

**DCFTA შეთანხმების მნიშვნელობა მცირე და საშუალო ბიზნესისთვის
საქართველოში**

**Importance of the DCFTA agreement for small and medium businesses in
Georgia**

ავტორი: მარიამ თვარაძე

სამსახური/ სასწავლო დაწესებულება : აღმოსავლეთ ევროპის უნივერსიტეტის
დოქტორანტი, ფინანსური ანალიტიკოსი, სერტიფიცირებული ტრენერი, მოწვეული
ლექტორი

Abstract

DCFTA is an agreement on the creation of a deep and comprehensive free trade area, which was signed between Georgia and the European Union in 2014. According to this agreement, Georgian small and medium-sized businesses can export their products to the European market, which will significantly increase their capital, revenues, production volume, quality, etc.

The purpose of the study is to discuss the challenges and opportunities that DCFTA can create for small and medium enterprises of Georgia. Also, the main goal of the research is to determine the main problems encountered by small and medium entrepreneurs during the implementation of the contract.

Research methodology: 45 medium-sized companies, up to 100 employees and the management of these companies participated in the mentioned research. Qualitative research in the form of in-depth interviews and quantitative research are also used.

Keywords: Small and medium business, DCFTA, EU market, SME.

შესავალი

DCFTA- ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი სავაჭრო სივრცის შექმნის შესახებ ხელშეკრულებაა, რომელსაც საქართველოსა და ევროკავშირს შორის 2014 წელს მოეწერა ხელი. ამ შეთანხმების მიხედვით, საქართველომ უნდა დაახლოვოს თავისი კანონმდებლობა და მისი პროდუქტები ევროკავშირის რეგულაციებთან. მიღებულ შედეგს დიდი გავლენა ექნება საქართველოს ეკონომიკურ მდგომარეობასა და განვითარებაზე. ხელშეკრულების ფარგლებში, ქართულ მცირე და საშუალო ბიზნესს შეეძლება თავიანთი პროდუქციის ექსპორტი ევროპულ ბაზარზე, რაც მნიშვნელოვნად გაზრდის მათ კაპიტალს, შემოსავლებს, წარმოების მოცულობას, ხარისხს და აშ.

საქართველოს მიერ გაფორმებული სხვა თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმებებისგან განსხვავებით, DCFTA გულისხმობს როგორც საქონლით, ისე მომსახურებით ვაჭრობის ლიბერალიზაციას. გარდა ამისა, DCFTA მოიცავს ვაჭრობასთან დაკავშირებულ საკითხთა ფართო სპექტრს : სურსათის უვნებლობა, კონკურენციის პოლიტიკა, ინტელექტუალური საკუთრების დაცვა, ფინანსური მომსახურება და სხვა. იგი ითვალისწინებს ვაჭრობასთან დაკავშირებული საქართველოს კანონმდებლობის ეტაპობრივ დაახლოებას ევროკავშირის კანონმდებლობასთან. DCFTA საქართველოს აძლევს საშუალებას ეტაპობრივად მიიღოს ევროკავშირის შიდა ბაზრის ოთხი თავისუფლებიდან სამი: საქონლის, მომსახურების და კაპიტალის თავისუფალი გადაადგილება. მეოთხე თავისუფლებას - ადამიანების თავისუფალ გადაადგილებას ანუ სავიზო რეჟიმის ლიბერალიზაციის პროცესს გულისხმობს.¹

DCFTA მოიცავს შემდეგ თავებს:

- საქონლით ვაჭრობა
- ვაჭრობაში დაცვითი ზომები
- ტექნიკური ბარიერები ვაჭრობაში, სტანდარტიზაცია, მეტროლოგია, აკრედიტაცია და შესაბამისობის შეფასება
- სანიტარული და ფიტოსანიტარული ზომები
- საბაჟოსა და ვაჭრობის ხელშეწყობა
- დაფუძნება, მომსახურებით ვაჭრობა და ელექტრონული კომერცია
- მიმდინარე გადახდები და კაპიტალის მოძრაობა
- საჯარო შესყიდვები
- ინტელექტუალური საკუთრების უფლებები
- კონკურენცია
- ვაჭრობასთან დაკავშირებული დებულებები ენერგეტიკის სფეროში
- გამჭვირვალობა
- ვაჭრობა და მდგრადი განვითარება
- დავების მოგვარება
- დაახლოების ზოგადი დებულებები

