



საქართველო დარგობრივი კონკურენტუნარიანობის მიმოხილვა

ყველაზე იმედისმომცემი საწარმოო სექტორების იდენტიფიკაცია და პრიორიტეტული
ღონისძიებების დასახვა ინვესტიციების დაჩქარებისა და ზრდის მიზნით:
რეკომენდაციების პრეზენტაცია

ივნისი, 2009

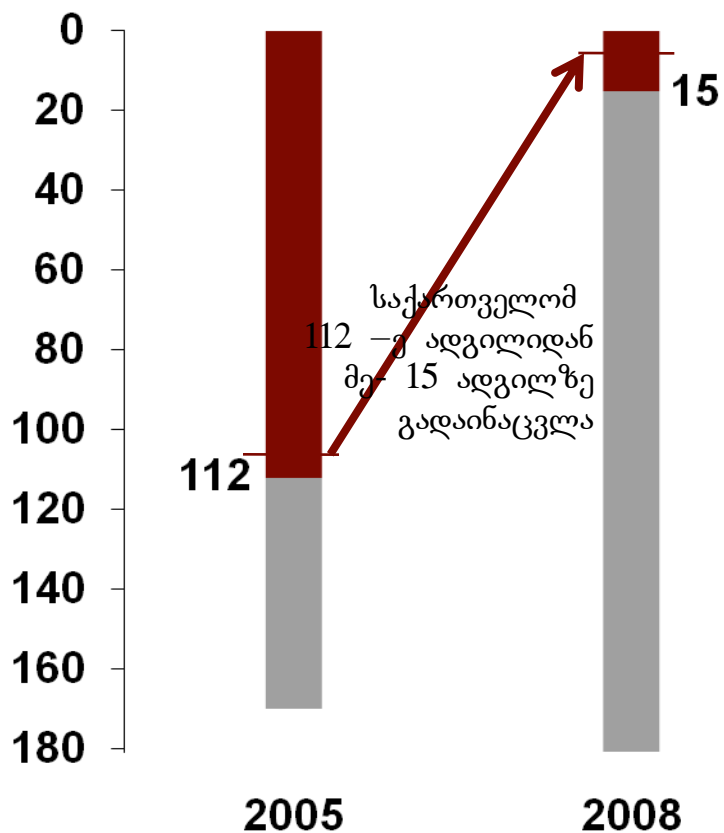
პრეზენტაციის შინაარსი

- პროექტის წინაისტორია, მიზნები და მიდგომა
- ზოგადი შედეგები და დასკვნები
 - ყველაზე იმედისმომცემი სამრეწველო დარგები
 - იმედისმომცემი არასამრეწველო დარგები
 - საერთო პრობლემები
 - რეკომენდებული შემდგომი ნაბიჯები
- ერთი სექტორის სრული შეფასების მაგალითი
- ძირითადი რეკომენდაციები დანარჩენი 5 წამყვანი სექტორისათვის

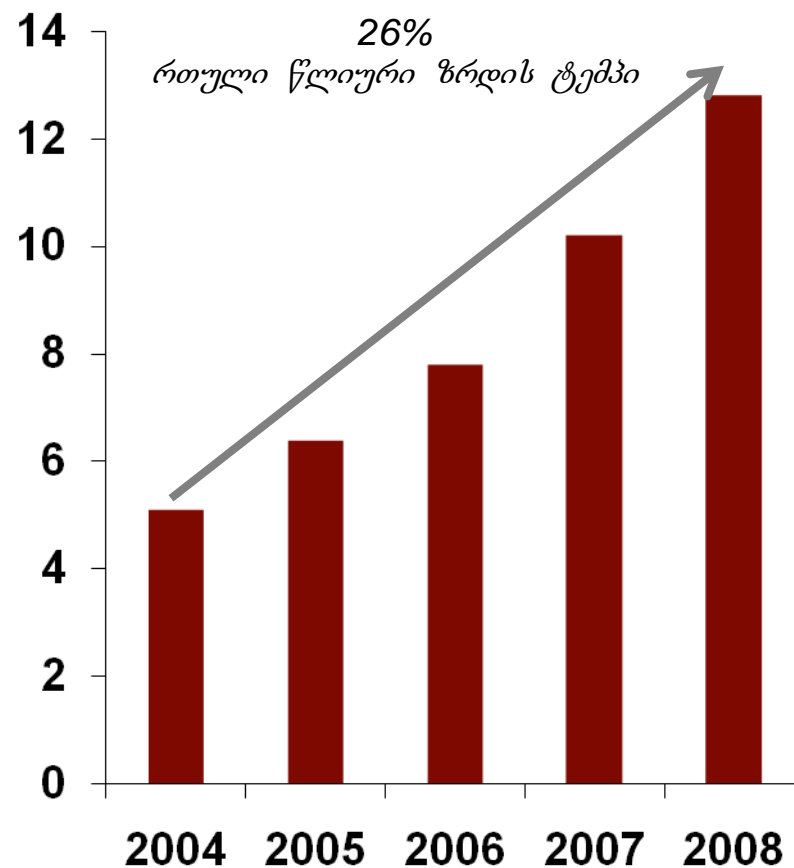
პროექტის წინასტორია, მიზნები და
მიდგომა

ლიბერალიზაციის და დერეგულაციის ფონზე საქართველოს ეკონომიკა უკანასკნელ წლებში მნიშვნელოვნად გაიზარდა

მსოფლიო ბანკის ბიზნესის წარმართვის სიმარტივის რეიტინგი, 2005 და 2008

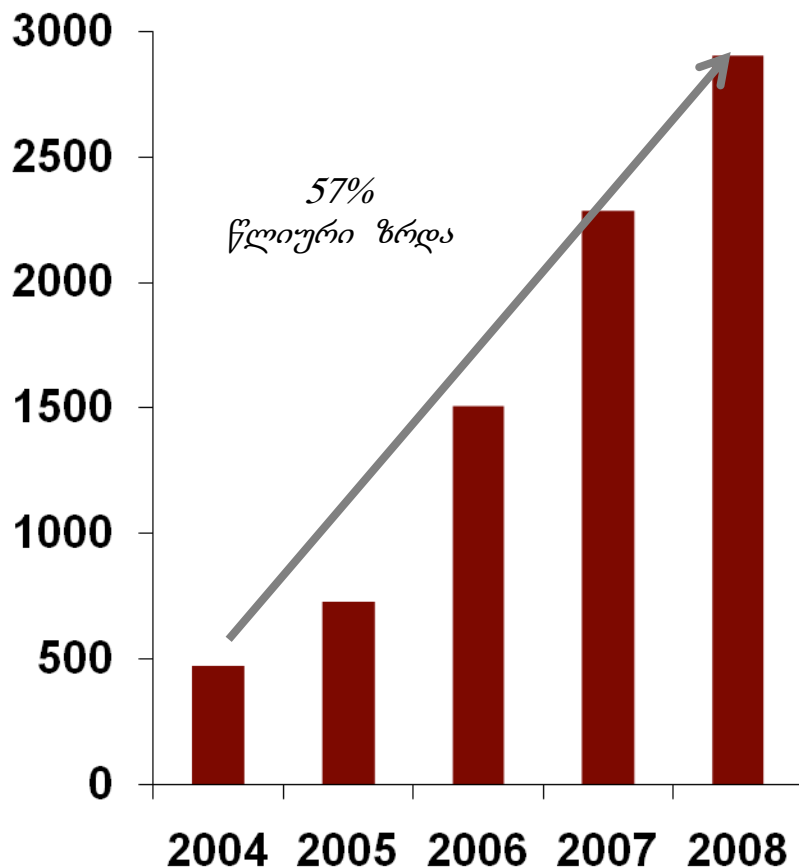


ნომინალური მშპ მლრდ აშშ დოლარი, 2004-2008

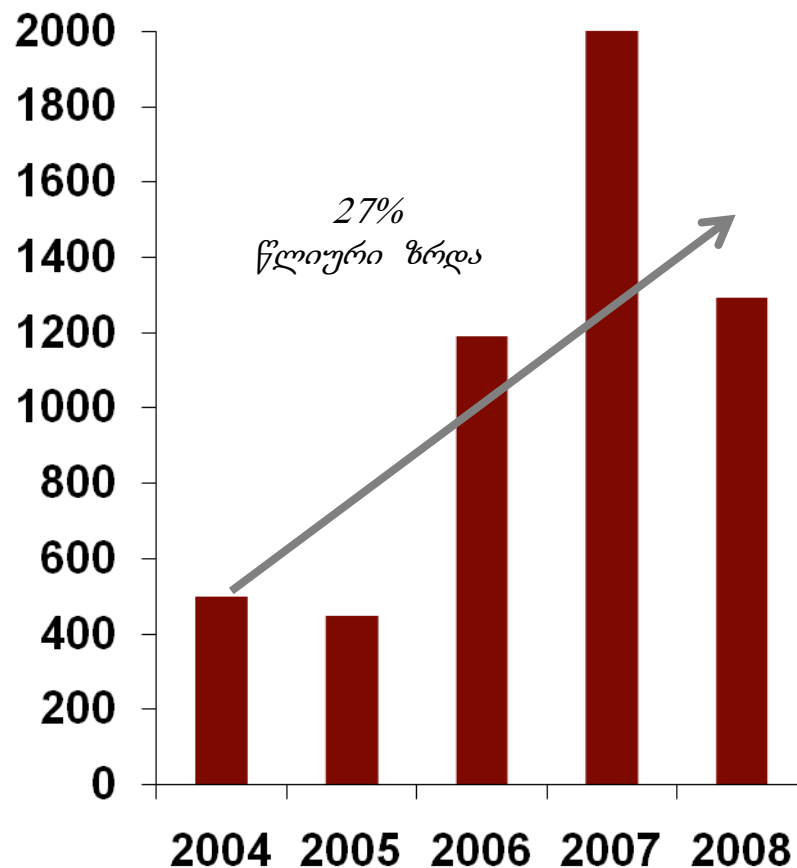


გაიზარდა როგორც უცხოური, ისე ადგილობრივი ინვესტიციები, რადგან ინვესტორებმა შეამჩნიეს მზარდი საბაზრო შესაძლებლობები

