

JEL Classification: F10; F11

<https://doi.org/10.35945/gb.2019.07.003>

ექსპორტის ზრდა: ახალი საექსპორტო პროდუქციის შექმნის აუცილებლობა

გიორგი ღალანიძე

ეკონომიკის დოქტორი, პროფესორი

ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო

უნივერსიტეტი, საქართველო

giorgi.gaganidze@tsu.ge

საკვანძო სიტყვები: ექსპორტი, ახალი საექსპორტო სასაქონლო ჯგუფები, კონკურენტუნარიანობა

ციტირებისთვის: ღალანიძე გ. (2019) ექსპორტის ზრდა: ახალი საექსპორტო პროდუქციის შექმნის აუცილებლობა, *გლობალიზაცია და ბიზნესი*, №7, გვ. 24–31. <https://doi.org/10.35945/gb.2019.07.003>

საქართველოს სასაქონლო პროდუქციით ვაჭრობის ბალანსის ქრონიკული დეფიციტი ყოველთვის წარმოადგენდა საქართველოს ხელისუფლებების წუხილის საგანს. საქართველოს დამოუკიდებლობის პირობებში ყველა ხელისუფლება აყენებდა საგარეო სავაჭრო გახსნილობის ამოცანას. სხვადასხვა ეტაპებზე სახელდებოდა ამ პრობლემის გადაწყვეტის სხვადასხვა გზები, კერძოდ ახალი ბაზრების გახსნა, რე-ექსპორტის ზრდა, ტრადიციულ ბაზრებზე რეორიენტაცია და ა.შ. ეს საკითხი ასევე წარმოადგენდა მეცნიერ-ეკონომისტების კვლევის საგანს, მრავალი საინტერესო კვლევა ჩატარდა ამ მიმართულებით. იხ. ბიბლიოგრაფია.

აღნიშნულ კვლევაში შევეცდებით, გავაანალიზოთ ყველა ეს მიმართულება და გამოვკვეთოთ ყველაზე უფრო სერიოზული პრობლემები, რომლებიც აფერხებენ ექსპორტის ზრდას, ამავდროულად მიზანშეწონილი იქნება ახალი მიმართულებების გამოკვეთა და ექსპორტის ზრდის ახალი შესაძლებლობების დადგენა.

1. რე-ექსპორტის ზრდა ობიექტური პირობები და რეალური შესაძლებლობები

გარკვეული პერიოდის განმავლობაში რე-ექსპორტის ზრდა მიჩნეული იყო საექსპორტო პოტენციალის ზრდის ერთ-ერთ ძირითად მიმართულებად. უნდა აღინიშნოს, რომ რე-ექსპორტი მცირე ზომის სახელმწიფოებისათვის მიჩნეულია ერთ-ერთ ძირითად ბერკეტად სავაჭრო ბალანსის დეფიციტის აღმოსაფხვრელად. რე-ექსპორტი მცირე ზომის

სახელმწიფოსათვის არ ზღუდავს საკუთარი საექსპორტო პოტენციალის განვითარებას, ეფუძნება მოქნილ საგადასახადო და სავაჭრო პოლიტიკას, ასრულებს სოციალურ ფუნქციას, ვინაიდან ამ პროცესში ჩართულია მცირე ზომის საწარმოები და ამდენად იზრდება დასაქმებულთა რაოდენობა. ქართულ რეალობაში ამ ობიექტურ ხელისშემწყობ პირობებს ემატებოდა ქვეყნის ხელსაყრელი გეოსტრატეგიული მდებარეობა, რაც საშუალებას იძლეოდა და იძლევა საქართველო ჩამოყალიბდეს რეგიონალურ სავაჭრო ცენტრად, ერთგვარ ლოგისტიკურ ჰაბად. შესაბამისად ამ ობიექტური უპირატესობების გამყენებისათვის აუცილებელი იქნებოდა მაქსიმალურად გახსნილი სავაჭრო პოლიტიკა და, როგორც შედეგი, თავისუფალი ვაჭრობის რეჟიმები ბევრ პარტნიორ სახელმწიფოსთან. ამ მიმართულებით საქართველოს ხელისუფლებებმა მიაღწიეს გარკვეულ წარმატებას, კერძოდ კი თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმება ევროკავშირთან და დამოუკიდებელ სახელმწიფოთა თანამეგობრობაში გაწევრიანებულ სახელმწიფოებთან, თავისუფალი ვაჭრობის რეჟიმი თურქეთთან, ჩინეთთან, მოლაპარაკებები თავისუფალი სავაჭრო რეჟიმის ჩამოყალიბებაზე ინდოეთთან, პრეფერენციების გენერალიზებული სისტემა ვაჭრობაში ამერიკის შეერთებულ შტატებთან (აშშ). ამავდროულად არსებობს ობიექტური ხელისშემშლელი გარემოებები. საქართველოს მდებარეობიდან გამომდინარე აუცილებელი ხდება ტრანსპორტის სხვადასხვა სახეობების კომბინირება (სახმელეთო, საზღვაო), რაც ობიექტურად ზრდის გადაზიდვის ხარჯებს, ღრმავალიანი პორტის არარსებობა, რაც ასევე