¹ [DCFTA-ით გათვალისწინებული ვალდებულებები | საქართველოს გარემოს დაცვისა და სოფლის მეურნეობის სამინისტრო \(mepa.gov.ge\)](http://mepa.gov.ge)

DCFTA-ის ამოქმედებით, საქართველოში წარმოებულ საქონელსა და მომსახურებას, გარკვეული პირობების დაკმაყოფილების შემთხვევაში, გაეხსნება მსოფლიოს უმსხვილესი ბაზარი, რომელიც ამ ეტაპზე აერთიანებს 30 მდე ქვეყანას და 500 მილიონზე მეტ მომხმარებელს. აღნიშნული პროცესი ხელს შეუწყობს საქართველოს საექსპორტო პოტენციალის ზრდას. საქართველო გახდება მიმზიდველი ქვეყანა ინვესტორებისათვის, რაც გამოიწვევს ქვეყანაში საინვესტიციო ნაკადების ზრდას და ახალი სამუშაო ადგილების შექმნას. გარდა ამისა, DCFTA-ის ამოქმედება ხელს შეუწყობს ახალი საწარმოებისა და საექსპორტო პროდუქციის გაჩენას, ქართველი მომხმარებლისთვის უსაფრთხო და უვნებელი პროდუქტის მიწოდებას, სახელმწიფო ადმინისტრირების ორგანოების განვითარებას ევროპული საუკეთესო პრაქტიკის შესაბამისად. ყველაფერი ეს კი ჯამში პოზიტიურად აისახება მცირე და საშუალო ზომის საწარმოების განვითარებაზე და ზოგადად, ქვეყნის ეკონომიკურ ზრდაზე.

ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, შეგვიძლია ცალსახად ვთქვათ, რომ თემა აქტუალურია. კვლევის მიზანია განიხილოს ის გამოწვევები და შესაძლებლობები, რომლებიც DCFTA-ს შეუძლია შეუქმნას საქართველოს მცირე და საშუალო საწარმოებს. ასევე კვლევის ძირითადი მიზანია განვსაზღვროთ ის ძირითადი პრობლემები, რომელიც ხვდებათ მცირე და საშუალო მეწარმეებს ხელშეკრულების იმპლემენტაციის დროს. სტატია ნათლად გადმოსცემს დღევანდელ რეალობას, თუ რა მდგომარეობაშია მცირე და საშუალო ზომის საწარმოები დღეს და რა პრობლემების წინაშე დგანან ხელშეკრულებით დაკისრებული პირობების შესრულების კუთხით, რა წინაღობები ხვდებათ მათ ამ პროცესში და როგორია ამ პრობლემებთან გამკლავების პოტენციური გზები და საშუალებები.

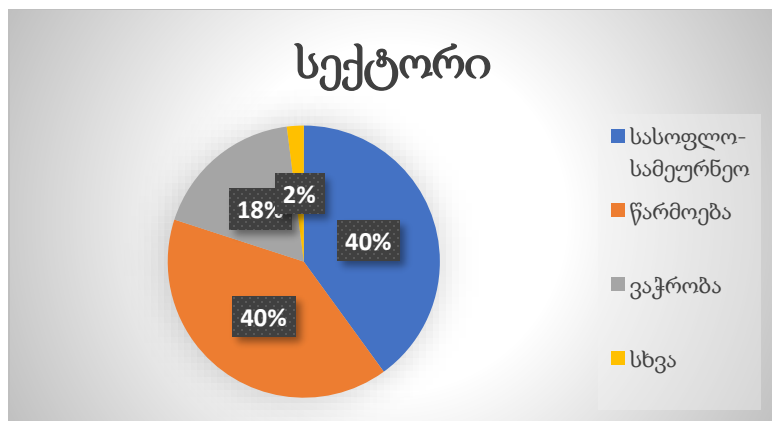
კვლევის მეთოდოლოგია

კვლევაში მონაწილეობა მიიღო მცირე და საშუალო ზომის 45 მა კომპანიამ, კვლევაში ჩართული იყო აღნიშნული კომპანიების მენეჯერები და 100 მდე თანამშრომელი. გამოყენებულია რაოდენობრივი კვლევა, ემპირიული მიდგომა, დაკვირვება და ანალიზის მეთოდი. პირველადი ინფორმაცია მიღებულია გამოკითხვის მეთოდით, პირდაპირი ინტერვიუსა და ანკეტური გამოკითხვით.

