლები ვერ იხსენებენ კონკრეტული ლაბორატორიის დასახელებას, სადაც მათ სერტიფიკატი აიღეს.
- ასევე გამოიკვეთა, რომ საქართველოში არ გაიცემა ჯანმრთელობისა და CA სერტიფიკატები; მათი საზღვარგარეთ აღება კი დიდ ხარჯებთანაა დაკავშირებული.

- აღსანიშნავია ისიც, რომ ნაკლებია საზღვარგარეთ აღებული სერტიფიკატების რაოდენობა, რაც სავარაუდოდ სერტიფიკატის მოპოვების გაზრდილ ფინანსურ დანახარჯებთანაა დაკავშირებული.
- მეტად მნიშვნელოვანია თითოეული პროდუქტის მიხედვით მოთხოვნილი სერტიფიკატის უშუალო ტიპის გამოვლენაც. როგორც აღმოჩნდა, საერთაშორისო პარტნიორები წყლის შექმნისას ძირითადად ევრო 1-ს; თხილზე - წარმოშობისა და ISO-ს; წვენებზე - ხარისხის, ბიო-ორგანულს, ISO და წარმოშობის; ღვინოზე - წარმოშობისა და შესაბამისობის, ლითონებზე - წარმოშობისა და ხარისხის; ნედლ ნავთობზე, სასუქებსა და ქიმიკატებზე კი - წარმოშობის სერტიფიკატებს ითხოვენ.
- საქართველოში წარმოებული პროდუქტის ექსპორტირების საკითხის უკეთ შესწავლის მიზნით, როგორც აღნიშნეთ, რაოდენობრივ კვლევას წინ უძღვოდა თვისებრივი კვლევა, რომლის ფარგლებშიც რამდენიმე კომპანიის წარმომადგენელთან ჩატარდა ჩაღრმავებული ინტერვიუ. ინტერვიუების დროს რესპონდენტები პროდუქტის ექსპორტთან დაკავშირებული მკაფიო პრობლემების ნაცვლად უფრო გლობალურ პრობლემებს ასახელებდნენ, მაგალითად ისეთს, როგორიცაა შეღავათიანი ტარიფების მქონე სესხების არარსებობა და არა მის ორგანიზაციაში არსებული რაიმე პრობლემა. აღნიშნულის გათვალისწინებით, დავუშვით, რომ შესაძლოა ორგანიზაციების წარმომადგენლები ორგანიზაციის შიდა პრობლემის გამხელას ერიდებიან, ამიტომ მათ თავდაპირველად ვკითხეთ ექსპორტირებისას არსებული ზოგადი ბარიერების შესახებ. აღმოჩნდა, რომ გამოკითხულთა უმეტესობას ზოგადი ბარიერების დასახელება უჭირს (63%), რაც შესაძლებლობას გვაძლევს ვივარაუდოთ, რომ იმ ორგანიზაციების დიდი ნაწილი, რომლებიც ჩართულები არიან საექსპორტო საქმიანობაში საერთაშორისო ბაზარზე ვაჭრობას რთულ და პრობლემურ საქმიანობად არ განიხილავენ.
- საექსპორტო საქმიანობის დროს არსებული ზოგადი ბარიერების გამოკვლევის დროს დადგინდა, რომ თითქმის ყოველი მეათე (8%) პრობლემურ საკითხად ქართული პროდუქციის დაბალ ხარისხს და დაბალ

ცნობადობას (6%) მიიჩნევს. ცნობადობის ასამაღლებლად კი საქართველოს მთავრობისგან მოელის რეაგირებას. საინტერესოა ისიც, რომ ექსპორტის ზოგად ბარიერებში სახელდება ისეთი საკითხებიც, როგორცაა მცირე მეწარმეობის ცოდნის, გამოცდილებისა და შესაბამისი კონტაქტების ნაკლებობა.

- უშუალოდ მისი ორგანიზაციისთვის შექმნილი პრობლემების გაანალიზების დროს გამოიკვეთა, რომ 10 გამოკითხულიდან 6 მიიჩნევს, რომ პირადად მის ორგანიზაციას არანაირი ბარიერი შექმნია (61%). ის, ვინც პრობლემებზე საუბრობს, პრობლემურ საკითხად ასახელებს საკანონმდებლო ჩარჩოს (6%), რადგან მიიჩნევა, რომ მოუწესრიგებელია როგორც შესყიდვების პროცესი, ასევე კანონმდებლობა და რეგულაციები. კონკრეტულ მაგალითებად დასახელდა ისეთი საკითხები, როგორცაა შეზღუდვები შავი მეტალის გადაზიდვაზე გემისა და სარკინიგზო ტრანსპორტის გარდა სხვა საშუალებით, რაც, ექსპორტიორთა აზრით, ბიზნესს აფერხებს.
- ვინაიდან ორგანიზაციათა დიდმა ნაწილმა მიიჩნია, რომ მას არანაირი ბარიერი ექმნება საერთაშორისო ბაზარზე, გაგაანალიზეთ მათი კლასიფიკაცია გადამხდელის სტატუსის მიხედვით. აღმოჩნდა, რომ ამ ორგანიზაციების ნახევარზე მეტი მსხვილი მეწარმეა, რომელთაც სავარაუდოდ მეტი გამოცდილება აქვთ და ნაკლებად ექმნებათ პრობლემები.
- აღსანიშნავია ის ფაქტიც, რომ მეწარმეთა მცირე ნაწილი მისი ბიზნესისთვის ხელისშემშლელ ფაქტორად საბაჟოზე ბოლო დროს გაზრდილ ბიუროკრაციას მიიჩნევს.
- კვლევით გამოიკვეთა, რომ ცალკეულ შემთხვევებში, თურქეთში ექსპორტირებისას საქართველოს მიერ მინიჭებულ საბაჟო კოდზე თურქული მხარე ამბობს, რომ მცდარია; საქართველო კი, ჩარევის მიუხედავად, მაინც ვერ იცავს ქართველი მეწარმის უფლებებს, რაც მეწარმისთვის დამთრგუნველია.

- კვლევის ერთ-ერთ ამოცანას იაპონიისა და ამერიკის პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემის (GSP) გავლენის შეფასება წარმოადგენდა. აღსანიშნავია, რომ არცერთი ორგანიზაცია მის გავლენას უარყოფითად არ აფასებს. უმეტესობა GSP-ის გავლენას დადებითად აფასებს მის საქმიანობაზე.
- ევროკავშირთან ასოცირების შეთანხმების ფარგლებში თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმების შეფასებისას, ევროპის ქვეყნებში მოვაჭრე ორგანიზაციათა უდიდესი ნაწილი (98%) მის გავლენას დადებითად აფასებს.
- საგულისხმოა ისიც, რომ მიუხედავად რესპონდენტების მიერ აღნიშნული შეთანხმებების დადებითად დახასიათებისა, ექსპორტიორთა დიდ ნაწილს უჭირს კონკრეტული ზეგავლენის დასახელება.
- ის რესპონდენტები, რომლებიც ხსენებული შეთანხმებების კონკრეტულ ზეგავლენას ასახელებენ, მიიჩნევენ, რომ დადებითია სატარიფო ბარიერების მოხსნა (12%) და ქართული პროდუქციის მიმართ ნდობის ფაქტორის ზრდა (10%), რაც სამომავლო პერსპექტივაში ქვეყნის განვითარების უმნიშვნელოვანეს წინაპირობას წარმოადგენს.
- გამოკითხულ ორგანიზაციათა უმრავლესობა (65%) 5 წელზე მეტია, რაც საექსპორტო საქმიანობითაა დაკავებული. სწორედ ეს ფაქტი შეიძლება მივიჩნიოთ იმის განმსაზღვრელად, რომ ორგანიზაციების დიდი ნაწილი მის საექსპორტო საქმიანობაში მკაფიო პრობლემებს ნაკლებად მიიჩნევენ.
- გამოკითხულ კომპანიათა დასაქმებული ადამიანების რაოდენობის მხრივ კი გამოიკვეთა, რომ ორგანიზაციათა თითქმის ორ მესამედს 50-მდე თანამშრომელი ჰყავს.
- კვლევის შედეგად გამოვლინდა, რომ საექსპორტო საქმიანობიდან მიღებული შემოსავლის მთლიან შემოსავალთან მიმართებით, ნახევარზე მეტი ორგანიზაციის (58%) შემოსავლების 80%-დან 100%-მდე ექსპორტიდან მოდის.

- გადამხდელის სტატუსის მიხედვით კი ნახევარზე მეტი ორგანიზაცია (56%) მსხვილი მეწარმეა, რაც გვაგვარაუდებინებს, რომ საერთაშორისო ვაჭრობის დროს ორგანიზაცია მრავალი ბარიერისგან იქნება დაცული.

პრეფერენციული რეჟიმებისა და DCFTA-ის ეფექტიანი გამოყენებისათვის სასურველია შემდეგი რეკომენდაციების გათვალისწინება:

- საშუალო და გრძელვადიანი სტრატეგიების შემუშავება სასოფლო-სამეურნეო სექტორისთვის მისი საექსპორტო პოტენციალის შეფასებით და იმ სექტორების განსაზღვრით, რომლებშიც საქართველო, შესაძლოა, კონკურენტულ უპირატესობას ფლობდეს;
- მიზნობრივი სექტორული პროგრამებისა და ინიციატივების შემუშავება კონკურენციულ უპირატესობათა მქონე დარგებში;
- არასატარიფო ღონისძიებებით დადგენილი მოთხოვნების შესრულებისათვის სერტიფიცირების პროცედურებში დახმარება, კონსულტაციების ჩატარება, ფერმერების სახლებისა და ტრენინგცენტრების როლის ზრდა.
- გზამკვლევების შექმნა მწარმოებლებისთვის, სადაც მოცემული იქნება ვაჭრობასთან დაკავშირებული სპეციფიკური ინფორმაცია;
- განვითარებული ქვეყნების სტანდარტებთან (ISO, IEC, CEN, CENELEC) დაახლოების კონკრეტული ღონისძიებების ფორმირება მიზნობრივი ორგანიზაციების ჩამოყალიბების საფუძველზე.
- მეწარმეთა საპარტნიორო ფონდების შექმნა, რაც შუამავალი კომპანიების როლის ჩანაცვლებას გამოიწვევს.