შემაფერხებელი ფაქტორია. საქართველოს სახმელეთო მეზობლების მიერ გატარებული მკაცრი საბაჟო პოლიტიკა, რაც განსაკუთრებით მძიმე პირობებს ქმნის ევრაზიულ საბაჟო კავშირში გაწევრიანებული ქვეყნების შემთხვევაში რე-ექსპორტის განხორციელებისათვის. ამავდროულად ერთ-ერთ უდიდეს სახმელეთო მეზობელთან არსებობს მძიმე პოლიტიკური ურთიერთობები, ხოლო მეორე, თურქეთი, გაცილებით უკეთეს მდგომარეობაშია ევროკავშირთან მიმართებაში ვიდრე საქართველო. ზოგადად რე-ექსპორტის შემთხვევაში უნდა მოხდეს გარკვეული ტიპის პროდუქციაზე ფოკუსირება და მაქსიმალური უპირატესობის მიღწევა კონკრეტული მიმართულებით. ამის ნათელი მაგალითია ავტომობილების რე-ექსპორტი საქართველოდან. იხ. ცხრილი N 1

ცხრილი 1

ავტომობილების ექსპორტი და იმპორტი, ათას აშშ დოლარებში

წელი	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ექსპორტი	78,462	227,360	450,297	587,296	703,817	517,787	179,646	166,634	234,885	278
იმპორტი	304,364	401,980	510,679	662,599	710,493	715,051	468,136	475,899	474,360	1,596

წყარო: საერთაშორისო სავაჭრო ცენტრი

ცხრილის მარტივი ანალიზი ცხადყოფს, რომ მხოლოდ ერთხელ 2013 წელს ექსპორტი მიუახლოვდა იმპორტის მაჩვენებელს და შემდეგ დაიწყო კლება. რე-ექსპორტის შემთხვევაში ძალიან მნიშვნელოვანია იმ სახელმწიფოებში, სადაც რე-ექსპორტი უნდა განხორციელდეს სტაბილური და განჭვრეტადი სავაჭრო პოლიტიკის არსებობა. სამწუხაროდ ჩვენ სამეზობლოში, ასეთი პოლიტიკით არ გამოირჩევა არც ერთი სახელმწიფო.

რე-ექსპორტის გარკვეული პოტენციალი აქვს სამკურნალო საშუალებებს, კერძოდ კი იხ. ცხრილი 2

ცხრილი 2 სამკურნალო საშუალებების ექსპორტი და იმპორტი, ათას აშშ დოლარებში

წელი	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ექსპორტი	25,386	36,720	44,102	55,249	59,000	104,703	154,389	118,798	152,437	112,836
იმპორტი	199,425	221,043	228,481	264,556	318,269	364,797	790,728	314,165	392,42	285,028

წყარო: საერთაშორისო სავაჭრო ცენტრი

რე-ექსპორტის განვითარების ხელშეწყობა უნდა გამოსხადდეს ერთ-ერთ პერსპექტიულ მიმართულებად, თუმცა იმედის დამყარება იმ ფაქტზე რომ რე-ექსპორტის ზრდა გადაწყვეტს სავაჭრო ბალანსის დეფიციტის პრობლემას ნაკლებად უნდა გვქონდეს. ამ მიმართულებით გა-

დადგმულია რამდენიმე მნიშვნელოვანი ნაბიჯი, კერძოდ საქართველოს კანონმდებლობაში არსებობს სპეციალური სავაჭრო კომპანიის სტატუსი, რაც აძლევს რე-ექსპორტის განმახორციელებელ კომპანიას მნიშვნელოვან შეღავათებს.

მიუხედავად ამ ფაქტორებისა, მხოლოდ რე-ექსპორტის მეშვეობით სავაჭრო ბალანსის დეფიციტის პრობლემის გადაწყვეტა ნაკლებად სავარაუდოა, რადგან განსხვავება ექსპორტსა და იმპორტს შორის ძალიან მაღალია, ამდენად რე-ექსპორტი განხილული უნდა იყოს როგორც დამატებითი ხელშეწყობი ღონისძიება და არა როგორც განვითარების ძირითადი მიმართულება.

