



USAID
ამერიკელი ხალხისგან

THE **USAID** ECONOMIC
SECURITY PROGRAM

პოლიტიკის ნარკვევი

მსუბუქი მრეწველობა

წინამდებარე პუბლიკაციის მომზადება შესაძლებელი გახდა ამერიკელი ხალხის დახმარებით აშშ-ის საერთაშორისო განვითარების სააგენტოს (USAID) მხარდაჭრით. პუბლიკაციაში გამოთქმული შეხედულებები შესაძლოა არ გამოხატავდეს ამერიკის შეერთებული შტატების საერთაშორისო განვითარების სააგენტოს ან შეერთებული შტატების მთავრობის პოზიციას.

სარჩევი

შესავალი	I
სექტორების მიმოხილვა	3
ავეჯის წარმოება	3
შესაფუთი მასალების წარმოება	13
მეთოდოლოგია	18
სექტორებში არსებული გამოწვევები	19
პრიორიტეტული გამოწვევები	23
კვალიფიციური კადრების სიმცირე	24
ფინანსებზე ხელმისაწვდომობა	27
დასკვნა და რეკომენდაციები	31
დანართი 1: ჩატარებული ინტერვიუები	35
დანართი 2: სამუშაო ჯგუფის შეხვედრის მონაწილეები	36

ცხრილები

ცხრილი 1. მსუბუქი მრეწველობის პრიორიტეტული ღირებულებათა ჯაჭვების ზრდის პოტენციალი საქართველოში.....	I
ცხრილი 2. ავეჯის ღირებულებათა ჯაჭვის ექსპორტი საქართველოდან მსოფლიოში HS კოდების მიხედვით (1000 აშშ დოლარი).....	10
ცხრილი 3. ავეჯისა და შესაფუთი მასალების ღირებულებათა ჯაჭვებში არსებული გამოწვევები პრიორიტეტულობის მიხედვით.....	23
ცხრილი 4. პროგრამის “აწარმოე საქართველოში” ინდუსტრიული კომპონენტის ფარგლებში დაფინანსებული პროექტები, 2014-2019	29

გრაფიკები

გრაფიკი 1. საქართველოს სექტორების სკანირება/შეფასება.....	3
გრაფიკი 2. ავეჯის სექტორში პროდუქციის გამოშვების, ინვესტიციების, დაქირავებულებისა და მათი ხელფასების დინამიკა 2010-2019 წლებში.....	5
გრაფიკი 3. ავეჯის ექსპორტის და იმპორტის დინამიკა 2010-2019 წლებში.....	6
გრაფიკი 4. ავეჯის ჯამური იმპორტი ბოლო 10 წლის პერიოდში ქვეყნების მიხედვით.....	7
გრაფიკი 5. ავეჯის იმპორტი მთავარი იმპორტიორი ქვეყნებიდან, 2010-2019.....	7

გრაფიკი 6. ავეჯის ჯამური ექსპორტი ბოლო 10 წლის განმავლობაში ქვეყნების მიხედვით.....	8
გრაფიკი 7. ავეჯის ექსპორტი მთავარ ექსპორტიორ ქვეყნებში, 2010-2019	8
გრაფიკი 8. შესაფუთი მასალების სექტორის გამოშვების და დამატებული ღირებულების დინამიკა, 2013-2019	13
გრაფიკი 9. შესაფუთი მასალების სექტორში დაქირავებით დასაქმებულთა და მათი საშუალო თვიური ხელფასების დინამიკა, 2013-2019.....	14
გრაფიკი 10. შესაფუთი მასალების სექტორში განხორციელებული ინვესტიციები ფიქსირებულ აქტივებში, 2013-2019.....	15
გრაფიკი 11. პლასტმასისა და ქაღალდის შესაფუთი მასალების ექსპორტის და იმპორტის დინამიკა 2010-2019 წლებში	16
გრაფიკი 12. პლასტმასისა და ქაღალდის შესაფუთი მასალების ექსპორტისა და იმპორტის განაწილება ქვეყნების მიხედვით (2010-2019)	16
გრაფიკი 13. მინის შესაფუთი მასალების ექსპორტის და იმპორტის დინამიკა (2010-2019).....	17

I. შესავალი

პოლიტიკის დოკუმენტი მომზადდა USAID-ის ეკონომიკური უსაფრთხოების პროგრამის ფარგლებში. პროგრამის მიზანია ოთხი პრიორიტეტული სექტორის (მსუბუქი მრეწველობა, ტურიზმი, შემოქმედებითი ინდუსტრიები და ინტელექტუალური სერვისები) კონკურენტუნარიანობის გაუმჯობესება ინვესტიციების, შემოსავლების და მაღალი ღირებულების მქონე სამუშაო ადგილების რაოდენობის გაზრდით. მოცემული კვლევა კონცენტრირდება მსუბუქი მრეწველობის ინდუსტრიაზე, კერძოდ ავეჯისა და შესაფუთი მასალების ქვესექტორებზე, და მიზნად ისახავს შესაბამის ღირებულებათა ჯაჭვებში არსებული გამოწვევების გამოკვლევასა და კერძო და საჯარო სექტორს შორის დიალოგის ხელშეწყობით იდენტიფიცირებული დაბრკოლებ(ებ)ის გადალახვის გზების გამოვლენას.

2019 წელს ეკონომიკური უსაფრთხოების პროგრამამ ღირებულებათა ჯაჭვის ანალიზი ჩაატარა,¹ რის შედეგადაც ზემოთ ხსენებულ ოთხ სექტორში პრიორიტეტული მიმართულებები გამოავლინა. კვლევამ აჩვენა, რომ საქართველოში მსუბუქი მრეწველობა რიგი გამოწვევებით ხასიათდება, რომელთა შორისაა: კვალიფიკაციის ნაკლებობა, ბაზარზე წვდომის სირთულეები, მოძველებული დანადგარები და დაბალი ღირებულების მქონე წარმოება. თუმცა, შეირჩა ორი ღირებულებათა ჯაჭვი - ავეჯის წარმოება და შესაფუთი მასალების წარმოება, რომლებსაც კვლევის მიხედვით აქვთ საერთაშორისო მასშტაბით ზრდის პოტენციალი. ავეჯის წარმოებაში მნიშვნელოვან მიმართულებებად გამოიყო საერთაშორისო ხელშეკრულებებზე დაფუძნებული წარმოება, ორიგინალური მაღალი ღირებულების მასიური ხის ავეჯისა და კაბინეტური ავეჯის წარმოება. შესაფუთი მასალების წარმოებაში კი პოტენციალის მქონე მიმართულებებად მუყაოს, პლასტიკის (ინდუსტრიული) შესაფუთი მასალებისა და ქაღალდის ჭიქებისა და ჩანთების წარმოება დასახელდა. ქვემოთ მოცემული ცხრილი აჯამებს ამ ორი ღირებულებათა ჯაჭვის პოტენციალს დასაქმების, შემოსავლების და ინვესტიციების ზრდის მიმართულებით.

ცხრილი I. მსუბუქი მრეწველობის პრიორიტეტული ღირებულებათა ჯაჭვების ზრდის პოტენციალი საქართველოში

ღირებულებათა ჯაჭვი	დასაქმება	შემოსავლები	ინვესტიციები	საჭირო დრო
შესაფუთი მასალების წარმოება	დაბალი	საშუალო	მაღალი	საშუალო/გრძელვადიანი პერიოდი
ავეჯის წარმოება	დაბალი	საშუალო	მაღალი	საშუალო/გრძელვადიანი პერიოდი

წყარო: Value Chain Prioritization and Gaps Assessment, USAID (2019)

კვლევის მიხედვით, ორივე ღირებულებათა ჯაჭვის შეფასება განპირობებულია იმით, რომ სამომავლოდ კომპანიების განვითარება დაფუძნებული იქნება მაღალტექნოლოგიური მანქანა-დანადგარების დანერგვაზე, რაც გარკვეულწილად ჩაანაცვლებს სამუშაო ძალას, თუმცა, მნიშვნელოვნად გაზრდის კომპანიების შემოსავლებს, განხორციელებული

¹ VALUE CHAIN PRIORITIZATION AND GAPS ASSESSMENT, USAID (2019)

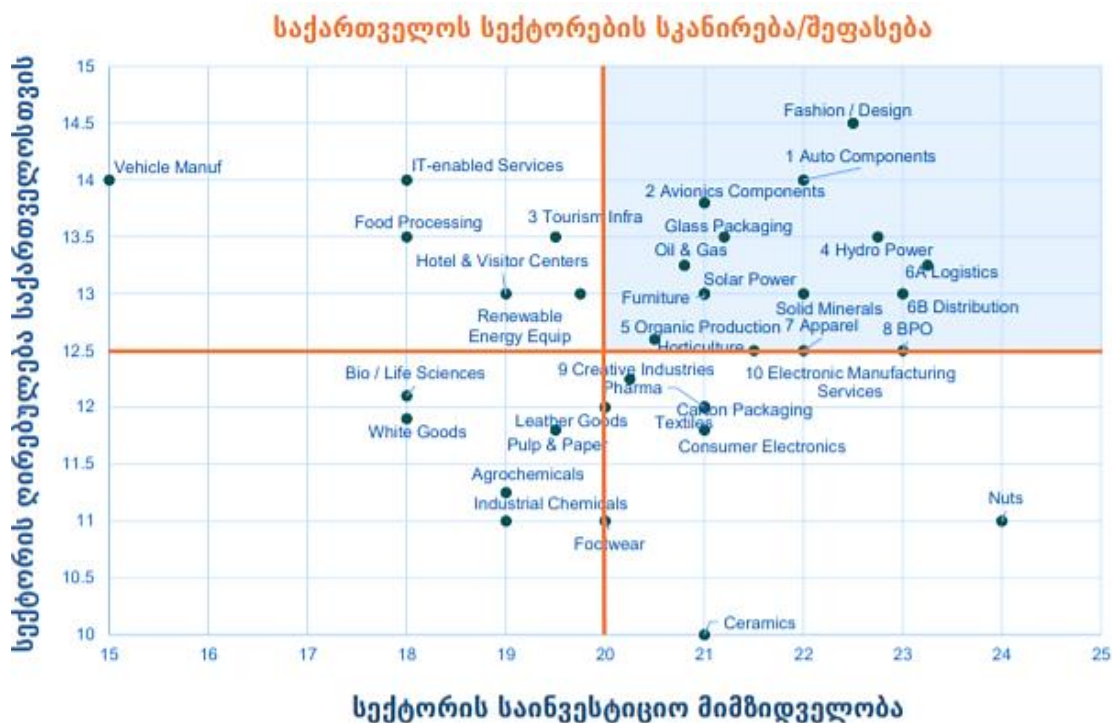
ინვესტიციების მოცულობას და საფუძველს დაუდებს შედარებით მაღალი დამატებითი ღირებულების მქონე დასაქმების შესაძლებლობებს.

მსუბუქი მრეწველობის სექტორში გამოვლენილი გამოწვევებისა და მათი გადაჭრის გზების შესახებ სამსჯელოდ 2021 წლის 19 აპრილს საქართველოს პარლამენტის დარგობრივი ეკონომიკისა და ეკონომიკური პოლიტიკის კომიტეტისა და USAID-ის ეკონომიკური უსაფრთხოების პროგრამის ორგანიზებით გაიმართა დიალოგი საჯარო და კერძო სექტორებს შორის. დიალოგში მონაწილეობა მიიღეს კანონმდებლებმა, საქართველოს აღმასრულებელი ხელისუფლების, დარგის ექსპერტების, კერძო სექტორისა და საერთაშორისო ორგანიზაციების წარმომადგენლებმა. აღნიშნული საკითხით დაინტერესებულ ყველა ორგანიზაციასა და ინდუსტრიის წარმომადგენელს შესაძლებლობა ჰქონდა თვალი ედევნებინა საჯარო-კერძო დიალოგისათვის და დაეფიქსირებინა საკუთარი პოზიცია ონლაინ პლატფორმის საშუალებით. ღონისძიება ასევე გადაიცემოდა ლაივსტრიმის რეჟიმში, კომიტეტისა და USAID-ის ეკონომიკური უსაფრთხოების პროგრამის ფეისბუქ გვერდების საშუალებით.

II. სექტორების მიმოხილვა

აწარმოე საქართველოს ინვესტიციების მოზიდვის სტრატეგია და სამოქმედო გეგმა (2020-2021) ხაზს უსვამს საერთაშორისო საფინანსო კორპორაციის (IFC) მიერ ჩატარებულ კვლევას, რომელიც საქართველოს 40-მდე სექტორის სკანირებას/შეფასებას ახდენს ქვეყნისთვის ღირებულებისა და სექტორის საინვესტიციო მიმზიდველობის მიხედვით (გრაფიკი I). სექტორების სკანირების მიზანს წარმოადგენდა მათი პრიორიტეტულობის განსაზღვრა და სააგენტოს შეზღუდული რესურსების პირობებში, სამომავლო აქტივობების პროაქტიული მიმართვა იმ დარგებისკენ, რომლებსაც ყველაზე დიდი გავლენის მოხდენა შეუძლიათ ქვეყნის ეკონომიკურ განვითარებაზე. კვლევის თანახმად, შუშის შესაფუთი მასალების და ავეჯის წარმოება მოექცა მაღალი საინვესტიციო მიმზიდველობისა და საქართველოსთვის დიდი ღირებულების არეალში. მაღალი საინვესტიციო მიმზიდველობის სექტორად ასევე გამოიკვეთა მუყაოს შესაფუთი მასალების წარმოება, თუმცა აღნიშნული სექტორი, ამავე კვლევის თანახმად, ხასიათდება საქართველოსთვის შედარებით დაბალი ღირებულებით.

გრაფიკი I. საქართველოს სექტორების სკანირება/შეფასება



წყარო: ინვესტიციების მოზიდვის სტრატეგია და სამოქმედო გეგმა 2020-2021, სსიპ აწარმოე საქართველოში (ხელმისაწვდომია: <http://www.enterprisegeorgia.gov.ge/uploads/files/publications/5dfb4da67045f-Invest-in-Georgia-20-21.pdf>).