საქართველოს ახალი სტანდარტებისა და ტექნიკური რეგულაციების შესაბამისი საკანონმდებლო ბაზის შექმნა პოზიტიურ გავლენას იქონიებს სოფლის მეურნეობის სექტორზე იმ თვალსაზრისით, რომ სასოფლო-სამეურნეო წარმოება ორიენტირებული იქნება იმ სტანდარტებით პროდუქციის წარმოებაზე, რომელსაც რეალიზაციის პერსპექტივები ექნება ევროკავშირისა და სხვა განვითარებული ქვეყნების ბაზრებზე და, ამავდროულად, მაღალი სტანდარტები შეზღუდავს საქართველოში იმპორტირებულ დაბალი ხარისხის პროდუქციას.

პრეფერენციული რეჟიმები ეხმარება მცირე ღია ეკონომიკებს განვითარებული ქვეყნების ბაზრებზე შეღწევაში. სქემაში ჩართვის სარგებელი შესაძლოა გამოსატული იქნეს ვაჭრობის გაზრდილი მაჩვენებლით, ინვესტორების მეტი ნდობითა და დახმარებით უფრო გამჭვირვალე სამართლებრივი გარემოს ფორმირებაში. პრეფერენციულ რეჟიმებთან დაკავშირებით მნიშვნელოვანია მომხმარებლის სარგებელი (უკეთესი პროდუქცია უფრო დაბალ ფასად), ბაზრის განვითარება, გაფართოება და ინტელექტუალური საკუთრების დაცვა.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. აბესაძე ო. საქართველოს ევროკავშირთან საგარეო-სავაჭრო ურთიერთობების ადეკვატური მოდელეები და საპროგნოზო გაანგარიშებანი. პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტის სამეცნიერო ჟურნალი „ეკონომისტი“ №1, თბ., 2015.
2. აბესაძე რ. ეკონომიკური განვითარება და ეკონომიკური რეგრესი. თბილისი, პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტის გამომცემლობა, 2014.
3. აბრალავა ა. ეროვნული ეკონომიკა და გლობალიზაცია. მონოგრაფია. თბ., 2015.
4. ანანიაშვილი ი. ეკონომეტრიკა. სახელმძღვანელო, რედაქტორი ვლადიმერ პაპავა. თბ., 2014.
5. ასლამაზიშვილი ნ. საგარეო ვაჭრობა. თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის გამომცემლობა, თბ., 2003.
6. ასათიანი რ. გლობალიზაცია, ეკონომიკური თეორია და საქართველო. თბილისი, „სიახლე“, 2010.
7. ბასილია თ., სილაგაძე ა., ჩიკვაიძე თ. პოსტსოციალისტური ტრანსფორმაცია: საქართველოს ეკონომიკა XXI საუკუნის მიჯნაზე. თბ., 2001.
8. ბენია მ. ევროკავშირის საინვესტიციო პოლიტიკა საქართველოში. დისერტაცია. თბ., 2015.
9. ბერუჩაშვილი თ., ვაჭრობის, როგორც ეკონომიკური ზრდის ხელშემწყობი ფაქტორის ევოლუცია, დისერტაცია, თსუ, თბ., 2006.
10. ბერუჩაშვილი თ., ყარაულაშვილი ა., მშვიდლობაძე მ. „საქართველო და ევროკავშირი“, აშშ-ს სახელმწიფო დეპარტამენტის განათლებისა და კულტურის ბიურო, თბ., 2006.
11. გაგნიძე ი. ქვეყნის კონკურენტუნარიანობა და კლასტერები: ისტორია და თანამედროვეობა. მონოგრაფია. გამომცემლობა „უნივერსალი“, თბ., 2012.
12. გელაშვილი ს. სტატისტიკა ეკონომიკასა და ბიზნესში. თბ., 2009.

13. გველესიანი მ. ეკონომიკური კრიზისი: თეორია და რეალობა, პარადიგმა და პარადოქსები. კრებულში: ეკონომიკური განვითარების ტენდენციები. თბილისი, პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტი, თბ., 2009.
14. გველესიანი რ., გოგორიშვილი ი., ეკონომიკური პოლიტიკა. წიგნი II. გამომცემლობა „უნივერსალი“, თბ., 2012.
15. გოგორიშვილი ი. ნაციონალური ეკონომიკური ინტერესები საქართველოს ეკონომიკის გლობალიზაციის პირობებში. კონფერენციის „გლობალიზაცია და საქართველოს ეკონომიკის მდგრადი განვითარების პერსპექტივები“ მასალები, გამომცემლობა „უნივერსალი“, თბ., 2009.
16. გოგორიშვილი ი., ლეკაშვილი ე., პაპანაშვილი ნ., სეფაშვილი ე., სიხარულიძე დ., გველესიანი რ., ლეკაშვილი ე. საერთაშორისო ეკონომიკა, დამხმარე სახელმძღვანელო, თბ., 2012.
17. გრიგოლია თ. ევროკავშირის ისტორია, ევროპის პოლიტიკა და გეოგრაფიული კონტურები. თბ., 2011.
18. ევროინტეგრაციის საკითხები - ვიშეგრადის ქვეყნები და სამხრეთ კავკასია. თბ., 2013.
19. ევროკავშირი და საქართველო ვაჭრობის საკითხები. ევროპის დელეგაცია საქართველოში, თბ., 2012.
20. ეთერია ე. გლობალიზაციის ეკონომიკური განზომილება. საქართველოს გლობალიზაციისა და რეგიონალური ინტეგრაციის კვლევის ცენტრი, შრომების კრებული. თბ., 2008.
21. ევროპის სამეზობლო პოლიტიკის სამოქმედო გეგმის შესრულების ანგარიში: კონკურენციის პოლიტიკა, საბაჟო პროცედურები, ინტელექტუალური საკუთრების უფლებები. თბ., 2012.
22. ევროკავშირი და საქართველო: მიმდინარე საკითხები და მომავლის პერსპექტივები, თბ., 2009;
23. ვაშაკიძე ზ., დიასამიძე მ., ვაშაკიძე ა. საქართველოს ეკონომიკა და ეროვნული ინტერესები. ჟურნალი „ეკონომიკა“, თბ., 2014.
24. ზაღდასტანიშვილი კ. ევროკავშირთან ვაჭრობის არსებული სატარიფო და არასატარიფო ბარიერები. ჟურნალი „საქართველოს ეკონომიკა“, თბ., 2008.

25. თავართქილაძე მ. Preferential Trade Regimes as Tools for Integrating Small Countries into the World Trading System (Case of Georgia). STRATEGICA International Academic Conference, Bucharest, Romania, Oct 29-30, 2015. <http://strategica-conference.ro/wp-content/uploads/2016/01/Strategica-2015-Challenges-of-Integration-into-the-World-Economy.pdf>
26. თავართქილაძე მ. EU trade regimes and Prospects of their efficiency for small countries. EU-SPRI Early Career Researcher Conferences (ECC), IRCRES Rome, Italy, 14-15-16 October, 2015. http://www.euspri-forum.eu/archives/ecc/ecc_october_2015/nieuw-categorien-1/
27. თავართქილაძე მ. ქართული ექსპორტის არასატარიფო ბარიერები. ჟურნალი „საქართველოს ეკონომიკა“, 2016 წ. <http://geoeconomics.ge/> s=თავართქილაძე;
28. თავართქილაძე მ. პრეფერენციული სავაჭრო რეჟიმების გავლენა მსოფლიო ეკონომიკაში მცირე ქვეყნების ინტეგრირების წესრიგზე. ჟურნალი „ეკონომიკა და ბიზნესი“, 2016.
29. თავართქილაძე მ. ევროკავშირის საერთაშორისო სავაჭრო რეჟიმების ეფექტიანობა მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაციის პირობებში. კონფერენციის „გლობალიზაცია და საქართველოს ეკონომიკის მდგრადი განვითარების პერსპექტივები“ მასალები, გამომცემლობა „უნივერსალი“, თბ., 2009.
30. თავართქილაძე მ. საქართველო, როგორც GSP-ით (პრეფერენციების განზოგადებული სისტემა) მოსარგებლე ქვეყანა და მისი როლი ექსპორტის წახალისებაში. თსუ, ეკონომიკის ფაკულტეტის სტუდენტთა სამეცნიერო კონფერენციის მოხსენებების კრებული. თბ., 2004.
31. თავართქილაძე მ., შაბურიშვილი შ. საინვესტიციო ჯაჭვი ბიზნესის განვითარების პროცესში. თსუ, საუნივერსიტეტოშორისი სამეცნიერო კონფერენცია „მსოფლიო ფინანსური კრიზისი და საქართველო“, პოლიგრაფიული ცენტრი „ბარტონი“, თბ., 2009.
32. თავართქილაძე მ. საქართველოს ეკონომიკური უსაფრთხოება თანამედროვე გლობალიზაციის პირობებში, თსუ და გლობალიზაციის შემსწავლელი საერთაშორისო ინსტიტუტი, კონფერენციის მასალები, 2004.

33. თავართქილაძე მ., საქართველოს მონაწილეობის ხარისხი საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობებში. თსუ, ეკონომიკის ფაკულტეტის სტუდენტთა სამეცნიერო კონფერენციის მოხსენებათა კრებული, 2003.
34. თავართქილაძე მ. *Guam Group: Main aims and Future Prospects*. თსუ, ეკონომიკის ფაკულტეტი, VII საერთაშორისო კონფერენციის მოხსენებათა კრებული, 2004.
35. თოდუა ნ., უროტაძე ე. პროდუქციის კონკურენტუნარიანობის შეფასების ახალი მათემატიკური მოდელი. „მარკეტინგის აქტუალური საკითხები“, თბ., 2001.
36. თოდუა ნ. საქართველოს ბაზარზე მომხმარებელთა ქცევის მარკეტინგული კვლევა. თბ., 2012.
37. თოდუა გ. მსოფლიო ეკონომიკა, თბილისის სოციალურ-ეკონომიკური ინსტიტუტი, 2001.
38. თოქმაზიშვილი მ. მცირე და საშუალო საწარმოების განვითარების ხელშეწყობა (ღირებულებათა ზრდის განვითარება) Promoting the Development of the SME Sector (Value Chain Development). UNDP, The Global compact, Belgium Development Cooperation. 2010.
39. კაკულია მ. საქართველოსა და ევროკავშირს შორის თავისუფალი ვაჭრობის შესაძლო მაკროეკონომიკური ეფექტი. საქართველოს ეკონომიკურ მეცნიერებათა აკადემიის შრომები. ტ.8, თბ., 2010.
40. კრუგმანი პ., ოფსვილდი მ. „საერთაშორისო ეკონომიკა - თეორია და პოლიტიკა“. ფონდი „ღია საზოგადოება-საქართველო“, თბ., 2000.
41. ლეკაშვილი ე. საქართველოს სავაჭრო ურთიერთობები ამიერკავკასიის ქვეყნებთან, სადოქტორო დისერტაცია, თბ., 1998.
42. ლინდერტი პ. საერთაშორისო ეკონომიკა, თბ., 2011.
43. მენქიუ გ. ეკონომიკის პრინციპები. გამომცემლობა „დიოგენე“ თბ., 2000. 1064გვ.
44. მესხია ი. საერთაშორისო ვაჭრობა. თბ., 2012.
45. მექვაბიშვილი ე. ეკონომიკის გლობალიზაცია: მიმართულებები გამოწვევები პერსპექტივები. თბ., 2009.