მიუხედავად ამისა მიზანშეწონილია რე-ექსპორტის პოტენციალის მაქსიმალურად გამოყენების მიზნით გარკვეული ნაბიჯების გადადგმა. კერძოდ მიზანშეწონილია უახლოესი სახმელეთო მეზობლების იმპორტის სტრუქტურის დეტალური ანალიზი და ერთგვაროვნების აღმოჩენის

შემთხვევაში საიმპორტო შეკვეთის პარტიების გამსხვილებით ერთეულზე დანახარჯების მინიმიზაცია, რაც შექმნის გარკვეულ საფუძველს კონკურენტული უპირატესობისათვის. ამ მიმართულებით ასევე მნიშვნელოვანი იქნება თანამედროვე სასაწყობო სიმძლავრეების აგება, რაც საშუალებას მოგვცემს, მსხვილი სასაქონლო პარტიების დასაწყობება განხორციელდეს. მიზანშეწონილი იქნება ასეთი ტიპის სასაწყობო სიმძლავრეებისათვის დენის, წყლის და კომუნალური მომსახურების ტარიფების დაწევა, რაც ხელს შეუწყობს სასაწყობო სიმძლავრეების განვითარებას. მიზანშეწონილი იქნება სხვადასხვა ხელშეწყობი პროგრამების გაერთიანება და სასაწყობო სიმძლავრეების შექმნის პრიორიტეტად გამოცხადება. ასეთი მიდგომა გააუმჯობესებს საქართველოს ლოგისტიკურ ჰაბად ჩამოყალიბების პოტენციურ შესაძლებლობებს.

რამდენად შესაძლებელია რე-ექსპორტის ზრდის ხარჯზე სასაქონლო ბალანსის დეფიციტის აღმოფხვრა? აღნიშნული საკითხის რაოდენობრივი ანალიზისათვის გამოვიყენოთ რეგულირების თეორიის ზოგადი ფორმულა. ჩამოყალიბებული ჰიპოთეზა შემდეგია: საქართველო, როგორც ღია ეკონომიკა, მოიხმარს დიდი რაოდენობით იმპორტს, რომელიც ასევე გამოიყენება ექსპორტის განხორციელებისათვის.

არსებული მთლიანი შიდა პროდუქტი განიხილება როგორც რეგულირებადი სისტემა, იმპორტი შემავალი ცვლადია, ხოლო ექსპორტი გამომავალი. რეგულირების ზოგადი ფორმულის მიხედვით არსებული მთლიანი შიდა პროდუქტის, ექსპორტისა და იმპორტის მაჩვენებლების საფუძველზე გამოვთვალოთ რეგულირების მაჩვენებელი დღევანდელი მდგომარეობისათვის. რეგულატორის არსებული მაჩვენებლის გამოყენებით გამოვთვალოთ, თუ მთლიანი სამამულო პროდუქტის (GDP) (Papava, Silagadze, 2019) რა მნიშვნელობისათვის მიაღწევს ექსპორტი იმპორტის ტოლობას. ამდენად მოგვეცემა შესაძლებლობა შევაფასოთ ექსპორტის ზრდის პერსპექტივა.

ამდენად გვექნება შემდეგი საერთო ფორმულა,
 $Y = S / (1 - SXR) X$,
 Y ექსპორტი
 X იმპორტი
 S მთლიანი შიდა პროდუქტი
 R რეგულატორი

აღნიშნულ ფორმულაში შესაბამისი მონაცემების ჩასმით (იმპორტი 9,1 მლრდ; ექსპორტი 3,4 მლრდ, მთლიანი სამამულო პროდუქტი 14,6 მლრდ, მონაცემები აღებულია 2018 წლისათვის) ვიღებთ რეგულატორის მნიშვნელობას 2,6. ამის შემდეგ ისმება ამოცანა, რომ ამ რეგულატორის პირობებში როდის გაუტოლდება ექსპორტი იმპორტს. გამოთვლები აჩვენებენ 625 მლნ-ს (არსებული მთლიანი სამამულო პროდუქტი 14,6 მლრდ), ანუ ექსპორტი იმპორტს ვეღარ გაუტოლდება. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ასეთი რეგულატორის პირობებში საქართველოსათვის ექსპორტი ვერასოდეს გაუტოლდება იმპორტს. ამდენად აუცილებელია რეგულატორის ცვლილება ანუ ახალი საექსპორტო პროდუქტების გამოშვება. რეგულატორის მნიშვნელობის ზრდა განხორციელდება, თუ საქართველოში შეიქმნება მაღალი დამატებული ღირებულების მქონე საექსპორტო პროდუქცია. თეორიული დაშვების დონეზე დადასტურებულია შემდეგი ჰიპოთეზა: დაბალი დამატებული ღირებულების მქონე საექსპორტო პროდუქციის რეალიზაციით შეუძლებელი იქნება საგარეო სავაჭრო ბალანსის გაუმჯობესება. ამდენად აუცილებელია ახალი საექსპორტო პროდუქტების შექმნა, რომლებსაც ექნებათ მაღალი დამატებული ღირებულება.

2. საექსპორტო პოტენციალის ზრდა ახალი საექსპორტო პროდუქტის საფუძველზე

ექსპორტის ზრდა შესაძლებელია, რამოდენიმე მექანიზმის მეშვეობით: ა) არსებული საექსპორტო პროდუქციის ექსტენსიური ზრდით ანუ ახალ ბაზრებზე გატანით; ბ)

არსებული საექსპორტო პროდუქციის არსებულ ბაზრებზე ინტენსიური ზრდით ანუ უფრო მაღალ საფასო ნიშაში ფოკუსირებით; გ) ახალი საექსპორტო პროდუქტების შექმნით. ბოლო მიმართულება ყველაზე უფრო პერსპექტიულია, ვინაიდან ორი სხვა მიმართულების ზრდის პოტენციალი პრაქტიკულად ამოიწურა.

