



**საქართველოს სამრეწველო სექტორის დარგობრივი კონკურენტულობის მიმოხილვა
ყველაზე იმედისმომცემი საწარმოო სექტორების იდენტიფიკაცია და პრიორიტეტული
ღონისძიებების დასახვა ინვესტიციების დაჩქარებისა და ზრდის მიზნით:
საქართველოს მთავრობისთვის წარსადგენი წინასწარი რეკომენდაციები**

*მომზადებულია მსოფლიო ბანკის ჯგუფის საინვესტიციო კლიმატის შესახებ საკონსულტაციო
მომსახურების განყოფილების (ICAS) მიერ*

**მოკლე მიმოხილვა
2009 წლის მაისი**

პროექტის წინასწორია და ამოცანები

ლიბერალიზაციის და დერეგულაციის წყალობით საქართველოს ეკონომიკა უკანასკნელ წლებში მნიშვნელოვნად გაიზარდა. მთავრობამ ფართომასშტაბიანი რეფორმები განახორციელა რეგულირების და კორუფციის შესამცირებლად, სახელმწიფო მართვის გასაუმჯობესებლად, საგადასახადო სისტემის გასამარტივებლად და ა.შ. შედეგად, საქართველომ მსოფლიო ბანკის ბიზნესის წარმართვის სიმარტივის რეიტინგში 2005 წელს დაკავებული 120-ე ადგილიდან 2008 წლის მონაცემების მიხედვით მე-15 ადგილზე გადაინაცვლა. მთლიანი შიდა პროდუქტის მოცულობა ნომინალურად 2-ჯერ და მეტად გაიზარდა, 5 მლრდ აშშ დოლარიდან 2004 წელს 12 მილიარდზე მეტ აშშ დოლარამდე 2008 წელს. როგორც უცხოური, ისე ადგილობრივი ინვესტიციები გაიზარდა, რადგან ინვესტორებმა შეამჩნიეს მზარდი საბაზრო შესაძლებლობები. მთლიანი კერძო კაპიტალის შემოდინება 500 მლნ აშშ დოლარზე დაბალი მაჩვენებლიდან (2004) თითქმის 3 მლრდ აშშ დოლარამდე (2008) გაიზარდა, ხოლო პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების შემოდინების წმინდა ზრდამ 2007 წელს 2 მლრდ აშშ დოლარი შეადგინა (2004 წელს ეს მაჩვენებელი 500 მლნ. აშშ დოლარი იყო).

პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების შემოდინება უმეტესად ადგილობრივ ინფრასტრუქტურასა (ტრანსპორტი, ტელეკომუნიკაციები, ენერჯეტიკა, უძრავი ქონება) და მომსახურების სექტორში (საფინანსო მომსახურება, საცალო ვაჭრობა, მშენებლობა და ა.შ.) აღინიშნა. პორტების, აეროპორტების, სატელეკომუნიკაციო ქსელების და ა.შ. პრივატიზაციის და მზარდი მოხმარების პირობებში ასეთი ტიპის ინვესტიცია თითქმის ავტომატურად ხორციელდება – თუ გლობალურ ბანკებს, საცალო მოვაჭრეებს, პორტის ოპერატორებს, სატელეკომუნიკაციო კომპანიებს და ა.შ. სურთ ამ ბაზარზე ადგილის დამკვიდრება, საქართველოს აქტივებში ინვესტირების გარდა მათ სხვა არჩევანი არა აქვთ. უფრო რთულია ინვესტორების დარწმუნება იმაში, რომ საქართველოში ააწყონ საწარმოო პროცესი ადგილობრივ ბაზრის მომსახურების ან ექსპორტის მიზნით. საჭიროა ინვესტორების დარწმუნება არა მარტო იმაში, რომ საქართველო ბიზნესის საკეთებლად ხელსაყრელი ადგილია, არამედ იმაშიც, რომ საქართველოში პროდუქციის წარმოება

უფრო მომგებიანია, ვიდრე სხვაგან წარმოება და შემდეგ საქართველოში ან სხვა ქვეყნებში იმპორტი.

რამდენადაც ინვესტიციების შემოდინებას ადგილი ჰქონდა ინფრასტრუქტურაში, მშენებლობაში, საცალო ვაჭრობაში და ა.შ., ადგილობრივი მოთხოვნა (სამშენებლო მასალებზე, სურსათზე, სამომხმარებლო საქონელზე და ა.შ.) გაიზარდა, მაგრამ ადგილობრივი წარმოება მზარდი მოთხოვნის შესაბამისად არ განვითარებულა. ძალზე მცირე მოცულობის ინვესტიცია განხორციელდა ექსპორტზე ორიენტირებულ აგრობიზნესში და მრეწველობაში. შედეგად იმპორტი მნიშვნელოვნად გაიზარდა, მაშინ როცა ექსპორტში უფრო დაბალი ზრდა აღინიშნა. საქართველოს სწრაფი ეკონომიკური ზრდის მიუხედავად სამუშაო ადგილები ძალიან მცირე რაოდენობით შეიქმნა – ფაქტიურად დასაქმებული ადამიანების რაოდენობა მკვეთრად შემცირდა ბოლო 5 წლის განმავლობაში, მაშინ როცა უმუშევართა რაოდენობა ოდნავ გაიზარდა.