46. მექვაბიშვილი ე., მექვაბიშვილი მ. ეკონომიკის გლობალიზაციის მოდელები. ჟურნალი „საქართველოს ეკონომიკა“, 2008.
47. მექვაბიშვილი ე. დამწვევი განვითარების სტრატეგია და საქართველოს ეკონომიკის მომავალი. ჟურნალი „ეკონომიკა და ბიზნესი“, №1, თბ., 2012.
48. მოვსესიანი ა.გ., ოგნივცევი ს.ბ. „მსოფლიო ეკონომიკა“, ტომი I. თბილისის სოციალურ-ეკონომიკური ინსტიტუტი. თბ., 2003. 566გვ.
49. პაპავა ვ. საქართველოს ეკონომიკა. თბ., 2015.
50. პაპავა ი. ევროპის კავშირის ფუნქციონირების სამართლებრივი საფუძვლები-საბაზისო აქტები და კომენტარები. თბ., 2013.
51. პაპაჩაშვილი ნ. ხარისხის საერთაშორისო სტანდარტები და საქართველოს ექსპორტის კონკურენტუნარიანობის საკითხები. საკონფერენციო მოხსენებათა კრებული „საქართველოს ეკონომიკა მსოფლიო კონკურენტუნარიანობის მაჩვენებლებში: პრობლემები, პერსპექტივები“. გვ.74-82. თბ., „უნივერსალი“, 2011.
52. პაპაჩაშვილი ნ. გლობალიზაცია და ნეოპროტექციონიზმი, III საერთაშორისო სამეცნიერო კონფერენციის მასალები „გლობალიზაცია და საქართველოს ეკონომიკის მდგრადი განვითარების პერსპექტივები“. თბ., „უნივერსალი“, გვ.98-103; <http://globalconference.ge/arqivi/konferencia-2010>
53. პაპაჩაშვილი ნ., ბაქრაძე გ. თანამედროვე გამოწვევები ევროკავშირის ბაზარზე საქართველოს სოფლის მეურნეობის პროდუქციის ექსპორტისთვის, პოსტკომუნისტური ქვეყნების ეკონომიკების აქტუალური პრობლემები თანამედროვე ეტაპზე. საერთაშორისო სამეცნიერო-პრაქტიკული კონფერენციის მასალების კრებული, 28–29 ივნისი, 2013, გვ.320–324. ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტი http://pgie.tsu.ge/contentimage/sxvadasxva/konferenciis_krebuli/Konf.2013_sul_bolo.pdf
54. საქართველოს სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების სტრატეგია, „საქართველო 2020“.
http://www.economy.ge/uploads/news/giorgi_kvirikashvili/Strategy2020.pdf

55. საქართველოს სავაჭრო პოლიტიკისა და სამართლის საერთაშორისო ცენტრი: სამახსოვრო საქართველოს საერთაშორისო სავაჭრო რეჟიმებზე. გვ.25-41, თბ., 2004.
56. საქართველოს ეკონომიკური ტენდენციები, კვარტალური მიმოხილვა, საქართველოს ქართულ-ევროპული საკონსულტაციო ცენტრი (GEPLAC), 2006.
57. საქართველოს ეკონომიკური ტენდენციები, კვარტალური მიმოხილვა საქართველოს ქართულ-ევროპული საკონსულტაციო ცენტრი (GEPLAC), 2007.
58. საქონლით საერთაშორისო ვაჭრობის სტატისტიკა. გაერთიანებული ერების ორგანიზაცია. ნიუ იორკი, აშშ, 2011.
59. სეფაშვილი ე. ახალი ტექნოლოგიები, როგორც წარმოების ეფექტიანობის ამაღლების უმნიშვნელოვანესი ფაქტორი გლობალიზაციის პირობებში. თსუ შრომები „ეკონომიკა“, თბ., 2005.
60. სეფაშვილი ე. მსოფლიო ეკონომიკის განვითარების ობიექტური ტენდენციები. ჟურნალი „მაკრო მიკრო ეკონომიკა“, თბ., 2001.
61. სილაგაძე ა. ეკონომიკური აზრის საკითხები. თბ., 2006.
62. სილაგაძე ა. ადამ სმიტის ეკონომიკური დოქტრინა. თბ., 2008.
63. სილაგაძე ა. ეკონომიკური დოქტრინები, საქართველოს მეცნიერებათა ეროვნული აკადემია. თბ., 2010.
64. სიხარულიძე დ. საქართველოს ეკონომიკური განვითარების პერსპექტივები გლობალიზაციის პირობებში. საერთაშორისო სამეცნიერო-პრაქტიკული კონფერენცია: ბიზნესი და საყოველთაო კეთილდღეობა. ტ.2., თბ., 2009.
65. სიხარულიძე დ. ბიზნესის სტრატეგიული ანალიზი. ჟურნალი „ახალი ეკონომისტი“. თბ., 2008. <http://www.loi.ge/>
66. ტოკოს რაუნდის გადაწყვეტილება „ვაჭრობის დიფერენცირებული და უფრო ხელსაყრელი რეჟიმის და განვითარებადი ქვეყნების უფრო აქტიური მონაწილეობის შესახებ“.
67. ფუტკარაძე რ. საქართველო-ევროკავშირის სავაჭრო ეკონომიკური ურთიერთობები: პრობლემები და პერსპექტივები. თბ., 2010.
68. ლაღანიძე გ. პროდუქციის საექსპორტო პოტენციალის ინდექსის განსაზღვრა. ჟურნალი „ეკონომიკა და ბიზნესი“, №1. თბ., 2014.

69. დალანიძე გ. ქართული სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის კონკურენტუნარიანობა და საექსპორტო სტრატეგიის ფორმირების საკითხები ევროკავშირის ბაზარზე . ჟურნალი „ეკონომიკა და ბიზნესი“, №6. თბ., 2013.
70. დალანიძე გ. საერთაშორისო ვაჭრობის მენეჯმენტი და საქართველოს საექსპორტო პოტენციალის ამაღლების კონკრეტული მიმართულებები. ჟურნალი „ეკონომიკა და ბიზნესი“, №5. თბ., 2011.
71. დალანიძე გ. საქართველოს საექსპორტო პოტენციალის ზრდის ალტერნატივა: დივერსიფიკაცია თუ კონცენტრაცია. ჟურნალი „ეკონომიკა და ბიზნესი“, №3. თბ., 2011;
72. ყორღანაშვილი ლ. გლობალიზაცია და საქართველოს ინტეგრაციული სტრატეგია. საერთაშორისო სამეცნიერო კონფერენცია „გლობალიზაცია და სტატისტიკა“. შრომათა კრებული. თბ., 2014;
73. ყორღანაშვილი ლ. საქართველოსა და ევროკავშირის თანამშრომლობა ინოვაციების სფეროში. საერთაშორისო სამეცნიერო კონფერენცია „გზა ევროინტეგრაციისაკენ“. შრომათა კრებული. თბ., 2014.
74. ყორღანაშვილი ლ. საქართველოსა და ევროკავშირის ეკონომიკური თანამშრომლობა: თანამედროვე მდგომარეობა და პერსპექტივები. საერთაშორისო საუნივერსიტეტო-შორისო სამეცნიერო შრომების კრებული „საერთაშორისო ბიზნესი“, თბ., 2007.
75. შაბურიშვილი შ., საქართველოს ინოვაციური განვითარების პერსპექტივები გლობალიზაციის პირობებში, „საქართველოს ეკონომიკა“, თბ., 2008.
76. შენგელია თ. გლობალური ბიზნესი. თბ., „ახალი საქართველო“, 2010.
77. შუბითიძე ვ., წერეთელი ნ. ევროპეიზაცია და ქართული პოლიტიკური აზროვნება. თბ., 2013.
78. ჩავლეიშვილი მ. საქართველოს სასურსათო უსაფრთხოებისა და სურსათით უზრუნველყოფის ზოგიერთი საკითხი. ჟურნალი „ეკონომიკა და ბიზნესი“, №3. 2013.
79. ძოწენიძე ც. „საქართველოს ევროპასთან ინტეგრაციის პრობლემები და პერსპექტივები“. ქუთაისი., 2014.
80. ხადური ნ. საქართველოს ეკონომიკის კონკურენტუნარიანობის ანალიზი და პერსპექტივები, თბ., 2010.

81. ხარაიშვილი ე., ერქომაიშვილი გ. ფირმის ეკონომიკა, თბ., 2011.
82. ხარაიშვილი ე., კონკურენციისა და კონკურენტუნარიანობის შეფასების პრობლემები საქართველოს აგროსასურსათო სექტორში, თბ., 2011.
83. ხარაიშვილი ე., ჩაველიშვილი მ. ახალი ნაშრომი ეკონომიკური კონკურენციის პრობლემებზე. სამეცნიერო-პრაქტიკული ჟურნალი „ახალი ეკონომისტი“. თბ., 2012.
84. ხოკრიშვილი ე., დარელიშვილი ნ. ღრმა და ყოველისმომცველი თავისუფალი სავარო სივრცე (DGFTA)ევროკავშირთან. თბ., 2013.
85. ჭყოიძე ვ. ევროკავშირი და საქართველო: მიმდინარე საკითხები და მომავლის პერსპექტივები. აღმოსავლეთ პარტნიორობა - მრავალმხრივი თანამშრომლობის ფორმატი. თბ., 2009.
86. ჭარაია ვ. (2014), საქართველოს ეკონომიკური კონკურენტუნარიანობის ანალიზი და პერსპექტივები, ეკონომიკა და ბიზნესი, №1. გვ.137-150.
87. ჯამაგიძე ლ. გლობალიზაციის ეკონომიკური არსის გაგებისათვის. ეკონომიკის ატლასური საკითხები XVII, თბ., 2001.
88. ჯგერენაია ე. “Georgias export trends and problems” (ინგლისურ ენაზე). „საქართველოს ეკონომიკა“, №7. 2006.
89. ჯოლია გ. საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობები. გამომცემლობა „მეცნიერება“, თბ., 1998.
90. Adelman I. (2000). *Fallacies in development theory and their implications for policy*. In G.M. Meier & J. E. Stiglitz (Eds.), *Frontiers of development economics: The future in perspective* (pp. 103–134). Washington, D.C.: World Bank/Oxford University Press.
91. Agostino M.R., Aiello F., & Cardamone P. (2007). *Analysing the Impact of Trade Preferences in Gravity Models. Does Aggregation Matter?* Calabria: Trade AG Working Paper 07/4.
92. Anderson J. E. (March 1979). A Theoretical Foundation for the Gravity Model. *American Economic Review*, 9(1), 106-116.
93. Anderson J.E., & van Wincoop, E. (March 2003). *Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle*. *American Economic Review*, 93(1), 170-192.