მთლიანი კერძო კაპიტალის შემოდინება
მლნ. აშშ დოლარი, 2004-2008

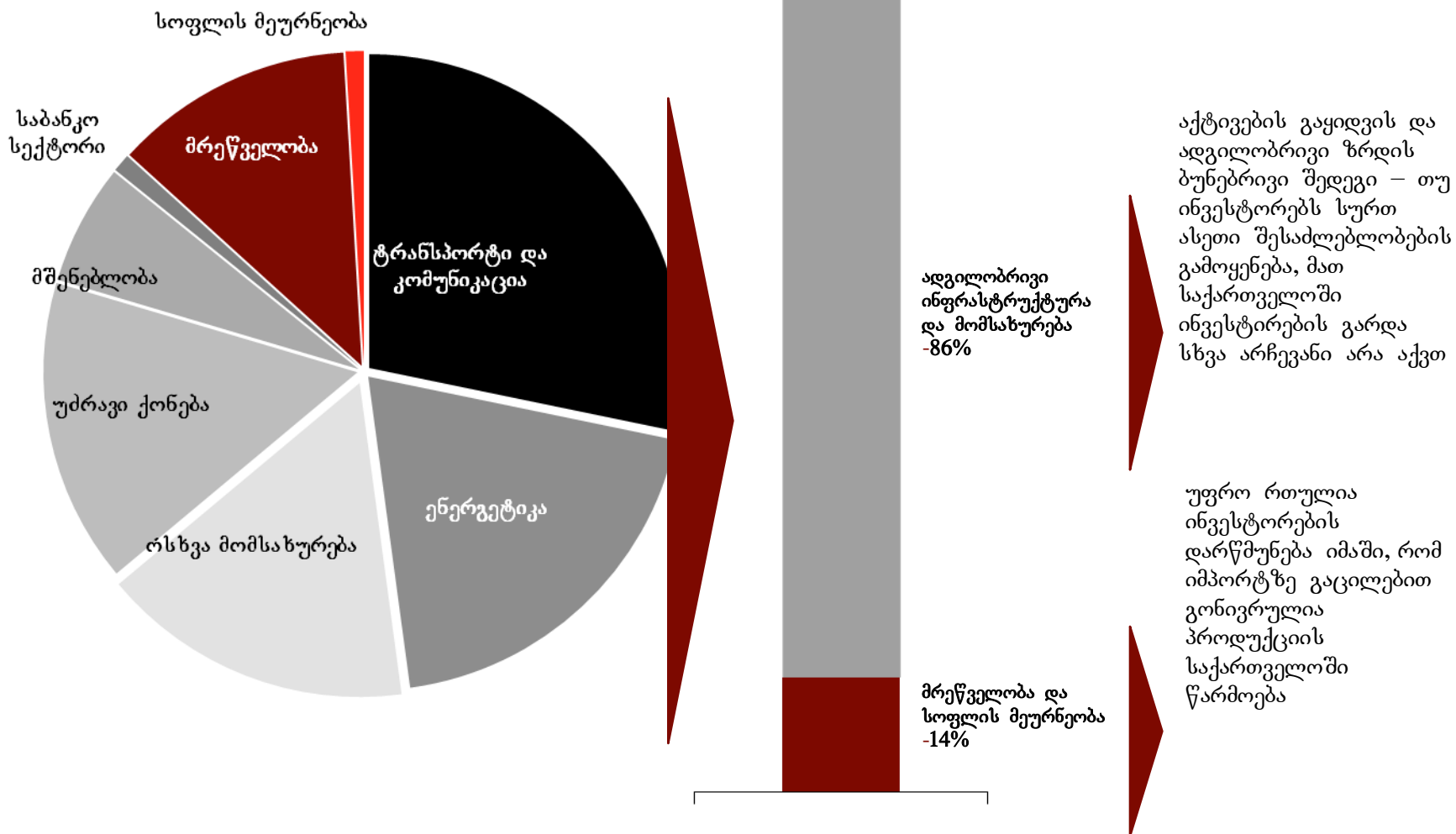


წმინდა პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები (FDI)
მლნ. აშშ დოლარი, 2004-2008



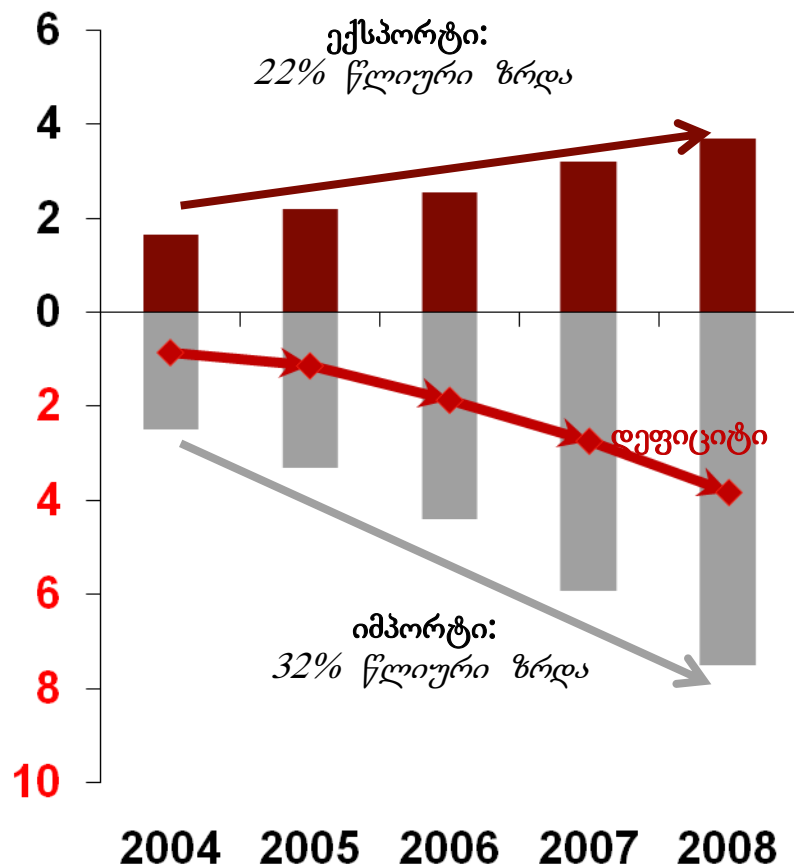
თუმცა პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების (FDI) შემოდინება უმეტესად აღინიშნა ადგილობრივ ინფრასტრუქტურასა და მომსახურების სექტორში, რაც ბუნებრივად მოსდევს აქტივების პრივატიზებას და მოთხოვნის ზრდას

პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები (FDI) სექტორების მიხედვით, 2008

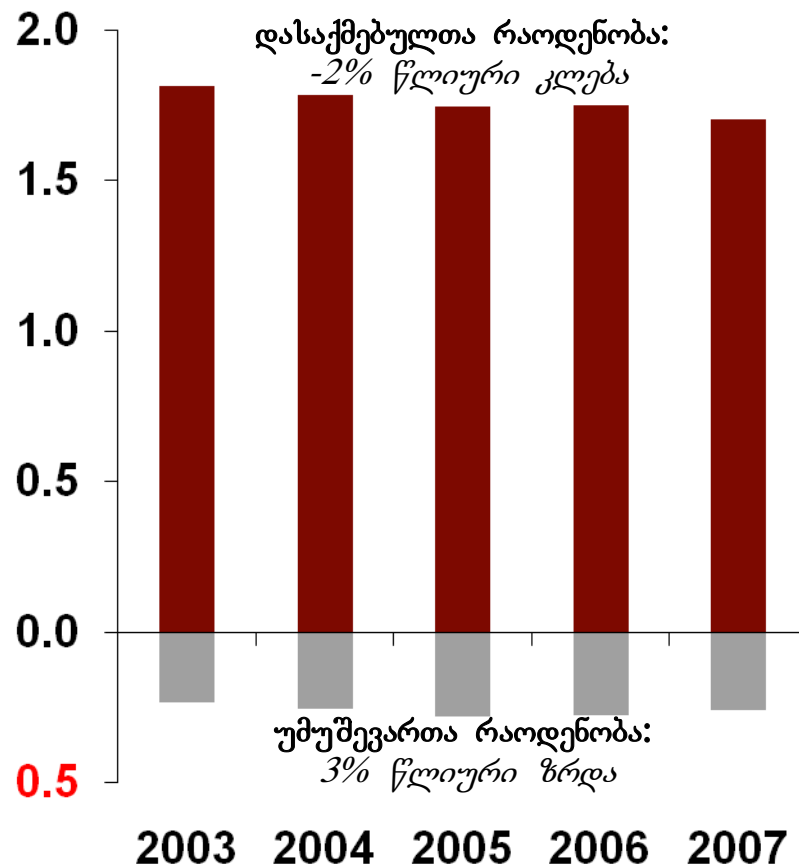


ინვესტიციების შემოდინებამ ინფრასტრუქტურასა და მომსახურების სექტორში და უმნიშვნელო ინვესტირებამ წარმოებაში გააღრმავა სავაჭრო ბალანსის დეფიციტი, დასაქმება კი სტაგნაციას განიცდის

ექსპორტი და იმპორტი
მლრდ. აშშ დოლარი, 2004 - 2008



დასაქმებულთა და დაუსაქმებელთა რაოდენობები
მილიონებში, 2003 - 2007



ამიტომ საქართველოს მთავრობამ თხოვნით მიმართა მსოფლიო ბანკის ჯგუფის საინვესტიციო კლიმატის საკონსულტაციო სამსახურს (ICAS), განეხორციელებინა საქართველოს აგრობიზნესის და სამრეწველო სექტორების კონკურენტუნარიანობის სწრაფი ანალიზი