ავეჯის წარმოება

საქართველოში ავეჯი საკმაოდ მცირე რაოდენობით იწარმოება და მოხმარების უდიდესი ნაწილი იმპორტულ პროდუქციაზე მოდის. 2019 წელს ავეჯის ინდუსტრიის გამოშვებამ

დამამუშავებელი მრეწველობის მთლიანი გამოშვების 1.9% შეადგინა². სულ ქვეყანაში ავეჯის მწარმოებელი 800-მდე აქტიური საწარმოა, რომელთა დიდ ნაწილს მცირე და საშუალო კომპანიები შეადგენენ³. მიუხედავად ინდუსტრიის მასშტაბის სიმცირისა და არსებული მრავალი გამოწვევისა, ავეჯის წარმოების განვითარება სახელმწიფოსათვის ერთ-ერთი პრიორიტეტული მიმართულებაა. პროგრამა "აწარმოე საქართველოში" ხის გადამამუშავების სექტორს „ინდუსტრიული კომპონენტის“ ერთ-ერთ პრიორიტეტად წარმოაჩენს, რაც სექტორისთვის სესხის და ლიზინგის საპროცენტო განაკვეთის თანადაფინანსების და ტექნიკური დახმარების შესაძლებლობათა პაკეტს გულისხმობს⁴. ამავდროულად, გასულ წლებში ავეჯის სექტორი ექსპორტის მხარდაჭერის პროგრამის ერთ-ერთი პრიორიტეტს წარმოადგენდა, რაც სექტორში მოქმედ კომპანიებს აძლევდა შესაძლებლობას მონაწილეობა მიეღოთ საერთაშორისო გამოფენებში, დაემყარებინათ კავშირები უცხოელ პარტნიორებთან და გაეზარდათ საკუთარი კადრების ცოდნა და უნარები ექსპორტის მართვის და განვითარების მიმართულებით. სექტორით დაინტერესება ასევე მაღალია საერთაშორისო დონორ ორგანიზაციებს შორის. გერმანიის საერთაშორისო თანამშრომლობის საზოგადოებისა (GIZ) და ევროკავშირის მხარდაჭერით 2019 წლის ჩათვლით, არაერთი ნაბიჯი გადაიდგა ავეჯის წარმოების ღირებულებათა ჯაჭვის კონკურენტუნარიანობისა და საექსპორტო პოტენციალის გაზრდის მიმართულებით. ღირებულებათა ჯაჭვის განვითარებაში ასევე აქტიურადაა ჩართული აშშ-ის საერთაშორისო განვითარების სააგენტოს (USAID) ეკონომიკური უსაფრთხოების პროგრამა და შვედეთის საერთაშორისო განვითარების ფონდი (SIDA). აღნიშნული დონორების ჩართულობა მათ მიერ ჩატარებულ სექტორის კონკურენტუნარიანობის კვლევებს ეფუძნება და შესაბამისად, ღირებულებათა ჯაჭვის განვითარების მაღალ პოტენციალზე მეტყველებს.

უკანასკნელი წლების განმავლობაში საქართველოში ავეჯის წარმოება ყოველწლიურად იზრდებოდა და პიკს 2018 წელს მიაღწია (203 მლნ ლარი), რის შემდეგაც 2019 წელს წინა წელთან შედარებით 2.6%-ით შემცირდა და 198 მლნ ლარი შეადგინა (გრაფიკი 2). ქართული ავეჯის კლასტერის კვლევა ამ შემცირებას ავეჯის მოხმარების კლებით ხსნის⁵. ამავ პერიოდში, ავეჯის წარმოების წილი დამამუშავებელი მრეწველობის მთლიან გამოშვებაში 2.2%-დან 1.9%-მდე შემცირდა. აღსანიშნავია, რომ 2020 წლის პირველი ორი კვარტლის მონაცემებით, ავეჯის გამოშვება გაზრდილია 2019 წლის შესაბამისი კვარტლების გამოშვებასთან შედარებით, თუმცა, სავარაუდოა, რომ COVID-19 პანდემიის მიერ გამოწვეული კრიზისი გავლენას იქონიებს 2020 წლის მთლიან მაჩვენებელზე. გამოშვების მსგავსი ტენდენციით ხასიათდება (დაქირავებით) დასაქმებაც, რომელიც 2019 წელს 2018 წელთან შედარებით 29.5%-ით შემცირდა და 2,563 კაცი შეადგინა, თუმცა გაიზარდა 2020 წელს და პირველ ორ კვარტალში, საშუალოდ 2,840-ს მიაღწია. ავეჯის წარმოების სექტორში დასაქმებულთა საშუალო თვიური ნომინალური ხელფასი 2015 წლიდან იზრდება და 2019 წელს 840 ლარი შეადგინა, რაც დამამუშავებელი მრეწველობის სექტორში არსებული საშუალო ხელფასის 81%-ია.

² საქსტატი

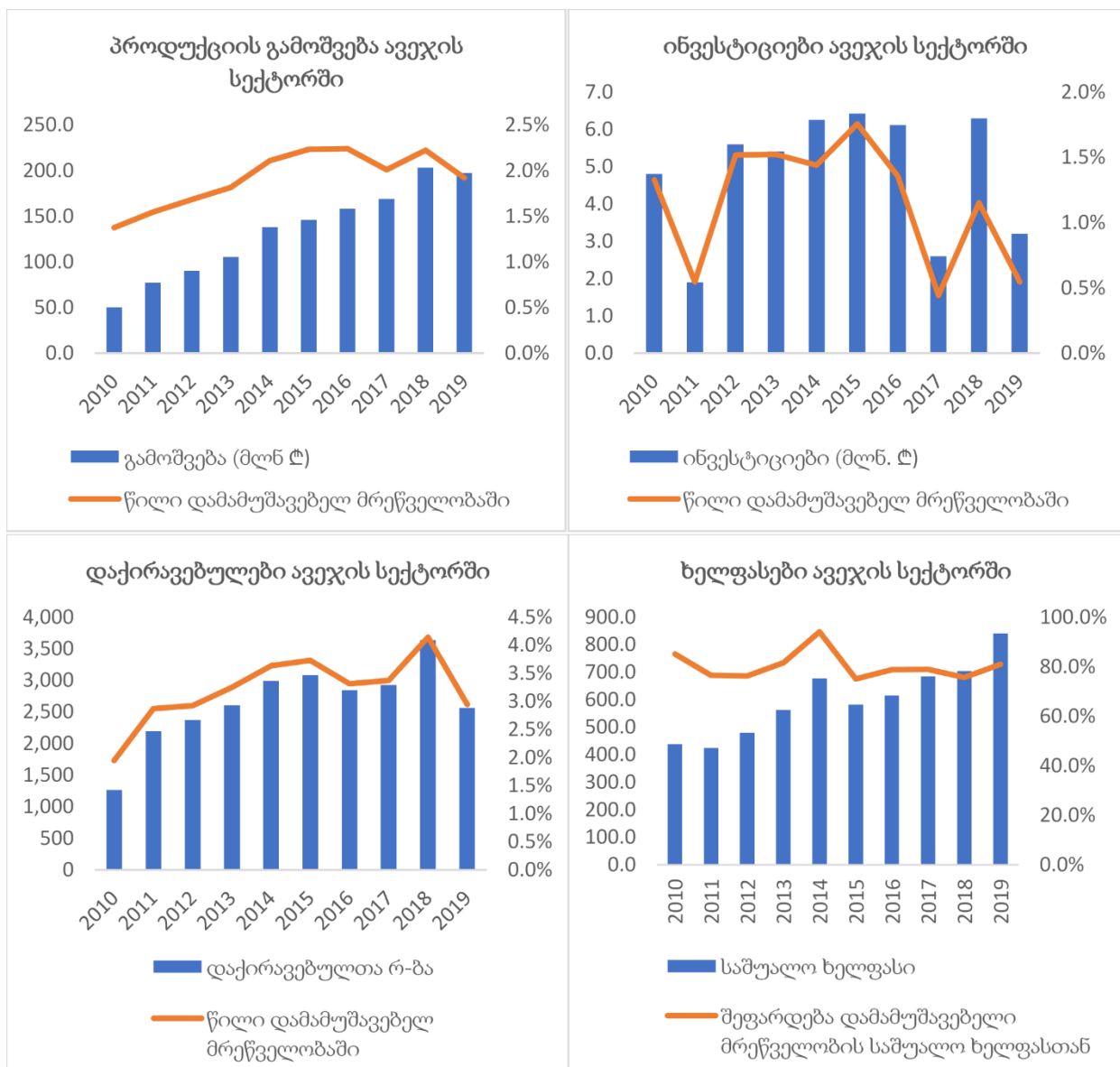
³ FURNITURE VALUE CHAIN MAPPING, USAID. 2019

⁴ აწარმოე საქართველოში, ინდუსტრიული მიმართულება, პრიორიტეტები [HTTP://WWW.ENTERPRISEGEORGIA.GOV.GE/](http://www.enterprisegeorgia.gov.ge/)

⁵ [HTTP://EUGEOGIA.INFO/KA/ARTICLE/831/QARTULI-AVEJIS-KLASTERI-SEQTORIS-KVLEVA/](http://eugeorgia.info/ka/article/831/qartuli-avejis-klasteri-seqtoris-kvleva/)

ავეჯის წარმოების ქვესექტორის ინვესტიციები ფიქსირებულ აქტივებში 2012 წლიდან ცვალებადობით ხასიათდება. 2017 წელს მნიშვნელოვანი კლება დაფიქსირდა წინა წელთან შედარებით (57%), ხოლო მომდევნო წელს კვლავ გაუტოლდა 2016 წლის მაჩვენებელს. 2018 წელს ავეჯის წარმოების სექტორში ფიქსირებულ აქტივებში გაწეული ინვესტიციების მოცულობა (6.3 მლნ ლარი) დამამუშავებელი ინდუსტრიების მთლიანი ინვესტიციების 1.2%-ს შეადგენდა. 2019 წელს ამ მაჩვენებელმა საგრძნობლად დაიკლო და 0.5%-ს გაუტოლდა, ინვესტიციების მოცულობა კი განახევრდა (3.2 მლნ ლარი). რომ შევაჯამოთ, ტენდენცია გვიჩვენებს, რომ ინდუსტრიაში ინვესტიციები არასტაბილურად ხორციელდება, რისი მიზეზიც, შესაძლოა, სექტორის გარე ფაქტორების მიმართ არამდგრადობა იყოს.

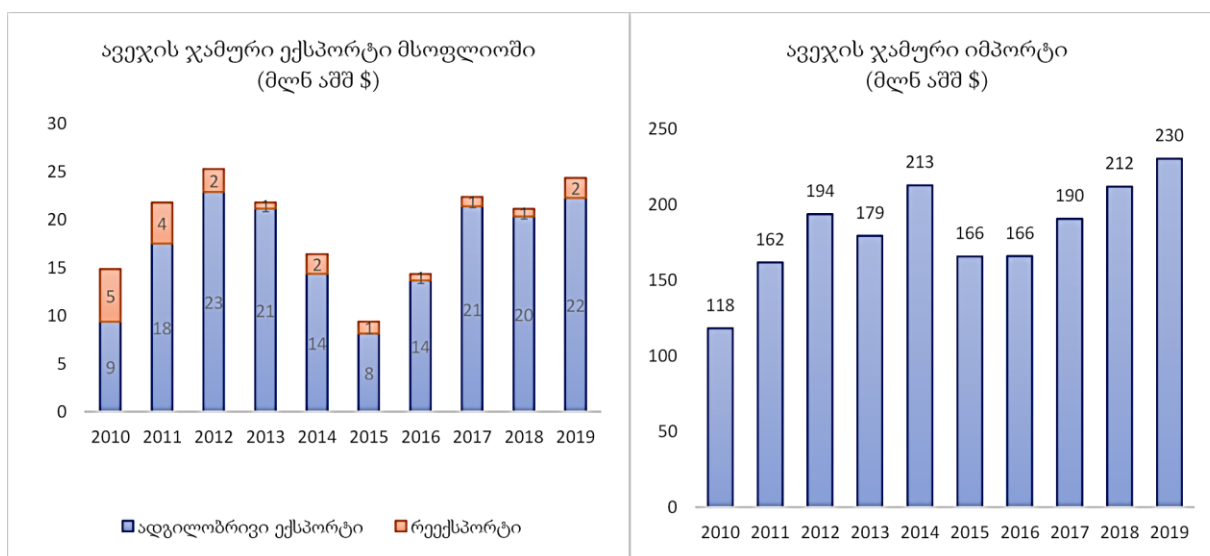
გრაფიკი 2. ავეჯის სექტორში პროდუქციის გამოშვების, ინვესტიციების, დაქირავებულებისა და მათი ხელფასების დინამიკა 2010-2019 წლებში



წყარო: საქსტატი

საგარეო ვაჭრობის მონაცემებზე დაკვირვებით (გრაფიკი 3), ავეჯის ჯამური იმპორტის⁶ დინამიკა 2010-2019 წლების განმავლობაში ცვალებადობით ხასიათდებოდა, თუმცა 2016 წლის შემდეგ ავეჯის იმპორტის ზრდის ტენდენცია შეიმჩნევა. 2019 წელს ავეჯის იმპორტის ჯამური მოცულობა 230 მლნ აშშ დოლარს გაუტოლდა. ოთხწლიანი კლების შემდეგ, 2016 წლიდან ზრდადი ტენდენციით ხასიათდება ასევე ავეჯის ჯამური ექსპორტი მსოფლიოში, რაც, დიდწილად, განპირობებულია გაზრდილი ადგილობრივი ექსპორტით. ბოლო წლების განმავლობაში, რეექსპორტის მოცულობა 1 მლნ აშშ დოლარიდან 2 მლნ აშშ დოლარამდე მერყეობს, მაშინ როცა ადგილობრივი ექსპორტის მოცულობა 2019 წელს 22 მლნ აშშ დოლარამდე გაიზარდა 2015 წელს არსებულ 8 მლნ აშშ დოლართან შედარებით, თუმცა კვლავ ჩამორჩება 2012 წლის ანალოგიურ მაჩვენებლს (23 მლნ აშშ დოლარს).