94. Association Agreement Between the European Union and the EUROPEAN ATOMIC ENERGY COMMUNITY AND THEIR MEMBER STATES, OF THE ONE PART AND GEORGIA, OF THE OTHER PART, 2015.
95. Baldwin, R.E. and Murray, T. (1977). *MFN Tariff Regulations and Developing Country Trade benefits under GSP*, *The Economic Journal*, Vol.87, No 345.
96. Balassa, B., (1986). *Intra-Industry Specialization: a Cross-Country Analysis*. *European Economic review*, vol. 30.no.1.
97. Bagwell, K., Staiger, R.W. (1999) “An Economic Theory of GATT” *American Economic Review* 89, 215-248.
98. Bartels, L. (2007). *The Trade and Development Policy of the European Union*. *The European Journal of International Law*, 18(4), 715-756.
99. Baier, S.L., & Bergstrand, J. H. (March 2007). *Do free trade agreements actually increase members' international trade*. *Journal of International Economics*, 71(1), 72-95.
100. Brown, Drusilla, K. (1987), *General Equilibrium Effects of the US Generalized System of Preferences*.
101. Bauer, P.T. (1984). *Reality and rhetoric: Studies in the economics of development*. London: Weidenfield & Nicolson.
102. Brown, Drusilla, K. (1989), *Trade and Welfare Effects of the European Schemes of the Generalized System of Preferences*. *Economic Development and Cultural Change*, 37: 757–776. *Southern Economic Journal*, 54: 27–47.
103. Brown, D.K 1989, *Trade and welfare effect of the European Schemes of the generalized System of Preferences*. *Economic department and Cultural Change*, Vol. 37, No.4.
104. Borchert, I. (2009). *Trade Diversion under Selective Preferential Market Access*. *Canadian Journal of Economics*, 42(4), 1390-1410.
105. Bun, M. J., & Franc, K. J. (2003). *The Importance of Accounting for Time Trends when Estimating the Euro Effect on Trade*. Tinbergen Institute. Tinbergen Institute Discussion Papers 03-086/2, revised 14 Oct, 2004.
106. CASE network. *Studies and Analysis. EU-Ukraine DCFTA: the Model for Eastern Partnership Regional Trade Cooperation*, 2012. http://www.case-research.eu/sites/default/files/publications/CNSA_2012_445.pdf

107. CEPII. (April 2014). *CEPII Gravity Dataset*. Hämtat från http://www.cepii.fr/CEPII/en/bdd_modele/presentation.asp?id=8.
108. Cirera, X., Foliano, F., & Gasiorek, M. (2011). *The impact of GSP Preferences on Developing Countries' Exports in the European Union: Bilateral Gravity Modelling at the Product Level*. Department of Economics. University of Sussex: Working Paper Series 2711.
109. Carlo A. *Regional Economic Integration and the Location of Multinational Firms*. Review of World Economics, Vol. 143. (2007).
110. Clark, D.P. (1991). *Trade versus Aid: Distributions of Third World development Assistance*. Economic development and Cultural Change, Vol. 39, No 4.
111. Clark, D.P., and Zerrilli, S. (1992). *Non-Tariff Measures and Industrial Nation imports of GSP-Covered Products*. Southern Economic Journal, Vol.59, No 2.
112. Cornwall, J., & Cornwall, W. (1994). *Growth theory and economic structure*. Economica.
113. Dunn C. (1975). *The Effects of International Economic Dependence on development and inequality: a cross-national study*. American Sociological Review, Vol. 40 , 720-738.
114. Dyker D., Emerson M., Gasiorek M., Holmes P., Jungmittag A., Korchagin V., Maliszewska M., Kudina A., Pertaia G., Polyakov E., Roudoi A., Tokmazishvili M. Economic Feasibility, General Economic Impact and Implications of a Free Trade Agreement Between the European Union and Georgia. CASE Network Reports No. 79., 08.2008 Center for Social and Economic Research on behalf of CASE Network 12 Sienkiewicza, 00-010 Warsaw, Poland.
115. ECORYS and CASE- Research- *Trade Sustainability Impact Assessment in support of negotiations of a DCFTA between the EU and Georgia and the Republic of Moldova*. 2014.
116. Edwards, Sebastian (1993). *Openness, Trade Liberalization, and Growth in Developing Countries*. Journal of Economic Literature, 31: 1358–1393.
117. European Commission. (2013). *Everything But Arms (EBA) - Who Benefits*. Brussels: European Commission.
118. European Commission. (2013). *The EU's new Generalized Scheme of Preferences*. Brussels: European Commission.
119. European Commission Directorate-General for Trade. (2004). *The European Union's Generalised System of Preferences: GSP*. Belgium: European Communities.

120. European Commission, European Union, Trade in goods with GSP. Retrieved from http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/january/tradoc_147291.pdf
121. European Commission, European Union, Trade in goods with GSP. Retrieved from http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/january/tradoc_147291.pdf
122. Official Journal of European Communities, Council Regulation No 980/2005
123. List of GSP Beneficiaries (ITD /GSP/22)
124. Georgian Economic Trends, 2004 No. 3, 2005 No.1, No.2, No.3
125. Georgia's progress and challenges on the path to the EU approximation after the signature of Association Agreement with particular emphasis on issues related to the consolidation of democracy in Georgia; The Georgian Institute for Strategic Studies, Tbilisi, 2015. http://giss.org.ge/img/document_22eng.pdf
126. Gauto, V. (2012). *Paraguay and Mercosur: A Sensitivity Analysis of Gravity Model Estimation Techniques*. Department of Applied Economics. Minnesota: University of Minnesota. 36
127. Grossman, G. M., & Sykes, A. O. (March 2005). *A preference for development: the law and economics of GSP*. *World Trade Review*, 4(1), 41-67.
128. Grossman, Gene M. and Petros C. Mavroidis (2003). United States – Imposition of Countervailing Duties on Certain Hot-Rolled Lead and Bismuth Carbon Steel Products Originating in the United Kingdom: Here Today, Gone Tomorrow? Privatization and the Injury Caused by Non-Recurring Subsidies. in H. Horn and P. C. Mavroidis (eds.), *The WTO Case Law of 2001*, Cambridge: Cambridge University Press, pp.170–200.
129. Gogorishvili I. Sustainable economic development and global crisis. Materials of 2nd International Symposium “Systems Thinking for a Sustainable Economy. Advancements in Economic and Managerial Theory and Practice”. Rome, Italy. 2014;
130. Gouher A., Krugman. *Trade Theory and Developing Economies*. China-USA Business Review, 2012
131. Feenstra, R. C. (2004). *Advanced International Trade- Theory and Evidence* (1 uppl.). Princeton: Princeton University Press.
132. Frazer, G., & Van Biesebroeck, J. (February 2010). *Trade Growth under the African Growth and Opportunity Act*. *The Review of Economics and Statistics*, 92(1), 128-144.

133. Finger, J. Michael, and L. Alan Winters (1998), *What Can the WTO Do for Developing Countries?* in A. O. Krueger (ed.), *The WTO as an International Organization*, Chicago: The University of Chicago Press, pp.365–392.
134. GSP Rules of Origin, (INT /97/A06). Geneva , December 2002.
135. Verheugen G. *The european Neighbourhood Policy*, Speech /04/141. Prime Ministerial Conference of the Vinius and Visegrad Democracies: "Towards a Wider Europe: the new agenda". Bratislava, 19 March 2005.
136. Helpman, E., Melitz, M., & Rubinstein, Y. (2007). *Estimating Trade Flows: Trading Partners and Trading Volume*. National Bureau of Economic Research. Cambridge: NBER Working Paper No 12927.
137. Hoekman, B., & Nicita, A. (2011). Trade Policy, Trade Costs, and Developing Country Trade. *World Development*, 39(12), 2069-2079.
138. Hoff, K., & Stiglitz, J. E. (2000). *Modern economic theory and development*. In G. M. Meier & J.E. Stiglitz (Eds.), *Frontiers of development economics: The future in perspective* (pp.389–485). Washington, D.C.: World Bank/Oxford University Press.
139. International Monetary Fund. (2014 April). *World Economic Outlook Database April 2014*. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/index.aspx>.
140. Is the EU regional policy the source of inspiration for the countries beyond the EU? Bulletin 4-15. 2009;
141. Issues of Trade (2014). EU-Georgia. EU Delegation in Georgia.
142. Jameson K.P., *Latin American Structuralism: a methodological perspective*, world development, Great Britain, 1986.
143. Kreinin, M.E., Plummer, M.G. (2000), *Economic Integration and Development: Has Regionalism Delivered for Developing Countries?* (Cheltenham, Edward Elgar)
144. Korganashvili L. *Prospects of development of foreign economic relations of Georgia in the circumstances of globalization and regional integration*, 2008
145. Limao (2006). *Are Preferential Trade Agreements with Non-trade objectives a Stumbling Block for Multilateral liberalization?* Working paper 02-02. University of Maryland, department of economics, centre for International economics, College park.
146. Little, I.M.D. (1982). *Economic development: Theory, policy, and international relations*. New York: Basic Books.