პროექტი	საქართველოს აგრობიზნესის და სამრეწველო სექტორების კონკურენტუნარიანობის სწრაფი წინასწარი შეფასება
სასურველი შედეგები	<ul style="list-style-type: none"> • სწრაფი იდენტიფიცირება ყველაზე პერსპექტიული სექტორებისა, რომლებსაც მთავრობამ და სხვა დაინტერესებულმა მხარეებმა ყურადღება უნდა მიაქციონ – ყველა სექტორის სიღრმისეული ანალიზის ნაცვლად ყველაზე კონკურენტუნარიანი სექტორების სწრაფი განსაზღვრა შემდგომი ანალიზისა და ინტერვენციის მიზნით • ამ სექტორებში ზრდის შემაფერხებელი ფაქტორების წინასწარი 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
ძირითადი შეკითხვები	<p>აგრობიზნესის და მრეწველობის რომელ სექტორებს გააჩნიათ ყველაზე ზრდის და სამუშაო ადგილების გენერაციის ყველაზე დიდი პოტენციული შემდეგი ფაქტორების გათვალისწინებით:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ადგილობრივი, რეგიონული და გლობალური მიწოდების და მოთხოვნის მდგომარეობა • საქართველოს შედარებითი კონკურენტული პოზიცია ფაქტორების ხარჯების, უნარ-ჩვევების, რესურსების, ბაზრის წვდომის და ა.შ. თვალსაზრისით • მათი პოტენციური გავლენა საქართველოს დასაქმების დონესა და სავაჭრო ბალანსზე
ვადები და რესურსები	1 თვე გლობალური კონკურენტუნარიანობის ექსპერტის მონაწილეობით – კონკურენტუნარიანობის სრული შეფასება, ცხადია, მეტ დროს საჭიროებს, მაგრამ პროექტის მიზანია ეფექტურობის მაქსიმიზაცია უპირველესად ყველაზე იმედისმომცემი სექტორების იდენტიფიკაციით და შემდეგ ანალიზის ფოკუსირებით ამ სექტორებში არსებულ სირთულეებსა და მათი გადაჭრის გზებზე

მთავრობამ თავიდან წამოაყენა 3 პრიორიტეტული სექტორი ანალიზის განსახორციელებლად; კომპეტენტური პირების მოსაზრებების გაცნობის შემდეგ ICAS-ის სამუშაო ჯგუფმა გადაწყვიტა სხვა სამრეწველო სექტორების განხილვაც

შევსებული ჩამონათვალი

საწყისი ჩამონათვალი

შესაფასებელი სექტორები

- აგრობიზნესის მეორადი წარმოება
- ქალაქის წარმოება
- მექანიკური სექტორები, განსაკუთრებით საავტომობილო

სექტორები	ქვესექტორები	განმარტება
<ul style="list-style-type: none"> • აგრობიზნესი 	<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"> • სექტორები, სადაც საქართველო ტრადიციულად ახორციელებდა მნიშვნელოვანი მოცულობის ექსპორტს და/ან სადაც დიდ საწარმოებში დასაქმებული იყო დიდი რაოდენობით მუშახელი
<ul style="list-style-type: none"> • ტრადიციული დარგები 	<ul style="list-style-type: none"> • საავტომობილო მოწყობილობა • საფრენი მოწყობილობა • სარკინიგზო მოწყობილობა • გემთმშენებლობა • ხე და მერქანი • მინის ტარა 	
<ul style="list-style-type: none"> • ახალი დარგები 	<ul style="list-style-type: none"> • ტანსაცმელი (და სხვა ხელით შესასრულებელი ოპერაციები) • სამშენებლო მასალები • მედიკამენტები და სამედიცინო აპარატურა • პლასტმასის და ქალაქის შეფუთვა 	

ამ სექტორების კონკურენტუნარიანობის შეფასებისას წინასწარი ანალიზის საფუძველზე გამოვლინდა ინფორმაციის სამი უმთავრესი წყარო

<p>ინტერვიუები და ინტერესებულ მხარეებთან</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ICAS-ის სამუშაო ჯგუფი შეხვდა და ესაუბრა 50-ზე მეტ კომპეტენტურ რესპონდენტს: მინისტრებს, პოლიტიკის შემმუშავებლებს და მრჩეველებს; დონორებს; სავაჭრო პალატებს და ბიზნეს-ორგანიზაციებს; ინდივიდუალურ მეწარმეებს თითოეულ სექტორში • ჯგუფი ასევე ეწვია თითოეული სექტორის ძირითად საწარმოებს თბილისში, ქუთაისში, ბათუმში, ფოთში და სხვა რეგიონებში • ამ ინტერვიუების დროს ჯგუფმა მოიპოვა ინფორმაცია თითოეულ სექტორში არსებული ტენდენციების შესახებ და საქართველოს კონკურენტული პოზიციის შესახებ ალტერნატიულ ადგილმდებარეობებთან შედარებით • დათვალიერებული და გამოკითხული ორგანიზაციების სრული სია მოცემულია დანართში
<p>არსებული ანგარიშები და კვლევები</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ჯგუფმა განიხილა და შეისწავლა სამთავრობო ორგანიზაციების, დონორების, დარგობრივი ასოციაციების და სხვათა მიერ შემუშავებული 70-ზე მეტი ანგარიში საქართველოს ეკონომიკური მდგომარეობის შესახებ, ისევე როგორც სპეციფიკური სექტორებისა და კონკურენტუნარიანობის ფაქტორების კვლევები • ანგარიშებისა და კვლევების სრული ჩამონათვალი წარმოდგენილია დანართში
<p>მონაცემთა ანალიზი</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ჯგუფმა შეკრიბა და გააანალიზა პოტენციური საბაზრო შესაძლებლობებისა და შედარებითი კონკურენტუნარიანობის დასადგენად საჭირო მონაცემები თითოეულ სამიზნე სექტორში: <ul style="list-style-type: none"> - მონაცემები საქართველოსა და მისი მეზობელი ქვეყნების ექსპორტის შესახებ - მონაცემები საქართველოსა და მისი მეზობელი ქვეყნების იმპორტის შესახებ - მონაცემები 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.

თითოეული სექტორი შეფასებულ იქნა შემდეგი კრიტერიუმების მიხედვით

სექტორული შეფასების კრიტერიუმები

რამდენად:	ქულა	მტკიცებულება
• არსებობს მნიშვნელოვანი საექსპორტო პოტენციალი ამ პროდუქტისათვის უმთავრეს გლობალურ ბაზრებზე (ევროკავშირი, დსთ, ახლო აღმოსავლეთი და ა.შ)?	1-5	• მონაცემები იმპორტისა და მოხმარების შესახებ ძირითად გლობალურ ბაზრებზე
• არსებობს იმპორტის ჩანაცვლების მნიშვნელოვანი პოტენციალი მოცემული პროდუქტისათვის საქართველოში, სომხეთსა და აზერბაიჯანში?	1-5	• მონაცემები იმპორტისა და მოხმარების შესახებ საქართველოში, სომხეთსა და აზერბაიჯანში
• არის ფასები მიმზიდველი და/ან მზარდი?	1-5	• მზარდი გლობალური ფასების და/ან მიმზიდველი ადგილობრივი ფასების დამადასტურებელი მონაცემები
• არის მიწოდება ძირითადი კონკურენტებისგან შეზღუდული?	1-5	• მონაცემები კონკურენტი ქვეყნებიდან ექსპორტის შემცირების შესახებ და გამოძვრევი მიზეზები
• მიმზიდველია ბაზარი?	1-5	• ზედა 4 შეკითხვის ქულების შეწონილი საშუალო
• წარმატებით ფუნქციონირებენ არსებული საწარმოები საქართველოს ეკონომიკის ამ სექტორში?	1-5	• უკვე წარმატებით მოქმედი ფირმების მაგალითები საქართველოს ეკონომიკის მოცემულ სექტორში
• არის ხარჯების კატეგორიები (მუშახელი, ინფრასტრუქტურა, გადასახადები) საქართველოში უფრო მცირე ძირითად კონკურენტებთან შედარებით?	1-5	• მუშახელის, ქონების, კომუნალური მომსახურების, გადასახადების და სხვა ხარჯები ძირითად კონკურენტებთან შედარებით
• აქვს საქართველოს რესურსები ან სხვა ბუნებრივი უპირატესობები?	1-5	• ბუნებრივი რესურსები, კლიმატური პირობები ან სხვა ფაქტორები, სადაც საქართველოს უპირატესობა აქვს მის ძირითად კონკურენტებთან შედარებით
• აქვს საქართველოს უპირატესობები ბაზრის წვდომასთან დაკავშირებით (მდებარეობის, ლოჯისტიკის ან სავაჭრო ხელშეკრულებების გამო)?	1-5	• სავაჭრო ხელშეკრულებები, მდებარეობასთან ან რესურსებთან დაკავშირებული უპირატესობები, სადაც საქართველოს უპირატესობა აქვს მის ძირითად კონკურენტებთან შედარებით
• გააჩნია საქართველოს უნარ-ჩვევების ბაზა ამ სექტორში კონკურენციისათვის?	1-5	• საქართველოში არსებული ძირითადი უნარ-ჩვევების მარაგი მოცემულ სექტორში მის ძირითად კონკურენტებთან შედარებით
• არსებობს ბარიერები ამ სექტორში კონკურენტუნარიანობისათვის, რომელთა მოცილება მარტივადაა შესაძლებელი?	1-5	• დროის ან რესურსების ან პოლიტიკური ნების შეფასება რაც საჭირო იქნება ნებისმიერი უმთავრესი ბარიერის აღმოსაფხვრელად (ინფრასტრუქტურა, უნარ-ჩვევები, პოლიტიკა)
• შეუძლია თუ არა საქართველოს, რომ იყოს კონკურენტუნარიანი?	1-5	• ზედა 6 შეკითხვის ქულების შეწონილი საშუალო
• იქონიებს ინვესტიცია ამ სექტორში გავლენას საშუალო ადგილებზე, შემოსავალზე, ექსპორტზე და ა.შ.?	1-5	• სექტორის შედარებითი სიდიდე საქსპორტო შემოსავლების, საშუალო ადგილების, დამატებული ღირებულების და ა.შ. ჩათვლით
• არის ჩვენთვის ცნობილი, რომ პერსპექტიული ინვესტორები უკვე დაინტერესებული არიან საქართველოს ეკონომიკის ამ სექტორით?	1-5	• კომპანიების მაგალითები მოცემულ სექტორში, რომლებიც უკვე აწარმოებენ საქართველოში არსებული სიტუაციის კვლევას
• გამოიღებს შედეგს ამ სექტორზე ფოკუსირება?	1-5	• ზედა 2 შეკითხვის ქულების შეწონილი საშუალო
საერთო შეფასება:	1-5	• 12 შეკითხვის ქულების შეწონილი საშუალო