კვლევის შედეგები

პირველ რიგში მოვახდინეთ მცირე და საშუალო ზომის საწარმოების დიფერენცირება სექტორების ჭრილში, შედეგები შემდეგნაირია:

გრაფიკი 1



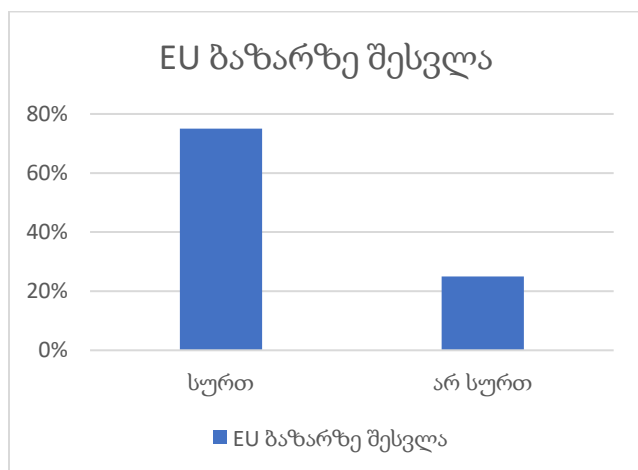
მიღებული ინფორმაციიდან ჩანს, რომ კომპანიები, რომლებიც სასოფლო სამეურნეო საქმიანობას ეწევიან ასევე აქტიურად არიან ჩაბმული პროდუქციის წარმოებასა და ვაჭრობაში. საერთაშორისო ვაჭრობაში აქტიურად ჩაბმა მათი ძირითადი ამოცანაა.

ასევე გამოიკვეთა, რომ კომპანიები რომლებსაც გააქვთ ექსპორტზე საკუთარი პროდუქტი თუ მომსახურება ძირითადად ორიენტირებული არიან/იყვნენ ისეთ ქვეყნებზე როგორიც არის:

- რუსეთი
- უკრაინა
- ბელორუსია
- ყაზახეთი
- პოლონეთი

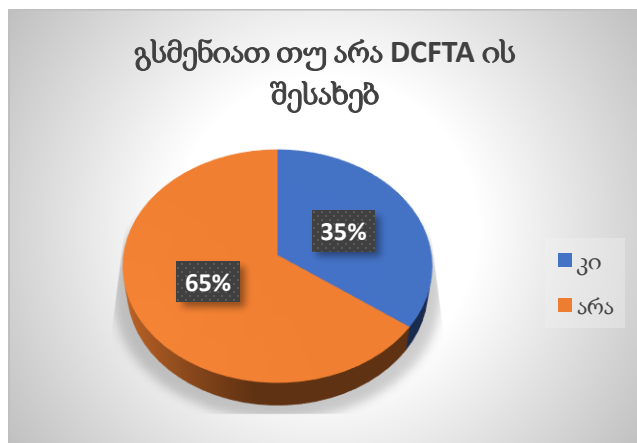
კომპანიების სურვილი ჩაერთონ საერთაშორისო ვაჭრობაში და გავიდნენ ევროპის ბაზარზე გამოიხატება შემდეგნაირად:

გრაფიკი 2



კითხვაზე რამდენად ინფორმირებული არიან მცირე და საშუალო ზომის კომპანიები DCFTA ხელშეკრულების შესახებ, პასუხები შემდეგნაირია:

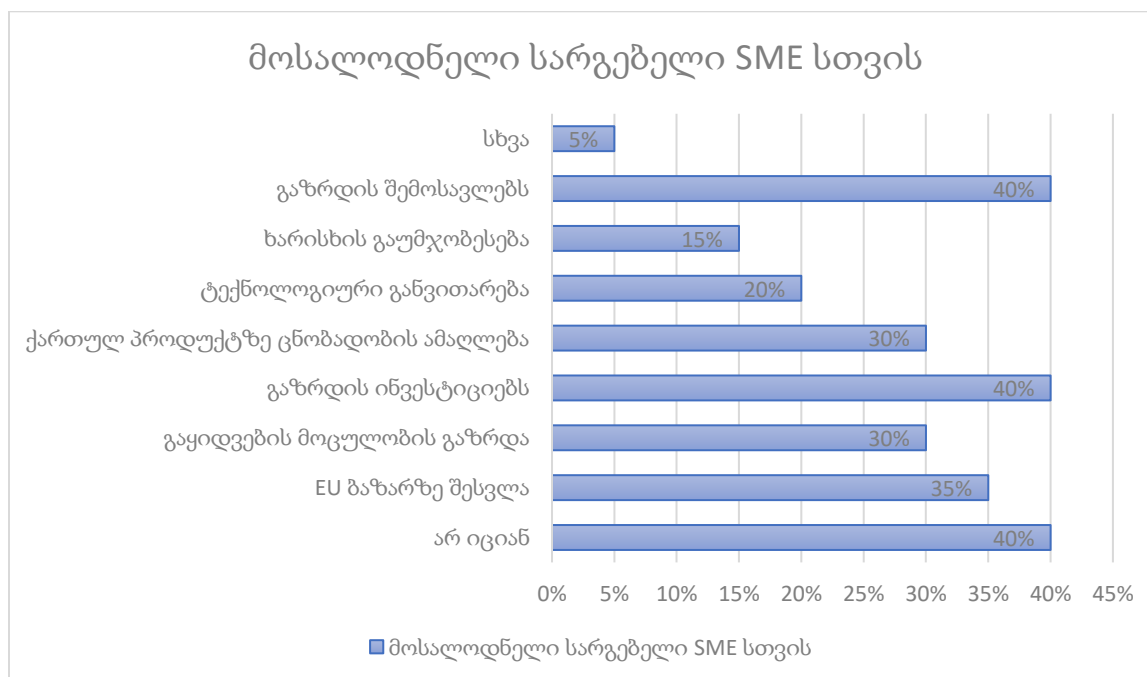
გრაფიკი 3



იმ მცირე და საშუალო ზომის საწარმოებიდან, ვისაც ინფორმაცია ქონდა DCFTA ხელშეკრულების შესახებ, ვკითხეთ თუ რამდენად იციან შესაძლო უპირატესობების ან გამოწვევების შესახებ, რომელთა წინაშეც ისინი შეიძლება აღმოჩნდნენ შეთანხმების იმპლემენტაციის პროცესში

შეკითხვაზე თუ რა სარგებელს ელიან კომპანიები ევროკავშირის მიერ წარდგენილი რეგულაციების შესრულების შემდეგ პასუხები შემდეგნაირია:

გრაფიკი 4



გამოკითხული მცირე და საშუალო ბიზნესის 40% ფიქრობს, რომ DCFTA მათ უფრო მეტ შემოსავალს მოუტანს ევროკავშირთან ვაჭრობის გაზრდის გზით.