147. Leonard D. (2002). Guide to the European Union. Tbilisi, p.408.
148. Ludeman, R.D., Mayda, A.M. (2005). *Do countries free Ride on MFN?*
149. Magrini, E., Montalbano, P., & Ninci, S. (2013). *Are the EU trade preferences really effective? A Generalized Propensity Score Evaluation of the Sothern Mediterranean Countries' Case in Agriculture and Fishery*. Dipartimento di Economia. Rome: Sapienza University of Rome.
150. Mátyás, L. (1997). *Proper Econometric Specification of the Gravity Model*. The World Economy, 20(3), 363-368.
151. Markozia S., Future Associates: An Overview of the EU-Georgia Association Agreement, Journal of Social Sciences; ISSN: 2233-3878, e-ISSN: 2346-8262; Volume 4, Issue 2, 2015.
152. Murray, Tracy (1977), Trade Preferences for Developing Countries, New York: John Wiley & Sons. OECD Secretary General (1983), The Generalized System of Preferences: Review of the First Decade, Paris: Organization of Economic Cooperation and Development.
153. Mayer, T., & Zignago, S. (2005). *Market Access in Global and Regional Trade*. CEPII Working Paper 2005-02.
154. Nilsson, L. (2002). *Trading Relations: is the roadmap from Lomé to Cotonou correct?* Applied Economics, 34(4), 439-452.
155. Nilsson, L., & Matsson, N. (2009). *Truths and myths about the openness of EU trade policy and the use of EU trade preferences*. Directorate General for Trade. Brussels: European Commission .
156. Oguledo, V., & Macphee, C.R. (1994). *Gravity models: a reformulation and an application to discriminatory trade arrangements*. Applied Economics, 26(2), 107-120.
157. Olarreaga, M., & Özden, C. (2005). *AGOA and Apparel: Who Captures the Tariff Rent in the Presence of Preferential Market Access?* The World Economy, 28(1), 63-77.
158. Özden, C., & Reinhardt, E. (2003). *The Perversity of Preferences; The General System of Preferences and Developing Country Trade Policies, 1976-2000*. Development Research Group, Trade. Washington: The World Bank.
159. Özden, C., & Reinhardt, E. (2004). *First Do No Harm: The Effect of Unilateral Trade Preferences On Developing Country Exports*. CEPR.

- 160.** Panagariya A., (2000). *Preferential Trade Liberalization: The Traditional Theory and New Developments*. Journal of Economic Literature.
- 161.** Péridy, N. (February 2005). The trade effects of the Euro-Mediterranean partnership: what are the lessons for ASEAN countries? *Journal of Asian Economics*, 16(1), 125-139. 37
- 162.** Persson, M. (2012). *From Trade Preferences to Trade Facilitation: Taking Stock of the Issues*. Economics: The Open-Access, Open-Assessment E-journal, 6(2012-17), 1-33.
- 163.** Persson, M. (2013). *Trade Preferences From a Policy Perspective*. In O. Morrissey, R. Lopez, & K. Sharma, Handbook on Trade and Development. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- 164.** Persson, M., & Wilhelmsson, F. (2006). *Assessing the Effects of EU Trade Preferences for Developing Countries*. Department of Economics. Lund: Lund University.
- 165.** Paul r. Krugman, Maurice Obstfeld International Economocs. Theory and Policy. R.R The USA. 1997;
- 166.** Papachashvili N. Knowledge Economy–Global Challenges for Economic Development. <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/6497/1/Papachashvili.pdf>
- 167.** Pomfret, R. (1986). *The effects of Trade Preferences for Developing Countries*. Southern Economic Journal, Vol 53, No18-26.
- 168.** Sapir, A. (March 1981). *Trade benefits under the EEC generalized system of preferences*. European Economic Review, 15(3), 339-355.
- 169.** Sachs, Jeffrey D. and Warner, Andrew M. (1995). *Economic Reform and the Process of Global Integration*. Brookings Papers on Economic Activity, vol. 1.
- 170.** Sepashvili E. *Integration with the EU: Prospects for Foreign Trade of Eastern Partnership Countries*. STRATEGICA International Academic Conference, Bucharest, Romania, Oct 29-30, 2015. (ISBN 978-606-749-054-1, ISSN 2392-702X, <http://strategica-conference.ro/wp-content/uploads/2016/01/Strategica-2015-Challenges-of-Integration-into-the-World-Economy.pdf>)
- 171.** Shepherd, B. and Wilson, N. (2011). *Product standards and developing countries agricultural exports: The case of the EU*. Working Paper, Grouped' Economie Mondiale, Sciences Po, Paris, 14 May.
- 172.** Sichinava A. *Social and economic aspects of EU-Georgia relations under the European neighborhood policy*. Journal of Social, Political and Economic Studies, Sweden, 2010.

- 173.** Sharma K., *Liberalization and Structural Change: Evidence from Nepalese Manufacturing*. Economic growth centre, 2000.
- 174.** Shengelia, T, Berishvili, Kh. *Evaluation of the global position of Georgia and its role in the development of business*. Georgian International Journal of Science, Technology and Medicine 6.1. 2014.
- 175.** Soloaga, I., & Winters, A. L. (2001). *Regionalism in the Nineties: What Effect on Trade?* The North American Journal of Economics and Finance, 12(1), 1-29.
- 176.** Tavartkiladze M. *Preferential Trade Regimes as Tools for Integrating Small Countries into the World Trading System (Case of Georgia)*. STRATEGICA International Academic Conference, Bucharest, Romania, Oct 29-30, 2015. (ISBN 978-606-749-054-1, ISSN 2392-702X, Citation Index ISI - Thomson Reuters) <http://strategica-conference.ro/wp-content/uploads/2016/01/Strategica-2015-Challenges-of-Integration-into-the-World-Economy.pdf>
- 177.** Tavartkiladze M. *EU trade regimes and Prospects of their efficiency for small countries, EU-SPRI Early Career Researcher Conferences (ECC)*. IRCRES Rome, Italy, 14-15-16 October 2015. http://www.euspri-forum.eu/archives/ecc/ecc_october_2015/nieuw-categorien-1/;
- 178.** Tenreyro, S., & Silva, J. (November 2006). *The Log of Gravity*. The Review of Economics and Statistics, 88(4), 641-658.
- 179.** Technical Barriers to Trade; a publication of the EU-Georgia Business Council, 2014.
- 180.** Tokmazishvili M., *Free Trade Agreement Between The European Union and Georgia: How Feasible Is It?* No.08/2008, CASE Network E-briefs (co-Authors). http://case.com.pl/strona--ID-e_briefs,publicacja_id-22655936,nlang-710.html
- 181.** *Treatment Under GATT for developing Countres*. The Economic journal, 1999
- 182.** United Nations. (June 2014). *UN Comtrade Database*. Hämtat från <http://comtrade.un.org>.
- 183.** Verheugen G. *The european Neighbourhood Policy*, Speech /04/141. Prime Ministerial Conference of the Vinius and Visegrad Democracies: "Towards a Wider Europe: the new agenda". Bratislava, 19 March 2005.
- 184.** Westerlund, J., & Wilhelmsson, F. (2009). *Estimating the Gravity Model without Gravity using Panel Data*. Applied Economics, Taylor and Francis Journals, 43(6), 641-649.

185. Wacziarg R., Welch K. H., (2003), "Trade Liberalization and Growth: New Evidence," NBER Working Paper No. 10152
186. World Trade Organization (2015), World trade report 2014. Trade and development: recent trends and the role of the WTO.
187. WTO. World tariff profiles, 2015. WTO, https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles14_e.pdf
188. Yap, J. (March 2013). Beyond "Don't Be Evil": The European Union GSP+ Trade Preference Scheme and the Incentivisation of the Sri Lankan Garment Industry to Foster Human Rights. *European Law Journal*, 19(2), 283-301.
189. Аладашвили Б. Такие разные инвестиции, ежемесячный деловой журнал „Business Time Georgia”, Ноябрь, 2014.
190. Силагадзе А., Атанелишвили Т. Некоторые сравнительные показатели экономического развития новых ассоциированных постсоветских стран ЕС. Ж. Социальная Экономика, №4. Тбилиси, 2014.
191. Хартли Т.К. Основы права Европейского сообщества. Москва-Будапешт, 1998. с.142.
192. <http://www.bcng.ge/files/GSP-upload.pdf> 146.
193. http://infoman.ge/geo/company/ministry_of_refugees_of_georgia
194. http://www.parliament.ge/site2/index.php?lang_id=GEO&sec_id=491&info_id=6279
195. <https://www.nbg.gov.ge/index.php?m=304>;
196. www.economy.ge;
197. <http://www.mof.ge/4410>;
198. www.wto.org
199. <http://www.mfa.gov.ge>.
200. http://nfa.gov.ge/index.php?lang_id=GEO&sec_id=181
201. <http://eeas.europa.eu>
202. <http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm>
203. <http://unctad.org>
204. <http://www.usitc.gov>
205. <http://www.geostat.ge/>

რუსეთის ფედერაციასთან ორმხრივი თავისუფალი ვაჭრობის რეჟიმიდან ამოღებული პროდუქციის ნუსხა ⁶¹

ჩამონათვალი საქონლისა, რომელიც შედის საქართველოდან რუსეთის ფედერაციის საბაჟო ტერიტორიაზე და ექვემდებარება საქონლის თავისუფალი ვაჭრობის რეჟიმიდან სატარიფო ამოღებას, რომელთა ფორმირება გათვალისწინებულია საქართველოს რესპუბლიკის მთავრობასა და რუსეთის ფედერაციის მთავრობას შორის თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ 1994 წლის 3 თებერვლის შეთანხმების 1 მუხლით.

კოდი სნ სეს დსთ	საქონლის დასახელება
1701 99 100	შაქარი თეთრი
2207	არადენატურირებული ეთილის სპირტი. არანაკლები 80% სპირტის კონცენტრაციით; ეთილის სპირტი და ნებისმიერი კონცენტრაციის დენატურირებული სხვა სპირტები
220890910 220890990	არადენატურირებული ეთილის სპირტი. 80%-ზე ნაკლები სპირტის კონცენტრაციით; ჭურჭლის მოცულობით: 2ლ. და ნაკლები; 2ლ-ზე მეტი
2402	სიგარები, ბოლოებმოჭრილი სიგარები, სიგარილები (წვრილი სიგარები) და თამბაქოს ან მისი შემცველელებისაგან დამზადებული სიგარეტები

ჩამონათვალი საქონლისა, რომელიც შედის რუსეთის ფედერაციიდან საქართველოს საბაჟო ტერიტორიაზე და ექვემდებარება საქონლის თავისუფალი ვაჭრობის რეჟიმიდან სატარიფო ამოღებას, რომელთა ფორმირება გათვალისწინებულია საქართველოს რესპუბლიკის მთავრობასა და რუსეთის ფედერაციის მთავრობას შორის თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ 1994 წლის 3 თებერვლის შეთანხმების 1 მუხლით.