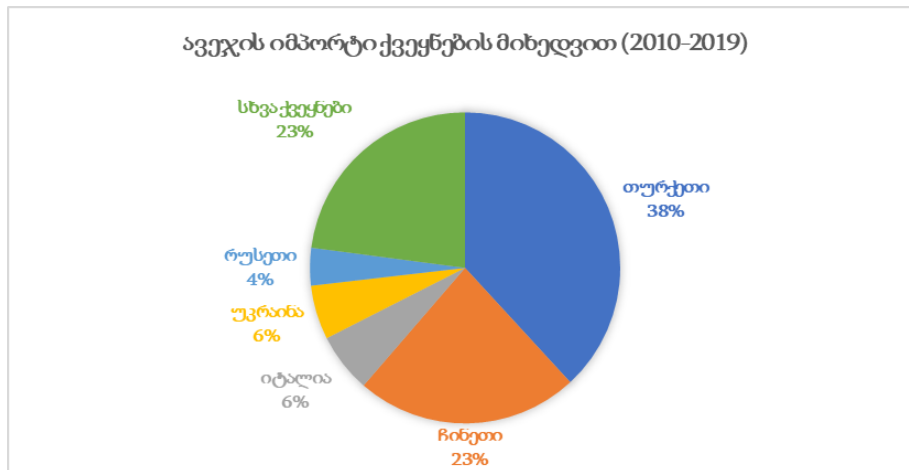
გრაფიკი 3. ავეჯის ექსპორტის და იმპორტის დინამიკა 2010-2019 წლებში



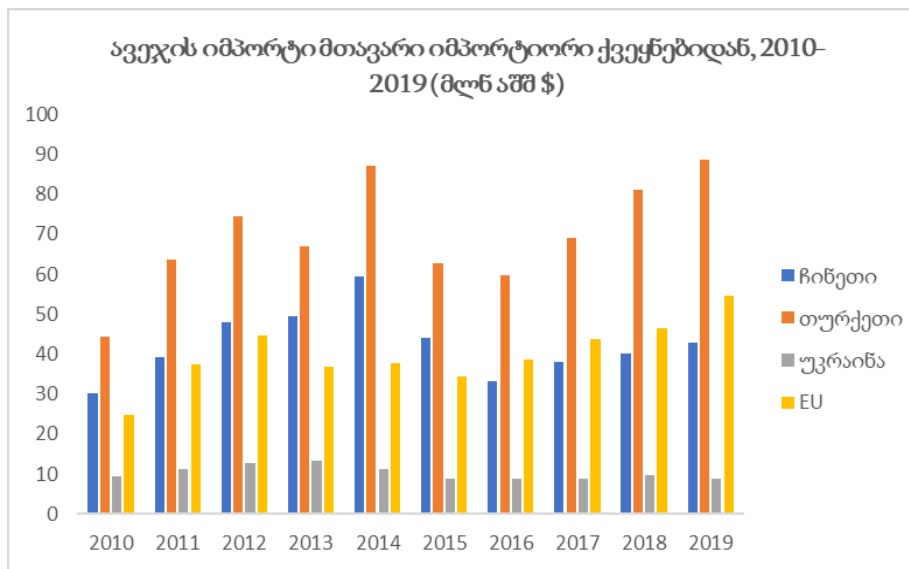
ავეჯის ბოლო 10 წლის იმპორტის ჯამური მონაცემების მიხედვით (გრაფიკი 4), მთავარი იმპორტიორი ქვეყნების სიაში შედის თურქეთი (38%), ჩინეთი (23%), იტალია (6%), უკრაინა (6%) და რუსეთი (4%). 2016 წლიდან სტაბილურად იზრდება თურქეთიდან, ჩინეთიდან და ევროკავშირის ქვეყნებიდან იმპორტირებული ავეჯის ღირებულება (გრაფიკი 5).

⁶ ავეჯის ღირებულებათა ჯაჭვის შესაბამისი საქონლის კოდები (პარმონიზებული სისტემის (HS) მიხედვით) მოცემულია ცხრილი 2-ში.

გრაფიკი 4. ავეჯის ჯამური იმპორტი ბოლო 10 წლის პერიოდში ქვეყნების მიხედვით

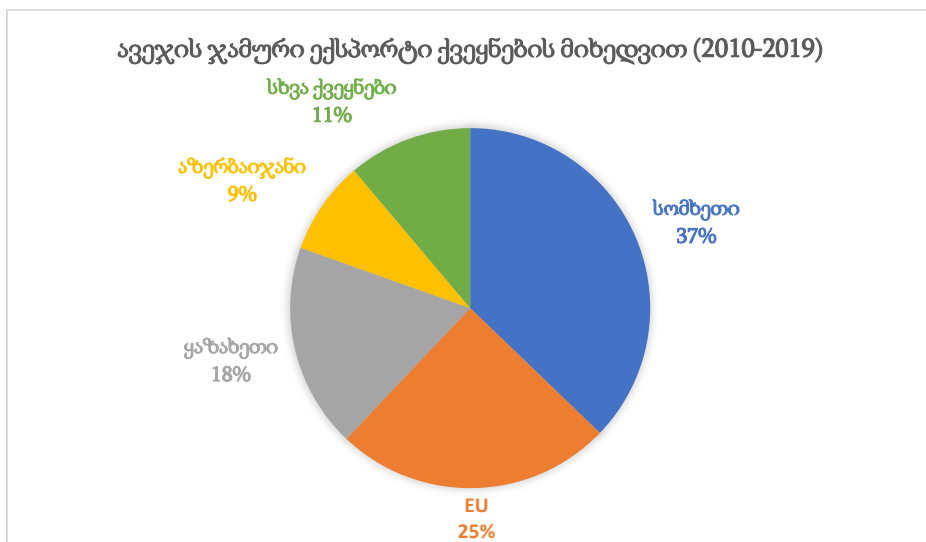


გრაფიკი 5. ავეჯის იმპორტი მთავარი იმპორტიორი ქვეყნებიდან, 2010-2019



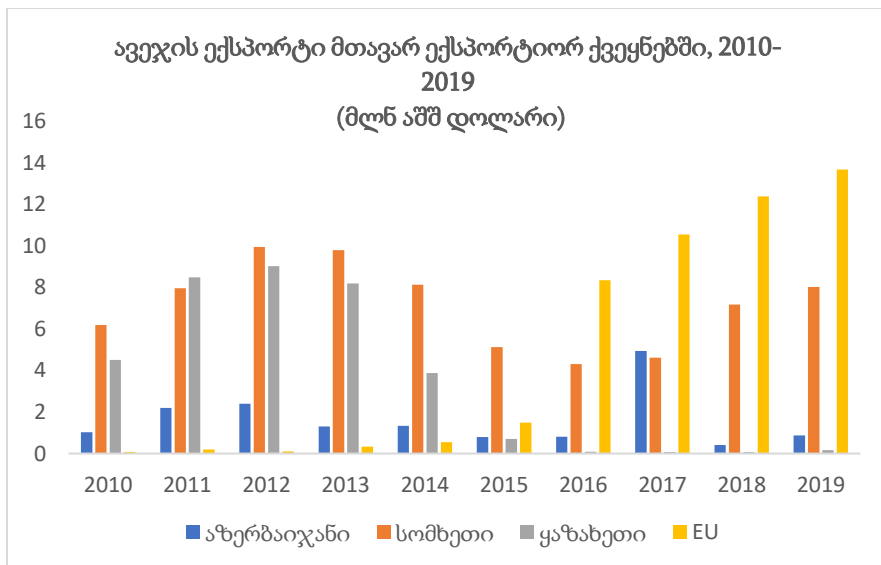
რაც შეეხება ბოლო 10 წლის ექსპორტს (გრაფიკი 6): საქართველოსთვის მთავარი საექსპორტო ბაზრების სიაში შედის სომხეთი (37%), ევროკავშირის ქვეყნები (25%), ყაზახეთი (18%) და აზერბაიჯანი (9%).

გრაფიკი 6. ავეჯის ჯამური ექსპორტი ბოლო 10 წლის განმავლობაში ქვეყნების მიხედვით



ამ ქვეყნებში ავეჯის ექსპორტის 2010-2019 წლების დინამიკაზე დაკვირვებით (გრაფიკი 7), შესამჩნევია 2015 და 2019 წლებში ავეჯის ექსპორტის საგრძნობი მატება ევროკავშირის ქვეყნებში. 2015 წლის მონაცემებით, ევროკავშირში ექსპორტის მოცულობა შეადგენდა 1 მლნ აშშ დოლარს, ხოლო 2019 წელს ეს მაჩვენებელი 14 მლნ აშშ დოლარმდე გაიზარდა.

გრაფიკი 7. ავეჯის ექსპორტი მთავარ ექსპორტიორ ქვეყნებში, 2010-2019



ცხრილი 2-ში დეტალურადაა წარმოდგენილი ავეჯის ღირებულებათა ჯაჭვში წარმოებული პროდუქციის ექსპორტის დინამიკა მსოფლიოში, შესაბამისი სასაქონლო კლასიფიკაციის ჰარმონიზებული სისტემის (HS) კოდების მიხედვით. 2019 წლის მონაცემებით ექსპორტში გამორჩეული წილი უკავიათ სხვა ხის ნაწარმსა (45%) და მერქან-ბურბუშელის ფილებს (24%). განსაკუთრებით აღსანიშნავია 4421 სასაქონლო კოდით (სხვა ხის ნაწარმი) განხორციელებული ექსპორტის მნიშვნელოვანი ზრდა 2010-2017 წლებში. GIZ-ის 2019 წლის

კვლევა (ღირებულებათა ჯაჭვის ანალიზი და სამოქმედო გეგმა - ავეჯი და სხვა ხის პროდუქტები⁷) აღნიშნავს, რომ 442190 კოდის გამოყენებით ექსპორტი განსაკუთრებულად მიმზიდველი შეიძლება იყოს მწარმოებლებისთვის, რადგან მასზე დიდწილად არ ვრცელდება წარმოშობის წესების შეზღუდვები და შესაძლებლობას აძლევს კომპანიებს იმპორტული ნედლეულის გამოყენებით წარმოებული პროდუქცია თავისუფალი ვაჭრობის რეჟიმის გამოყენებით გაიტანონ ექსპორტზე. იგივე კვლევა ხაზს უსვამს მოცემული კოდის აქტიურ გამოყენებას ძირითადად შინაური ცხოველებისთვის წარმოებული ავეჯის ექსპორტისას (იხ. ჯეოპროდუქტის მაგალითი - <http://geoproducts.ge>).

რომ შევაჯამოთ, ხის დამუშავებისა და ავეჯის წარმოების ღირებულებათა ჯაჭვის ანალიზისას, GIZ-ის მიერ ჩატარებული კვლევის მიხედვით, ნაცვლად დასრულებული/მზა ავეჯისა, ავეჯის ნაწილების წარმოება (მათ შორის მყარი ხის პანელები, უჯრის დაფები, ფანერები და სხვა) გამოიკვეთა როგორც საქართველოსთვის მაღალი საექსპორტო პოტენციალის მქონე ქვე-სექტორი. ამავე კვლევის თანახმად, ბაზრებთან უკეთესი წვდომისთვის შუალედური პროდუქტების წარმოების პრიორიტეტულობას საფუძვლად უდევს ის გარემოება, რომ ქართველ მწარმოებლებს ნაკლებად აქვთ ავეჯის იმპორტირებული ნედლეულის ღირებულებასა და ხარისხზე კონტროლის საშუალება. ამავდროულად, მათ აქვთ შეზღუდული წვდომა ავეჯის სასურველი სახეობების კომპონენტებზე, რაც იმპორტის სახით შემოდის საქართველოში, ეს ყოველივე კი უარყოფითად აისახება საბოლოო პროდუქტის ხარისხზე და მყიდველის კმაყოფილებაზე.

⁷ Value chain analysis and action plan. Furniture and other wood products, EU. GIZ

ცხრილი 2. ავეჯის ღირებულებათა ჯაჭვის ექსპორტი საქართველოდან მსოფლიოში HS კოდების მიხედვით (1000 აშშ დოლარი)

HS4	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
4410 ფილები მერქან-ბურბუშელისა	6834	8021	10964	7848	6458	3952	3370	7199	5904	5779
4411 ფილები მერქანბოჭკოვანი მერქნის ან სხვა გამერქნებული მასალებისაგან	1067	1971	2073	2072	1274	753	804	1042	1010	1607
4412 ფანერა დაწებებული, პანელები ხის დაფანერებული და ანალოგიური მასალები შერეული მერქნისაგან	0	4	16	31	109	9	3	37	22	145
4413 მერქანი დაწნეხილი, ბლოკების, ფილების, ძელების ან დაპროფილებული ფორმების სახით	231	216	128	105	59	2		0		5
4414 ხის ჩარჩოები სურათების, ფოტოგრაფიების, სარკეების ან ანალოგიური საგნებისათვის	0	0	5	0	5	4	2	4	2	0
4415 ყუთები, კოლოფები, გოდრები და ანალოგიური ტარა მერქნისაგან	55	14	68	108	61	7	13	28	26	106
4418 სამშენებლო ნაწარმი ხისა	327	588	337	285	435	245	253	1324	1055	1332
4419 სასადილო და სამზარეულო საკუთნოები, ხისაგან	9	1	0	0	2	1	2	1	16	6
4420 ხის ნაწარმი მოზაიკური და ინკრუსტირებული	10	2	14	20	15	99	56	5	24	12
4421 ნაწარმი ხისა, სხვა	27	34	76	248	330	1297	8150	10340	10094	10872
9401 ავეჯი დასაჯდომი და მათი ნაწილები	697	1901	2567	3178	1875	721	461	558	625	420
9402 ავეჯი სამედიცინო, ქირურგიული, სტომატოლოგიური ან ვეტერინალური	1		10	46	2	9	107	79	7	208
9403 ავეჯი სხვა და მისი ნაწილები	5553	8999	8978	7693	5675	2208	1083	1480	872	1766
9404 ლეიბის საფუძვლები; ლოგინის საკუთნოები და ავეჯეულის ანალოგიური ნაწარმი	30	6	40	131	112	76	26	273	1454	2063