შეფასების შკალა:	5 = ძალიან დადებითი	4 = დადებითი	3 = ნეიტრალური	2 = უარყოფითი	1 = ძალზე უარყოფითი
------------------	------------------------	-----------------	-------------------	------------------	------------------------

შენიშვნა: შეწონვა თითოეული კრიტერიუმისათვის შეიძლება კორექტირებულ იქნეს პრიორიტეტების მიხედვით; ამ ანგარიშში წარმოდგენილი ანალიზი გულისხმობს თანაბარ წონებს თითოეული კრიტერიუმისათვის; ჩვენ შეგამოწმეთ ალტერნატიული შეწონვები (მაგ. მეტი აქცენტი კონკურენტუნარიანობაზე, ნაკლები გავლენაზე), თუმცა შედეგები მნიშვნელოვნად არ შეცვლილა

ზოგადი შედეგები და დასკვნები

მონაცემთა ანალიზის, ინტერვიუების და არსებული ანგარიშების საფუძველზე თითოეული სექტორის შედარებითი კონკურენტული პოტენციალი შემდეგნაირად შეფასდა

აგრობიზნესი/ხე-ტყის პროდუქტები

სექტორი	საბაზრო მიმზიდველობა				საქართველოს კონკურენტუნარიანობა						სავარაუდო გავლენა		ჯამური
	ექსპორტის ბაზარი	იმპორტის ქვებაზარი	კარგი ფასები	კონკურენტების შეზღუდვა	არსებული ინვესტორები	ხარჯების კატეგორიები	ბუნებრივი უპირატესობები	ბაზართან წვდომა	უნარ-ჩვევების 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	
ხე-ტყე	2.3				2.7						2.5		2.50
	2	4	2	1	3	2	4	3	3	1	3	2	

შეფასების გასაღები: 5 = ძალიან დადებითი 4 = დადებითი 3 = ნეიტრალური 2 = უარყოფითი 1 = ძალზე უარყოფითი

თითოეული სექტორის შედარებითი კონკურენტული პოტენციალი (გაგრძელება)

მრეწველობა

სექტორი	საბაზრო მიმზიდველობა				საქართველოს კონკურენტუნარიანობა						სავარაუდო გაგლენა		საერთო
	ექსპორტის ბაზარი	იმპორტის ქვებაზარი	კარგი ფასები	კონკურენტების შეზღუდვა	არსებული ინვესტორები	ხარჯების კატეგორიები	ბუნებრივი უპირატესობები	ბაზართან წვდომა	უნარ-ჩვევების ბაზა	ბარიერები	ინვესტიციების გაგლენა	სავარაუდო პერსპექტივა	
პლასტმასის და ქალაქის შეფუთვა	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 მოწყობილობა	2.0				2.0						2.0		2.00
	2	3	1	2	1	3	2	3	2	1	2	2	
სარკინიგზო მოწყობილობა	2.3				2.5						2.5		2.42
	1	3	1	4	2	4	2	4	2	1	3	2	
საფრენი აპარატის მოწყობილობა	2.3				2.7						2.5		2.50
	3	1	4	1	3	4	2	3	3	1	3	2	
გემთმშენებლობა	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 და ა.შ.	3.0				4.3						5.0		4.00
	5	1	2	4	5	4	3	5	4	5	5	5	
მედიკამენტები და მედტექნიკა	3.3				4.0						3.0		3.58
	3	5	4	1	4	5	3	5	3	4	2	4	

შეფასების გასაღები: 5 = ძალიან დადებითი 4 = დადებითი 3 = ნეიტრალური 2 = უარყოფითი 1 = ძალზე უარყოფითი

ჩატარებული ანალიზის საფუძველზე ICAS-ის სამუშაო ჯგუფი რეკომენდაციებს წარუდგენს მთავრობას, დონორებს და სხვა დაინტერესებულ მხარეებს, რათა განსაკუთრებული ყურადღება გაამახვილონ შემდეგ სექტორებზე

სექტორი	დასაბუთება
ხილი	<ul style="list-style-type: none"> ■ ხილს ტრადიციულად წამყვანი ადგილი ეკავა საქართველოს ექსპორტში; ამჟამად, როცა მთავარი ისტორიული ბაზარი (რუსეთი) დაკეტილია, ალტერნატიული ბაზრები (ყოფილი საბჭოთა კავშირის დანარჩენი ქვეყნები და ევროკავშირი) უფრო დიდი და მაღალშემოსავლიანია
ბოსტნეული	<ul style="list-style-type: none"> ■ ხილ-ბოსტნეულის შემთხვევაში, აქტივების მიუხედავად საქართველო ბოლო წლებში იმპორტიორი გახდა – არსებობს პერსპექტივა, რომ პროდუქცია წარმოებულ იქნას ადგილობრივი ბაზრისთვის, ისევე როგორც საექსპორტოდ ■ საქართველოს გააჩნია წარმოების საფუძველი (ხეხილის ბაღები, ვენახები და ა.შ.) და შესაბამისი ნოუ-ჰაუ. ყველა ხარჯის ფაქტორი უკეთესია ალტერნატიულ მდებარეობებთან მიმართებაში. ძირითადი სისუსტეებია წარმოების მცირე მასშტაბები და არათანმიმდევრული ხარისხი/სტანდარტები, მაგრამ მსხვილი ინვესტორების მოზიდვა აუცილებელია ამ სიტუაციის შესაცვლელად
ღვინო	<ul style="list-style-type: none"> ■ ძალიან დიდი გავლენა დასაქმებაზე
სამშენებლო მასალები	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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. ■ მნიშვნელოვანი გავლენა დასაქმებაზე
ტანსაცმელი და სხვ.	<ul style="list-style-type: none"> ■ თურქულ ფირმებს გააჩნიათ კავშირები ძირითად მყიდველებთან და მათი ნდობა, 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 სიახლოვეს და ცნობადობას ■ ზოგიერთი ისტორიული უნარ-ჩვევების ბაზა, თუმცა შეზღუდული ■ ძალიან დიდი გავლენა დასაქმებაზე
მედიკამენტები და მედტექნიკა	<ul style="list-style-type: none"> ■ სამშენებლო მასალების მსგავსად კავკასია და ცენტრალური აზია მნიშვნელოვანი ბაზარია მზარდი მოთხოვნით დაბალი ფასის წამლებზე ■ მკაცრი კონკურენცია ინდოეთიდან და ჩინეთიდან, მაგრამ ქართველი მწარმოებლები, როგორც ჩანს, კონკურენციაში საკმაოდ წარმატებით მონაწილეობენ ღირებულების, ხარისხის/იმიჯის, საბაზრო ურთიერთობების/ენის ხარჯზე

გუნდმა ასევე აღნიშნა ექსპორტის და სამუშაო ადგილების შექმნის მნიშვნელოვანი პოტენციალი ამ პროექტის ფარგლებს გარეთ არასამრეწველო სექტორებში

სექტორი	დასაბუთება
ექსპორტირებადი მომსახურება	<ul style="list-style-type: none"> ■ მრავალ სამრეწველო სექტორში ბარიერების არსებობის გამო (მცირე ბაზარი, შეზღუდული ბუნებრივი რესურსები და სივრცე; ლოჯისტიკური შეზღუდვები – საზღვრის დიდი ნაწილი დახურულია მოძრაობისთვის; კონფლიქტის რისკი) ზოგადად აზრი აქვს ფოკუსის მომსახურებაზე გადატანას ■ 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 განათლების მაღალი დონის, მრავალენოვანი მოსახლეობის, ბიზნესის ხელშემწყობი გარემოს პირობებში არსებობს რეგიონული 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	<ul style="list-style-type: none"> ■ საქართველოს, როგორც ბუნებრივ კარიბჭეს კავკასიას, ცენტრალურ აზიასა და დანარჩენ სამყაროს შორის, ასევე შუძლია გახდეს რეგიონის ლოჯისტიკური და სატრანსპორტო მომსახურების ცენტრი: შემომავალი და გამავალი გადაზიდვები, სარკინიგზო და საგზაო მომსახურებები; საჰაერო სატვირთო გადაზიდვების ცენტრი; გადატვირთვის და ინდერმოდალური ტრანსპორტირების ცენტრი და ა.შ. ■ ეს ასახულია ფოთის პორტის, თბილისის საავიაციო პარკის, სარკინიგზო და ავტოსაგზაო კორიდორების განვითარების გეგმებში
ტურიზმი	<ul style="list-style-type: none"> ■ კონფლიქტური იმიჯი სერიოზული შემზღუდველი ფაქტორია, მაგრამ ტურიზმი უდიდესი ინდუსტრია უნდა იყოს საქართველოში: ტურიზმი მსოფლიოში უდიდესი ინდუსტრიაა, ყველაზე სწრაფად განვითარებადი დარგია აბსოლუტური თვალსაზრისით და ყველაზე მნიშვნელოვანი სექტორია მსგავს ქვეყნებში (თურქეთი, საბერძნეთი, ბულგარეთი, ეგვიპტე, და ა.შ.) ხმელთაშუა ზღვის კლიმატით, უძველესი ცივილიზაციით, ულამაზესი მთებით და ა.შ.
კომუნალური მომსახურება	<ul style="list-style-type: none"> ■ თურქეთთან დამაკავშირებელი ელექტროგადამცემი ხაზის წყალობით თურქეთში ელექტროენერჯის ექსპორტის პროექტები უკვე შემუშავების პროცესშია. ბუნებრივი რესურსების და კომუნალური მომსახურების სექტორის ლიბერალიზაციის გათვალისწინებით შეიძლება კიდევ უფრო მნიშვნელოვნად იქნეს გამოყენებული ექსპორტიდან შემოსავლების მიღების პოტენციალი – ენერჯია და წყლის ექსპორტიც კი
პირველადი გადამამუშავებელი დარგები	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 საქსპორტო შემოსავლებსა და სამუშაო ადგილების შექმნაში.