კოდი სნ სეს დსთ	საქონლის დასახელება
220300	ლუდი ალაოსი
2207	არადენატურირებული ეთილის სპირტი. არანაკლები 80% სპირტის კონცენტრაციით; ეთილის სპირტი და ნებისმიერი კონცენტრაციის დენატურირებული სხვა სპირტები
220890910 220890990	არადენატურირებული ეთილის სპირტი. 80%-ზე ნაკლები სპირტის კონცენტრაციით; ჭურჭლის მოცულობით: 2ლ. და ნაკლები; 2ლ-ზე მეტი
2402	სიგარები, ბოლოებმოჭრილი სიგარები, სიგარილები (წვრილი სიგარები) და თამბაქოს ან მისი შემცველელებისაგან დამზადებული სიგარეტები

⁶¹ საქართველოს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტრო, <http://www.economy.ge>

საქართველოში თურქეთიდან იმპორტისას თავისუფალი ვაჭრობის რეჟიმიდან ამოღებები⁶²

პროდუქციის კოდი	პროდუქციის დასახელება
0105	შინაური ფრინველი, ცოცხალი, ანუ, Gallus domesticus (შინაური ფრინველი) სახეობის ფრინველები, იხვები, ბატები, ინდაურები და ციცრები
0204	ხორცი ცხვრის ან თხის, ახალი, შეყინული ან გაყინული
0401	რძე და ნაღები, შეუსქელებელი და შაქრის ან სხვა დამატკობელი ნივთიერებების შემცველობის გარეშე
0407	ფრინველის კვერცხი, ნაჭუჭით, ახალი, დაკონსერვებული ან მოხარშული
0409	ნატურალური თაფლი
0702	პომიდორი, ახალი ან შეყინული (მხოლოდ 1 ივნისი-31 ოქტომბრის პერიოდის განმავლობაში)
0711	ხანმოკლე შენახვისათვის დაკონსერვებული ბოსტნეული (მაგალითად, გოგირდის დიოქსიდით, მარილწყალში, გოგირდოვან წყალში ან სხვა დროებით დამაკონსერვებელ ხსნარში), მაგრამ ასეთი სახით უშუალოდ საკვებში გამოსაყენებლად უვარგისი
0802	კაკალი სხვა, ახალი ან გამხმარი, ნაჭუჭგაცილილი ან ნაჭუჭგაუცვლელი, კანით ან კანის გარეშე
0805 (გარდა 0805.50)	ციტრუსების ნაყოფი, ახალი ან შეყინული
0806 (გარდა 0806.20)	ყურძენი ახალი
0808.10	ვაშლი
0812	ხილი და კაკალი, დაკონსერვებული ხანმოკლე შენახვისათვის (მაგალითად, გოგირდის დიოქსიდით, მარილწყალში, გოგირდოვან წყალში ან სხვა დროებით დამაკონსერვებელ ხსნარში), ოღონდ ასეთი სახით უშუალოდ საკვებში გამოსაყენებლად უვარგისი
0902	ჩაი
2401	თამბაქოს ნედლეული; თამბაქოს ნარჩენები
2402	სიგარები, სიგარები წაჭრილი ბოლოებით, სიგარილები და სიგარეტები

⁶² საქართველოს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტრო, <http://www.economy.ge>

თურქეთში საქართველოდან იმპორტისას თავისუფალი ვაჭრობის რეჟიმიდან ამოღებები⁶³

პროდუქციის კოდი	პროდუქციის დასახელება
ჯგუფი 01	ცოცხალი ცხოველები
ჯგუფი 02	ხორცი და ხორცის საკვები სუბპროდუქტები
ჯგუფი 03*	თევზი და კიბოსნაირნი, მოლუსკები და წყლის სხვა უხერხემლოები
ჯგუფი 04*	რძის პროდუქცია, ფრინველის კვერცხი, ნატურალური თაფლი, ცხოველური წარმოშობის კვების პროდუქტები, სხვა ადგილას დაუსახელებელი
0802	კაკალი სხვა, ახალი ან გამზმარი, ნაჭუჭგაცლილი ან ნაჭუჭგაუცვლელი, კანით ან კანის გარეშე
0805.50	ლიმონი (<i>Citrus limon</i> , <i>Citrus limonium</i>) და ლაიმა (<i>Citrus aurantifolia</i> , <i>Citrus latifolia</i>)
0806	ყურძენი, ახალი ან შეყინული
0810.50	კივი
0812.90.10	გარგარი
0813	ნაყოფები გამზმარი, 0801-0806 სასაქონლო პოზიციებში შემავალი ნაყოფების გარდა; ნარევი მოცემული ჯგუფის კაკლების ან გამზმარი ნაყოფებისა
0902	ჩაი საგემოვნო-არომატული დანამატებით ან მათ გარეშე
0904.20	Capsicum ან Pimenta გვარის ნაყოფი, გამზმარი, დანაყილი ან დაფქვილი
ჯგუფი 10	პურეული მარცვლოვანები
1101	ფქვილი ხორბლის ან ხორბალ-ჭვავისა
1102	ფქვილი სხვა მარცვლოვანისა, გარდა ხორბლის ან ხორბალ-ჭვავისა
1108	სახამებელი; ინულინი
1206	თესლი შხესუმზირისა, დამსხვრეული ან დაუმსხვრეველი
1212.91	შაქრის ჭარხალი
ჯგუფი 15 (გარდა 1504; 1522)	ცხოველური ან მცენარეული წარმოშობის ცხიმები და ზეთები და მათი დაშლის პროდუქტები; შხა საკვები ცხიმები; ცხოველური ან მცენარეული წარმოშობის ცვილები
ჯგუფი 16	შხა პროდუქტები ხორცის, თევზის ან კიბოსნაირების, მოლუსკების ან ზღვილ სხვა უხერხემლოებისგან
1701	შაქარი ლერწმის ან ჭარხლის და ქიმიურად სუფთა საქაროზა, მყარ მდგომარეობაში

⁶³ საქართველოს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტრო, <http://www.economy.ge>

1702	შაქარი სხვა სახეობებისა, ქიმიურად სუფთა ლაქტოზას, მალტოზას, გლუკოზას და ფრუქტოზას ჩათვლით, მყარ მდგომარეობაში; შაქრის სიროფები საგემენო-არომატული ან საღებარი ნივთიერებების დამატების გარეშე; თაფლი ხელოვნური ნატურალურ თაფლში შერეული ან შეურეველი; კულერი კარამელისა
2002	პომიდორი ძმრის ან ძმარშყავას დამატების გარეშე დამზადებული ან დაკონსერვებული
2007.99.98	თხილის პასტა
2008.19	თხილი და ნაყოფი, სხვა
2101	ექსტრაქტები, ესენციები და კონცენტრატები ყავის, ჩაის ან შატესი
2105	ნაყინი და საკვები ყინულის სხვა სახეობები
2106	კვების პროდუქტები, სხვა ადგილას დაუსახელებელი
ჯგუფი 23^o	კვების მრეწველობის ნაშთები და ნარჩენები; მზა საკვები ცხოველებისათვის
2401	თამბაქოს ნედლეული; თამბაქოს ნარჩენები