ავეჯის წარმოების სექტორში მოქმედებს ავეჯის კლასტერი, რომელიც 2017 წელს ევროკავშირის მხარდაჭერით მიმდინარე პროექტის “მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარება და DCFTA საქართველოში” ფარგლებში დაარსდა (პროექტს ახორციელებდა გერმანიის საერთაშორისო თანამშრომლობის საზოგადოება - GIZ). 2019 წელს ავეჯის კლასტერს გამოეყო ასოციაცია, „დიზაინ ჯორჯია“, რისი მიზანიც ავეჯის მწარმოებლებსა და დიზაინერებს შორის უკეთესი კოორდინაციის ხელშეწყობა იყო. კლასტერი ამჟამად 37 წევრისაგან შედგება. ავეჯის მწარმოებლების გარდა მასში გაერთიანებული არიან ღირებულებათა ჯაჭვის სხვა წარმომადგენლებიც, მათ შორის, ხის მასალის დამამზადებელი და სხვა სერვისების მიმწოდებელი კომპანიები. კლასტერის ძირითადი მიზანი ავეჯის მწარმოებლების კონკურენტუნარიანობის ამაღლება და საექსპორტო პოტენციალის გაზრდაა, ასევე, კერძო და საჯარო სექტორებს შორის დიალოგისათვის პლატფორმის როლის შესრულება. დაარსებიდან ევროკავშირისა და GIZ-ის მხარდაჭერით კლასტერმა არაერთი ღონისძიება ჩაატარა, მათ შორის, მიიღო მონაწილეობა საერთაშორისო გამოფენებში და ჩაატარა ტრენინგები უცხოელი სპეციალისტების ხელმძღვანელობით, ასევე, შეიქმნა ხელოსანთა სკოლა ხელოსანთა ქალაქში. თუმცა, კვლევაში ასევე აღნიშნულია, რომ 2019 წლის ბოლოდან, პროექტის “მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარება და DCFTA საქართველოში” დასრულების შემდეგ კლასტერი ნაკლებად აქტიურია⁸, რაც განსაკუთრებულ მნიშვნელობას ანიჭებს სექტორში ახლადჩართული დონორების მომავალ საქმიანობას.

განსაკუთრებული აღნიშვნის ღირსია ავეჯის ღირებულებათა ჯაჭვში წარმატებული ბიზნეს საქმიანობის მაგალითები, რომელთაგან მოცემული კვლევა წარმოგიდგენთ შპს ჯეორჯიან პროდაქტს (ჯეოპროდაქტსი),მადერა ჯორჯიას და გლობალ ფუტუროს ქეისებს.

შპს ჯეორჯიან პროდაქტსის 2019 წლის კონსოლიდირებულ ფინანსურ ანგარიშზე დაყრდნობით შეგვიძლია აღვნიშნოთ, რომ კომპანიის წარმატება დიდწილად ცხოველების ავეჯის, საკვებისა და სხვა აქსესუარების ევროპის ბაზარზე მიმწოდებელ კომპანიასთან არსებულმა ხელშეკრულებამ განაპირობა. 2019 წლისათვის ჯეოპროდაქტსის შემოსავლები რეალიზაციიდან 33 მილიონ ლარს აჭარბებდა, რაც 100%-ით საექსპორტო ბაზრებიდან (ევროკავშირის ქვეყნები და დიდი ბრიტანეთი) მიღებულ შემოსავალს წარმოადგენს. 2016 წელს კომპანიამ დააფუძნა შვილობილი საწარმო „ბოზინი“, რომლის საქმიანობა ქაღალდის მიღების წარმოებას წარმოადგენს, რაც დედა კომპანიის საწარმოო პროცესში საბოლოო პროდუქტის შესაქმნელად მნიშვნელოვან მასალას წარმოადგენს. კომპანიის სამომავლო გეგმები საექსპორტო ბაზრების საგრძნობ გაფართოვებას მოიაზრებს. კერძოდ, ჯეოპროდაქტსი საკუთარი საქონლის ექსპორტს აშშ-სა და იაპონიის ბაზრებზეც გეგმავს.

კომპანია „მადერა ჯორჯია“ საცხოვრებლად უვარგისი შენობა-ნაგებობების დემონტაჟის შედეგად მიღებული მასიური ხის მასალისაგან სხვადასხვა ავეჯს (მაგიდებს, სკამებს, კარებს, ჭადებს, ასევე, იატაკს და კედლის დეკორს) ამზადებს. კომპანია 2004 წელს დაარსდა და თავდაპირველად მხოლოდ საქართველოს ბაზარზე მოქმედებდა, თუმცა, დაარსებიდან მალევე დაიწყო ექსპორტი ისრაელში. პარალელურად, კომპანიამ განაახლა ტექნიკური აღჭურვილობა და გადაამზადა პერსონალი, ასევე, გაეცნო ხარისხის საერთაშორისო სტანდარტებსა და მოთხოვნებს. ამასთან, კომპანია მუდმივად თანამშრომლობს

⁸ [HTTP://EUGEOGRIA.INFO/KA/ARTICLE/831/QARTULI-AVEJIS-KLASTERI-SEQTORIS-KVLEVA/](http://EUGEOGRIA.INFO/KA/ARTICLE/831/QARTULI-AVEJIS-KLASTERI-SEQTORIS-KVLEVA/)

საერთაშორისო ექსპერტებთან და ორგანიზაციებთან. ამჟამად, მადერა ჯორჯია ექსპორტს აწარმოებს ამერიკის შეერთებულ შტატებში, ევროპასა და ისრაელში. აღსანიშნავია, რომ მადერა ჯორჯიას მიერ დამზადებული კედლის პანელები გამოყენებულია კოსმეტიკური საშუალებების მწარმოებელი კომპანიის, Rituals-ის მაღაზიათა ქსელში ევროპაში.

2018 წელს საქართველოს ბაზრის წინასწარი შესწავლის შედეგად, იტალიურმა კომპანიამ, Global Futuro I მლნ ევრომდე ინვესტიცია განახორციელა საწარმოში, რომელიც აწარმოებს მაღალი ხარისხის საღებავებს (spray materials) რკინის, ხისა და მინის მასალებისთვის. ინვესტიციის მიზანს წარმოადგენდა ავჭალის აგლომერაციაში შესული კომპანიებისთვის მომსახურების გაწევა. ინვესტიციის განხორციელებისთვის მთავარ მოტივაციას გეოგრაფიული აგლომერაციისა და კლასტერის არსებობა წარმოადგენდა, რაც სამომავლოდ კომპანიის პროდუქტებსა და მომსახურებებზე მდგრად მოთხოვნას უზრუნველყოფდა. 2019 წლის შუა პერიოდიდან კომპანიამ დაიწყო დამატებითი პროდუქტების მიწოდება საქართველოს ავეჯის კლასტერის წევრებთან ერთად.⁹

საქართველოს ავეჯის წარმოების ღირებულებათა ჯაჭვის საინვესტიციო მიმზიდველობის კიდეც ერთ დასტურად 2018 წლის ნოემბერში საქართველოს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტროს, საქართველოს სავაჭრო-სამრეწველო პალატის და თურქეთის საგარეო ეკონომიკური ურთიერთობების საბჭოს მხარდაჭერით 20-ზე მეტი ავეჯის მწარმოებელი თურქული კომპანიის ვიზიტი შეგვიძლია განვიხილოთ. მისიის ფარგლებში საინვესტიციო კონფერენცია გაიმართა, რომელზეც მოწვეულები იყვნენ ქართული ავეჯის მწარმოებელი კომპანიები (მათ შორის, ავეჯის კლასტერი). კონფერენციაზე პოტენციურ ინვესტორებს წარუდგინეს საქართველოში არსებულ ბიზნეს გარემო და ავეჯის ბაზარი. ასევე, ქართული კომპანიები მოწვეულები იყვნენ სამომავლო B2B შეხვედრებში მონაწილეობისთვის¹⁰.

მნიშვნელოვანია წარუმატებელი მაგალითების აღნიშვნაც, რომლებიც სექტორში არსებულ სისტემურ პრობლემებს ავლენს. მაგალითად, მიუხედავად კონკრეტულ საქონელსა და მომსახურებაზე არსებული მოთხოვნის არსებობისა, რიგ შემთხვევებში ვერ მოხერხდა საექსპორტო პოტენციალის ეფექტური ათვისება. მაგალითად:

- 2017 წლის იანვარში საქართველოს რამდენიმე მწარმოებელმა და დიზაინერმა სასწავლო ვიზიტის ფარგლებში მონაწილეობა მიიღო კიოლნის საერთაშორისო სავაჭრო გამოფენაში. ვიზიტის შედეგად რამდენიმე საქმიანი კავშირის დამყარება მოხდა, მათ შორის, კიოლნის ერთ-ერთ სასტუმროსთან, რომელიც განახლებისთვის ხარჯების ოპტიმიზაციის მიზნით ავეჯის შესყიდვას აღმოსავლეთ ევროპიდან გეგმავდა. ერთ-ერთმა ქართულმა კომპანიამ სცადა, მიეღო შემოთავაზება, მაგრამ ტექნიკური შესაძლებლობების სიმწირის გამო ვერ მოხერხდა ავეჯის დიზაინისა და პროტოტიპების შექმნა სასტუმროს მოთხოვნების შესაბამისად¹¹;
- 2018 წელს საქართველოს ავეჯის კლასტერი დაუკავშირდა ბულგარეთის ავეჯის კლასტერს, რომელიც მიზნად ისახავდა 10,000 ხის ყუთის შეძენას. ყუთების

⁹ წყარო: საქართველოს ავეჯის კლასტერი.

¹⁰ [HTTPS://WWW.FACEBOOK.COM/GEORGIANCHAMBEROFCOMMERCEANDINDUSTRY/POSTS/2206232629401082](https://www.facebook.com/georgianchamberofcommerceandindustry/posts/2206232629401082)

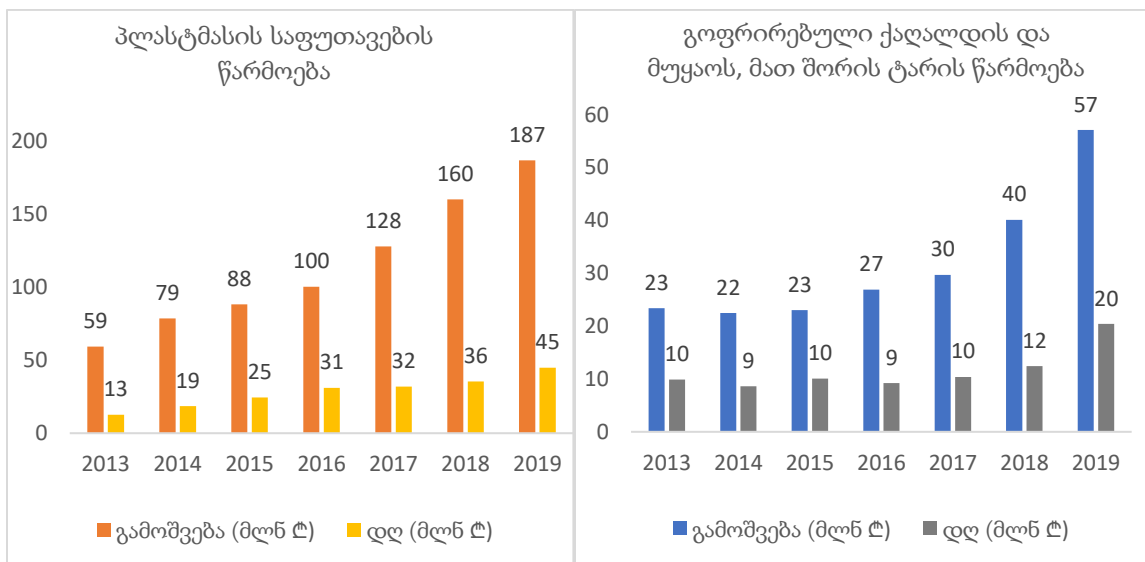
¹¹ წყარო: ავეჯის მწარმოებელი ქართული კომპანიები.

დასამზადებლად საჭირო იყო 15,000 მ3 ფიჭვის მასალა. მიუხედავად იმისა, რომ 1 მლნ მ3-მდე ფიჭვის მასალა იწარმოება საქართველოში ყოველწლიურად, ვერ განხორციელდა მიწოდება. აღნიშნული შედეგი, სავარაუდოდ, ტყის მართვის მიმართულებით არსებულმა პრობლემებმა და/ან ქართულ კომპანიებში მიწოდების არხების არაეფექტურობამ გამოიწვია¹².

შესაფუთი მასალების წარმოება

შესაფუთი მასალების სექტორის ეკონომიკური მაჩვენებლების ანალიზი, მონაცემების ხელმისაწვდომობის გათვალისწინებით, ორ ქვესექტორს, (1) პლასტმასის საფუთავების წარმოებას და (2) გოფირებული ქაღალდის და მუყაოს, ქაღალდისა და მუყაოს ტარის წარმოებას ეფუძნება. გრაფიკი 8 გვიჩვენებს ამ ორ ქვესექტორში გამოშვების მოცულობისა და შექმნილი დამატებული ღირებულების დინამიკას 2013-2019 წლებში. როგორც გრაფიკიდან ჩანს, 2013 წელთან შედარებით, პლასტმასის საფუთავების გამოშვება 59 მლნ ლარიდან 187 მლნ ლარამდე, ხოლო დამატებული ღირებულება 13 მლნ ლარიდან 45 მლნ ლარამდე გაიზარდა 2019 წლისთვის. ზრდით ხასიათდება ასევე გოფირებული ქაღალდის და მუყაოს, ქაღალდის და მუყაოს ტარის გამოშვება ამავე პერიოდში (23 მლნ ლარიდან გაიზარდა 57 მლნ ლარამდე 2013-2019 წლებში); ამ სექტორის დამატებული ღირებულება 2019 წელს გაორმაგდა 2013 წლის ანალოგიურ მაჩვენებელთან შედარებით და 20 მლნ ლარს გაუტოლდა.