ამიტომ საქართველოს მთავრობამ თხოვნით მიმართა მსოფლიო ბანკის ჯგუფის საინვესტიციო კლიმატის საკონსულტაციო სამსახურს (ICAS), განეხორციელებინა საქართველოს აგრობიზნესისა და სამრეწველო სექტორების კონკურენტუნარიანობის წინასწარი ანალიზი, რათა განსაზღვრულიყო ის დარგები, სადაც საქართველოს საუკეთესო შესაძლებლობა ექნებოდა ყოფილიყო კონკურენტუნარიანი და მოეზიდა ინვესტიციები. უპირველესი მიზანი იყო არა ყველა სექტორის სიღრმისეული ანალიზი, არამედ ყველაზე იმედისმომცემი სექტორების განსაზღვრა, რათა რესურსების ფოკუსირება მომხდარიყო უფრო დეტალურ კვლევაზე და რეკომენდაციებზე ამ დარგებში. აღნიშნული კვლევის მიზნებს შეადგენდა:

1. აგრობიზნესის და მრეწველობის იმ დარგების განსაზღვრა, სადაც საქართველოს გააჩნია გარკვეული გამოცდილება ან პოტენციალი;
2. აღნიშნული დარგების შედარებითი კონკურენტუნარიანობის/მიმზიდველობის შეფასება;
3. ამ სექტორებში ზრდის შემაფერხებელი ფაქტორების იდენტიფიცირება და იმ ღონისძიებების დასახვა, რომლებიც მთავრობამ და სხვა დაინტერესებულმა მხარეებმა უნდა განახორციელონ ზრდის დასაჩქარებლად – რა თქმა უნდა, ამ ღონისძიებებს შემდგომი დახვეწა სჭირდება, თუმცა ამ ანგარიშის საფუძველზე შესაძლოა შემდგომი კვლევის მიმართულებების განსაზღვრა.

პროექტის მასშტაბი და მიღობა

მთავრობამ თავიდან ანალიზის განსახორციელებლად წამოაყენა 3 პრიორიტეტული სექტორი ეკონომიკაში მათი ისტორიული მნიშვნელობიდან გამომდინარე: მეორადი აგრობიზნესის წარმოება, ქალაქის წარმოება და მექანიკური დარგები, განსაკუთრებით საავტომობილო მრეწველობა; კომპეტენტური პირების მოსაზრებების გაცნობის შემდეგ ICAS-ის სამუშაო ჯგუფმა გადაწყვიტა აგრობიზნესის და სხვა სამრეწველო სექტორების განხილვაც, სადაც საქართველოს გააჩნდა გარკვეული გამოცდილება და ან პოტენციალი – ისეთი დარგების შემკვიდრების შეფასების ნაცვლად, რომლებიც დღეს შეიძლება აღარ იყოს კონკურენტუნარიანი, ამოცანას შეადგენდა ნებისმიერი დარგის გასანაზღვრა,

რომელშიც საქართველო კონკურენტუნარიანი იქნებოდა, მიუხედავად იმისა, რომ წარსულში ეს დარგი შესაძლებელია არ ყოფილიყო კონკურენტუნარიანი. საბოლოოდ, ICAS-ის სამუშაო ჯგუფმა განახორციელა შემდეგი დარგების შეფასება:

აგრობიზნესი	ტრადიციული დარგები	ახალი დარგები
<ul style="list-style-type: none"> • ღვინო • თხილი • ჩაი • ბოსტნეული • ხილი • ხორცი და რძის პროდუქტები • თევზი და ზღვის პროდუქტები • მარცვლეული და პარკოსნები 	<ul style="list-style-type: none"> • საავტომობილო მოწყობილობა • საავიაციო მოწყობილობა • სარკინიგზო მოწყობილობა • გემთმშენებლობა • ხე და მერქანი • მინის ტარა 	<ul style="list-style-type: none"> • ტანსაცმელი (და სხვა ხელით შესასრულებელი ოპერაციები) • სამშენებლო მასალები • მედიკამენტები და სამედიცინო აპარატურა • პლასტმასის და ქალაქის შეფუთვა
სექტორები, სადაც საქართველო ტრადიციულად ახორციელებდა ექსპორტს და/ან სადაც დიდ საწარმოებში დასაქმებული იყო დიდი რაოდენობის მუშახელი		სექტორები, სადაც რეგიონული ან გლობალური მოთხოვნის ზრდა პერსპექტივებს

ამ სექტორების კონკურენტუნარიანობის შესაფასებლად გუნდმა გამოიყენა ინფორმაციის სამი წყარო:

- **ინტერვიუები დაინტერესებულ მხარეებთან:** ICAS-ის სამუშაო ჯგუფი შეხვდა და ესაუბრა 50-ზე მეტ კომპეტენტურ რესპონდენტს (პოლიტიკის შემუშავებლებს და მრჩეველებს; ღონორებს; ბიზნეს ორგანიზაციებს; ინდივიდუალურ მეწარმეებს თითოეულ სექტორში) და ასევე მოინახულა მნიშვნელოვანი საწარმოები თბილისში, ქუთაისში, ბათუმში და ფოთში.
- **არსებული ანგარიშები და კვლევები:** ჯგუფმა განიხილა და შეისწავლა საქართველოს ეკონომიკური მდგომარეობის შესახებ სამთავრობო ორგანიზაციების, ღონორების, დარგობრივი ასოციაციების და სხვათა მიერ შემუშავებული 70-ზე მეტი ანგარიში საქართველოს ეკონომიკური მდგომარეობის შესახებ, ისევე როგორც სპეციფიკური სექტორებისა და კონკურენტუნარიანობის ფაქტორების კვლევები.
 - **მონაცემთა ანალიზი:** ჯგუფმა შეკრიბა და გააანალიზა პოტენციური საბაზრო შესაძლებლობებისა და შედარებითი კონკურენტუნარიანობის დასადგენად საჭირო მონაცემები თითოეულ სამიზნე სექტორში:
 - მონაცემები საქართველოსა და მისი მეზობელი ქვეყნების იმპორტის შესახებ
 - მონაცემები იმპორტის, ექსპორტისა და პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების შესახებ საქართველოსა და მის მეზობელ ქვეყნებში

- მონაცემები უმთავრესი რეგიონული ბლოკების (ევროკავშირი და დსთ) იმპორტის შესახებ
- კონკურენტუნარიანობის ძირითადი მამოძრავებელი ფაქტორები საქართველოსა და მისი კონკურენტი ქვეყნებისთვის თითოეულ სექტორში: ხარჯების კატეგორიები, უნარ-ჩვევები, ბიზნეს გარემო და ა.შ

ამ წყაროებზე დაყრდნობით ჯგუფი შეეცადა პასუხი გაეცა 12 შეკითხვაზე თითოეული სამიზნე დარგისათვის:

ა. რამდენად მიმზიდველია ბაზარი?