ახალი საექსპორტო პროდუქციის განხილვისას გავანალიზოთ არსებული მდგომარეობა.

საერთაშორისო სავაჭრო ცენტრის მონაცემებით საქართველოდან განხორციელებული ექსპორტის მონაცემები შემდეგია:

	საექსპორტო პროდუქცია საქართველოდან ჰარმონიზებული სისტემის 4 ნიშნა დონეზე	სამი საექსპორტო პროდუქტის წილი მთლიან ექსპორტში	სამი საექსპორტო ბაზრის წილი მთლიან ექსპორტში
2016 წელი	1735	30,9	26,0

ვინაიდან ანალოგიური მაჩვენებლები იმპორტისათვის.

	საიმპორტო პროდუქცია საქართველოდან ჰარმონიზებული სისტემის 4 ნიშნა დონეზე	სამი საიმპორტო პროდუქტის წილი მთლიან ექსპორტში	სამი საიმპორტო ბაზრის წილი მთლიან ექსპორტში
2016 წელი	3801	12,9	35,6

რა დასკვნები შეგვიძლია გავაკეთოთ არსებული ფაქტობრივი ინფორმაციიდან?

- საექსპორტო პროდუქციის ნომენკლატურა შეზღუდულია;
- საექსპორტო პროდუქცია ზედმეტად კონცენტრირებულია რამოდენიმე დასახელებით, ხოლო საექსპორტო ბაზრები ნაკლებად კონცენტრირებულია;
- საიმპორტო პროდუქციის მაჩვენებლები კი პირიქით, ნაკლებად დივერსიფიცირებულია ბაზრების მხრივ და კარგად დივერსიფიცირებულია პროდუქციის მხრივ.

ახალი საექსპორტო პროდუქციის შექმნა მნიშვნელოვნად უკავშირდება პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების ზრდის საკითხებს. ვინაიდან საქართველო არაა ბუნებრივი რესურსებით მდიდარი, არ ჰყავს დაბალფასიანი კვალიფიციური სამუშაო ძალა აქცენტი გადატანილი უნდა იქნას საექსპორტო ბაზრების გახსნილობაზე. ამ მიმართულებით გადადგმული ნაბიჯები აშკარად მისასაღებელია და მათი პოზიტიური შედეგი საკმაოდ მალე უნდა გამოჩნდეს. რაც

შეხება სხვა შემაფერებელ ფაქტორებს აქ მნიშვნელოვანია სწორი მიდგომის ფორმირება პრობლემების იდენტიფიცირებისა და მათი გადაჭრის გზების ძიებაში. პირველ რიგში უნდა გაანალიზდეს მსოფლიო ეკონომიკაში მიმდინარე პროცესები. ინდუსტრიული რევოლუციის მე-4 ტალღა თვისებრივად ახალ მოთხოვნებს აყალიბებს. აუცილებელია კარგად გავერკვეთ ამ მოთხოვნებში და შესაბამისი გადაწყვეტილებები ისე მივიღოთ. ამდენად მნიშვნელოვანი იქნება ისეთი პროდუქციის წარმოების წახალისება, რომელიც ჯდება ახალი ინდუსტრიული რევოლუციის ჩარჩოებში.

ცალკე უნდა გამოვყოთ მაღალი დამატებული ღირებულების სამრეწველო პროდუქცია, ვინაიდან როგორც ადრე ჩატარებულმა გათვლებმა აჩვენეს ტრადიციულ პროდუქციაზე ორიენტაცია არ მოიტანს სასურველ შედეგს. უნდა მოხდეს ერთის მხრივ დამღის “დამზადებულია საქართველოში” ბრენდირება და მეორეს მხრივ მისი კომერციალიზაცია.

აშშ, გერ, იაპონიის, საფრანგეთის და დიდი ბრიტანეთის, ისევე როგორც საბერძნეთის, პორტუგალიის, ხორვატიის, ბულგარეთისა და დანიის¹ საქსპორტო პროდუქციის სასაქონლო ანალიზი (ოთხნიშნა დონეზე) ცალსახად აჩვენებს ისეთი სასაქონლო ჯგუფების ექსპორტს რომლებიც მთლიანად უკავშირდება მაღალ ტექნოლოგიებს (სასაქონლო ჯგუფები მოცემულია დანართ 1-ში). ამ სასაქონლო ჯგუფებიდან საქართველოს საქსპორტო პროდუქციაში შედის სააქონლო ჯგუფი 8703 მსუბუქი ავტომობილები 408.3 მლნ. აშშ დოლარი (მთლიანი ექსპორტის 12,2% 2018 წელს) და სასაქონლო ჯგუფი 8705 სპეციალური დანიშნულების ავტომობილები 24.5 მლნ აშშ დოლარი (2018 წლის ექსპორტის 0,7%). ცხადია, რომ ეს მაჩვენებლები მოდის რე-ექსპორტის ხარჯზე.