გრაფიკი 8. შესაფუთი მასალების სექტორის გამოშვების და დამატებული ღირებულების დინამიკა, 2013-2019

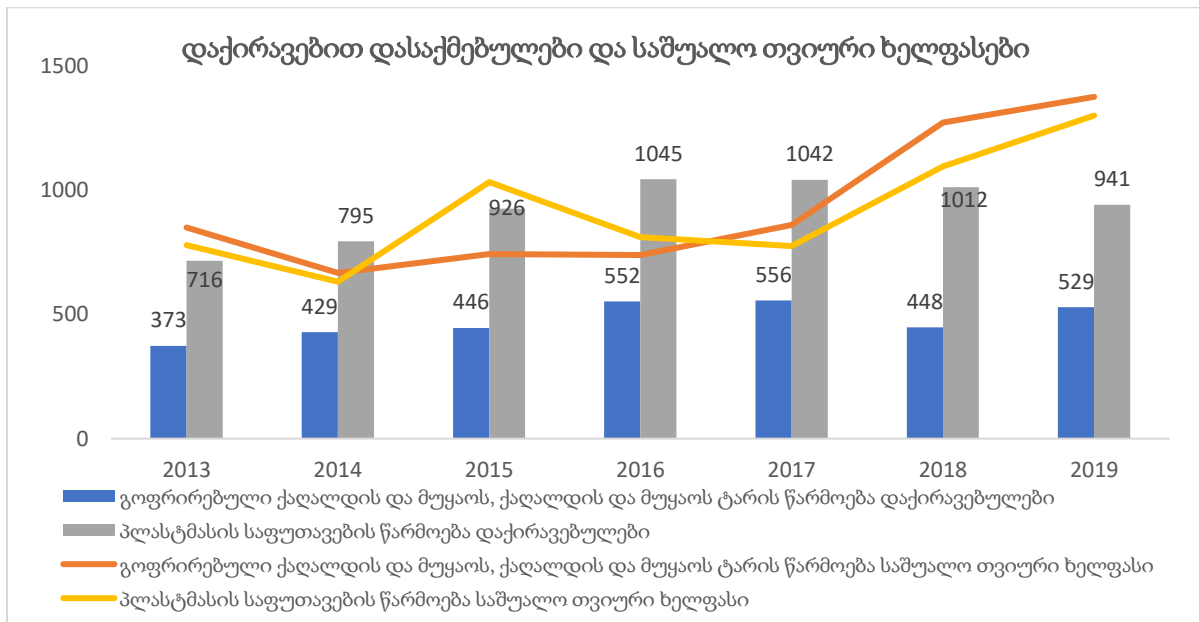


ამავე სექტორებში დაქირავებით დასაქმებულების რაოდენობის დინამიკა და მათი საშუალო თვიური ხელფასების ცვლილება წარმოდგენილია გრაფიკი 9-ზე. როგორც გრაფიკიდან ჩანს, დაქირავებულთა რაოდენობა სტაბილურად იზრდებოდა ორივე სექტორში 2017 წლამდე, თუმცა ამ მიმართულებით 2018-2019 წლებში კლებადი ტენდენცია შეიმჩნევა. საშუალო თვიური ხელფასები ცვალებადი ტენდენციით ხასიათდებოდა პლასტმასის საფუთავების

¹² წყარო: იგივე.

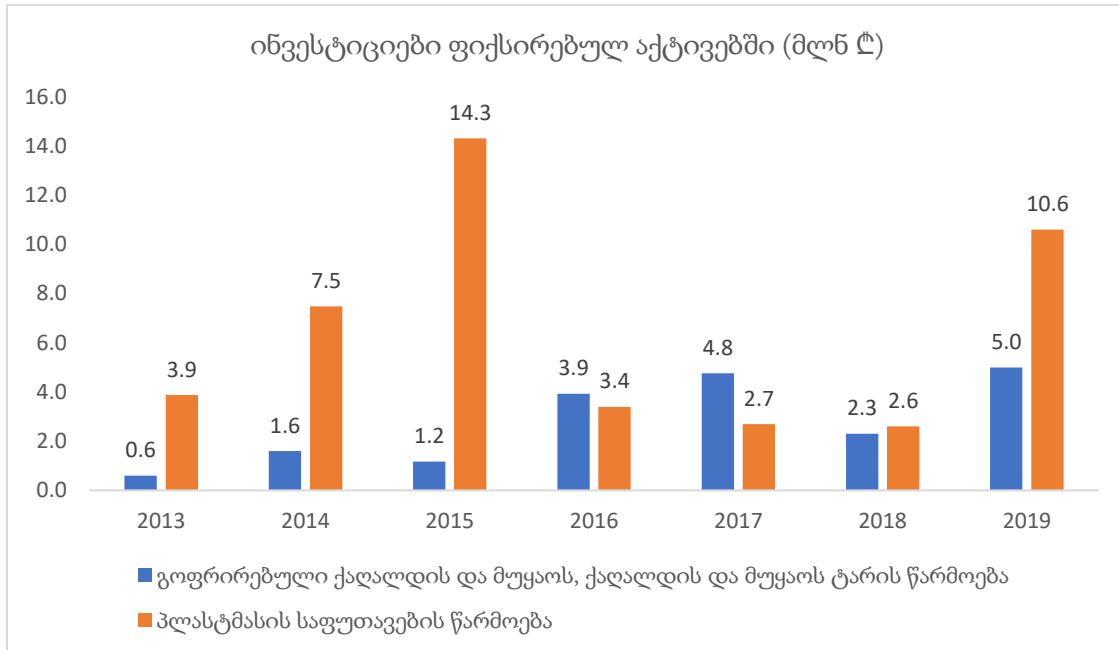
წარმოებაში, მაგრამ 2017-2019 წლებში ის საგრძნობლად გაიზარდა. გოფირებული ქაღალდის და მუყაოს, ქაღალდისა და მუყაოს ტარის წარმოების სექტორი 2014 წლიდან საშუალო ხელფასების სტაბილური ზრდით ხასიათდება. 2019 წლის მდგომარეობით, საშუალო ხელფასი პლასტმასის საფუთავების წარმოების სექტორში 1,300 ლარს შეადგენდა ხოლო გოფირებული ქაღალდის და მუყაოს, ქაღალდისა და მუყაოს ტარის წარმოების სექტორში საშუალო თვიური ხელფასი 1,375 ლარი იყო. ამავე წელს, დაქირავებით დასაქმებულთა რაოდენობა ამ ორ სექტორში 941 და 529 კაცს შეადგენდა, შესაბამისად.

გრაფიკი 9. შესაფუთი მასალების სექტორში დაქირავებით დასაქმებულთა და მათი საშუალო თვიური ხელფასების დინამიკა, 2013-2019



გარკვეული მერყეობით ხასიათდება 2013-2019 წლებში ამ ორ სექტორში განხორციელებული ინვესტიციები ფიქსირებულ აქტივებში (გრაფიკი 10), თუმცა საგულისხმოა პლასტმასის საფუთავების სექტორში 2019 წელს გაზრდილი ინვესტიციები, რომელმაც 10.6 მლნ ლარი შეადგინა, მაშინ როცა ამ სექტორში წინა წელს განხორციელებული ინვესტიციები მხოლოდ 2.8 მლნ ლარი იყო. 2018 წელთან შედარებით, მცირედით (2.7 მლნ ლარით) გაიზარდა ინვესტიციები გოფირებული ქაღალდის და მუყაოს, ქაღალდისა და მუყაოს ტარის წარმოების სექტორში და 2019 წელს 5 მლნ ლარს გაუტოლდა.

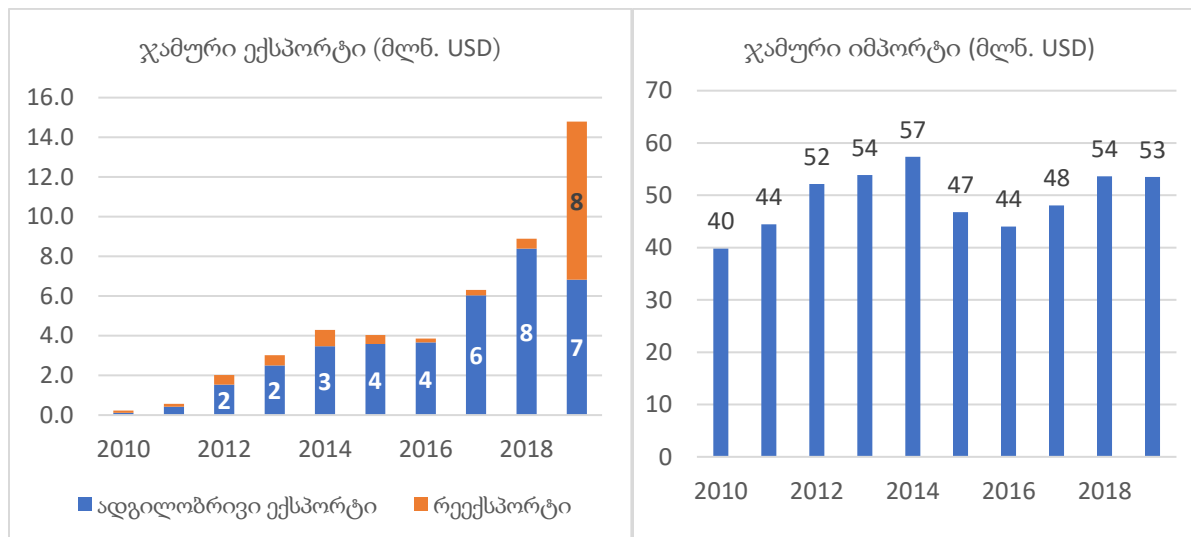
გრაფიკი 10. შესაფუთი მასალების სექტორში განხორციელებული ინვესტიციები ფიქსირებულ აქტივებში, 2013-2019



რაც შეეხება საქართველოს საერთაშორისო ვაჭრობას შესაფუთ მასალებში, კვლევის ფარგლებში, საწყის ეტაპზე, გაანალიზებულია HS სასაქონლოს კლასიფიკაციის ორი ძირითადი ჯგუფი - 3923 (ნაწარმი საქონლის ტრანსპორტირებისათვის ან მის შესაფუთად პლასტმასებისგან) და 4819 (ტარა ქაღალდის, მუყაოს, ცელულოზის ბოჭკოს ბამბის ან ტილოსაგან). აღნიშნული კოდები შეირჩა ერთი მხრივ, მონაცემების ხელმისაწვდომობის და მეორე მხრივ, საწარმოთა შესახებ ზემოთ მიმოხილულ მონაცემებთან თავსებადობის გათვალისწინებით.

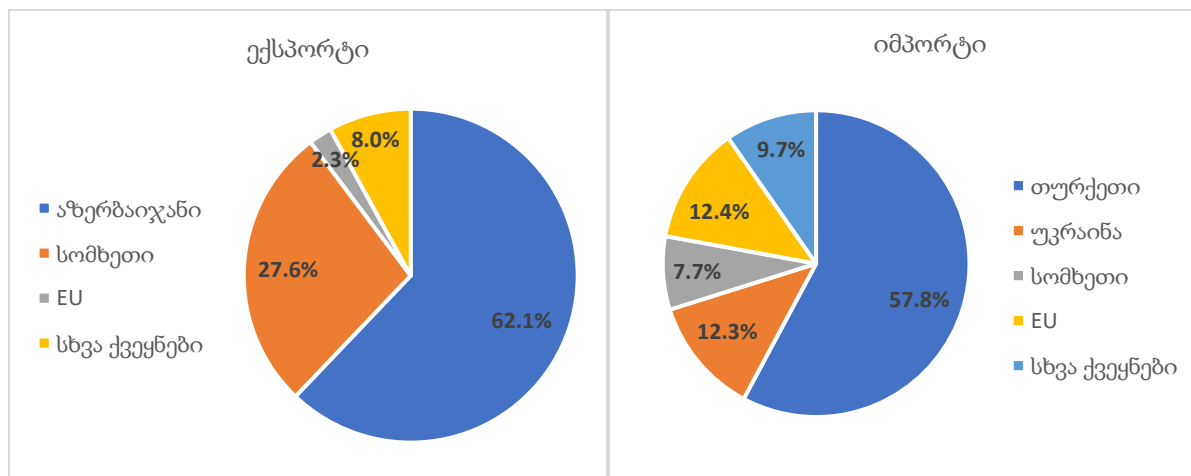
2010-2019 წლების განმავლობაში მნიშვნელოვნად მოიმატა საქართველოდან შესაფუთი მასალების ექსპორტის მაჩვენებელმა. 2018 წლამდე ეს ძირითადად ადგილობრივად წარმოებული პროდუქციის ექსპორტის ზრდით იყო განპირობებული, ხოლო 2019 წელს სწრაფი ნახტომი ჰქონდა რეექსპორტის მაჩვენებელს, რომლის უდიდეს ნაწილს აზერბაიჯანში რეექსპორტირებული ქაღალდის შესაფუთი მასალა შეადგენდა. რაც შეეხება შესაფუთი მასალების იმპორტს, ის მნიშვნელოვნად აღემატება ექსპორტის მაჩვენებელს და შემდეგი დინამიკით ხასიათდებოდა ბოლო დეკადის განმავლობაში: თავდაპირველად მან 2010 წლის 40 მილიონიანი ნიშნულიდან 2014 წელს 57 მლნ. აშშ დოლარს მიაღწია. შემდეგ მაჩვენებელმა იკლო და 2016 წელს 44 მლნ.-მდე შემცირდა. ბოლო სამ წელიწადში კი იმპორტი კვლავ მზარდი ტენდენციით გამოირჩა და 2019 წელს USD 53 მლნ. შეადგინა (გრაფიკი 11).

გრაფიკი 11. პლასტმასისა და ქაღალდის შესაფუთი მასალების ექსპორტის და იმპორტის დინამიკა 2010-2019 წლებში



ბოლო 10 წლის განმავლობაში შესაფუთი მასალების ექსპორტის უდიდესი ნაწილი (90 პროცენტამდე) საქართველოს ორ მეზობელ ქვეყანაში, აზერბაიჯანსა და სომხეთში ხორციელდებოდა, ხოლო ევროკავშირის ქვეყნებში შესაფუთი მასალების მხოლოდ 2.25 პროცენტი გავიდა ექსპორტზე. იმპორტის მიმართულებით მთავარი სავაჭრო პარტნიორი თურქეთია (58%), შემდეგ ორ ადგილს უკრაინა და სომხეთი იკავებენ (იხ. გრაფიკი 12).