1. არსებობს თუ არა მნიშვნელოვანი საექსპორტო პოტენციალი ამ პროდუქტისთვის მთავარ გლობალურ ბაზრებზე (ევროკავშირი, დსთ, ახლო აღმოსავლეთი და ა.შ)?
2. არსებობს თუ არა იმპორტის ჩანაცვლების მნიშვნელოვანი პოტენციალი მოცემული პროდუქტისათვის საქართველოში, სომხეთსა და აზერბაიჯანში?
3. არის თუ არა ფასები მიმზიდველი და/ან მზარდი?
4. არის თუ არა მიწოდება ძირითადი კონკურენტებისგან შეზღუდული?

ბ. რამდენად შეუძლია საქართველოს, რომ იყოს კონკურენტუნარიანი?

1. წარმატებით ფუნქციონირებენ თუ არა არსებული საწარმოები საქართველოს ეკონომიკის ამ სექტორში?
2. არის თუ არა ხარჯების კატეგორიები (მუშახელი, ინფრასტრუქტურა, გადასახადები) საქართველოში უფრო მცირე ძირითად კონკურენტებთან შედარებით??
3. აქვს თუ არა საქართველოს რესურსები ან სხვა ბუნებრივი უპირატესობები?
4. აქვს თუ არა საქართველოს უპირატესობები ბაზრის წვდომასთან დაკავშირებით (მდებარეობის, ლოჯისტიკის ან სავაჭრო ხელშეკრულებების გამო)?
5. გააჩნია თუ არა საქართველოს უნარ-ჩვევების ბაზა ამ სექტორში კონკურენციისათვის?
6. არსებობს თუ არა ბარიერები ამ სექტორში კონკურენტუნარიანობისათვის, რომელთა მოცილებაც მარტივადაა შესაძლებელი?

გ. რამდენად გამოიღებს შედეგს ამ სექტორზე ფოკუსირება?

1. იქონიებს თუ არა ინვესტიცია ამ სექტორში გავლენას სამუშაო ადგილებზე, შემოსავალზე, ექსპორტზე და ა.შ.?
2. არის ჩვენთვის ცნობილი, რომ პერსპექტიული ინვესტორები უკვე დაინტერესებული არიან საქართველოს ეკონომიკის ამ სექტორით?

თითოეული დარგი მოცემული 12 შეკითხვის მიმართ შეფასებულ იქნა 5-ბალიანი სისტემით, სადაც 5 აღნიშნავს ძალზე მიმზიდველს და კონკურენტუნარიანს, ხოლო 1 ძალზე არამიმზიდველს და არაკონკურენტუნარიანს). შემდეგ კი გამოთვლილ იქნა

მთლიანი შეწონილი საშუალო ქულა თითოეული დარგის შედარებითი კონკურენტუნარიანობის პოტენციალის შესაფასებლად.

რეკომენდებული პრიორიტეტული სექტორები

წინამდებარე მოკლე მიმოხილვას თან ერთვის ორი ცხრილი, სადაც შეჯამებულია თითოეული დარგის კონკურენტუნარიანობის პოტენციალი შეფასების 12 კრიტერიუმის მიხედვით. ამ ანალიზის საფუძველზე ICAS-ის სამუშაო ჯგუფი რეკომენდაციებს წარუდგენს მთავრობას, დონორებს და სხვა დაინტერესებულ მხარეებს, რათა განსაკუთრებული ყურადღება შემდეგ სექტორებზე გაამახვილონ, რომლებიც, როგორც ჩანს, ყველაზე დიდ პოტენციალს სთავაზობენ ადგილობრივ და უცხოელ ინვესტორებს:

მეღვინეობა, მეხილეობა და მებოსტნეობა

- ხილს ტრადიციულად წამყვანი ადგილი უკავია საქართველოს ექსპორტში; ამჟამად, მიუხედავად იმისა, რომ ისტორიული ბაზარი (რუსეთი) დაკეტილია, ალტერნატიული ბაზრები (ყოფილი საბჭოთა კავშირის დანარჩენი ქვეყნები და ევროკავშირი) გაცილებით დიდი და მაღალშემოსავლიანია. ხილისა და ბოსტნეულის შემთხვევაში, აქტივების მიუხედავად საქართველო ბოლო წლებში იმპორტიორი გახდა – არსებობს შესაძლებლობა, ადგილობრივმა მეწარმეებმა პროდუქცია აწარმოონ როგორც ადგილობრივი ბაზრისათვის, ასევე საექსპორტოდ
- საქართველოს გააჩნია ხილისა და ბოსტნეულის მოყვანის კარგი პირობები, ჩამოყალიბებული ინფრასტრუქტურა (ხეხილის ბაღები, ვენახები და ა.შ.) და შესაბამისი ნოუ-ჰაუ. ხარჯის ყველა კატეგორია ხელსაყრელია ალტერნატიულ საწარმოო მდებარეობებთან შედარებით. ძირითადი სისუსტე წარმოების მცირე მასშტაბები და არათანმიმდევრული ხარისხი/სტანდარტებია, მაგრამ მსხვილი ინვესტორების მოზიდვა გამოასწორებს ამ მდგომარეობას
- ზრდა ამ სექტორებში ძალიან დიდ გავლენას იქონიებს დასაქმებაზე