სექტორულ კვლევებში წარმოდგენილია თითოეულ სექტორში არსებული სპეციფიკური ბარიერები, მაგრამ ერთი საერთო სისუსტე გამოკვეთილია

სუსტი მხარე	დაკვირვება
განათლება	<ul style="list-style-type: none"> ■ უდაოდ 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 მიუხენი; ეს არის ის, რაც იზიდავს საინფორმაციო ტექნოლოგიების ოპერაციებს ინდოეთსა და ირლანდიაში; და რაც ინარჩუნებს ისრაელის სოფლის მეურნეობის ექსპორტსა და თურქეთის საფეიქრო მრეწველობის ექსპორტს მაღალი ხელფასების მიუხედავად. ■ 100%-იანი წიგნიერებისა და ისტორიული რეპუტაციის პირობებში უნარ-ჩვევები უნდა იყოს საქართველოს ძირითადი აქტივი, მაგრამ ყველა მაჩვენებლის მიხედვით ეს ასე არ არის: ტექნიკური სასწავლებლების კურსდამთავრებულთა მომზადების დონე მნიშვნელოვნადაა შემცირებული. ■ კერძოდ, საქართველოს ტრადიციულ საინჟინრო სექტორებში (საავტომობილო, საავიაციო, სარკინიგზო და გემთმშენებელი დარგები), ძირითადი მიზეზი, თუ რატომ შეიძლებოდა ინვესტიციებს 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 ინვესტირებს 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.

სხვა მრავალმხრივი საკითხები ასევე თვალსაჩინოა

საკითხი	დაკვირვება
<p>ხელშეწყობა-რეკლამირება (შიდა და გარე)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ ბევრ დარგში აუცილებელია 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
<p>სტანდარტები</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ მრავალ სექტორში (მაგ. ხილის და ბოსტნეულის, ღვინის, მედიკამენტების წარმოება) საქართველოს ექსპორტის და ინვესტიციების ზრდის უნარი მნიშვნელოვნად გაიზრდება, 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/მოთამაშეთა მხრიდან აამაღლებს ხარისხს და ქართველ მეწარმეებს შეუქმნის კონკურენტულ დიფერენცირების და პოტენციური ფასის პრემიის წყაროს (მაგ. დენომინაციის სტანდარტები ღვინოში, შრომის სტანდარტები ტანსაცმელში, GMP 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)

მრავალმხრივი საკითხები (გაგრძელება)

საკითხი	დაკვირვება
თანამშრომლობა	<ul style="list-style-type: none"> ■ გაზრდილი თანამშრომლობა რამდენიმე სექტორში მნიშვნელოვნად აამაღლებს კონკურენტუნარიანობას – მაგ. ნელლეულის ერთობლივი შექმნა და ერთობლივი მარკეტინგი მეღვინეობასა და აგრობიზნესის სხვა სექტორებში; დამხმარე დარგების ერთობლივი განვითარება, მაგ. ტანსაცმლისთვის ■ ბიზნეს-ფუნქციების ერთობლივი შესრულება (მაგ. ერთობლივი მარკეტინგი, ნელლეულის 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 რეალიზაციისათვის. ■ საქართველოს მსგავს პატარა ქვეყანაში ერთობლივი მოქმედება უფრო მეტად მნიშვნელოვანია კრიტიკული მასის მისაღწევად, ვიდრე კონკურენცია მრავალ მცირე მოთამაშეს შორის.
ფინანსების ხელმისაწვდომობა	<ul style="list-style-type: none"> ■ რამდენიმე დარგის ინვესტორებმა დადებითი კომენტარები გააკეთეს მთავრობის “იაფი კრედიტის” პროგრამაზე, რამაც მათ საკუთარი საქმიანობის დაფინანსების შესაძლებლობა მისცა ■ იმის გათვალისწინებით, რომ კომერციული ბანკები არ ამულავენებენ 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 აღმინისტრირება	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 აღმინისტრირება. 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.

ჩ ტარებული კვლევის შედეგებზე დაყრდნობით ICAS იძლევა რეკომენდაციებს 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

- ახლა 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. GTZ მეღვინეობაში; RAKIA 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.

რეკომენდებული შემდგომი ნაბიჯები (გაგრძელება)

3. გაიმეორეთ წინასწარი ანალიზი და პრიორიტეტების განსაზღვრა სხვა სექტორებისთვის, კერძოდ მომსახურებისა და ტურიზმისათვის
 - როგორც ზევით აღინიშნა, ICAS-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.

ერთი დარგის სრული შეფასების მაგალითი

მელვინეობა: დარგობრივი ტენდენციების და კონკურენციის მამოძრავებელი ძალების მიმოხილვა

<p>დარგის გლობალური ტენდენციები</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ღვინის გლობალური ბაზარი ძირითადად სტაბილურია – შემცირდა საკრედიტო კრიზისის გამო, მაგრამ მოსალოდნელია მისი საშუალო ტემპით ზრდა გარკვეული პერიოდის შემდეგ, რაც განპირობებულია განვითარებად ბაზრებზე (ჩინეთი, ინდოეთი და ბრაზილია) ღვინის მოხმარების ზრდით. • წარმოებაში ადგილი ჰქონდა მნიშვნელოვან ცვლილებას, “ახალი სამყაროს” მწარმოებლების (აშშ, ავსტრალია, ახალი ზელანდია, არგენტინა, ჩილე, სამხრეთ აფრიკა) წილი მსოფლიო ექსპორტში გაიზარდა დაახლოებით 1991 წლის 3%-იანი მაჩვენებლიდან 2008 წლის 30% - იან მაჩვენებლამდე ღვინის ტრადიციული ევროპელი მწარმოებლების (საფრანგეთი, იტალია, ესპანეთი, გერმანია და პორტუგალია – 1990 წლის 80% -იანი მაჩვენებელი 2008 წელს 60%-მდე შემცირდა) და ცენტრალური/აღმოსავლეთ ევოპელი მწარმოებლების (რუმინეთი, ბულგარეთი, უნგრეთი, ალჟირი, ტუნისი, მაროკო - 10% - დან 3%-მდე) ხარჯზე. • დარგის კონსოლიდაცია უაღკოპოლო სასმელების გლობალური კონგლომერატების (e.g. Constellation, Diageo, Pernod Ricard, Fosters, Gallo, etc.) მიერ საცალო და სადისტრიბუციო არხების გაზრდილი წილის დაკავება; მაგრამ დარგი მთლიანობაში რჩება ფრაგმენტირებული, მცირე მწარმოებლების “გრძელი კუდი”, რომლებიც ინტერნეტის და სხვა არატრადიციული არხებით წვდებიან მომხმარებლებს
--	--

<p>საქართველოს ძირითადი კონკურენტები</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ტრადიციული ევროპელი ლიდერები: საფრანგეთი, იტალია, ესპანეთი, გერმანია, პორტუგალია • ტრადიციული ცენტრალური ევროპელი ლიდერები: რუმინეთი, ბულგარეთი, უნგრეთი, ხორვატია • მსოფლიოს ახალი ლიდერები: აშშ, ავსტრალია, ახალი ზელანდია, არგენტინა, ჩილე, სამხრეთ აფრიკა • რეგიონული ალტერნატივები: რუსეთი, მოლდოვა, უკრაინა
---	--

<p>ადგილის მიმართ ინვესტორის არჩევანზე მოქმედი ფაქტორები</p>	<p>საქართველოს პოზიცია</p>
<p>1. ყურძნის ზრდისთვის საჭირო პირობები – ჯიშები, ნიადაგი, კლიმატი და ა.შ.</p>	<p>✓ მკაფიო მრავალფეროვნება, ზრდის პირობები და უნიკალური ისტორია მელვინეობის აკვანი</p>
<p>2. ბრენდის/სამომხმარებლო იმიჯი</p>	<p>– ძლიერი ბრენდის იმიჯი ყოფილი საბჭოთა კავშირის ქვეყნებში, მაგრამ ნაკლები ცნობადობა და ხარისხის შერეული იმიჯი ძირითად ბაზრებზე, როგორცაა ევროკავშირი და აშშ და ზრდად ბაზრებზე, როგორცაა ჩინეთი, ინდოეთი და ა.შ.</p>
<p>3. კონკურენტული ხარჯის ფაქტორები: — ხელფასები, ყურძნის ხარჯი, შეფუთვის ხარჯები, პროდუქტიულობა / ტექნოლოგიები, მასშტაბის ეფექტი</p>	<p>– ყურძნის და მუშახელის ხარჯების მისაღები დონე, მაგრამ შეფუთვის მაღალი ხარჯები, სუსტი ტექნოლოგიები, დაბალი პროდუქტიულობა და მცირე მასშტაბის ეფექტი ძირითად კონკურენტებთან შედარებით</p>