ასეთ ვითარებაში მიზანშეწონილია სპეციალური პროგრამის დამუშავება მაღალი დამატებული ღირებულების სამრეწველო პროდუქციის წარმოების ხელშესაწყობად. შესაძლებელია განვიხილოთ საქართველოში გავრცელებული საკონსტრუქციო სააგენტოს – ინდუსტრიული განვითარების ორგანიზაციის (UNIDO) ოფისის გახსნა. ხაზი უნდა გაესვას იმ ფაქტს, რომ აუცილებელი იქნება ყველა აქტივობების ერთი ქულის ქვეშ გავრთიანება, ამდენად მიზანშეწონილია ასევე ექსპორტზე ორიენტირებული სპეციალური პროგრამების ამოქმედება ისეთ ავტორიტეტულ ორგანიზაციებთან, როგორცაა საერთაშორისო სავაჭრო ცენტრი.

მნიშვნელოვანია იმის გააზრება, რომ ინდუსტრიული რევოლუციის მე-4 ტალღა ქმნის აბსოლუტურად უნიკალურ ვითარებას კონკურენციის გამწვავების თვალსაზრისით.

¹ აღებულია წამყვანი საქსპორტო სახელმწიფოები და სახელმწიფოები, რომლებსაც აქვთ საქართველოს მსგავსი მაჩვენებლები (ტერიტორია, მოსახლეობა და ა.შ.)

ამდენად აუცილებელი ხდება წარმადობისა და კონკურენტული უპირატესობის შექმნისა და მოპოვების მნიშვნელოვანი კვლევების ჩატარება. სამწუხაროდ საქართველოში არ არსებობს ერთიანი ცენტრი, სადაც აკუმულირებული იქნებოდა კონკურენტუნარიანობის კვლევისა და შესაბამისი გადაწყვეტილებების მიღების მექანიზმები. აბსოლუტურად მცდარია წარმოდგენა, რომ ქვეყნის კონკურენტუნარიანობის კვლევა ესაა რამოდენიმე ექსპერტის საქმიანობის შედეგი. აუცილებელია ამ პროცესის მაქსიმალურად გაფართოება, რათა წარმოდგენილი იქნეს სამეცნიერო წრეების, ბიზნესის, არასამთავრობო სექტორის მოსაზრებები. კონკურენტუნარიანობის საბჭოში უნდა მოხდეს ყველა მნიშვნელოვანი იდეების აკუმულირება, ჩატარდეს აუცილებელი კვლევები და შემუშავდეს რეკომენდაციები.

2. ტრადიციული საემსპორტო პროდუქციის ზრდა

ანალიზის სისრულისათვის ასევე უნდა განვიხილოთ ტრადიციული საქსპორტო პროდუქტები და მათი ექსპორტის ზრდის შესაძლებლობები. ამ მხრივ მნიშვნელოვანია განვიხილოთ ისეთი საქსპორტო პროდუქცია, როგორცაა ელექტრო ენერჯია, ერთის მხრივ საქართველოს გააჩნია მნიშვნელოვანი ჰიდრო რესურსები, მეორეს მხრივ კი ქვეყანაში მუდმივად მიმდინარეობს დისკუსია ახალი ჰიდროელექტრო სადგურების აშენების საკითხებზე. განვიხილოთ ბოლო 5 წლის ელექტრო ენერჯით (ჰარმონიზებული სისტემის სასაქონლო კოდი 2716) საგარეო ვაჭრობის ბალანსი. ცხრილი 3.

ცხრილი 3

საქართველოს ელექტროენერჯით საგარეო ვაჭრობის ბალანსი ათას აშშ დოლარებში

წელი	ბალანსი
2014	-21,562
2015	-17,756
2016	683
2017	-44,518
2018	-56,756

წყარო: საერთაშორისო სავაჭრო ცენტრი

მნიშვნელოვანია კარგად გავერკვეთ ფუნდამენტურ საკითხებში: რა განაპირობებს ელექტრო ენერჯიის ექსპორტის თავისებურებებს, რა ახდენს ზეგავლენას მსოფლიო განვითარების ტრენდებზე? ცხადია, რომ ელექტროენერჯიის

მოხმარება არ შემცირდება, რაც არ უნდა ენერგო დამზოგავი ტექნოლოგიები გამოიყენოთ. ელექტროენერჯის მოხმარება მუდმივად მზარდი ტრენდით იქნება წარმოდგენილი. ელექტროენერჯიაზე ერთ გარკვეულ რეგიონში ჭარბი წარმოება, გეოგრაფიულად დაშორებულ, ხმელეთით არა-დაკავშირებულ რეგიონებში დეფიციტს ვერ აღმოფხვრის. ელექტროენერჯის წარმოება და მოხმარება ერთდროული პროცესია და ამდენად მისი მიწოდება ტექნოლოგიურად საკმაოდ რთულია. თავისთავად ცხადია საქართველოს შემთხვევაში ელექტროენერჯის ექსპორტის თვალსაზრისით პირველ რიგში უნდა განვიხილოთ საქართველოს სახმელეთო მეზობლების ელექტროენერჯით ვაჭრობის ბალანსი.