სამშენებლო მასალები

- გლობალური ვარდნის მიუხედავად, სამშენებლო სექტორი საქართველოში, აზერბაიჯანსა და სომხეთში სავარაუდოდ შედარებით სიცოცხლისუნარიანი რჩება ნავთობისა და გაზის, ინფრასტრუქტურის და სახელმწიფო სექტორის პროექტების წყალობით
- იმპორტთან შედარებით აზრიანია დიდი მოცულობისა და დაბალი ღირებულების მასალების წარმოება რეგიონში (აგრეგატები, ლითონის/ხის/პლასტმასის კომპონენტები, ქვა და კერამიკა, ელექტროსაქონელი და ა.შ.)
- საქართველოს გააჩნია ხარჯების საუკეთესო ფაქტორები, ლოჯისტიკური პოზიცია და ბიზნეს გარემო ამიერკავკასიის ბაზარზე, აგრეთვე ზოგი ძირითადი ნედლეული. რამდენიმე ინვესტორი საქართველოში უკვე უმიზნებს წარმოების შესაძლებლობებს – ცემენტი, თაბაშირი, ლითონის კომპონენტები. ფანჯრები და კარები, ელექტრონაწილები და ა.შ.
- ამ სექტორის ზრდა მნიშვნელოვან გავლენას იქონიებს დასაქმებაზე

ტანსაცმელი

- თურქულ ფირმებს კარგი კავშირები აქვთ ძირითად მყიდველებთან და მათი ნდობით სარგებლობენ, მაგრამ დგანან მზარდი ხარჯების და მუშახელის ნაკლებობის პრობლემების წინაშე; ამიტომ ისინი გაფართოების შესაძლებლობებს ეძებენ
- საქართველო სთავაზობს კონკურენტულ ხარჯების კატეგორიებს (მუშახელი, კომუნალური მომსახურება, უძრავი ქონება, გადასახადები), პრივილეგიებულ წვდომას ევროკავშირის (და პოტენციურად აშშ-ს) ბაზრებთან, ასევე გეოგრაფიულ სიახლოვეს და ცნობადობას თურქ ინვესტორებს. ქუთაისთან ახლოს იყო ტანსაცმლის წარმოების კლასტერი, თუმცა საწარმოები თანდათანობით ძველდება და მუშახელიც ბერდება
- ზოგიერთი ისტორიული უნარ-ჩვევების ბაზა, თუმცა შეზღუდული
- ამ სექტორის ზრდა ძალიან დიდ გავლენას იქონიებს დასაქმებაზე

მედიკამენტები და მედტექნიკა

- სამშენებლო მასალების მსგავსად კავკასია და ცენტრალური აზია მნიშვნელოვანი ბაზარია მზარდი მოთხოვნით დაბალი ფასის წამლებზე
- მკაცრ კონკურენციაა ინდოელი და ჩინელი მწარმოებლების მხრიდან, მაგრამ ქართველი მწარმოებლები, როგორც ჩანს, აფართოებენ თავიანთ ბაზრის წილს ხარისხზე/იმიჯზე, საბაზრო ურთიერთობებზე და ენობრივ უპირატესობაზე ფოკუსირებით და, ამასთანავე, კონკურენტული ფასების შენარჩუნებით

სამუშაო ჯგუფის წევრებმა ასევე შენიშნეს ექსპორტის და სამუშაო ადგილების შექმნის მნიშვნელოვანი პოტენციალი არასამრეწველო სექტორებში, მიუხედავად იმისა, რომ პროექტი ამას არ ითვალისწინებდა:

ექსპორტირებადი მომსახურებები

- მრავალ სამრეწველო სექტორში კონკურენტუნარიანობასთან დაკავშირებული ბარიერების არსებობის გამო (მცირე ბაზარი, შეზღუდული ბუნებრივი რესურსები და სივრცე; ლოჯისტიკური შეზღუდვები – საზღვრის დიდი ნაწილი დახურულია მოძრაობისთვის, არსებობს კონფლიქტის რისკი) ინვესტორებისათვის აზრიანია ფოკუსის ექსპორტირებად მომსახურებაზე გადატანა;
- ინდოეთის წარმატების გამო ყველა ქვეყანა/რეგიონი ახლა ახორციელებს “ოფშორული” მომსახურებების მარკეტინგს: საინფორმაციო ტექნოლოგიების პროგრამირება, ბიზნეს-პროცესების მართვა, დარეკვის ცენტრები და ა.შ. ეს გადატვირთული ბაზარია და საქართველო ძალიან პატარაა, რომ ძირითადი მიმწოდებელი იყოს ევროკავშირისთვის ან აშშ-თვის;
- მაგრამ საქართველოს განათლების მაღალი დონის, მრავალენოვანი მოსახლეობის, ბიზნესის ხელშემწყობი გარემოს პირობებში არსებობს მომსახურების ცენტრად გადაქცევის პოტენციალი (როგორც კოსტა რიკაა ლათინური ამერიკისთვის) – დარეკვის ცენტრები, ფინანსები, ადამიანური რესურსები, საინჟინრო სფერო, არქიტექტურა, და ა.შ., კავკასიისთვის, ცენტრალური აზიისთვის, თურქეთისთვის, ირანისთვის.

ლოჯისტიკა/სატრანსპორტო მომსახურება

- საქართველო, როგორც ბუნებრივი კარიბჭე კავკასიას, ცენტრალურ აზიასა და დანარჩენ სამყაროს შორის, ასევე წარმოადგენს რეგიონის ლოჯისტიკური და სატრანსპორტო მომსახურების ბუნებრივ ცენტრს: შემომავალი და გამავალი გადაზიდვები, სარკინიგზო და საგზაო მომსახურებები; საჰაერო სატვირთო გადაზიდვების ცენტრი; გადატვირთვის და ინდერმოდალური ტრანსპორტირების ცენტრი და ა.შ.
- ფოთის პორტის, თბილისის საავიაციო პარკის, სარკინიგზო და ავტო საგზაო კორიდორების განვითარების გეგმები ასახავენ ამ შესაძლებლობას და შემდგომში კიდევ უფრო გააძლიერებენ საქართველოს პოზიციას.

ტურიზმი

- მიუხედავად კონფლიქტური რეგიონის იმიჯისა, ტურიზმი უდიდესი ინდუსტრია უნდა იყოს საქართველოში: ტურიზმი მსოფლიოში უდიდესი ინდუსტრიაა, ყველაზე სწრაფად განვითარებადი დარგია აბსოლუტური თვალსაზრისით და უდაოდ ყველაზე მნიშვნელოვანი სექტორია მსგავს ქვეყნებში (თურქეთი, საბერძნეთი, ბულგარეთი, ეგვიპტე, და ა.შ.) ხმელთაშუა ზღვის კლიმატით, უძველესი ცივილიზაციით, ულამაზესი მთებით და ა.შ.