მელვინეობა: საქართველოს კონკურენტული მდგომარეობა

რამდენად:	ქულა	მტკიცებულება
<ul style="list-style-type: none"> წარმატებით ფუნქციონირებენ არსებული საწარმოები საქართველოს ეკონომიკის ამ სექტორში? 	5	<ul style="list-style-type: none"> რამდენიმე ქართული ფირმა (მაგ. თელიანი ველი, თელავი, თბილღვინო) წარმატებით ახორციელებს ექსპორტს რეგიონულ/გლობალურ ბაზრებზე, რითაც ასდენს სექტორში კონკურენტუნარიანობის დემონსტრირებას რამდენიმე უცხოური ფირმა და ფიზიკური პირი ასევე ახორციელებს ინვესტირებას ამ სექტორში (მაგ. ბადაგონი, Pernod Ricard, და ა.შ.)
<ul style="list-style-type: none"> არის ხარჯების კატეგორიები (მუშახელი, ინფრასტრუქტურა, გადასახადები) საქართველოში უფრო მცირე ძირითად კონკურენტებთან შედარებით? 	4	<ul style="list-style-type: none"> მიუხედავად იმისა, რომ მრავალი შენიშვნა კეთდება ქართული ღვინის მაღალ ფასზე, ეს სავარაუდოდ გამოწვეულია არა ხარჯების მაღალი კომპონენტებით, არამედ მწარმოებელთა ტრადიციული უნარით, დააწესონ ბრენდის იმიჯით განპირობებული ფასი დსთ-ს ბაზრებზე ხარჯის ყველა მნიშვნელოვანი კომპონენტი (მუშახელის ხარჯი, ყურძნის ხარჯი, მიწის ხარჯი) მცირეა სხვა ძირითად ღვინის მწარმოებელ ქვეყნებთან შედარებით (ევროკავშირი, აშშ, სამხრეთ ნახევარსფერო) გარდა, შესაძლოა, მოლდოვასი ქართველი მწარმოებლები მაღალ ფასს იხდიან შემოტანილ ბოთლებზე, ეტიკეტებზე და საცობებზე, მაგრამ ეს ხარჯები ძირითადი არ არის თუ მიიღწევა მასშტაბის ეკონომია, ეფექტური ტექნოლოგიები და მართვა, ადარ რჩება მიზეზი, რომ მეწარმეებმა ვერ შეძლონ მოგების მიღება პროდუქციის დაბალი ფასების პირობებშიც კი?
<ul style="list-style-type: none"> აქვს საქართველოს რესურსები ან სხვა ბუნებრივი უპირატესობები? 	5	<ul style="list-style-type: none"> სექტორის განვითარების 6000 წელზე მეტი ხნის, 300-ზე მეტი ჯიშის და იდეალური კლიმატური პირობების გათვალისწინებით, საქართველოს გააჩნია გამორჩეული ბუნებრივი უპირატესობები მელვინეობის დარგში
<ul style="list-style-type: none"> აქვს საქართველოს უპირატესობები ბაზრის წვდომასთან დაკავშირებით (მდებარეობის, ლოჯისტიკის ან სავაჭრო ხელშეკრულებების გამო)? 	5	<ul style="list-style-type: none"> გლობალურ კონკურენტებთან შედარებით (სამხრეთ ნახევარსფერო, აშშ, ევროკავშირი) საქართველოს უკეთესი მდებარეობა აქვს და გააჩნია კარგად დამკვიდრებული სადისტრიბუციო არხები დსთ-ს ძირითადი ბაზრის დასაკმაყოფილებლად “ახალი სამყაროს” წარმომადგენელ კონკურენტებთან შედარებით საქართველოს კარგი ადგილმდებარეობა აქვს ევროკავშირის ბაზარზე გასასვლელად
<ul style="list-style-type: none"> გააჩნია საქართველოს უნარ-ჩვევების ბაზა ამ სექტორში კონკურენტუნარიანობისთვის? 	4	<ul style="list-style-type: none"> 30,000-ზე მეტი ოჯახისა და 100-ზე მეტი ღვინის ქარხნის მონაწილეობით ღვინის წარმოებასა და ექსპორტში საქართველოს ამ დარგში ჰყავს გამოცდილების მქონე ბევრი ადამიანი თუმცა ხარისხი ცვალებადია: იმისათვის, რომ ქართული ღვინო კონკურენტუნარიანი გახდეს გაჯერებულ ბაზრებზე, საჭირო იქნება მნიშვნელოვანი ინვესტიციები პერსონალის ტრენინგში, ახალ ტექნიკაში და სტანდარტებში ღირებულების ჯაჭვის ყველა საფეხურზე
<ul style="list-style-type: none"> არსებობს ბარიერები ამ სექტორში კონკურენტუნარიანობისათვის, რომელთა მოცილებაც მარტივად შესაძლებელია? 	4	<ul style="list-style-type: none"> ბარიერები მნიშვნელოვანია: უკეთესი მარკეტინგი, კვლევა, ხარისხი/სტანდარტები, კონსოლიდაცია და მასშტაბის ეკონომია. მაგრამ ეს არ არის დაუძლეველი/სტრუქტურული ბარიერები - ყველა ამ საკითხის მონღომებულ კერძო ინვესტორებს შეუძლიათ ერთად მუშაობის შემთხვევაში.
<ul style="list-style-type: none"> შეუძლია საქართველოს იყოს კონკურენტუნარიანი? 	4.5	

ქულები 1-დან 5-მდე (5 = დადებითი, 1 = უარყოფითი); თითოეული ქულა იღებს თანაბარ წონას თითოეული კრიტერიუმისთვის

წყარო: ინტერვიუები ინვესტორებთან, საქართველოს სტატისტიკის დეპარტამენტი, საინვესტიციო ცნობარი guide.ge, IOS მელვინეობის სტრატეგია USAID/მსოფლიო ბანკი/IFAD კვლევები საქართველოს აგრობიზნესზე, Economist ის საინფორმაციო განყოფილება, მსოფლიო ბანკი ანგარიში “Doing Business”.

მელვინეობა: ბაზრის მიმზიდველობა, პოტენციური გავლენა და პერსპექტივები

რამდენად:	ქულა	მტკიცებულება
• არსებობს მნიშვნელოვანი საექსპორტო პოტენციალი ამ პროდუქტისათვის უმთავრეს გლობალურ ბაზრებზე (ევროკავშირი, დსთ, ახლო აღმოსავლეთი და ა.შ)?	4	<ul style="list-style-type: none"> საქართველოს ტრადიციული წამყვანი ბაზარი (რუსეთი) დაიხურა და, სავარაუდოდ, დახურული დარჩება თუმცა ქართულ ღვინოს მსგავსი აღიარება აქვს ყოფილი საბჭოთა კავშირის ქვეყნებში – იმავე სიდიდის და განვითარების პოტენციალის მქონე ბაზარზე ამასთან ერთად, საკრედიტო კრიზისის მიუხედავად, ღვინის მოხმარება ძირითად გლობალურ ბაზრებზე ევროკავშირის და რუსეთის გარდა (აშშ, კანადა, აზია, სამხრეთ ამერიკა) ზრდას აგრძელებს კონკურენცია ყველა ბაზარზე ინტენსიურია, მაგრამ არგენტინის, ჩილეს, სამხრეთ აფრიკის და ა.შ. წარმატება მიუთითებს ახალი მონაწილეების ბაზარზე დამკვიდრებისა და ღირებულების ჯაჭვში ზევით გადაადგილების პოტენციალზე
• არსებობს იმპორტის ჩანაცვლების მნიშვნელოვანი პოტენციალი მოცემული პროდუქტისათვის საქართველოში, სომხეთსა და აზერბაიჯანში?	2	<ul style="list-style-type: none"> ადგილობრივი ბაზარი დიდი (~100 მლნ წელიწადში), მაგრამ უკვე კარგად არის ათვისებული – შესაძლებლობები შეზღუდულია ახალი ინვესტორებისთვის ადგილობრივ ბაზარზე მოგების მიღების თვალსაზრისით: დაბალი ფასები/ხარისხი, მომხმარებლის შეზღუდული ინტერესი გადაიხადოს მომატებული ფასი მაღალი ხარისხის პროდუქტაში
• არის ფასები მიმზიდველი და/ან მზარდი?	3	<ul style="list-style-type: none"> საკრედიტო კრიზისის მიუხედავად ფასები ღვინის ბაზრის დიდი ნაწილისათვის სტაბილური რჩება – ცოტა მატულობს კიდევ 2004 წლის ჭარბი წარმოების შემდეგ
• არის მიწოდება ძირითადი კონკურენტებისგან შეზღუდული ?	2	<ul style="list-style-type: none"> მიუხედავად იმისა, რომ რამდენიმე ძირითადი მწარმოებელი (საფრანგეთი, იტალია, ესპანეთი, ავსტრალია) ბაზრის წილს კარგავს, სხვა კონკურენტები (სამხრეთ აფრიკა, ახალი ზელანდია, ცილე, არგენტინა) სწრაფად ფართოვდებიან; არ არსებობს საფუძველი ვივარაუდოთ, რომ მათ რაიმე შეზღუდვა გაუჩნდეთ ახლო მომავალში
• მიმზიდველია ბაზარი?	2.8	
• იქონიებს ინვესტიცია ამ სექტორში გავლენას საბუშო ადგილებზე, შემოსავალზე, ექსპორტზე და ა.შ.?	5	<ul style="list-style-type: none"> ინვესტიციის/ზრდის გავლენა ამ სექტორში ძალიან მაღალია: დაახლოებით 30000 ოჯახია ჩართული ყურძნის მოშენებაში და 100 მილიონ აშშ დოლარზე მეტი შემოსავალია ექსპორტიდან
• არის ჩვენთვის ცნობილი, რომ პერსპექტიული ინვესტორები უკვე დაინტერესებული არიან საქართველოს ეკონომიკის ამ სექტორით?	4	<ul style="list-style-type: none"> კონკრეტული პერსპექტივები ცნობილი არ არის, მაგრამ დარგის პოტენციალის / რეპუტაციის გათვალისწინებით რეგიონული ინვესტორები (რუსი მეწარმეები) და ღვინის გლობალური კომპანიები უდავოდ დაინტერესებული იქნებიან ინვესტირების შესაძლებლობებით
• გამოიღებს შედეგს ამ სექტორზე ფოკუსირება?	4.5	
საერთო შეფასება:	3.92	