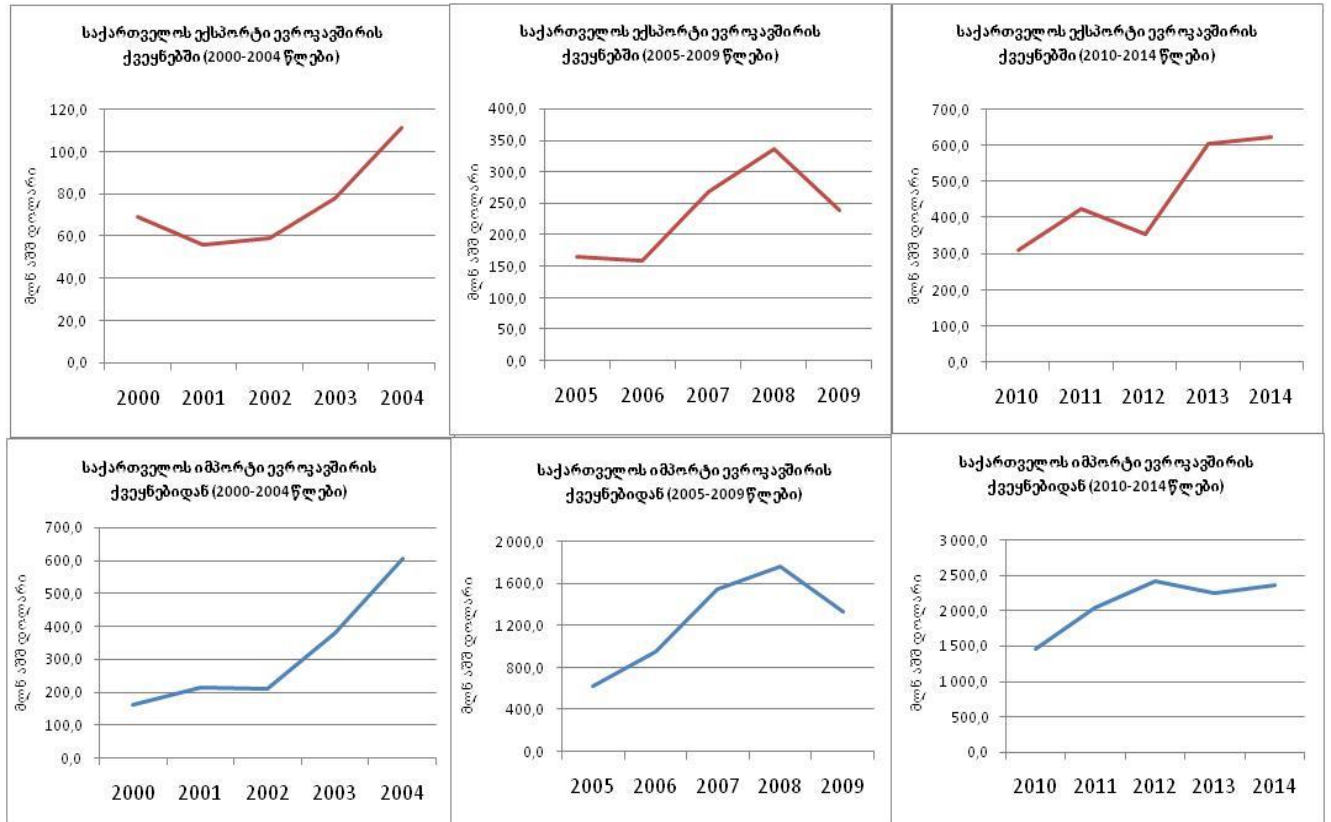
თურქეთის საიმპორტო კვოტები⁶⁴

პროდუქციის კოდი	პროდუქციის დასახელება	სატარიფო კვოტის მოცულობა (ტონა)	უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმით (MFN) განსაზღვრული საბაჟო გადასახადის შემცირება (%)
0302.69.55, 0303.79.65	ანჩოუსი, ახალი ან შეყინული	8.000	60
0405	ნაღების კარაქი და რძის სხვა ცხიმები; რძის პასტები	500	50
0407	მხოლოდ მწყერის კვერცხი	50	100
0409	ნატურალური თაფლი	200	100
0603	მოჭრილი ყვავილები და კოკრები	15	100
ჯგუფი 07 (გარდა 0702.00)	ბოსტნეული და საკვებად ვარგისი ზოგიერთი ძირნაყოფები და ბოლქვენაყოფები	1.000	100
0702.00	პომიდორი, ახალი ან შეყინული	600	100
0805 (გარდა 0805.50)	ციტრუსების ნაყოფი, ახალი ან გამზმარი	4.000	100
0807	ნესვი, საზამთრო და პაპაია, ახალი	3.500	60
0808.10	ვაშლი, ახალი	2.000	100
0808.20	მსხალი და კომში, ახალი	250	100
0809	გარგარი, ალუბალი და ბალი, ატამი (ნექტარინების ჩათვლით), ქლიავი და დოღნოშო, ახალი	600	50
ჯგუფი 11 (გარდა 1101, 1102, 1108)	ფქვილ-ბურღულეული მრეწველობის პროდუქცია; ალაო; სახამებელი; ინულინი; ხორბლის წებოვანა	2.000	50
1202	არაქისი (მიწის თხილი), მოუხალავი ან სხვა რაიმე მეთოდით მოუშხადებელი, დაჭურჩული ან დაუჭურჩავი, დამსხვრეული ან დაუმსხვრეველი	250	100
1704	საკონდიტრო ნაწარმი შაქრისაგან (თეთრი შოკოლადის ჩათვლით), რომლებიც არ შეიცავენ კაკაოს	500	100
1806	შოკოლადი და კაკაოს შემცველი კვების სხვა მზა პროდუქტები	500	100
ჯგუფი 19 (გარდა 1903)	მზა პროდუქტები პურეული მარცვლოვანების მარცვლის, ფქვილის, სახამებლის ან რძისგან; ფქვილეული	500	100

⁶⁴ საქართველოს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტრო, <http://www.economy.ge>

	საონდიტრო ნაწარმი		
2001	ბოსტნეული, ნაყოფი (ხილი), კაკალი და მცენარის საკვებად ვარგისი სხვა ნაწილები, ძმარში ან ძმარმჟავაში დამზადებული ან დაკონსერვებული	1.200	100
2005	ბოსტნეული სხვა, ძმრის ან ძმარმჟავას დამატების გარეშე, დამზადებული ან დაკონსერვებული, გაუყინავი, გარდა 2006 სასაქონლო პოზიციის პროდუქტებისა	1.000	100
2007 (გარდა 2007.99.98)	ჯემი, ხილ-კენკროვანი ყელე, მარმელადი, ხილ-კენკროვანი ან კაკლის პიურე, ხილ-კენკროვანი ან კაკლის პასტა, თბურად დამუშავებული, მათ შორის შაქრის ან სხვა დამატკობელი ნივთიერებების დამატებით	1.000 1.000	100 50
2009	წვენები ხოლის (ყურძნის ბადაგის ჩათვლით) და ბოსტნეულის წვენები, დაუღებელი და სპირიტს დანამატების გარეშე, შაქრის ან სხვა დამატკობელი ნივთიერებების დამატებით ან მათ გარეშე	4.000	65
2102	საფუარი	250	50
2204	ღვინოები ყურძნის ნატურალური, შემაგრებული ღვინოების ჩათვლით; ყურძნის ტკბილი, 2009 სასაქონლო პოზიციაში მითითებულის გარდა	1.000.000 ლიტრი	100
2301.20	მხოლოდ ანჩოუსის ფქვილი	3.000	100

საქართველო-ევროკავშირის ექსპორტ-იმპორტი 2000-2014 წლებში⁶⁵



⁶⁵ გრაფიკები შედგენილია აგტორის მიერ საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მონაცემების საფუძველზე, <http://geostat.ge/>

ქართული ექსპორტის ბარიერების კვლევა

კითხვარი

მოგესალმებით, მე ვარ *(უთხარით თქვენი სახელი და გვარი)*, ვატარებ კვლევას ქართული პროდუქციის ექსპორტირების ბარიერების შესახებ. თუ შეიძლება დამაკავშიროთ თქვენს კომპანიასში ისეთ პიროვნებასთან, რომელიც ჩართულია პროდუქტის ექსპორტთან დაკავშირებულ საქმიანობაში, ეს პირი შესაძლოა იყოს კომპანიის დირექტორი, მისი მოადგილე, გაყიდვების ხელმძღვანელი, ან სხვა პასუხისმგებელი თანამშრომელი.

თუ პირდაპირ უარი გითხრათ გადამისამართებაზე, მიზეზი მონიშნეთ ცხრილში:

1	უარი ინტერვიუზე
2	ამჟამად ვერ გადაგამისამართებთ, შემდეგ დამიკავშირდით

მას შემდეგ, რაც გადაგამისამართებენ კომპეტენტურ პირთან:

მოგესალმებით, მე ვარ *(უთხარით თქვენი სახელი და გვარი)*, სადისერტაციო ნაშრომისთვის ვატარებ კვლევას ქართული პროდუქციის ექსპორტირების ბარიერების შესახებ. თუ ცოტა დრო გაქვთ, რამდენიმე კითხვას დაგისვამთ, თქვენი პასუხები ძალიან დამეხმარება საკითხის უკეთ გაანალიზებაში.

თუ გაქვთ დრო, გაახლოებით 5-7 წუთს წაგართმევთ.

თანახმა ხართ, დავიწყეთ ინტერვიუ?

თუ დაგთანხმდათ გადაუხადეთ მადლობა და დაიწყეთ ინტერვიუ.

თუ არ დაგთანხმდათ, მიზეზი მონიშნეთ ცხრილში:

1	უარი ინტერვიუზე
2	ამჟამად არ მაქვს დრო, შემდეგ დამიკავშირდით

ცხრილში შეავსეთ კითხვარის ნომერი და ინტერვიუს ჩატარების თარიღი:

კითხვარის ნომერი	
ინტერვიუს ჩატარების თარიღი	

ფილტრი კითხვა

Q1. რომელ ქვეყნებში ახორციელებთ თქვენი პროდუქციის ექსპორტს?

(შესაძლებელია რამდენიმე პასუხის დაფიქსირება)

1	ევროკავშირის ქვეყნები	1	<i>გააგრძელებთ ინტერვიუ</i>
2	აშშ	2	
3	იაპონია	3	
4	თურქეთი	4	
5	ნებისმიერი სხვა ქვეყანა	5	<i>შეწყვიტეთ ინტერვიუ</i>
6	არ ვახორციელებთ საკუთარი პროდუქციის ექსპორტს	6	

შენიშვნა: ინტერვიუ შეწყვიტეთ იმ შემთხვევაში, თუ რესპონდენტმა დააფიქსირა კოდები „5“ ან „6“, ანუ კომპანია პროდუქციის ექსპორტს არ ახორციელებს არც ევროკავშირის ქვეყნებში, არც აშშ-ში, არც თურქეთში და არც იაპონიაში.

ძირითადი კითხვები

Q2. კონკრეტულად რომელი პროდუქტის / პროდუქტების რეალიზაციას ახდენთ საერთაშორისო ბაზარზე?

1	წყალი, მათ შორის მინერალური	1
2	თხილი	2
3	წვენიები, მათ შორის ნატურალური	3
4	თაფლი	4

5	ციტრუსი <i>(მიუთითეთ)</i> _____	5
6	ღვინო	6
7	ნედლი ნავთობი	7
8	ლითონები (ფერადი, იშვიათი და ძვირფასი ლითონების მადნები)	8
9	სასუქები და ქიმიკატები	9
10	რძის ნაწარმი <i>(მიუთითეთ)</i> _____	10
11	ხილ-ბოსტნეული გარდა ციტრუსისა <i>(მიუთითეთ)</i> _____	11
12	კაკალი	12
13	სხვა <i>(მიუთითეთ)</i> _____	

Q3. რამდენი ხანია, რაც თქვენი ორგანიზაცია საექსპორტო საქმიანობითაა დაკავებული?

1	0-1 წლამდე	1
2	1 წლიდან 3 წლამდე	2
3	3 წლიდან 5 წლამდე	3
4	5 წელი და მეტი	4

Q4. რამდენი ადამიანია დასაქმებული თქვენს კომპანიაში?

1	1-10 ადამიანი	1
2	11-50 ადამიანი	2
3	51-250 ადამიანი	3
4	251 ადამიანი და მეტი	4

Q5. დაახლოებით რა წილი უჭირავს ექსპორტიდან მიღებულ შემოსავალს თქვენი კომპანიის მთლიან შემოსავალთან მიმართებაში?

(მიუთითეთ პროცენტული რაოდენობა) _____

Q6. გთხოვთ მიპასუხოთ, თქვენი ორგანიზაციისთვის მოუთხოვიათ თუ არა საერთაშორისო პარტნიორებს რაიმე ტიპის სერთიფიკატი?

1	დიახ	1	გააგრძელეთ ინტერვიუ
2	არა	2	გადადით Q8 კითხვაზე

Q7. ინტერვიუერს: ჰკითხეთ იმ შემთხვევაში, თუ Q6 კითხვაში დაასახელა პასუხი „დიახ“, ანუ, მონიშნულია კოდი „1“.

გთხოვთ, კონკრეტულად დამისახელოთ თქვენი პარტნიორების მიერ მოთხოვნილი სერთიფიკატები. (დასაშვებია რამდენიმე პასუხის დაფიქსირება)

1 _____

2 _____

3 _____

Q8. ფლობს თუ არა თქვენი ორგანიზაცია საერთაშორისო მასშტაბით აღიარებულ რომელიმე სერთიფიკატს?

1	დიახ	1	გააგრძელეთ ინტერვიუ
2	არა	2	გადადით Q11 კითხვაზე

Q9. ინტერვიუერს: ჰკითხეთ იმ შემთხვევაში, თუ Q8 კითხვაში დაასახელა პასუხი „დიახ“, ანუ, მონიშნულია კოდი „1“.

რომელ საერთაშორისო სერთიფიკატს ფლობს თქვენი ორგანიზაცია?

(დასაშვებია რამდენიმე პასუხის დაფიქსირება)

1	ISO 9000 (ხარისხი)	1
2	ISO 14000 (გარემო)	2
3	ISO 22000 (საკვები პროდუქტის უვნებლობა)	3
4	ISO 26000 (სოციალური პასუხისმგებლობა)	4
5	HACCP (ფიტოსანიტარული ნორმების სერთიფიკატი)	5
6	სხვა (მიუთითეთ) _____	

Q10. სად მიიღო თქვენმა ორგანიზაციამ ხარისხის დამადასტურებელი სერთიფიკატი?