კომუნალური მომსახურება

- თურქეთთან დამაკავშირებელი ელექტროგადამცემი ხაზის წყალობით თურქეთში ელექტროენერჯის ექსპორტის პროექტები უკვე შემუშავების პროცესშია. ბუნებრივი რესურსებისა და კომუნალური მომსახურების სექტორის ლიბერალიზაციის გათვალისწინებით საქართველოს შეუძლია მეტი შემოსავლების მიღება და მეტი სამუშაო ადგილების შექმნა ელექტროენერჯის (აგრეთვე წყლის) შემდგომი ექსპორტის ხარჯზე მეზობელ ქვეყნებში.

პირველადი გადამამუშავებელი დარგები

- მთავრობის წევრთა მოსაზრებით, არ არის აუცილებელი, რომ აღნიშნულმა კვლევამ მოიცვას პირველადი გადამამუშავებელი მრეწველობის დარგები, როგორცაა მეტალურგია და ნავთობქიმიური მრეწველობა, რამდენადაც ინვესტიციები ამ სექტორში ისედაც ხორციელდება. მიუხედავად ამისა, მნიშვნელოვანია აღინიშნოს (ნავთობის და გაზსადენის, ენერგომომარაგების, მინერალური საბადოების, არსებული მეტალურგიული კომპლექსის, ხელსაყრელი ბიზნეს გარემოს და კავკასიასთან/ცენტრალურ აზიასთან დამაკავშირებელი კარიბჭის როლის გათვალისწინებით), რომ ეს სექტორები ასევე მნიშვნელოვანი წვლილის შემტანი შეიძლება იყოს საექსპორტო შემოსავლებსა და სამუშაო ადგილების შექმნაში.

ბადასაჭრელი საერთო პრობლემები

სრულ ანგარიშში მოცემულია კონკრეტული რეკომენდაციები თითოეული დარგის ზრდის დასაჩქარებლად, მაგრამ უნდა განსაკუთრებული აღნიშვნის ღირსია ექვსი საერთო პრობლემა, რომლებიც ზღუდავს საქართველოს კონკურენტუნარიანობას ყველა სექტორში:

განათლება

- უღაოდ ყველაზე მნიშვნელოვანი ფაქტორი, რომელიც დღესდღეობით საინვესტიციო გადაწყვეტილებების მიღებას განაპირობებს, არის უნარ-ჩვევების მდგრადი მიწოდება. ეს არის ის, რაც მრავალ დარგს ძვირად ღირებულ ადგილზე აჩერებს, როგორცაა სილიკონის ველი, ლონდონი ან მიუნხენი; ეს არის ის, რაც იზიდავს საინფორმაციო ტექნოლოგიების ოპერაციებს ინდოეთსა და ირლანდიაში; და რაც ინარჩუნებს ისრაელის სოფლის მეურნეობის ექსპორტსა და თურქეთის საფეიქრო მრეწველობის ექსპორტს ინდოეთთან და ჩინეთთან შედარებით მაღალი ხელფასების მიუხედავად
- 100%-იანი წიგნიერებისა და განათლების მაღალი დონის მქონე ქვეყნის რეპუტაციის პირობებში უნარ-ჩვევები უნდა იყოს საქართველოს ძირითადი აქტივი, მაგრამ ყველა მაჩვენებლის მიხედვით ეს ასე არ არის: ტექნიკური სასწავლებლების კურსდამთავრებულთა რაოდენობა და მომზადების დონე ძალიან შემცირდა საბჭოთა კავშირის დაშლის შემდეგ
- კერძოდ, საქართველოს ტრადიციულ საინჟინრო სექტორებში (საავტომობილო, საავიაციო, სარკინიგზო და გემთმშენებელი დარგები), ძირითადი მიზეზი, თუ რატომ შეიძლება ინვესტორებს გადაეწყვიტათ ინვესტირება, იქნებოდა საინჟინრო განათლების მტკიცე ბაზა, რომელიც საქართველოს სხვა რეგიონებთან შედარებით სასტარტო უპირატესობას მისცემდა – უშუალოდ ქარხნები და პროდუქტები კი იმდენად მოძველებულია, რომ ფაქტიურად არანაირი ღირებულება აღარ გააჩნიათ. მაგრამ იმ პირობებში, როცა აღნიშნულ ქარხნებში ინჟინრები და მენეჯერები 50 წელზე მეტი ასაკის არიან, ახალი თაობა კი არ მოდის, ინვესტირების მოტივი ძალიან დაბალია
- იმ დარგებშიც კი, სადაც სხვა ფაქტორები შეიძლება წარმოადგენდნენ ძირითად მოტივს (მაგ. კლიმატი და ხელსაყრელი პირობები ღვინისთვის, ხილისა და ბოსტნეულის მოსაყვანად; მუშახელის ხარჯები და ბაზართან წვდომა ტანსაცმლის წარმოების შემთხვევაში), ტექნიკური პერსონალის ნაკლებობა შეაჩერებს დარგის განვითარებას და შეამცირებს სარგებელს საქართველოსთვის. თუ ინვესტორებს უწევთ დამატებითი ტექნიკური სპეციალისტების იმპორტი (მაგ. წარმოების ინჟინრები, ქიმიკოსები, აგროინჟინრები), ეს ნიშნავს საქართველოსთვის არა მარტო შემოსავლის დაკარგვას, მაგრამ ასევე ზღუდავს ღირებულების ჯაჭვში აღმასვლას და უფრო მაღალი შემოსავლის გენერირებას ამ სექტორებიდან.
- გრძელვადიან კონკურენტუნარიანობასთან კრიტიკული კავშირის გამო, მთავრობები მთელ მსოფლიოში ახდენენ ინვესტირებას განათლებაში. იმ ქვეყნებშიც კი, უმაღლეს განათლებაში უდიდესი ნაწილი კერძო სექტორს უკავია, მთავრობა მთავარ როლს ასრულებს მეცნიერების და საინჟინრო ფაკულტეტების კურსდამთავრებულთა რაოდენობის ზრდის სტიმულირებაში (პირდაპირი სუბსიდიების, მთავრობის მიერ დაფინანსებული კვლევის და განვითარების პროგრამების, მეცნიერებისა და საინჟინრო საქმის პოპულარიზაციით სკოლის მოსწავლეებში და ა.შ. გზით).