ქულები 1-დან 5-მდე (5 = დადებითი, 1 = უარყოფითი); თითოეული ქულა იღებს თანაბარ წონას თითოეული კრიტერიუმისთვის

მელვინეობა: სექტორის მიმოხილვები და რეკომენდაციები ზრდის დასაჩქარებლად

ძლიერი მხარეები

- ვაზის მოყვანის გამორჩეული პირობები – მრავალფეროვანი ჯიშები, ისტორია, ნიადაგი, კლიმატი და ა.შ.
- დაბალი დანახარჯები ყურძენზე და მუშახელზე
- დამკვიდრებული ბრენდის იმიჯი დსთ-ს ქვეყნებში
- დსთ-ს და ევროკავშირის ბაზრების მომსახურების უპირატესობა მდებარეობის/ლოჯისტიკის გათვალისწინებით
- დარგში გამოცდილების მქონე ადამიანების დიდი რაოდენობა
- დონორების მხარდაჭერა და სექტორზე ფოკუსირების სურვილი

სუსტი მხარეები

- რუსეთის ემბარგო
- მცირე მასშტაბი – სექტორი მთლიანობაში ევროკავშირის და ახალი სამყაროს მწარმოებლების 10%-ზე ნაკლებია და უფრო პატარაა, ვიდრე მოლდოვა, უკრაინა, რუსეთი, ბულგარეთი და ა.შ.; მეურნეობები და ღვინის ქარხნები ზომით გაცილებით პატარაა გლობალურ კონკურენტებთან შედარებით
- იმპორტირებული ბოთლებისა და საცობების მაღალი ხარჯები
- შეზღუდული იმიჯი/ბრენდის ცნობადობა დსთ-ს ფარგლებს გარეთ
- ცვალებადი ხარისხი და დაბალი პროდუქტიულობა – სუსტი ინსტიტუციების, სტანდარტების, განათლების, ტექნოლოგიის და ა.შ. შედეგად
- ერთობლივი ქმედებების ნაკლებობა მარკეტინგში, კვლევაში, სერტიფიცირებაში და ა.შ.

რეკომენდაციები ინვესტირების და ზრდის დასაჩქარებლად

1. ერთობლივი ქმედებების მასშტაბის გაზრდა:
 - ერთობლივი ხელშეწყობის ორგანიზება – ბაზრების კვლევა, ერთიანი (ქოლგის) ბრენდის შექმნა, ერთობლივი სტიმულირების ღონისძიებების წარმართვა
 - ერთობლივი სტანდარტების სააგენტო – სტანდარტების შესახებ ცოდნის მიწოდება და მათი შესრულების უზრუნველყოფა
 - ერთობლივი კვლევის სააგენტო – ჯიშების კვლევა და გაუმჯობესება, მავნებლების კონტროლი, ვენახის მოვლის და ღვინის დამზადების ტექნიკა და ტექნოლოგიები
2. დარგის მონაწილეთა წახალისება, უფრო მეტად დაინტერესდნენ ერთობლივი ღონისძიებებით მარკეტინგში, შერჩევაში, კვლევაში, უნარ-ჩვევების გამოძევაში, სერტიფიცირებაში და ა.შ.
3. უნარ-ჩვევების გაძლიერება/მოდერნიზაცია:
 - პროფესიული და უმაღლესი განათლების პროგრამების გაძლიერება მელვინეობის დარგში
 - საერთაშორისო გამოცდილების მოზიდვა – მიზნობრივი ხელშეწყობის პროგრამის დაწყება საერთაშორისო მელვინეობის კომპანიების მიერ საქართველოში ინვესტირების მხარდასაჭერად – არსებულ საწარმოებთან თანამშრომლობით ან ახალი საწარმოებში
4. პროგრამების გაგრძელება/გაფართოება, რათა დაფინანსება ხელმისაწვდომი გახდეს აგრობიზნესის საწარმოებისათვის

ძირითადი რეკომენდაციები 5 სხვა სექტორისთვის

მეხილეობა: სექტორის მიმოხილვა და რეკომენდაციები ზრდის დასაჩქარებლად

ძლიერი მხარეები

- ზომიერი და სუბტროპიკული სარტყელის ხილის მრავალი სახეობის მოყვანის ხელსაყრელი პირობები
- ხარჯების კონკურენტული კატეგორიები: მუშახელი, მიწა, ენერჯია
- კლიმატური და ტოპოგრაფიული პირობების წყალობით მცირე ინვესტიციებია საჭირო სათბურებისა და ირიგაციისათვის
- ევროკავშირისა და დსთ-ს ბაზრების სიახლოვე და გადასახადებისგან თავისუფალი წვდომა
- სექტორში გამოცდილების მქონე ადამიანების დიდი რაოდენობა
- დონორების მხარდაჭერა და სექტორზე ფოკუსირების სურვილი

სუსტი მხარეები

- რუსეთის ემბარგო
- მცირე ზომის საწარმოები და ინვესტიციების ნაკლებობა ახალ ნერგებში, ტექნოლოგიებში, ირიგაციაში და ა.შ. ზღუდავს მოსავლიანობას და პროდუქციის ხარისხს; დამუშავების და შენახვის შესაძლებლობის სიმწირე ზღუდავს ცოცხალი ხილის მოწოდებას.
- მცირე მასშტაბი ექსპორტიორებს არახელსაყრელ მდგომარეობაში აყენებს სატრანსპორტო ხარჯების/სინშირის და სხვა ხარჯების (შეფუთვა, ქიმიური ნივთიერებები და ა.შ.) კუთხით – დამხმარე დარგების “კლასტერი” მცირე ზომისაა
- ერთობლივი ღონისძიებების არარსებობა მარკეტინგში, შესყიდვებში, კვლევაში, სერტიფიცირებაში და ა.შ.
- შეზღუდული ნოუ-ჰაუ/გამოცდილება ხილის მოყვანისა და დამუშავების უახლეს ტექნოლოგიებსა და მოწყობილობებში

რეკომენდაციები ინვესტირების და ზრდის დასაჩქარებლად

1. ხილის გადამუშავების პერსპექტივების რეკლამირება ინვესტორებთან – ადგილობრივი მეწარმეების უმეტესობა და მცირე მიწათმფლობელები არ იცნობენ საექსპორტო ბაზრის შესაძლებლობებს, უცხოური ფირმების უმრავლესობამ კი არაფერი იცის საქართველოს კონკურენტული უპირატესობების შესახებ.
2. დანმარების გაწვევა ადგილობრივი მეწარმეებისა და მცირე მიწათმფლობელებისთვის უახლესი ტექნოლოგიებისა და მოწყობილობების, ხარისხის სტანდარტებისა და სერტიფიცირების, ექსპორტის მარკეტინგისა და ა.შ. კუთხით – შესაძლებელია ბევრი დონორული პროგრამის გამოყენება, რომელიც უკვე მიმართულია ამ სექტორზე – მაგ. USAID, CBI, GTZ, და ა.შ.
3. პროგრამების გაგრძელება/გაფართოება, რათა ფინანსები ხელმისაწვდომი გახდეს აგრობიზნესის საწარმოებისთვის
4. ერთობლივი დარგობრივი ქმედებების წახალისება – მინიმუმ დარგობრივი ასოციაციების/კოოპერატივების ჩამოყალიბებით, პოტენციურად კი ხილის წარმოების წახალისების, კვლევისა და სტანდარტების სააგენტოების შექმნით.
5. უნარ-ჩვევების ბაზის გაძლიერება:
 - პროფესიული და უმაღლესი განათლების პროგრამების გაძლიერება მეხილეობაში
 - საერთაშორისო გამოცდილების შემოტანა: უცხოური ხილი მწარმოებელი ფირმების წახალისება, რომ განახორციელონ ინვესტიცია საქართველოში – არსებულ საწარმოებთან თანამშრომლობით ან ახალ საწარმოებში

მეზოსტნეობა: სექტორის მიმოხილვა და რეკომენდაციები ზრდის დასაჩქარებლად

ძლიერი მხარეები

- ბოსტნეულის და მწვანელის მრავალი სახეობის მოყვანის ხელსაყრელი პირობები
- ხარჯების კონკურენტული კატეგორიები: მუშახელი, მიწა, ენერჯია
- კლიმატური და ტოპოგრაფიული პირობების წყალობით მცირე ინვესტიციებია საჭირო სათბურებისა და ირიგაციისათვის
- ევროკავშირისა და დსთ-ს ბაზრების სიახლოვე და გადასახადებისგან თავისუფალი წვდომა
- სექტორში გამოცდილების მქონე ადამიანების დიდი რაოდენობა
- დონორების მხარდაჭერა და სექტორზე ფოკუსირების სურვილი

სუსტი მხარეები

- რუსეთის ემბარგო
- მცირე მწარმოებლები და ინვესტიციების ნაკლებობა სათბურებში, ირიგაციაში და ა.შ. ზღუდავს მოსავლიანობას და პროდუქციის ხარისხს
- ცივად შენახვის და ტრანსპორტირების საშუალებების ნაკლებობა
- მცირე მასშტაბი ექსპორტიორებს არახელსაყრელ მდგომარეობაში აყენებს სატრანსპორტო ხარჯების/სინშირის და სხვა ხარჯების (შეფუთვა, ქიმიური ნივთიერებები და ა.შ.) კუთხით – დამხმარე დარგების “კლასტერი” მცირე ზომისაა
- ერთობლივი ღონისძიებების არარსებობა მარკეტინგში, შესყიდვებში, კვლევაში, სერტიფიცირებაში და ა.შ.
- შეზღუდული ნოუ-ჰაუ/გამოცდილება ბოსტნეულის მოყვანისა და დამუშავების უახლეს ტექნოლოგიებსა და მოწყობილობებში