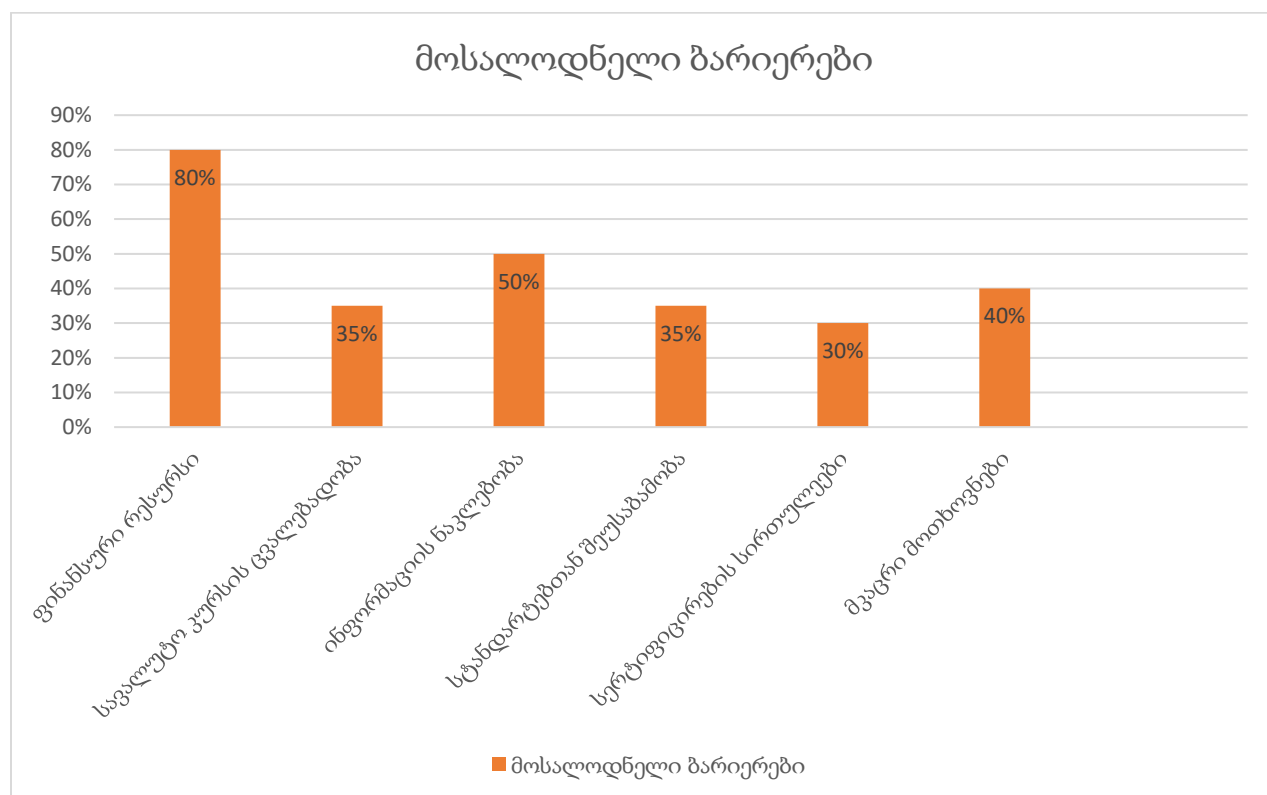
ღვინის მწარმოებელი მცირე და საშუალო საწარმოები თვლიან, რომ დაახლოების პროცესის დასრულების შემდეგ გაიზრდება ქართული პროდუქციის ცნობადობა და ეს ხელს შეუწყობს შემოსავლების ზრდას. ამავე დროს აღნიშნავენ, რომ მათი პროდუქციის ხარისხი მაღალ სტანდარტს შეესაბამება და ხელშეკრულებით გათვალისწინებული სტანდარტების დაცვა ამ მხრივ ცვლილებებს არ მოახდენს.

ზოგიერთი სხვა მცირე და საშუალო ბიზნესის წარმადგენლები თვლიან, რომ ევროკავშირის მიერ დადგენილი რეგულაციების შესრულების შემდგომ პერიოდს მოყვება ახალი ტექნოლოგიების ათვისება და საკუთარი პროდუქტისა თუ მომსახურების ხარისხის გაუმჯობესება.

გარდა ამისა ზოგიერთი SME სთვის მნიშვნელოვანია, რეალიზაციის მოცულობის გაზრდა, EU ის ბაზარზე შესვლა, ინვესტიციების მოზიდვა და აშ.

ასევე მნიშვნელოვანია განვიხილოთ მოსალოდნელ ბარიერებთან დაკავშირებული ინფორმაცია. კომპანიების აზრით, EU ს მიერ დადგენილი რეგულაციების დაცვა და შესრულება გარკვეულ წინაღობებთან არის დაკავშირებული კერძოდ:

გრაფიკი 5

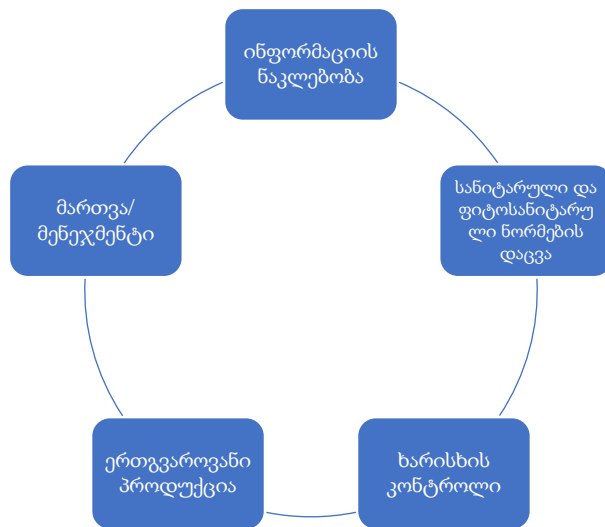


გამოკითხვის შედეგად მიღებული ინფორმაციით შეგვიძლია ვთქვათ, რომ უმეტესობას ფინანსური რესურსების არ ქონა მიაჩნია ყველაზე დიდ პრობლემად, შემდეგია ინფორმაციის

ნაკლებობა, მკაცრი მოთხოვნების წამოყენება და აშ. ასევე არცერთ კომპანიას არ გააჩნია არანაირი გეგმა აღნიშნულ ხელშეკრულებასთან დაკავშირებით.

ასევე აღსანიშნავია, რომ ყველა კომპანიის მენეჯერი მიესალმება აღნიშნულ საკითხთან დაკავშირებით ნებისმიერი სახის საინფორმაციო შეხვედრებსა თუ ტრენინგებს.

საბოლოოდ გამოიკვეთა რამდენიმე პრობლემა, რასაც ხაზგასმით ასახლებენ ქართული მცირე და საშუალო მეწარმეები:



ხარისხისა და ფიტოსანიტარული/სანიტარული დაცვა გულისხმობს ვრცელ პროცესს, რაც მოიაზრებს სერტიფიცირებისა და შესაბამისი სერტიფიკატების მინიჭებას გარკვეულ პროდუქციაზე. კომპანიებს აღნიშნული პროცესი ერთულებათ, ამასთან ეს ყოველივე დაკავშირებულია დამატებით ხარჯებთან. რაც შეეხება ერთგვაროვან პროდუქტს, მოიაზრება დიდი რაოდენობის მსგავსი პარამეტრების, ზომისა და მოცულობის მქონე პროდუქციის არსებობა. ხშირ შემთხვევაში აღნიშნული საკითხი დაკავშირებულია პრობლემასთან.

საბოლოოდ შეგვიძლია ვთქვათ, რომ კომპანიებს არ აქვთ საკმარისი ინფორმაცია DCFTA ხელშეკრულების შესახებ, უჭირთ შესაძლო სარგებლისა და ბარიერების განსაზღვრა. იმედოვნებენ, რომ ამ კუთხით დაიგეგმება საინფორმაციო შეხვედრები და ტრენინგები.

დასკვნები და რეკომენდაციები

2014 წელს ხელი მოეწერა საქართველოსა და ევროკავშირს შორის ასოცირების ხელშეკრულებას, რომლის მნიშვნელოვანი და განუყოფელი ნაწილია ღრმა და ყოვლის მომცველი თავისუფალი სავაჭრო სივრცის შექმნის შესახებ შეთანხმება. სწორედ ამ მომენტიდან დაიწყო ინფორმაციის გავრცელება ამ საკითხთან დაკავშირებით.

2016 წელს ევროკავშირის მიერ ჩატარებულმა კვლევამ გვაჩვენა, რომ პროცესი ძალიან ნელა მიმდინარეობდა და გარკვეულ პრობლემებთან იყო დაკავშირებული. როგორც აღინიშნა ქართული SME-ები არ ფლობდნენ სათანადო ინფორმაციას, რაც მთლიან პროცესს აფერხებდა.

2022 წლის სექტემბერ-ოქტომბერში ჩვენ მიერ ჩატარებულმა კვლევამ კვლავ გამოკვეთა გარკვეული სახის პრობლემები. საქართველოში მცირე და საშუალო საწარმოთა უმრავლესობამ არ იცოდა DCFTA-ს მიერ წარმოდგენილი შესაძლებლობები და გამოწვევები. დღეის მდგომარეობით, მცირე და საშუალო ბიზნესის ადაპტაციის კუთხით გარკვეული გაუმჯობესება DCFTA-ს რეგულაციების მიმართ, მაგრამ შედეგები ასევე აჩვენებს, რომ პროგრესი ჯერ კიდევ ძალიან მცირეა.