- თუ საქართველო იგივეს არ განახორციელებს, ის ვერ შეძლებს ისეთი დარგების შენარჩუნებას, როგორცაა მძიმე მრეწველობა და იძულებული იქნება მიიღოს შეზღუდული შემოსავალი აგრობიზნესიდან, ტანსაცმლისა და მედიკამენტების წარმოებიდან.

ხელშეწყობა-რეკლამირება (შიდა და გარე)

- ბევრ დარგში აუცილებელიც კი არ არის განსაკუთრებული მხარდაჭერა და სტიმულირება მთავრობის მხრიდან; საჭიროა უბრალოდ ინვესტორებისათვის უბრალოდ უნდა შესაძლებლობებისა და პოტენციური არაკომერციული რისკების შემცირების ინსტრუმენტებიც გაცნობა
- მაგალითად, არსებობს ბევრი სფერო, სადაც გაზრდილი ადგილობრივი წარმოება მოითხოვს შედარებით შეზღუდულ ინვესტიციებს ან მარტივ ტექნოლოგიას ადგილობრივი ინვესტორების შესაძლებლობების ფარგლებში (მაგ. საექსპორტო ბოსტნეულის და ხილის გადამამუშავებაში; ან რძის პროდუქტების და ხორცის წარმოებაში ადგილობრივი ბაზრისთვის), მაგრამ ადგილობრივი მეწარმეები არ არიან ინფორმირებული შესაძლებლობების ან საჭირო ტექნოლოგიების და ტექნიკის შესახებ.
- ბევრ სექტორში პოტენციური უცხოელი ინვესტორები, სავარაუდოდ, არ იცნობენ საქართველოს ხელსაყრელ ხარჯების კატეგორიებს (მაგ. ტანსაცმლის წარმოება ან ბოსტნეულის და ხილის გადამამუშავება ევროპისთვის) ან არ ფლობენ ინფორმაციას რეგიონული ბაზრის სიდიდის შესახებ (მაგ. სამშენებლო მასალები, მედიკამენტები, შეფუთვა და ა.შ.)
- შესაძლებლობების კარგად მიმართული რეკლამირება ძირითად დარგებში ადგილობრივი მეწარმეებისთვის და უცხოელი ინვესტორებისთვის სავარაუდოდ დაბალ ფასად შექმნის მნიშვნელოვან დამატებით ინვესტიციას

სტანდარტები

- მრავალ სექტორში (მაგ. ხილის და ბოსტნეულის, ღვინის, მედიკამენტების წარმოება) საქართველოს ექსპორტის და ინვესტიციების ზრდის უნარი მნიშვნელოვნად გაიზარდება, თუ მწარმოებლები დააკმაყოფილებენ საერთაშორისო სტანდარტებს
- ზოგიერთ შემთხვევაში მინიმალური სტანდარტების დაკმაყოფილება ექსპორტის წინაპირობაა (მაგ. საკვები პროდუქტების ექსპორტისთვის ევროკავშირში); სხვა შემთხვევებში ნებაყოფლობითი სტანდარტები და ხარისხის შეფასება მეწარმეთა/მოთამამეთა მხრიდან აამაღლებს ხარისხს და ქართველ მეწარმეებს შეუქმნის კონკურენტული დიფერენცირების და პოტენციური ფასის პრემიის წყაროს (მაგ. დენომინაციის სტანდარტები ღვინოში, შრომის სტანდარტები ტანსაცმელში, სტანდარტები მედიკამენტების წარმოებაში და ა.შ.)
- მთავრობას და დონორებს შეუძლიათ ხელი შეუწყონ ძირითადი სექტორების კონკურენტუნარიანობას სტანდარტების, მათი სარგებლის და შესრულების შესახებ საგანმანათლებლო საქმიანობით მაინც; საჭიროების შემთხვევაში კი, დარგობრივი სტანდარტების დაწესებით, რათა უპატიოსნო მეწარმეებმა ვერ მოახერხონ ქართველი მწარმოებლების იმიჯის შელახვა (ღვინის, ხილის და ბოსტნეულის, მედიკამენტების და ა.შ. წარმოებაში)

თანამშრომლობა

- რამდენიმე სექტორში გაზრდილი თანამშრომლობა მნიშვნელოვნად აამაღლებს კონკურენტუნარიანობას – მაგ. ნედლეულის ერთობლივი შექმნა და ერთობლივი მარკეტინგი მეღვინეობასა და აგრობიზნესის სხვა სექტორებში; დამხმარე დარგების ერთობლივი განვითარება, მაგ. ტანსაცმლისთვის
- ბიზნეს-ფუნქციების ერთობლივი შესრულება (მაგ. ერთობლივი მარკეტინგი, ნედლეულის შექმნა, დისტრიბუცია, ტრენინგი, სერტიფიცირება, კვლევა და განვითარება, და ა.შ.), მინიმუმ, შეამცირებდა ინდივიდუალური მწარმოებლების ხარჯებს. ზოგიერთ შემთხვევაში კი დარგობრივი ბრენდების და ნორმების შექმნა (როგორც კოლუმბიური ყავის შემთხვევაში) შეიძლება კრიტიკული მნიშვნელობის იყოს ბაზარზე წარმატებული დამკვიდრებისა და მაღალი ფასების რეალიზაციისთვის.
- საქართველოს მსგავს პატარა ქვეყანაში ერთობლივი მოქმედება უფრო მეტად მნიშვნელოვანია კრიტიკული მასის მისაღწევად, ვიდრე კონკურენცია მრავალ მცირე მოთამაშეს შორის.