რეკომენდაციები ინვესტირების და ზრდის დასაჩქარებლად

1. მეზოსტნეობის პერსპექტივების რეკლამირება ინვესტორებთან – ადგილობრივი მეწარმეების უმეტესობა და მცირე მიწათმფლობელები არ იცნობენ საექსპორტო ბაზრის შესაძლებლობებს, უცხოური ფირმების უმრავლესობამ კი არაფერი იცის საქართველოს კონკურენტული უპირატესობების შესახებ.
2. დახმარების გაწევა ადგილობრივი მეწარმეებისა და მცირე მიწათმფლობელებისთვის უახლესი ტექნოლოგიებისა და მოწყობილობების, ხარისხის სტანდარტებისა და სერტიფიცირების, ექსპორტის მარკეტინგისა და ა.შ. კუთხით – შესაძლებელია ბევრი დონორული პროგრამის გამოყენება, რომელიც უკვე მიმართულია ამ სექტორზე – მაგ. USAID, CBI, GTZ, და ა.შ.
3. პროგრამების გაგრძელება/გაფართოება, რათა ფინანსები ხელმისაწვდომი გახდეს აგრობიზნესის საწარმოებისთვის
4. ერთობლივი დარგობრივი ქმედებების წახალისება – მინიმუმ დარგობრივი ასოციაციების/კოოპერატივების ჩამოყალიბებით, პოტენციურად კი ხილის წარმოების წახალისების, კვლევისა და სტანდარტების სააგენტოების შექმნით.
5. უნარ-ჩვევების ბაზის გაძლიერება:
 - პროფესიული და უმაღლესი განათლების პროგრამების გაძლიერება მეზოსტნეობაში
 - საერთაშორისო გამოცდილების შემოტანა: უცხოური ბოსტნეულის მწარმოებელი ფირმების წახალისება, რომ განახორციელონ ინვესტიცია საქართველოში – არსებულ საწარმოებთან თანამშრომლობით ან ახალ საწარმოებში

სამშენებლო მასალები: სექტორის მიმოხილვა და რეკომენდაციები ზრდის დასაჩქარებლად

ძლიერი მხარეები

- მუშახელის დაბალი ხარჯები
- ნედლეულის მიწოდება
- ბიზნეს გარემო
- ღია საზღვრები და კარგი სატრანსპორტო კავშირები სომხეთთან და აზერბაიჯანთან
- დიდი და მზარდი რეგიონული ბაზარი

სუსტი მხარეები

- გლობალური ვარდნა კერძო სამშენებლო სექტორში
- ენერჯის მაღალი ხარჯები სომხეთთან და აზერბაიჯანთან შედარებით
- სომხეთის და აზერბაიჯანის მთავრობებმა შეიძლება ინვესტორებს შესთავაზონ სუბსიდიები ან სხვა სტიმულები ამ ქვეყნებში ინვესტირებისა და საწარმოების დაარსებისთვის
- არათანმიმდევრულობა და გამჭვირვალობის ნაკლებობა ლიცენზიის გადაცემის პროცესში ნედლეულის ძირითადი მომპოვებლებისთვის

რეკომენდაციები ინვესტირების და ზრდის დასაჩქარებლად

1. საქართველოში, სომხეთსა და აზერბაიჯანში სამშენებლო მასალებზე მოთხოვნის სრული ანალიზის ჩატარება: ყველაზე მიმზიდველი პროდუქტების-სეგმენტების განსაზღვრა სიდიდისა და ზრდის, მდებარეობის, ნედლეულის ხელმისაწვდომობის და სხვა ფაქტორების საფუძველზე
2. პრიორიტეტული სეგმენტების შესაძლებლობის რაოდენობრივი შეფასება და მიზნობრივი კამპანიის წამოწყება ამ შესაძლებლობების გასაცნობად ადგილობრივი მეწარმეებისა და უცხოელი ინვესტორებისთვის
3. ლიცენზიების გაცემის პროცესის გადასინჯვა ნედლეულის ძირითადი რეზერვების შესაფასებლად: საჭიროების შემთხვევაში პროცესის ეფექტურობის და გამჭვირვალობის გაუმჯობესება, რათა ინვესტორებს ნედლეულის მოპოვების კუთხით კონკურენტულ გარემოში უწყვედეთ საქმიანობა
4. უნარ-ჩვევების გაფართოება / გაღრმავება:
 - ადგილობრივ უნივერსიტეტებთან და სხვა მხარეებთან მუშაობა პროფესიული და უმაღლესი განათლების პროგრამების გასაფართოებლად – აგრეგატები, ლითონის ჩამოსხმა, საინჟინრო საქმე და ა.შ.

ტანსაცმელი: სექტორის მიმოხილვა და რეკომენდაციები ზრდის დასაჩქარებლად

ძლიერი მხარეები

- ძალზე კონკურენტული ხარჯების კატეგორიები: მუშახელი, უძრავი ქონება, კომუნალური გადასახადები, ტრანსპორტი, გადასახადები და ბიზნეს-გარემო
- კარგი სატრანსპორტო კავშირები და GSP+ წვდომა ევროკავშირთან, მსოფლიოს უდიდეს ტანსაცმლის ბაზართან
- გეოგრაფიული სიახლოვე და ცნობადობა თურქ ინვესტორებისათვის, რომლებიც გაფართოების შესაძლებლობებს ეძებენ
- განათლებული, დაუსაქმებელი მუშახელი გარკვეული გამოცდილებით ტანსაცმლის წარმოებაში

სუსტი მხარეები

- ბათუმის რეგიონში ამ სექტორის, აგრეთვე აგრობიზნესისა და ტურიზმის განვითარების გამო მუშახელის მიწოდება შეიძლება შეზღუდული იყოს ამ რეგიონში. აუცილებელია კლასტერების შექმნა სხვა დიდ ქალაქებში
- გრძელვადიან პერსპექტივაში ღირებულების ჯაჭვში აღმასვლისა და კონკურენტულობის შენარჩუნებისათვის საჭიროა ადგილობრივი დიზაინის და ტექნიკური უნარ-ჩვევების და ადგილობრივი მიწოდების ბაზის განვითარება

რეკომენდაციები ინვესტირების და ზრდის დასაჩქარებლად

1. ტანსაცმლის ინდუსტრიის გაფართოების პოტენციური მდებარეობების განსაზღვრა – ტრადიციული სამრეწველო ცენტრები დაუსაქმებელი მუშახელით, ცარიელი ქარხნებით და კარგი სატრანსპორტო კავშირებით – ქუთაისი, ზესტაფონი და შესაძლოა სხვა ქალაქები. ადგილობრივი მთავრობების მხარდაჭერა განვითარებისთვის, ტრენინგისთვის და ა.შ.
2. თურქეთის სავაჭრო პალატის და არსებული ინვესტორების დახმარებით მიზნობრივი კამპანიის დაწყება სხვა თურქული ფირმების მოსაზიდად საქართველოში საქმიანობის გაფართოების მიზნით
3. უნარ-ჩვევების გაფართოება/გაღრმავება:
 - მუშაობა ქუთაისის უნივერსიტეტთან და სხვა სასწავლებლებთან ტანსაცმლის წარმოების პროფესიული და უმაღლესი განათლების პროგრამების გაფართოების მიზნით
4. საბაჟო მოსაკრებლისგან თავისუფალი წვდომის მოპოვება აშშ-ს ბაზრისათვის, მსგავსად GSP+ წვდომისა ევროკავშირის ბაზართან

მედიკამენტები: სექტორის მიმოხილვა და რეკომენდაციები ზრდის დასაჩქარებლად

ძლიერი მხარეები

- დიდი და მზარდი ბაზარი კავკასიასა და ცენტრალურ აზიაში, ფაქტიურად ადგილობრივი სამედიცინო წარმოების გარეშე
- სამი არსებული მწარმოებლის პირობებში, კარგი ადგილმდებარეობისა და სატრანსპორტო კავშირების, უნარ-ჩვევების კარგი ბაზის, მუშახელის დაბალი ხარჯებისა და ძლიერი ბიზნეს-გარემოს გათვალისწინებით, საქართველოს ხელსაყრელი პოზიცია უკავია ამ ბაზრის მომსახურებლად

სუსტი მხარეები

- უნარ-ჩვევების პოტენციური ნაკლებობა
- სუსტი სტანდარტები და არათანმიდევრული ხარისხი
- IP წესების და სხვა სტანდარტების არათანაბარი განხორციელება
- ვერტიკალური ინტეგრაციის ნაკლებობა – მედიკამენტები, შეფუთვა და ა.შ.
- კონკურენცია ჩრდილოვანი ბაზართან და კონტრაბანდულ და/ან ფალსიფიცირებულ და ვადაგასულ მედიკამენტებთან

რეკომენდაციები ინვესტირების და ზრდის დასაჩქარებლად

1. უნარ-ჩვევების გაფართოება/გაღრმავება:
 - მუშაობა ადგილობრივ უნივერსიტეტებთან და სხვა სასწავლებლებთან ამ სექტორთან დაკავშირებული პროფესიული და უმაღლესი განათლების პროგრამების გაფართოების მიზნით - ფარმაცია, ქიმია, წარმოების ინჟინერია და ა.შ.
2. მკაფიო ვადების და მიზნების დადგენა ყველა მწარმოებლისთვის, რათა შეასრულონ მინიმალური სტანდარტები მედიკამენტების დასამტკიცებლად, GMP, ISO, და ა.შ.
3. მიზნობრივი კამპანიის დაწყება სამედიცინო წარმოებაში საქართველოს აქტივების გასაცნობად ადგილობრივი მეწარმეებისა და უცხოელი ინვესტორებისათვის