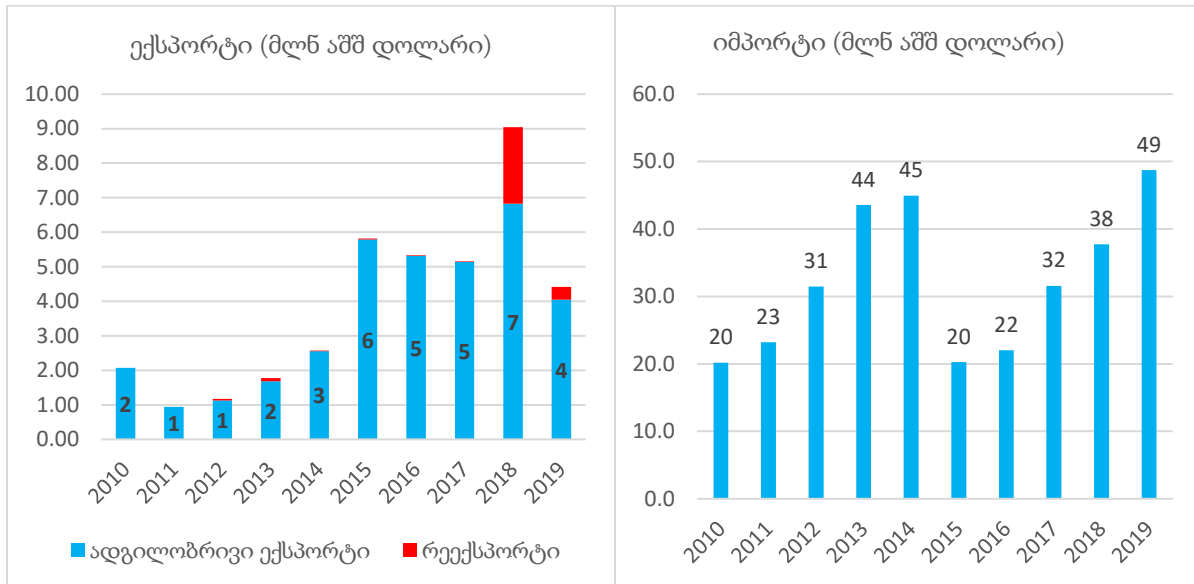
გრაფიკი 12. პლასტმასისა და ქაღალდის შესაფუთი მასალების ექსპორტისა და იმპორტის განაწილება ქვეყნების მიხედვით (2010-2019)



რომ შევაჯამოთ, 2019 წელს პლასტმასისა და ქაღალდის შესაფუთი მასალების მწარმოებელი ადგილობრივი კომპანიების ბრუნვამ 244 მლნ ლარი შეადგინა, ხოლო ამავე პერიოდში საქართველოში 53 მლნ აშშ დოლარის შესაფუთი მასალების იმპორტი განხორციელდა, რაც დაახლოებით 150 მლნ ლარის შესაბამისია.

მიუხედავად იმისა, რომ შუშის შესაფუთი მასალების მწარმოებელი კომპანიების შესახებ ინფორმაცია არ არის ხელმისაწვდომი, კვლევის ფარგლებში მიზანშეწონილად მივიჩნიეთ საგარეო ვაჭრობის შესაბამისი სტატისტიკის გაანალიზება (გრაფიკი 13).

გრაფიკი 13. მინის შესაფუთი მასალების ექსპორტის და იმპორტის დინამიკა (2010-2019)



მინის შესაფუთი მასალების ექსპორტის 98 პროცენტი აზერბაიჯანში, თურქეთში, საფრანგეთსა და იტალიაში ხორციელდება, ხოლო იმპორტის ნაწილში, რომელიც გაცილებით დივერსიფიცირებულია, მთავარ სავაჭრო პარტნიორ ქვეყნებს სომხეთი, რუსეთი, უკრაინა, მოლდოვა, იტალია და თურქეთი წარმოადგენენ.

და ბოლოს, აღსანიშნავია, რომ შესაფუთი მასალების წარმოების ღირებულებათა ჯაჭვში 2020 წლის დასაწყისიდან მოქმედებს კლასტერი, რომელიც გაეროს განვითარების პროგრამის მხარდაჭერით ჩამოყალიბდა და მიზნად ისახავს შესაფუთი მასალების ინდუსტრიისა და მისი წარმომადგენლების დახმარებას კონკურენტუნარიანობის გაზრდისა და ღირებულებათა ჯაჭვის სხვადასხვა ეტაპზე თანამშრომლობის გაფართოების გზით. ამჟამად კლასტერი 20-ზე მეტი წევრისგან შედგება და გარდა შესაფუთი მასალების მწარმოებელი კომპანიებისა, ღირებულებათა ჯაჭვის სხვა წარმომადგენლებსაც აერთიანებს.

მეთოდოლოგია

პოლიტიკის დოკუმენტის შემუშავების უპირველეს ამოცანას გამოვლენილი გამოწვევებისა და პრობლემების მოგვარების აუცილებლობის შესახებ სამიზნე ჯგუფების ინფორმირებაა. შესაბამისად, მისი შექმნის ძირითადი პრინციპი ყველა ეტაპზე დაინტერესებული მხარეების ჩართულობის უზრუნველყოფას გულისხმობდა. პოლიტიკის დოკუმენტის შემუშავების ძირითადი ეტაპებია:

- **ღირებულებათა ჯაჭვში არსებული ძირითადი პრობლემების იდენტიფიცირება:** ძირითადი გამოწვევების შესწავლის მიზნით მკვლევარების ჯგუფმა ინდივიდუალური ინტერვიუები და ჯგუფური შეხვედრები გამართა დაინტერესებული მხარეების ფართო სპექტრთან, რომელიც მოიცავდა როგორც კერძო და საჯარო სექტორის წარმომადგენლებს, ასევე, სექტორის ექსპერტებსა და არასამთავრობო ორგანიზაციებს (დანართი 1);
- **პრიორიტეტული პრობლემებისა და გამოწვევების იდენტიფიცირება:** პრობლემათა ფართო სპექტრიდან, რომელიც დაინტერესებულ მხარეებთან კონსულტაციის და სამაგიდე კვლევის შედეგად გამოვლინდა, შეირჩა პრიორიტეტული მიმართულებები. ამისათვის, ძირითადი დაინტერესებული მხარეების შემადგენლობით შედგა სამუშაო ჯგუფი (დანართი 2), რომელმაც განიხილა კვლევის პირველ ეტაპზე გაანალიზებული მიგნებები, წინასწარ შემუშავებული კრიტერიუმების საფუძველზე გამოავლინა ძირითადი გამოწვევები და იმსჯელა შერჩეული პრობლემების მოგვარების გზებზე, რისი განხილვაც პროექტის ფარგლებში გამართული კერძო-საჯარო დიალოგის ფარგლებში იგეგმება.
- **პოლიტიკის დოკუმენტის შემუშავება:** შემდგომ ეტაპზე შემუშავდა პოლიტიკის დოკუმენტი, რომელიც მოიცავს პრობლემის მიმოხილვასა და მისი მოგვარების გზებს, ასევე, იმ პოტენციურ ეფექტებს, რასაც პრობლემის გადაჭრა იქონიებს ავეჯისა და შესაფუთი მასალების ღირებულებათა ჯაჭვების განვითარებაზე.

სექტორებში არსებული გამოწვევები

ქვემოთ მოცემულია იმ პრობლემებისა და გამოწვევების მოკლე აღწერა, რომლებიც დაინტერესებული მხარეებთან კონსულტაციის შედეგად გამოვლინდა.

1. ნედლეულზე დაბალი ხელმისაწვდომობა

სექტორის ერთ-ერთი მთავარ გამოწვევად დაინტერესებულმა მხარეებმა ნედლეულის მოპოვების სირთულე დაასახელეს. კერძოდ, ავეჯის მწარმოებლებს უჭირთ ადგილობრივ ბაზარზე ქართული წარმოების მასიური ხის მასალის მოპოვება. მათი განცხადებით, ადგილობრივი ნედლეული ხშირად არაღებულურად მოიპოვება და იყიდება, რაც მის ფასს, ხარისხსა და მიწოდებას ბაზარზე არასტაბილურს ხდის. შესაბამისად, ავეჯის მწარმოებლებს უჭირთ მოიძიონ ხის მასალის მწარმოებლები, რომლებიც სისტემატურად და დაბრკოლებების გარეშე მიაწვდიან მათ ხარისხიან მასალას. დაინტერესებული მხარეების განცხადებით, ამის მიზეზი ტყის ჭრის გაუმართავი მექანიზმია. გარდა იმისა, რომ ბაზარზე არსებული ნედლეულის ოდენობა ვერ აკმაყოფილებს მოთხოვნას, ხის მოპოვების აქამდე არსებული სისტემა დაბრკოლებას უქმნიდა ხარისხიანი ნედლეულის მოპოვებას - ხშირად ბიუროკრატიული პროცედურები აფერხებს ტყიდან ხის დროულად გამოტანას და დამუშავებას. ამასთან, ხშირად ის ხეები, რომლის მოჭრის უფლებასაც სატყეო სააგენტო გასცემს, უხარისხოა და არ არის გამოსადეგი სამრეწველო მიზნებისათვის¹³. მოუწესრიგებელი სატყეო მეურნეობის რეესტრისა და ხე-ტყის უკანონო ჭრის პრობლემა ასევე აღნიშნულია ევროკავშირისა და GIZ-ის კვლევით ნაშრომში, რომლის თანახმადაც კომპანიები აღნიშნული პრობლემის გამო წარმოებაში ნაკლებად გამოიყენებენ მყარი ხის მასალას¹⁴. ამავე კვლევის რეკომენდაციებით, მთავრობის მიერ გასატარებელ სტრატეგიულ აქტივობებს შორის გამოიკვეთა გამართულად ფუნქციონირებადი ტყის მართვისა და კონტროლის სისტემის დანერგვის საჭიროება და შესაბამისი აღსრულების მექანიზმის არსებობა და ასევე ქართველი მწარმოებლებისათვის ადგილობრივ ხარისხიან ხის მასალაზე ხელმისაწვდომობის გაზრდის უზრუნველყოფა.

ამ პრობლემის მოგვარებას ერთ-ერთ მიზნად ისახავს ახალი ტყის კოდექსი, რომელიც საქართველოს პარლამენტმა 2020 წლის 22 მაისს მესამე მოსმენით მიიღო¹⁵. კოდექსის თანახმად, უქმდება სოციალური ჭრა და ხის მასალის შეძენა საშეშედ და კომერციული მიზნებისთვის ე.წ. საქმიანი ეზოებიდან იქნება შესაძლებელი, ხის ჭრას კი მხოლოდ სატყეო სააგენტო და მისი კონტრაქტორები განახორციელებენ. სატყეო სააგენტოს განცხადებით, ეს მექანიზმი გააუმჯობესებს ავეჯის მწარმოებლების მდგომარეობას, რომელთათვისაც ხის რესურსის გაცილებით დიდი ასორტიმენტი გახდება ხელმისაწვდომი¹⁶. თუმცა, ამ ეტაპისათვის არ არის დადგენილი რა რაოდენობის ხის მასალის მიწოდების პოტენციალი აქვს არსებულ ტყის რესურსს და ამ მაჩვენებლის განსაზღვრა მხოლოდ ტყეების ინვენტარიზაციის შემდეგ იქნება შესაძლებელი.

¹³ [HTTP://EUGEORGIA.INFO/KA/ARTICLE/831/QARTULI-AVEJIS-KLASTERI-SEQTORIS-KVLEVA/](http://eugeorgia.info/ka/article/831/qartuli-avejis-klasteri-seqtoris-kvleva/)

¹⁴ Value chain analysis and action plan. Furniture and other wood products, EU. GIZ

¹⁵ [HTTPS://MATSNE.GOV.GE/KA/DOCUMENT/VIEW/4874066?PUBLICATION=0](https://matsne.gov.ge/ka/document/view/4874066?publication=0)

¹⁶ [HTTP://EUGEORGIA.INFO/KA/ARTICLE/834/GAUCHNDEBSA-TU-ARA-AVEJIS-WARMOEBAS-XIS-NEDLEULI-TYIS-AXALI-KODEQSIT--/](http://eugeorgia.info/ka/article/834/gauchndebsa-tu-ara-avejis-warmoebas-xis-nedleuli-tyis-axali-kodeqsit--/)

2. კვალიფიციური კადრების სიმცირე

დაინტერესებული მხარეების აბსოლუტურმა უმრავლესობამ პროფესიონალი კადრების ნაკლებობა დაასახელა უპირველეს პრობლემად როგორც ავეჯის, ასევე, შესაფუთი მასალების ღირებულებათა ჯაჭვში. მწარმოებლების განცხადებით, რთულია შრომის ბაზარზე ავეჯისა და შესაფუთი მასალების წარმოებისათვის საჭირო ტექნიკური ცოდნის მქონე პროფესიონალის დაქირავება, ასევე, თითქმის შეუძლებელია მაღალტექნოლოგიურ დანადგარებზე მომუშავე სპეციალისტის მოძიება. საჭიროების შემთხვევაში, კომპანიები უცხოელ სპეციალისტებს იწვევენ ადგილობრივი კადრების გადასამზადებლად, რაც, ცხადია, დამატებით დიდ ხარჯთანაა დაკავშირებული.

სუსტად არის განვითარებული ამ ორი ღირებულებათა ჯაჭვის თანამშრომლობა პროფესიულ საგანმანათლებლო დაწესებულებებთან. ავეჯის მწარმოებლები აღნიშნავენ, რომ პროფესიულ სასწავლებლებში ამჟამად არსებული პროგრამები არ შეესაბამება ავეჯის წარმოების თანამედროვე მიდგომებს. ამასთან, მათი აზრით არადაამკმაყოფილებელია სტუდენტების/კურსდამთავრებულების მომზადების დონეც. ხოლო შესაფუთი მასალების მწარმოებლების განცხადებით, მათ თითქმის არ ჰქონიათ თანამშრომლობა პროფესიულ სასწავლებლებთან.