ფინანსების ხელმისაწვდომობა

- რამდენიმე დარგის ინვესტორებმა დადებითი კომენტარები გააკეთეს მთავრობის “იაფი კრედიტის” პროგრამაზე, რამაც მათ საკუთარი საქმიანობის დაფინანსების შესაძლებლობა მისცა
- იმის გათვალისწინებით, რომ კომერციული ბანკები არ ამჟღავნებენ დამწყები ბიზნესების დაფინანსების სურვილს (ისე, როგორც ბევრ ქვეყანაში სადაც უფრო ადვილია უკუგების მიღება სამთავრობო ფასიანი ქაღალდებიდან, უძრავი ქონებიდან და ა.შ.), რაც კიდევ უფრო გამწვავდა გლობალური საკრედიტო კრიზისის ფონზე, რეკომენდებულია, რომ მთავრობამ და დონორებმა განაგრძონ (და თუ შესაძლებელია გააფართოვონ) მსგავსი პროგრამები, რომლებიც ხელს უწყობენ ინვესტორებს, მოიპოვონ დაფინანსება აგრო-გადამამუშავებელი და სამრეწველო საწარმოებისთვის.

საგადასახადო ადმინისტრირება

- მაშინ, როცა ადგილი ჰქონდა ბოლო წლებში ბიზნეს-გარემოს გაუმჯობესების ფართო აღიარებას გადასახადების, ბიუროკრატიის, კორუფციის და ა.შ. საკითხებთან დაკავშირებით, ერთი სფერო, სადაც ინვესტორები კვლავაც აღნიშნავენ მთავრობის ნაკლოვანებებს, არის საგადასახადო ადმინისტრირება. სხვადასხვა დარგში გავრცელებულია მოსაზრება, რომ საგადასახადო ორგანოები ზედმეტ აგრესიულობას იჩენენ გადასახადების და ჯარიმების დაკისრებისას იმ კომპანიებისთვის, რომლებიც ყველაფერს აკეთებენ კანონთან შესაბამისობის მისაღწევად; და ისინი ზედმეტად შენელებული ტემპით ახორციელებენ საჩივრების დამუშავებას ან დღგ-ს დაბრუნებას.
- მაშინ როცა აღნიშნული შეიძლება გარდაუვალი იყოს გადასახადებისგან თავის არიდების შემორჩენილი კულტურის გამო, მთავრობამ სიფრთხილე უნდა გამოიჩინოს, რათა ხელი არ შეუშალოს ინვესტიციებს მრეწველობაში (იმპორტის და დისტრიბუციის საპირისპიროდ) და/ან არ შეუწყოს ხელი მრეწველობის არაფორმალურ და არარეგულირებად სექტორში გადანაცვლებას.

რეკომენდებული ზემდგომი ნაბიჯები

ჩატარებული წინასწარი ანალიზის საფუძველზე ICAS იძლევა რეკომენდაციას შემდგომი ნაბიჯების შესახებ:

1. წარმოდგენილი წინასწარი ანალიზის შედეგების მაქსიმალურად ფართო გავრცელება

- როგორც ზემოთ იყო აღნიშნული, საქართველოში, ბევრ დარგში, წარმოებისთვის ხელსაყრელი პირობებია, მაგრამ ადგილობრივი მეწარმეებისა და/ან საერთაშორისო ინვესტორებისთვის ეს შესაძლებლობები უბრალოდ უცნობია. არსებობს ასევე საყოველთაოდ გავრცელებული მოსაზრება ინვესტორებსა და დონორებს შორის, რომ მთავრობა უპირატესობას ანიჭებს ეკონომიკაში ჩაურევლობის პოლიტიკას და არ სურს კონკრეტული დარგების ორგანიზება-სტიმულირებაში დახმარების გაწევა
- პროექტის მსვლელობის პროცესში ყველა გამოკითხულმა რესპონდენტმა გამოხატა კმაყოფილება ამ პროექტის ამოქმედებით და გამოთქვა მისი შედეგების გაცნობის დიდი ინტერესი
- ამ ანალიზის კერძო სექტორის წარმომადგენლებისთვის ყველა დიდ ქალაქში და ასევე უცხო ქვეყნების საელჩოებისთვის და დონორებისთვის წარდგენის შესაძლებლობა ხელს შეუწყობს უფრო მეტი ადამიანის გათვითცნობიერებას აღნიშნულ შესაძლებლობებში და დაეხმარება დონორებს და ბიზნეს-ორგანიზაციებს საკუთარი მხარდაჭერის ყველაზე იმედის მომცემი სექტორებისკენ მიმართვაში.

2. იდენტიფიცირებული პრიორიტეტული დარგებისთვის კოორდინირებული დარგობრივი სტრატეგიების შემუშავება და ამოქმედება: ხილი და ბოსტნეული, ღვინო, სამშენებლო მასალები, ტანსაცმელი და მედიკამენტები

- საჭიროა აღნიშნული პრიორიტეტული სექტორების განვითარების დეტალური სტრატეგიების შემუშავება:
 - კონკურენტული შესაძლებლობების უფრო დეტალური სეგმენტაცია და რაოდენობრივი დახასიათება (მაგ. სეგმენტირება, თუ კონკრეტულად რომელი ხილი და კომპრეტულად რომელი ბაზარი სთავაზობს საუკეთესო შესაძლებლობებს ქართველ მწარმოებლებს; ხარჯების კუთხით საქართველოს უპირატესობის რაოდენობრივი დახასიათება ტანსაცმლის ან სამშენებლო მასალების წარმოებაში ალტერნატიულ საწარმოო ადგილმდებარეობებთან შედარებით)
 - მასალების შექმნა ამ შესაძლებლობების წარსადგენად ადგილობრივი და უცხოელი ინვესტორებისთვის
 - კონკრეტული სამიზნე ინვესტორების იდენტიფიცირება და მათთან დაკავშირების პრაქტიკული გეგმის შემუშავება
 - რეკომენდებული ღონისძიებების განსაზღვრა, რომლებიც დონორებმა და მთავრობამ უნდა განახორციელონ ამ სექტორებში ზრდის დასაჩქარებლად (უნარ-ჩვევების განვითარების მხარდაჭერით, თანამშრომლობით, სტანდარტებით და ა.შ)