როგორც მარტივი ანალიზი ადასტურებს, ჩვენ სახმელეთო მეზობლებს უახლოეს პერიოდში ელექტროენერჯის დეფიციტის პრობლემა არა აქვთ, თუმცა გასათვალისწინებელია ასევე ელექტროენერჯის წარმოებისა და მოხმარების სეზონური თავისებურებები. ანუ სავსებით დასაშვებია, რომ ერთ გარკვეულ პერიოდში კონკრეტული ქვეყანა ახდენდეს ელექტროენერჯის ექსპორტს, ხოლო სხვა სეზონში იმპორტს. ამ პრაქტიკას საქართველოც მიმართავს და ამდენად შესაძლებელია არსებობდეს ელექტროენერჯის სახმელეთო მეზობლებზე ექსპორტის გარკვეული პოტენციალი. ასევე შესაძლებელია არა სახმელეთო მეზობლებზე ექსპორტი. ამ შემთხვევაში დაცული უნდა იქნას რამოდენიმე პირობა, მიმღები ქვეყანა არ უნდა იყოს ძალიან დაცილებული ექსპორტიორ ქვეყანას, ქვეყნებს შორის არსებული გადამცემი ხაზები უნდა პასუხობდეს საჭირო ტექნიკურ მოთხოვნებს, ქვეყნებს შორის არსებულ სატრანზიტო ქვეყნებში უნდა იყოს პოლიტიკური სტაბილურობა და ზოგადად ამ ქვეყნებს უნდა ჰქონდეთ კარგი სახელმწიფოთაშორისი ურთიერთობები.

2010 წელს საქართველოს მაშინდელი მთავრობა საკმაოდ ფართო პროპაგანდას უწევდა საქართველოდან ხორვატიაში ელექტროენერჯის ექსპორტს. თავისთავად ეს ფაქტი ძალიან დადებითია და აჩვენებს, რომ ზემოთაღნიშნული პირობების შემთხვევაში ელექტროენერჯის ექსპორტი, საკმაოდ დაცილებულ მანძილებზე შეიძლება განხორციელდეს. ხორვატია, შესაძლებელია ამ თვალსაზრისით ძალიან საინტერესო პარტნიორი აღმოჩნდეს, კერძოდ 2018 წელს ხორვატიის ელექტროენერჯის საგარეო ვაჭრობის ბალანსი დეფიციტური იყო -345,418.0

ათასი აშშ დოლარი, შედარებისათვის იმავე პერიოდში საბერძნეთის ანალოგიური მაჩვენებელი იყო -249,753.0 ათასი აშშ დოლარი.

შევჯამოთ მოკლედ ის შედეგები, რაც ანალიზმა აჩვენა.

1. ელექტროენერჯის როგორც საექსპორტო პროდუქტის განვითარებას, გარკვეული პერსპექტივა გააჩნია.

2. ამ პროდუქციის კონკურენტუნარიანობა მნიშვნე-

ლოვნად იქნება დამოკიდებული არა მხოლოდ საწარმოო დანახარჯებზე, არამედ სატრანზიტო ქვეყნებთან შეთანხმებებზე.

3. კონკრეტულ გეოგრაფიულ არეალში მიწოდებისას უნდა გავითვალისწინოთ Yij მოქმედი ტარიფების თავისებურებები და ტექნიკური სირთულეებიდან გამომდინარე (უფრო შორი მანძილიდან მოწოდება) აქცენტი ავიღოთ უფრო დაბალ ფასებზე. სამწუხაროდ ამ პროდუქციაში უფრო მაღალი ხარისხით კონკურენცია გამორიცხულია.

4. მიწოდება გაცილებით უფრო მოწყვლადია, ვინაიდან მწარმოებელი და მიმღები ქვეყნების კლიმატურ პირობებს ემატება სატრანზიტო ქვეყნებში კარგი კლიმატური პირობების აუცილებლობა.

ყველა ეს პირობა ცხადია არ იძლევა ცალსახად დადებით სურათს და არ გვაძლევს ძალიან სანუგეშო პროგნოზს, თუმცა ამ მიმართულების განვითარება ზოგადი ტენდენციიდან (ელექტროენერჯის მოხმარების მზარდი ტენდენცია) გამომდინარე აუცილებელია.

განვიხილოთ ელექტროენერჯის, როგორც ექსპორტის ხელშემწყობი პირობის განვითარების შესაძლებლობები.