დამატებით პრობლემას ქმნის კომპანიაში მომზადებული/გადამზადებული თანამშრომლების შენარჩუნების სირთულე. ავეჯის მწარმოებლების განცხადებით, სექტორი კადრების მაღალი შიდა დენადობით ხასიათდება - პრაქტიკული ცოდნის მიღების შემდეგ დასაქმებულები ტოვებენ საწარმოებს და აფუძნებენ საკუთარ კომპანიებს, ხშირ შემთხვევაში კი, მუშაობენ ინდივიდუალურად და საქმიანობას რეგისტრაციის გარეშე ეწევიან. გარდა იმისა, რომ მწარმოებლებისთვის კადრების მაღალი დენადობა დაკავშირებულია გაცდენილი დროის, ახალი თანამშრომლის დაქირავების, გადამზადების და სხვა პირდაპირ თუ არაპირდაპირ ხარჯებთან, ეს პროცესი არასამართლიან კონკურენციაში ამყოფებს რეგისტრირებულ მეწარმეებს ბაზარზე ახლადშემოსულ არარეგისტრირებულ მეწარმეებთან შედარებით, რომლებიც არ იხდიან გადასახადებს და, შესაბამისად, შედარებით იაფ პროდუქციას სთავაზობენ მომხმარებელს¹⁷.

3. ფინანსებზე ხელმისაწვდომობის (გრძელვადიანი საბანკო სესხი, ლიზინგი) დაბალი დონე

კვალიფიციური კადრების დეფიციტის მსგავსად, ფინანსებზე ხელმისაწვდომობის დაბალი დონე მაღალი პრიორიტეტის პრობლემად დაასახელა როგორც ავეჯის, ასევე, შესაფუთი მასალების მწარმოებლების უმეტესობამ. ორივე ღირებულებათა ჯაჭვის მწარმოებლების დიდ უმრავლესობას მცირე და საშუალო მეწარმეები შეადგენენ, რომელთაც არ აქვთ საკუთარი უძრავი ქონება და საწარმოები დაქირავებულ ან იჯარით აღებულ ფართში აქვთ განთავსებული. ეს ორმაგი პრობლემის წინაშე აყენებს მათ: ერთი მხრივ, მწარმოებლები თავს იკავებენ დაქირავებული შენობა-ნაგებობების გასაუმჯობესებლად ინვესტიციების განხორციელებისგან, რაც გაზრდიდა მათი წარმოების ეფექტურობას და ღირებულებას; მეორე მხრივ, საკუთარი უძრავი ქონების არარსებობის პირობებში, შეუძლებელია საბანკო სესხის

¹⁷ [HTTP://EUGEOGRIA.INFO/KA/ARTICLE/831/QARTULI-AVEJIS-KLASTERI-SEQTORIS-KVLEVA/](http://EUGEOGRIA.INFO/KA/ARTICLE/831/QARTULI-AVEJIS-KLASTERI-SEQTORIS-KVLEVA/)

უზრუნველყოფა. სწორედ, სესხზე უზრუნველყოფის მოთხოვნა დაასახელა ფინანსებზე წვდომის ძირითად დაბრკოლებად კერძო სექტორის უმრავლესობამ.

გარდა ამისა, ორივე ღირებულების ჯაჭვის წარმომადგენლების განცხადებით, ერთ-ერთი ძირითადი პრობლემა, რაც ასევე ფინანსებზე ხელმისაწვდომობის სირთულეს უკავშირდება, მოძველებული მანქანა-დანადგარებია. კომპანიების უმრავლესობა ვერ ახერხებს მაღალტექნოლოგიური დანადგარების შეძენას, რაც ასევე აფერხებს წარმოების განვითარებას.

4. მართვის უნარების არასაკმარისი დონე

დაინტერესებული მხარეების ნაწილის აზრით, ბიზნესის მართვის უნარების არასაკმარისი დონე მნიშვნელოვნად აფერხებს კომპანიების კონკურენტუნარიანობას და არ აძლევს მათ შესაძლებლობას ეფექტურად გამოიყენონ არსებული საექსპორტო პოტენციალი. ავეჯის მწარმოებლების უმრავლესობას, რომლებსაც, ძირითადად, პატარა ზომის კომპანიები წარმოადგენენ, არ გააჩნიათ საკმარისი უნარი, შეიმუშაონ საკუთარი კომპანიის ბიზნეს სტრატეგია ბაზრის ტენდენციისა და გამოწვევების გათვალისწინებით. კერძოდ, ასეთი კომპანიების უმრავლესობას მართავს და მასში დასაქმებულია მხოლოდ რამდენიმე ხელოსანი, რომლებსაც არ აქვთ ბიზნესის ადმინისტრირებისა და მარკეტინგის საჭირო ცოდნა (ასევე, ხშირად უცხო ენისაც), რაც ურთულებს მათ გასაღების ბაზრების მოძიებას და პოტენციურ უცხოელ პარტნიორებთან ურთიერთობის დამყარებას. დაინტერესებული მხარეების აზრით, ასევე, დაბალია მწარმოებლების ცნობიერება ავეჯის წარმოებისას ორიგინალური დიზაინის გამოყენების მნიშვნელობის შესახებ. შესაბამისად, კავშირი დიზაინერებსა და ავეჯის მწარმოებლებს შორის თითქმის არაა განვითარებული და ქართული კომპანიების ნაწილი ცნობილი დიზაინერების ნაწარმის ასლებს ამზადებს. დაინტერესებული მხარეების განცხადებით, დიზაინერებთან თანამშრომლობა მნიშვნელოვნად გაზრდიდა საქართველოში წარმოებული ავეჯის ღირებულებას და მის კონკურენტუნარიანობას საერთაშორისო ბაზარზე. მათი თქმით, არსებობს საკმარისი პოტენციალი იმისა, რომ ქართველი ავეჯის მწარმოებლებისა და დიზაინერების თანამშრომლობის შემთხვევაში, ქართულმა ავეჯმა მოძებნოს საკუთარი ნიშა მსოფლიო ბაზარზე. ევროკავშირისა და GIZ-ის ბოლოდროინდელი კვლევის¹⁸ მიხედვით, ავეჯის და ხის დამუშავების ღირებულებათა ჯაჭვში პროცესების ეფექტურად წარმართვისათვის, კომპანიების მართვის უნარების გაუმჯობესებასთან ერთად, მნიშვნელოვანია ინოვაციურობისა და თანამედროვე დიზაინერული უნარების არსებობა, ინტერნაციონალიზაციისთვის საჭირო უნარების გაუმჯობესება, ციფრული ტექნოლოგიების გამოყენების კომპეტენციების და შესაძლებლობის შექმნა და პროფესიული და ტექნიკური უნარების გაუმჯობესება.

5. არასრულფასოვანი კონკურენცია სახელმწიფო შესყიდვებისას

ავეჯის მწარმოებლების ნაწილი აღნიშნავს, რომ სახელმწიფო შესყიდვების არსებული წესი, რომლის მიხედვითაც იმარჯვებს მიმწოდებელი, რომელიც ყველაზე დაბალ ფასს წარმოადგენს¹⁹, მათთვის არასახარბიელო გარემოს ქმნის. მწარმოებლებს უჭირთ დაბალ ფასიანი და უხარისხო პროდუქციისთვის კონკურენციის გაწევა. ისინი ასევე აღნიშნავენ, რომ

¹⁸ Value chain analysis and action plan. Furniture and other wood products, EU. GIZ

¹⁹ და თუ აკმაყოფილებს მინიმალურ საკვალიფიკაციო მოთხოვნებს.

ხშირად ტენდერის დოკუმენტაცია არასრულყოფილადაა წარმოდგენილი, რაც კომპანიებისთვის ართულებს კონკურენტული შეთავაზების მომზადებას.

6. პლასტიკის პარკების ამკრძალავი კანონის არასათანადო აღსრულება

პლასტიკის პარკების მოხმარებით გარემოსა და ადამიანის ჯანმრთელობაზე გამოწვეული მავნე ზემოქმედების შემცირების მიზნით საქართველოს მთავრობამ 2018 წლის 1 ოქტომბრიდან აამოქმედა დადგენილება N472²⁰, რომლის მიხედვითაც საქართველოს ტერიტორიაზე აიკრძალა 15 მიკრონზე ნაკლები სისქის პლასტიკის პარკების წარმოება, იმპორტი და რეალიზაცია, 2019 წლის აპრილიდან კი ნებისმიერი სისქის პლასტიკის პარკების წარმოება, იმპორტი და რეალიზაცია. აღსანიშნავია, რომ 2019 წლის 26 ივლისის დადგენილებით²¹, რომელიც N472 რეგლამენტის ცვლილებებს წარმოადგენს, დასაშვები გახდა პლასტიკის პარკების წარმოება ექსპორტის მიზნით.

პლასტიკის პარკების ამკრძალავი კანონის ამოქმედების შემდეგ, შესაფუთი მასალების მწარმოებლების ნაწილმა ახალი რეგულაციის მიხედვით შეცვალა საკუთარი ბიზნეს პროცესი, თუმცა, მათი განცხადებით, კანონის არასათანადო აღსრულების პირობებში, კვლავ უწყვეტ კონკურენცია პოლიეთილენის პარკების მწარმოებლებთან.

²⁰ <https://matsne.gov.ge/ka/document/view/4325640?publication=0>

²¹ <https://matsne.gov.ge/ka/document/view/4622676?publication=0>

პრიორიტეტული გამოწვევები

სამუშაო ჯგუფისათვის კვლევის პირველადი მიგნებების გაცნობის შემდეგ, დაინტერესებულმა მხარეებმა ორი პრობლემა გამოარჩიეს, რომელთა მოგვარებაც ყველაზე პრიორიტეტულია ორივე ღირებულებათა ჯაჭვის განვითარებისათვის როგორც მოკლე, ასევე, გრძელვადიან პერიოდში. ამისათვის დაინტერესებულმა მხარეებმა ელექტრონული ფორმის საშუალებით 1-5 სკალაზე ქულები მიანიჭეს (1-ყველაზე ნაკლებ პრიორიტეტული, 5 - ყველაზე მეტად პრიორიტეტული) ზემოთ ჩამოთვლილ გამოწვევებს. პრიორიტეტების განსაზღვრისას გათვალისწინებულ იქნა შემდეგი ძირითადი კრიტერიუმები:

- ეკონომიკური ზეგავლენის მასშტაბი
- ტექნიკური და სამართლებრივი განხორციელებადობა
- პოლიტიკური განხორციელებადობა
- გადაჭრისათვის საჭირო გონივრული ვადა

ცხრილი 3-ში შეჯამებულია დაინტერესებულ მხარეთა მიერ გაკეთებული შეფასებები.

ცხრილი 3. ავეჯისა და შესაფუთი მასალების ღირებულებათა ჯაჭვებში არსებული გამოწვევები პრიორიტეტულობის მიხედვით

გამოვლენილი პრობლემა	ავეჯის ღირებულებათა ჯაჭვის წარმომადგენლები	შესაფუთი მასალების ღირებულებათა ჯაჭვის წარმომადგენლები	საერთო მაჩვენებელი
ნედლეულზე დაბალი ხელმისაწვდომობა	2.4	2.8	2.6
კვალიფიციური კადრების სიმცირე / მართვის უნარების არასაკმარისი დონე	4.2	4.2	4.2
ფინანსებზე დაბალი ხელმისაწვდომობა	4.4	3.4	3.9
არასრულფასოვანი კონკურენცია სახელმწიფო შესყიდვებისას	3	2.2	2.6
პლასტიკის პარკების ამკრძალავი კანონის არასათანადო აღსრულება	1	2.4	1.7

აღსანიშნავია, რომ მკვლევარების ჯგუფმა დაინტერესებულ მხარეებთან კონსულტაციისა და სამაგიდე კვლევის შედეგად მიღებული ინფორმაციის გათვალისწინებით ასევე შეაფასა იდენტიფიცირებული გამოწვევები ზემოთ ჩამოთვლილი კრიტერიუმების მიხედვით. მათი შეფასებები, გამოწვევათა პრიორიტეტულობის ნაწილში, სრულ თანხვედრაში იყო დაინტერესებული მხარეების მიერ გამოვლენილ პრიორიტეტებთან. შესაბამისად, პოლიტიკის დოკუმენტის შემდეგი ნაწილები სწორედ ორი ძირითადი გამოწვევის მიმოხილვასა და პრობლემის გადასაჭრელად შემუშავებულ რეკომენდაციებს დაეთმობა.

კვალიფიციური კადრების სიმცირე

კვალიფიციური კადრების სიმცირე უპირველეს პრობლემად დასახელეს ავეჯის მწარმოებლებმა და ღირებულებათა ჯაჭვის სხვა წარმომადგენლებმა. მათი განცხადებით, საქართველოს შრომის ბაზარზე დეფიციტურია თანამედროვე მანქანა-დანადგარებზე მომუშავე სპეციალისტები, რაც გარკვეულწილად აიხსნება იმით, რომ მსგავსი წარმოება ქვეყანაში ახალი დაწყებულია და არ არის დაგროვებული შესაბამისი უნარები და გამოცდილება. გარდა ამისა, კომპანიის წარმომადგენლები გამოთქვამენ მზადყოფნას, საკუთარ საწარმოშივე გადაამზადონ გამოუცდელი კადრები, თუმცა, ასეთი თანამშრომლების მოძიებაც უჭირთ. ამის მიზეზად, ახალგაზრდებს შორის საწარმოო პროცესში ჩართვის დაბალ ინტერესს ასახელებენ.