- აღნიშნული დარგობრივი სტრატეგიების შემუშავებისას დაცული უნდა იყოს ორი ძირითადი პრინციპი:
 - ნუ გამოიგონებთ თავიდან ველოსიპედს: მრავალ სფეროში დონორებმა ან კერძო ინვესტორებმა (მაგ. თქმ მეღვინეობაში; ღ I ფოთის პორტის თავისუფალ ზონაში) უკვე დაადგინეს შესაძლებლობები, მიზნები და აღმოსაფხვრელი ბარიერები; თავიდან დაწყების ნაცვლად გამოიყენეთ ეს კვლევები და საჭიროების შემთხვევაში განაახლეთ.
 - თავიდანვე ხაზი გაუსვით თანამშრომლობას: შექმენით დარგობრივი სამუშაო ჯგუფები და მოიწვიეთ მათში კერძო სექტორის მოთამაშეები, დაინტერესებული დონორები და სხვები, რათა შეიმუშაოთ სტიმულირების, სტანდარტების, უნარ-ჩვევების განვითარების და ა.შ. კოორდინირებული და არა განმეორებადი სტრატეგიები.

3. გაიმეორეთ წინასწარი ანალიზი და პრიორიტეტების განსაზღვრა სხვა სექტორებისთვის, კერძოდ საინფორმაციო ტექნოლოგიების, ლოჯისტიკური მომსახურებისა და ტურიზმისთვის

- როგორც ზევით აღინიშნა, Iჩ შ-ის სამუშაო ჯგუფს მიაჩნია, რომ მსგავსი შესაძლებლობები ექსპორტის და დასაქმების ზრდისთვის არსებობს არასამრეწველო სექტორებშიც, კერძოდ ექსპორტირებად მომსახურებებში, ლოჯისტიკასა და სატრანსპორტო მომსახურებაში და ტურიზმში;
- ამ სექტორებში მთავრობამ უნდა განახორციელოს მსგავსი პროცესი, რათა შეაფასოს სხვადასხვა სექტორების კონკურენტუნარიანობა და ამით განსაზღვროს პრიორიტეტული სექტორები შემდგომი კვლევისა და განვითარებისთვის.

შედარებითი კონკურენტუნარიანობის პოტენციალი	საბაზრო მიმზიდველობა				საქართველოს კონკურენტუნარიანობა						სავარაუდო გავლენა		სულ
	ექსპორტის ბაზარი	იმპორტის ბაზარი	კარგი ფასები	კონკურენტის შეზღუდვები	არსებული ინვესტორები	ხარჯების კატეგორიები	ბუნებრივი უპირატესობები	ბაზართან წყვილი	უნარების ბაზა	ბარიერები	ინვესტიციების გავლენა	სავარაუდო პერსპექტივა	
ღვინო	2.8				4.5						4.5		3.92
	4	2	3	2	5	4	5	5	4	4	5	4	
ხილი	3.3				4.5						5.0		4.17
	5	3	3	2	5	4	5	5	4	4	5	5	
ბოსტნეული	3.3				4.3						4.5		4.00
	4	3	3	3	4	3	5	5	4	5	5	4	
თხილი	1.8				4.3						4.5		3.50
	3	1	2	1	5	4	5	5	4	3	5	4	
ჩაი	1.3				2.3						2.5		2.00
	2	1	1	1	2	1	1	5	4	1	4	1	
თევზი და ზღვის პროდუქტები	4.0				3.5						2.5		3.50
	4	4	4	4	2	3	5	5	2	4	2	3	
ხორცი და რძის პროდუქტები	2.5				2.7						3.5		2.75
	1	4	3	2	4	2	2	3	3	2	3	4	
მარცვლეული და პარკოსნები	2.3				2.2						1.5		2.08
	1	4	3	1	2	2	2	3	2	2	2	1	
ზე - ტყე	2.3				2.7						2.5		2.50
	2	4	2	1	3	2	4	3	3	1	3	2	
ლასტმასის და ქალაქის შესაფუთი მასალა	3.0				4.3						2.0		3.50
	1	5	3	3	5	5	3	5	3	5	1	3	
მინის ტარა	2.0				3.2						2.0		2.58
	1	4	2	1	4	2	4	4	4	1	1	3	
საავტომობილო ტექნიკა	2.0				2.0						2.0		2.00
	2	3	1	2	1	3	2	3	2	1	2	2	
სარკინიგზო ტექნიკა	2.3				2.5						2.5		2.42
	1	3	1	4	2	4	2	4	2	1	3	2	

შედარებითი კონკურენტუნარიანობის პოტენციალი	საბაზრო მიმზიდველობა				საქართველოს კონკურენტუნარიანობა						სავარაუდო გავლენა		სულ
	ექსპორტის ბაზარი	იმპორტის ბაზარი	კარგი ფასები	კონკურენტის შეზღუდვები	არსებული ინვესტორები	ხარჯების კატეგორიები	ბუნებრივი უპირატესობები	ბაზართან წეფლობა	უნარების ბაზა	ბარიერები	ინვესტიციების გავლენა	სავარაუდო პერსპექტივა	
საავიაციო ტექნიკა	2.3				2.7						2.5		2.50
	3	1	4	1	3	4	2	3	3	1	3	2	
გემომშენებლობა	1.5				2.3						1.5		1.92
	2	1	2	1	1	4	3	3	2	1	1	2	
სამშენებლო მასალები	3.5				4.2						5.0		4.08
	2	5	3	4	5	4	4	5	3	4	5	5	
ტანსაცმელი დაა.შ.	3.0				4.3						5.0		4.00
	5	1	2	4	5	4	3	5	4	5	5	5	
მელიკამენტები და მეღვინეობა	3.3				4.0						3.0		3.58
	3	5	4	1	4	5	3	5	3	4	2	4	