ა) ელექტროენერჯია — როგორც საერთო რესურსი. ქართველი ექსპორტიორების, განსაკუთრებით სამრეწველო პროდუქციის მწარმოებელი კომპანიებისათვის, უმწვავესია საფასო კონკურენციით ბრძოლა. სამრეწველო პროდუქციის მწარმოებლებისათვის ტარიფის დაწევა ან სეზონური ტარიფის შეთავაზება ძალიან მნიშვნელოვანი სტიმული იქნება პროდუქციის ნომენკლატურის და შესაბამისად ექსპორტის ზრდის ხარჯზე. მიზანშეწონილია ეს საკითხი განხილული იქნას კომპლექსში სხვა საკითხებთან ერთად, კერძოდ იმ სფეროებში სადაც ასევე არსებობს სხვა ბუნებრივი პოტენციალი. მაგ. სამშენებლო მასალების წარმოება, სადაც საქართველოს აქვს ობიექტური უპირატესობები. განვიხილოთ აღნიშნული საკითხი ასევე იაფი ელექტროენერჯის მიწოდების გათვალისწინებით და საწყის ეტაპზე საკმაოდ მიმზიდველი პერსპექტივა გამოჩნდება.

ბ) ელექტროენერჯია — როგორც სპეციფიური რესურსი. ამის ნათელი მაგალითია ნებისმიერი მეტალების დნობის ტექნოლოგიები, სადაც აღნიშნული დნობა ელექტრო ღუმელებში ხორციელდება. აქ ელექტროენერჯია უკვე ხდება კონკურენტული უპირატესობის მიღწევის უმნიშვნელოვანესი ფაქტორი. ამ თვალსაზრისით შესაძლებელია გამოინახოს ძალიან ენერგოტევადი ტექნოლოგიები და ამ ტექნოლოგიებით წარმოებულ პროდუქციას მიენიჭოს უპირატესობა. ცხადია მხოლოდ დაბალი ტარიფით ელექტრო-

ენერჯიაზე გართულება ინვესტორთა დაინტერესება, შესაძლებელია განხილული იქნას დაბალი ტარიფი ელექტროენერჯიაზე და სპეციალური საგადასახადო შეღავათების ერთობლივი გამოყენების მექანიზმები. ამ შემთხვევაში ძალიან მნიშვნელოვანია, განისაზღვროს ამ ტიპის შეღავათების მინიჭების შემდეგ რა ეფექტს მიიღებს საქართველო. როგორც წესი ტექნოლოგიები, რომლებიც ენერჯოტევადია მოითხოვს მაღალკვალიფიცირებულ მუშახელს და ამავდროულად საკმაოდ მცირე რაოდენობით. ასეთ შემთხვევებში უნდა განისაზღვროს როგორც პირდა-

პირ ამ წარმოებებში დასაქმებულთა რაოდენობა, ასევე სხვა სფეროებში ახალი სამუშაო ადგილების შექმნის პერსპექტივა.

გ) ელექტროენერჯიის მოხმარების ზრდა იმ დარგებში, რომლებიც ხელს უწყობენ მომსახურების ექსპორტს ან რე-ექსპორტს. ამ თვალსაზრისით, განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია ინფრასტრუქტურის იმ ობიექტების განვითარება, რომლებსაც ელექტროენერჯია დიდი რაოდენობით სჭირდებათ. ასეთია საზღვაო პორტები და სარკინიგზო ინფრასტრუქტურის განვითარება.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. O’Cass, Aron and Craig Juliann (2003), “Examining Firm and Environmental Influences on Export Marketing Mix Strategy and Export Performance of Australian Exporters”. *European Journal of Marketing*, 37 9314) 366-84
2. Papava, Vladimer, *Retroeconomics – Moving from Dying to Brisk Economy*, *Journal of Reviews on Global economics*, 2017, 6, pp 455-462
3. Papava, V. (2013). *Economic Reforms in Post-Communist Georgia: Twenty Years After*. New York: Nova Science Publishers.
4. Papava V., Silagadze A., 2019. “How the Term the “Gross Domestic Product” should be translated into Georgian.” *Globalization and Business*, No. 7, pp. 203-204. (In Georgian.)
5. Gaganidze, G. (2016). *Georgian Export Potential Utilization on the EU Market*, *Journal of International Management Studies*, Volume16, Number 1.
6. Gaganidze, G. (2015). *Export Potential and Competitive Advantage*, scientific and practical journal, *Economics and Business*, N3.
7. Gaganidze, G. (2015). *Export Potential of Georgian Agricultural Products on the EU Market (Based on Competitive Advantages and Market Entry Modes)*, *European Journal of Business Research*, Volume 15, Number 2, ISSN326:1945-2977.
8. Gaganidze, G. (2014) *Competitive advantages of Georgian non-agricultural products on the EU Market*, *International Academic Conference, Business and Globalization*, Dubai, 2-3rd February, ABRM, ISBN 2047-2854
9. Gaganidze, G. (2014). *Competitive Advantage of Georgian Agricultural Products on the EU Market*, *International Academic Conference on Economics, Management and Marketing in Prague*, (IAC-EMM 2014) 7-8, August, Conference proceedings, ISBN 978-80-905442-6-0
10. Gaganidze, G. (2014). *Systematic Approach to Research the Competitive Advantage*, TSU, scientific and practical journal, *Economics and Business*, N4, 2014
11. Gaganidze, G. (2014). *Determining the production export potential index*, TSU, scientific and practical journal, *Economics and Business*, N1, January-February.
12. Gaganidze, G. (2013). *Competitiveness of Georgian agro products and creation of export strategies*; II *International Scientific-Practical Conference, Bioeconomy and Sustainable Development of Agriculture*, October, Tbilisi, Proceedings
13. Gaganidze, G. (2013). *New Challenges in Managing International Companies*, *Global Business Conference Proceedings*, ISSN 1848-2252; p.73. (on English)
14. Gaganidze, G. (2013). *Competitiveness of Georgian Agro products and creation of the export strategies on the EU market*, TSU, scientific and practical journal, *Economics and Business*, N6 November-December.
15. Silagadze, A., Zubiashvili, T. (2015). *Parameters of the European Union and the Post-Soviet Georgia’s Economy*. *Refereed International Journal of Business and Management Studies (IJBMS)*, pp. 441–448.
16. Silagadze, A., Atanelishvili, T. (2014). *The main economic indicators of the EU and Georgia “Topical problems of the development of economy and economic science.”* Collection of scholarly works of Paata Gugushvili Institute of Economics TSU, pp.50-52.