მთავრობა უფრო მეტად ცდილობს დაეხმაროს მცირე და საშუალო საწარმოებს რეგულაციების დაცვაში ახალი კანონებისა და კანონმდებლობის მიღებით. ასევე ინვესტიციების მოზიდვასა და ინფორმაციის გავრცელების კუთხით. სამთავრობო და არასამთავრობო (როგორც ადგილობრივი, ისე უცხოური) ორგანიზაციების ძალისხმევით შედეგად მიღწეულია გარკვეული სახის პროგრესი. დღეის მდგომარეობით, უფრო მეტმა მცირე და საშუალო ბიზნესმა იცის DCFTA და მისი შესაძლებლობების შესახებ 2014 წელთან შედარებით, თუმცა ეს საკითხი კვლავ ერთერთი მნიშვნელოვან პრობლემად რჩება.

გარდა აღნიშნული პრობლემისა უფრო დიდი პრობლემა მცირე და საშუალო ბიზნესისთვის არის ის, რომ მათ არ იციან რა პრობლემები აქვთ. ეს ნიშნავს, რომ მათ არა მხოლოდ აკლიათ ინფორმაცია DCFTA-ის მოთხოვნებისა და შესაძლებლობების შესახებ, არამედ მათ არ აქვთ საჭირო ბიზნეს განათლება საწარმოების სამართავად, გასაკონტროლებლად და გასაუმჯობესებლად.

ჩვენი კვლევის შედეგად გამოვლინდა ორი ძირითადი პრობლემა:

- ინფორმაციის ნაკლებობა
- რესურსების ნაკლებობა
- სტანდარტებთან შეუთავსებლობა

იქიდან გამომდინარე, რომ მოლოდინი დიდია და პროგნოზიც ოპტიმისტურია მცირე და საშუალო მეწარმეებმა უნდა შეძლონ სირთულეების გადალახვა.

გამოსავალი ბევრნაირი შეიძლება არსებობდეს, თუმცა შეგვიძლია გარკვეული სახის რეკომენდაცია გავცეთ:

- მიიღონ მეტი ინფორმაცია და აქტიურად ჩაერთონ საინფორმაციო შეხვედრებში
- გამოიყენონ საინფორმაციო ტექნოლოგიები
- ითანამშრომლონ აღნიშნულ პროექტებში ჩართულ ორგანიზაციებთან
- გაითვალისწინონ უცხოური კომპანიების გამოცდილება
- შექმნან გარკვეული ფორმით SME ების გაერთიანებები და ერთად განიხილონ არსებული შესაძლებლობები და პრობლემები

მიუხედავად იმისა, რომ პროცესი რთულია კომპანიებისთვის და გვხვდება არაერთი პრობლემა თუ ბარიერი შესაძლებელია ვთქვათ, რომ მცირე და საშუალო ზომის საწარმოების მომავალი დაკავშირებულია სწორედ DCFTA ხელშეკრულებასთან. არსებული სტანდარტებისა და ნორმების დაცვით მათ მიეცემათ საშუალება აითვისონ ევროკავშირის ბაზარი.

ბიბლიოგრაფია

- DCFTA-ს საკომუნიკაციო სახელმძღვანელო რა არის DCFTA და როგორ შეუძლიათ ქართულ მცირე და საშუალო საწარმოებს ევროკავშირის ერთიან ბაზარზე შეღწევა
- DCFTA-ით გათვალისწინებული ვალდებულებები | საქართველოს გარემოს დაცვისა და სოფლის მეურნეობის სამინისტრო (mepa.gov.ge)
- [DCFTA-ის საკომუნიკაციო სახელმძღვანელო - GIP](#)
- სტატია : [დიდი მოლოდინი: ზრდის თუ არა DCFTA საქართველოს ეკონომიკურ და ექსპორტის პოტენციალს? \(iset-pi.ge\)](#)
- [Microsoft Word - AA influence on consumers 12dec15 \(asocireba.ge\)](#)
- Training Material : Georgia's DCFTA Communication Toolkit
- www.dcfta.gov.ge
- www.GeorgiaDCFTA.ge
- [DCFTA GEO WEB.pdf \(osgf.ge\)](#)