1	საქართველოს ლაბორატორიაში დამოუკიდებლად (მიუთითეთ ლაბორატორია) _____	1
2	საქართველოს ლაბორატორიაში უცხოელი ექსპერტის მეთვალყურეობის ქვეშ	2
3	საზღვარგარეთ (მიუთითეთ ქვეყანა) _____	3
4	სხვა (მიუთითეთ) _____	

Q11. გთხოვთ მითხრათ, ზოგადად რა ბარიერს შეიძლება წააწყდეს ორგანიზაცია საქართველოში ნაწარმოები პროდუქტის ექსპორტირებისას?

(დასაშვებია რამდენიმე პასუხის დაფიქსირება)

1	სერთიფიკატის მოპოვების პროცესი დიდ დროსთან არის დაკავშირებული	1
2	სერთიფიკატის მოპოვების პროცესი დიდ ფინანსურ რესურსებთან არის დაკავშირებული	2
3	ჩემთვის გაუგებარია / რთულია იმ ქვეყნის საექსპორტო რეგულაციები, სადაც ვახდენ პროდუქტის ექსპორტირებას	3

4	ექსპორტისთვის საჭირო საბუთების მოწესრიგება დიდ დროსთან არის დაკავშირებული	4
5	საქართველოში არსებულ სერტიფიცირების ორგანოს მიერ გაცემულ სერთიფიკატს საზღვარგარეთ ნაკლებად ენდობიან	5
6	მიჭირს ბიზნეს პარტნიორისთვის პროდუქტის რეგულარული / უწყვეტი მიწოდების უზრუნველყოფა	6
7	ფინანსური რესურსების ნაკლებობის გამო მიჭირს უფრო მეტი პროდუქციის წარმოება	7
8	საქართველოში წარმოებული პროდუქციის ხარისხს საზღვარგარეთ ნაკლებად ენდობიან	8
9	მოთხოვნილი სანიტარული სტანდარტები	9
10	მოთხოვნილი ხარისხის სტანდარტები	10
11	ექსპორტიორისთვის დაწესებული სატარიფო ბარიერი	11
12	დიდი მოცულობის ტვირთის გატანა ზრდის ტრანსპორტირების ხარჯებს	12
13	პროდუქციის მოთხოვნილ რაოდენობასთან დაკავშირებული ქვოტები	13
14	პარტნიორის მიერ მოთხოვნილი ხარისხის დამადასტურებელი სერთიფიკატის არ-ქონა	14
15	ქვეყნის მიერ ქვეყანაში შემოსული ვალუტის კონტროლი	15
16	საკანონმდებლო ჩარჩო <i>(დააკონკრეტეთ)</i> _____	
17	პოლიტიკური ჩარევა <i>(დააკონკრეტეთ)</i> _____	
18	სხვა <i>(მიუთითეთ)</i> _____	
19	სხვა <i>(მიუთითეთ)</i> _____	

Q12. კონკრეტულად თქვენს კომპანიას რა ტიპის პრობლემა / ბარიერი შექმნია პროდუქციის ექსპორტირებისას? კიდე? კიდე?

ინტერვიუერს: რესპონდენტს პასუხები წაუკითხეთ როტაციით. არ წაუკითხოთ მის მიერ უკვე დასახელებული პასუხი.

*Q12.1-ში მონიშნეთ რესპონდენტის მიერ საკუთარი ძალისხმევით დასახელებული პასუხები, ხოლო Q12.2-ში - თქვენს მიერ შეხსენებული პასუხები.
(დასაშვებია რამდენიმე პასუხის დაფიქსირება)*

		Q12.1 შეხსენების გარეშე დასახელებული	Q12.2 შეხსენებით დასახელებული
0	არ შექმნია არანაირი პრობლემა / ბარიერი	0	0
1	სერთიფიკატის მოპოვების პროცესი დიდ დროსთან არის დაკავშირებული	1	1
2	სერთიფიკატის მოპოვების პროცესი დიდ ფინანსურ რესურსებთან არის დაკავშირებული	2	2
3	ჩემთვის გაუგებარია / რთულია იმ ქვეყნის საექსპორტო რეგულაციები, სადაც ვახდენ პროდუქტის ექსპორტირებას	3	3
4	ექსპორტისთვის საჭირო საბუთების მოწესრიგება დიდ დროსთან არის დაკავშირებული	4	4
5	საქართველოში არსებულ სერტიფიცირების ორგანოს მიერ გაცემულ სერთიფიკატს საზღვარგარეთ ნაკლებად ენდობიან	5	5
6	მიჭირს ბიზნეს პარტნიორისთვის პროდუქტის რეგულარული / უწყვეტი მიწოდების უზრუნველყოფა	6	6
7	ფინანსური რესურსების ნაკლებობის გამო მიჭირს უფრო მეტი პროდუქციის წარმოება	7	7
8	საქართველოში წარმოებული პროდუქციის ხარისხს საზღვარგარეთ ნაკლებად ენდობიან	8	8
9	მოთხოვნილი სანიტარული სტანდარტები	9	9
10	მოთხოვნილი ხარისხის სტანდარტები	10	10
11	ექსპორტიორისთვის დაწესებული სატარიფო ბარიერი	11	11

12	დიდი მოცულობის ტვირთის გატანა ზრდის ტრანსპორტირების ხარჯებს	12	12
13	პროდუქციის მოთხოვნილ რაოდენობასთან დაკავშირებული ქვოტები	13	13
14	პარტნიორის მიერ მოთხოვნილი ხარისხის დამადასტურებელი სერთიფიკატის არ-ქონა	14	14
15	ქვეყნის მიერ ქვეყანაში შემოსული ვალუტის კონტროლი	15	15
16	საკანონმდებლო ჩარჩო (დააკონკრეტეთ)_____		
17	პოლიტიკური ჩარევა (დააკონკრეტეთ)_____		
18	სხვა (მიუთითეთ)_____		
19	სხვა (მიუთითეთ)_____		

Q13. ინტერვიუერს: ჰკითხეთ იმ შემთხვევაში, თუ ორგანიზაცია პროდუქტის რეალიზებას ახდენს აშშ-ში და / ან იაპონიაში, ანუ Q1 კითხვაში მონიშნულია კოდები „2“ და / ან „3“.

როგორ აფასებთ იაპონიისა და ამერიკის პრეფერენციათა განზოგადებულ სისტემას (GSP), რომლის ფარგლებშიც ექსპორტიორი სრულად ან ნაწილობრივ თავისუფლდება ტარიფებისაგან ურთიერთსაპასუხო ზომების გარეშე.

Q14. ინტერვიუერს: ჰკითხეთ იმ შემთხვევაში, თუ ორგანიზაცია პროდუქტის რეალიზებას ახდენს ევროკავშირის ქვეყნებში და თურქეთში, ანუ Q1 კითხვაში მონიშნულია კოდი „1“ და „4“.

როგორ აფასებთ ევროკავშირთან ასოცირების შეთანხმების ფარგლებში თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმებას, რომელიც რეალიზატორს საექსპორტო გადასახადისგან ათავისუფლებს?

		კითხვა Q13	კითხვა Q14	
1	დადებითად	1	1	გააგრძელოთ ინტერვიუ
2	უფრო დადებითად ვიდრე უარყოფითად	2	2	
3	უფრო უარყოფითად ვიდრე დადებითად	3	3	გადადით Q16 კითხვაზე
4	უარყოფითად	4	4	

Q15. ინტერვიუერს: *ჰკითხეთ მხოლოდ იმ რესპონდენტებს, რომლებმაც Q13 და Q14 კითხვაში დააფიქსირეს კოდები „1“ ან „2“.*

გთხოვთ, მიპასუხოთ კონკრეტულად რა შეიცვალა დადებითად თქვენი ბიზნესისთვის აღნიშნული შეთანხმების შედეგ?

1	ბიზნესი გათავისუფლდა სატარიფო გადასახადებისგან	1	გადადით Q17 კითხვაზე
2	გაიზარდა ნდობა ქართული პროდუქციის მიმართ	2	
3	გაუმჯობესდა პროდუქტის ხარისხის კონტროლი	3	
4	გაუმჯობესდა სანიტარული ნორმების კონტროლი	4	
5	შეიქმნა საერთაშორისო ვაჭრობის ერთიანი სტანდარტი	5	
6	სხვა (მიუთითეთ) _____		
7	სხვა (მიუთითეთ) _____		

Q16. ინტერვიუერს: *ჰკითხეთ მხოლოდ იმ რესპონდენტებს, რომლებმაც Q13 და Q14 კითხვაში დააფიქსირეს კოდები „3“ ან „4“.*

გთხოვთ მიპასუხოთ კონკრეტულად რა შეიცვალა უარყოფითად თქვენი ბიზნესისთვის აღნიშნული შეთანხმების შედეგ?

1	ექსპორტზე დაწესდა ირიბი ბარიერები <i>(მიუთითეთ)</i> _____	1
2	გაიზარდა კონკურენცია	2
3	გართულდა პროდუქტის ხარისხის დადასტურების პროცედურები	3
4	გართულდა სანიტარული ნორმების დაცვა	4
5	დამკვეთები არ გვენდობიან, ითხოვენ საერთაშორისო სერთიფიკატებს	5
6	საჭიროა ხარისხის დამადასტურებელი სერთიფიკატის მუდმივი ფლობა, რაც დამატებით ფინანსურ რესურსებთანაა დაკავშირებული	6
7	ფინანსური ზომები <i>(წინასწარი გადახდის მოთხოვნა, სავალუტო კურსთან დაკავშირებული პრობლემა და სხვა ფინანსური ზომები)</i>	7
8	პროდუქციის ბაზარზე შეტანის ფასი	8
9	კვოტები	9
10	ლიცენზიები <i>(სპეციფიკური დანიშნულების, მაგ ნავთობის წარმოების; ადგილობრივი წარმოების; რელიგიური, მორალური, კულტურული და პოლიტიკური მიზეზით გამოწვეული ლიცენზირება)</i>	10
11	ტექნიკური სტანდარტების მოთხოვნები <i>(შეფუთვა, მარკირება, რეგისტრაცია, ავტორიზაცია, პროდუქციის ტესტირება)</i>	11
12	სხვა <i>(მიუთითეთ)</i> _____	
13	სხვა <i>(მიუთითეთ)</i> _____	

Q17. გადამხდელის სტატუსის მიხედვით, რომელ კატეგორიას მიეკუთვნება თქვენი ორგანიზაცია?

1	მიკრო მეწარმე - 30,000 მდე	1
2	მცირე მეწარმე - 30,000 - 100,000	2
3	საშუალო მეწარმე - 100,000-1,000,000	3
4	მსხვილი მეწარმე - 1,000,000 და მეტი	4