დანართი 1

სასაქონლო კოდები

- 8408 შიგაწვის ძრავები დგუშიანი შეკუმშვით აალებადი (დიზელები ან ნახევრადდიზელები)
- 8409 ნაწილები განკუთვნილი შიგაწვის ძრავებისათვის
- 8411 ძრავები ტურბორეაქტიული და ტურბოხრახნიანი, ტურბინები აირის სხვა
- 8412 ძრავები და ძალოვანი დანადგარები სხვა
- 8413 ტუმბოები სითხის ხარჯსაზომით ან მის გარეშე; საწვევლები სითხის
- 8421 ცენტრიფუგები; აგრეგატები სითხის ან აირის საფილტრავი ან გასაწმენდი
- 8429 ბუდობელები, ავტოგრეიდერები, ექსკავატორები, სატკეპნი მანქანები და სხვა
- 8471 გამომთვლელი მანქანები და მათი ბლოკები
- 8473 ნაწილები და საკუთნოები საბეჭდი და გამომთვლელი მანქანებისათვის
- 8481 ონკანები, სარქველები და ანალოგიური არმატურა მილგაყვანილობების, საქვაბეების
- 8535 აპარატურა ელექტრული ელექტრული წრედების კომუტაციისათვის ან დაცვისათვის
- 8536 აპარატურა ელექტრული 1000 ვ-ზე მეტი ძაბვის წრედების კომუტაციის ან დაცვისათვის
- 8537 პულტები, პანელები, კონსოლები, მაგიდები, გამანაწილებელი ფარები
- 8538 ნაწილები განკუთვნილი ელექტრო აპარატურისათვის
- 8539 ნათურები ვარვარის ელექტრული ან აირგანმუხტვის
- 8542 სქემები ელექტრონული ინტეგრალური და მიკროანაწყოები
- 8543 მანქანები ელექტრული და აპარატურა, რომელთაც გააჩნიათ ინდივიდუალური ფუნქციები
- 8544 მავთულები იზოლირებული, კაბელები
- 8703 მსუბუქი ავტომობილები
- 8704 სატვირთო ავტომობილები
- 8708 ტრაქტორების, მსუბუქი, სატვირთო და სპეციალური დანიშნულების ავტომობილების ნაწილები და მოწყობილობები
- 8802 საფრენი აპარატები სხვა
- 8803 საფრენი აპარატების ნაწილები

JEL Classification: F10; F11

<https://doi.org/10.35945/gb.2019.07.003>

GROWTH OF EXPORT: THE NEED TO CREATE NEW EXPORT PRODUCTS

GIORGI GAGANIDZE**Doctor of Economics, Professor**

Ivane Javakhishvili Tbilisi State University, Georgia

giorgi.gaganidze@tsu.ge

KEYWORDS: EXPORT; NEW EXPORT COMMODITY GROUPS; COMPETITIVENESS.

For citation: Gaganidze G. (2019), Growth Of Export: The Need To Create New Export Products, *Globalization And Business*, №7, pp. 24-31. (In Georgian). <https://doi.org/10.35945/gb.2019.07.003>

SUMMARY

In this article, the author tries to prove the advantages of exporting the export price. It is proposed to evaluate export growth based on the common formula of regulation.

The chronic shortage of balance of trade in commodity products of Georgia was always the subject of concerns of Georgian authorities. Under the independence of Georgia all governments have set a goal of foreign trade openness. At different stages, different ways of solving this problem, name-

ly opening new markets, increasing re-export, re-orientation in traditional markets, etc. This issue was also a subject of research for scientists and researchers, and many interesting researches were conducted in this direction. See Bibliography.

All these directions are distinguished in this study and are considered to be the most serious problems that impede export growth, at the same time it is expedient to identify new directions and establish new opportunities for export growth.