კვალიფიციური კადრების სიმცირის კიდევ ერთ მიზეზად ავეჯის მწარმოებლები პროფესიული განათლების არასათანადო დონეს ასახელებენ. მათი ნაწილის განცხადებით, მიუხედავად პროფესიული სასწავლებლების სტუდენტების და კურსდამთავრებულების დასაქმების წარსული გამოცდილებისა, კადრების უმეტესობას არ ჰქონდა ავეჯის საწარმოში მუშაობის საბაზისო უნარ-ჩვევები. კომპანიების აზრით, ამის მიზეზი პროფესიულ სასწავლებლებში პრაქტიკული სწავლების არასათანადო დონეა, ასევე, მათი თქმით, ის პროგრამა, რომლის ფარგლებშიც ავეჯის დამზადება ისწავლება, ფოკუსირებულია ხის მხატვრულ დამუშავებაზე და არ მოიცავს ავეჯის დამზადებისა და კონსტრუირების თანამედროვე მიდგომებს.

საქართველოში ხის მხატვრული დამუშავება მხოლოდ რამდენიმე პროფესიულ სასწავლებელში ისწავლება (კოლეჯები: “სპექტრი”, “მერმისი”, “ოპიზარი”, “ახალი ტალღა”), ხოლო ავეჯის კონსტრუირება მხოლოდ ქუთაისის აკაკი წერეთლის სახელმწიფო უნივერსიტეტში²². ასევე რამდენიმე უნივერსიტეტშია ხელმისაწვდომი განათლება დიზაინის მიმართულებით, მაგალითად, საქართველოს უნივერსიტეტში, საქართველოს ტექნიკურ უნივერსიტეტში და ბათუმის ხელოვნების სახელმწიფო სასწავლო უნივერსიტეტში ინტერიერის დიზაინი ბაკალავრიატის დონეზე ისწავლება. საქართველოს სახელმწიფო სამხატვრო აკადემია კი ერთადერთი სასწავლო დაწესებულებაა, სადაც ერთ-ერთი სასწავლო მიმართულება ინდუსტრიული დიზაინია, რომლის შემადგენლობაშიც შედის ხის მხატვრული დამუშავება და ავეჯის დიზაინი. ინტერიერის დიზაინის მოკლე სასერტიფიკაციო კურსები ხელმისაწვდომია ასევე ქართულ-ამერიკულ უნივერსიტეტში, თავისუფალ უნივერსიტეტსა და საქართველოს საზოგადოებრივ საქმეთა უნივერსიტეტში (GIPA). მაგალითად, “მერმისში” ხის მხატვრული დამუშავების შესწავლა 18-თვიანი კურსითაა შესაძლებელი, რომლის ფარგლებშიც ასევე ისწავლება მასიური ხის ავეჯის კონსტრუირება, თუმცა, კოლეჯის პროფორიენტაციისა და კარიერის დაგეგმვის მენეჯერის განცხადებით, 18-თვიან კურსს მხოლოდ 9-10 სტუდენტი ასრულებს, რაც არ არის საკმარისი ავეჯის მწარმოებელი კომპანიების მხრიდან არსებული მოთხოვნის დასაკმაყოფილებლად. კოლეჯის წარმომადგენლის აზრით, კურსდამთავრებულების მცირე ნაკადი, გარდა კოლეჯის ბაზაზე

²² [HTTP://VET.GE/ORIENTATION/%E1%83%90%E1%83%98%E1%83%A0%E1%83%A9%E1%83%98%E1%83%94-%E1%83%9E%E1%83%A0%E1%83%9D%E1%83%A4%E1%83%94%E1%83%A1%E1%83%98%E1%83%90/?DIRECTION=8&DARG=65&PROGRAM=&COLLEGE=&SUBMITFORM=%E1%83%AB%E1%83%98%E1%83%94%E1%83%91%E1%83%90](http://vet.ge/orientation/%E1%83%90%E1%83%98%E1%83%A0%E1%83%A9%E1%83%98%E1%83%94-%E1%83%9E%E1%83%A0%E1%83%9D%E1%83%A4%E1%83%94%E1%83%A1%E1%83%98%E1%83%90/?DIRECTION=8&DARG=65&PROGRAM=&COLLEGE=&SUBMITFORM=%E1%83%AB%E1%83%98%E1%83%94%E1%83%91%E1%83%90)

არსებული რესურსების შეზღუდულობისა, ახალგაზრდების ამ სფეროთი დაინტერესების ნაკლებობადაა.

პროექტის “მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარება და DCFTA საქართველოში“ ქვეშ, GIZ-ის მიერ შესრულებული კვლევის ფარგლებში შემუშავებული რეკომენდაციებით, ხის დამუშავებისა და ავეჯის წარმოების ღირებულებათა ჯაჭვში სამუშაო ძალის მიწოდებას უზრუნველსაყოფად, მთავრობის ერთ-ერთ სტრატეგიული აქტივობად განისაზღვრა VET და TVET სისტემების გაძლიერება სხვადასხვა ქვეყნის პარტნიორებთან თანამშრომლობის ჩამოყალიბებით.

კვალიფიციური კადრების ნაკლებობა ცენტრალური პრობლემაა ასევე შესაფუთი მასალების მწარმოებლებისათვისაც. განსაკუთრებით რთულია ბაზარზე მანქანა-დანადგარების ოპერატორების და ოპერაციის მენეჯერების მოძიება. ამას ადასტურებს USAID-ის ეკონომიკური უსაფრთხოების პროგრამის ფარგლებში ჩატარებული ღირებულების ჯაჭვების პრიორიტეტიზაციის ანგარიშიც. გარდა იმისა, რომ სირთულეს წარმოადგენს მაღალკვალიფიციური სპეციალისტების მოძიება, კომპანიები ასევე აღნიშნავენ, რომ რთულია დაბალკვალიფიციური მუშახელის დაქირავებაც. მწარმოებლები გამოთქვამენ მზადყოფნას, აიყვანონ თანამშრომელი შესაბამისი გამოცდილების გარეშე და საწარმოში გადამზადონ ისინი, მაგრამ ამ პირობითაც კი უჭირთ კადრების მოძიება და შენარჩუნება. განსაკუთრებით აღნიშნავენ, რომ დაბალია ახალგაზრდების დაინტერესება შესაფუთი მასალების წარმოებით.

პროფესიული განათლების არც ერთი პროგრამა არ მოიცავს შესაფუთი მასალების წარმოებასთან დაკავშირებულ საკითხებს, შესაბამისად, მწარმოებლებს არ აქვთ მჭიდრო თანამშრომლობა პროფესიულ სასწავლებლებთან. მხოლოდ რამდენიმე კომპანიის წარმომადგენელმა აღნიშნა, რომ აქვს საწარმოში პროფესიული სასწავლებლის კურსდამთავრებულის აყვანის გამოცდილება, თუმცა, არადაამაკმაყოფილებელი აღმოჩნდა მათი კვალიფიკაცია და სამუშაო დისციპლინა.

კვალიფიკაციის არასაკმარის დონესთან დაკავშირებული გამოწვევების საპასუხოდ, უახლოეს მომავალში მნიშვნელოვანი ნაბიჯების გადადგმა იგეგმება შესაფუთი მასალების წარმოებისათვის საჭირო კვალიფიკაციის ამაღლების მიზნით. კერძოდ, შესაფუთი მასალების კლასტერი საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტის ტექნიკური გადამზადების ცენტრთან (GTTC) ერთად ერთწლიან პროექტს განახორციელებს USAID-ის ეკონომიკური უსაფრთხოების პროგრამის გრანტის დახმარებით. პროექტის მიზანია სამუშაო ძალის უნარების და კლასტერის წევრი კომპანიების შესაძლებლობების გაუმჯობესება მოკლევადიანი ტრენინგების და გადამზადების კურსების საშუალებით მექატრონიკასა და ელექტროინჟინერიაში. პროგრამა გულისხმობს როგორც თეორიულ, ასევე, პრაქტიკულ მომზადებას. პროექტის ფარგლებში დაახლოებით 95 ადამიანი გადამზადდება, რომელთაგან ნახევარი კომპანიების არსებული თანამშრომლები იქნებიან, ნახევარი კი - ახალწვეულები, რომელთა დასაქმებაც ასევე იგეგმება ტრენინგების წარმატებით გავლის შემთხვევაში. ახალი პერსონალის მოძიებისას კი პრიორიტეტი 18-დან 25 წლამდე ასაკის ახალგაზრდებს მიენიჭებათ. პროექტის ძირითადი შედეგი კლასტერისა და GTTC-ის მიერ ერთობლივი ტრენინგ-გადამზადების კურსების მომზადება იქნება, რომელიც წარედგინება საქართველოს განათლების, მეცნიერების, კულტურისა და სპორტის სამინისტროს აკრედიტაციისა და შემდგომი დაფინანსების მისაღებად.

გარდა ამ ინიციატივისა, ევროკავშირისა და გაეროს განვითარების პროგრამის მხარდაჭერით 2020 წლის ივლისში შესაფუთი მასალების მწარმოებელთა კლასტერსა და ქუთაისის აკაკი წერეთლის სახელმწიფო უნივერსიტეტს შორის ურთიერთთანამშრომლობის მემორანდუმი გაფორმდა. მემორანდუმის მიზანია ერთობლივი სასწავლო პროგრამების შემუშავება და ახალგაზრდების დაინტერესებაზე ზრუნვა. აღნიშნული თანამშრომლობის საფუძველზე, მხარეები ხელს შეუწყობენ კვალიფიციური კადრების მომზადებას სასწავლო-საგანმანათლებლო პროექტების განხორციელებისა და რესურსების გაზიარების გზით.

გარდა ამისა, მნიშვნელოვანი ცვლილებები იგეგმება კერძო სექტორისა და პროფესიული განათლების სისტემის კავშირის გაძლიერების მიზნით, რაც სარგებლის მომტანი იქნება როგორც ავეჯის, ასევე შესაფუთი მასალების მწარმოებლებისთვის. კერძოდ, საქართველოს განათლების, მეცნიერების, კულტურისა და სპორტის სამინისტრო კერძო სექტორისა და საერთაშორისო დონორი ორგანიზაციების დახმარებით მუშაობს პროფესიული უნარების ეროვნული სააგენტოს შექმნაზე, რომელიც მაქსიმალურად უზრუნველყოფს კერძო-საჯარო პარტნიორობას პროფესიული განათლების სფეროში. ამ ეტაპზე მიმდინარეობს სააგენტოს კონცეფციაზე მუშაობა დაინტერესებული მხარეების ჩართულობით.

მსუბუქი მრეწველობის კომპანიებში დასაქმებული ადამიანების დარგობრივ ცოდნებსა და უნარჩვევებთან ერთად გამოწვევას წარმოადგენს ბიზნესის მართვის ზოგადი და სპეციფიური უნარების განვითარებაც. ამ მიმართულებით აღსანიშნავია, ერთი მხრივ, ფინანსური განათლების დონის ამაღლების საჭიროება მცირე მეწარმეებში, ხოლო მეორე მხრივ, ექსპორტის ეფექტური მართვისთვის საჭირო კადრების მომზადება/გადამზადება. საქართველოს ეროვნული ბანკის მიერ დანერგილი ფინანსური განათლების ეროვნული სტრატეგია, სხვა მიმართულებებთან ერთად, მოიაზრებს მეწარმეების მხარდაჭერას მათი ფინანსური განათლების დონის ასამაღლებლად. მაგალითისთვის, ერთოვნული ბანკი აქტიურად თანამშრომლობს უმაღლესი საგანმანათლებლო დაწესებულებებთან ფინანსური განათლების კომპონენტის სხვადასხვა კურსებში (მათ შორის მეწარმეობა) ინტეგრირებისათვის. ამასთან ერთად, 2020 წელს გაშვებული ფინანსური განათლების ონლაინ პლატფორმაზე მეწარმეებისათვის ხელმისაწვდომი გახდა სხვადასხვა ფინანსურ საკითხებთან დაკავშირებული ყველაზე აუცილებელი და მნიშვნელოვანი ინფორმაცია²³.

მცირე და საშუალო საწარმოებში დასაქმებულთა უნარების განვითარებაში ასევე აქტიურად ჩართულია სსიპ „აწარმოე საქართველოში“, რომელიც ექსპორტის მხარდაჭერის კომპონენტის ფარგლებში ქართულ კომპანიებს ექსპორტის მენეჯერების მომზადების სასერტიფიკატო კურსებს უფინანსებს (80-90%-ით)²⁴. აღნიშნული პროგრამის ფარგლებში სააგენტო აქტიურად თანამშრომლობს საქართველოს და საზღვარგარეთის საგანმანათლებლო დაწესებულებებთან. ამასთან ერთად, „აწარმოე საქართველოშიმ“ USAID-ის მმართველობა ზრდისთვის (G4G)

²³ [HTTPS://FINEDU.GOV.GE/GE/METSARMEEBISTVIS-I](https://finedu.gov.ge/ge/metsarmeebistvis-i)

²⁴ აღნიშნული პროგრამის ფარგლებში სერტიფიცირებულია 263 ექსპორტის მენეჯერი (მათ შორის 65 2019 წელს). წყარო: - წლიური ანგარიში 2019, აწარმოე საქართველოში. (ხელმისაწვდომია - [HTTP://WWW.ENTERPRISEGEORGIA.GOV.GE/UPLOADS/FILES/PUBLICATIONS/5E9FF7A844A85-ANNUAL-REPORT-2019-SMALL-PDF.PDF](http://www.enterprisegeorgia.gov.ge/uploads/files/publications/5E9FF7A844A85-ANNUAL-REPORT-2019-SMALL-PDF.PDF)).

პროგრამის მხარდაჭერით 2019 წელს დანერგა ექსპორტის მენეჯმენტის საფუძვლების ონლაინ კურსი, რომელიც ყველა მსურველისთვისაა ხელმისაწვდომი²⁵.

ავეჯის ღირებულებათა ჯაჭვში მოქმედი კომპანიების შესაძლებლობების განვითარება, მათ შორის კადრების კვალიფიკაციის ამაღლება, ერთ-ერთ მთავარ სტრატეგიულ მიმართულებადაა წარმოდგენილი GIZ-ის 2019 წლის კვლევაში (ღირებულებათა ჯაჭვის ანალიზი და სამოქმედო გეგმა - ავეჯი და სხვა ხის პროდუქტები). კვლევაში ხაზგასმულია ინტერნაციონალიზაციის უნარების, ინოვაციის და დიზაინის შესაძლებლობების, დიჯიტალიზაციის, მენეჯერული, პროფესიული და ტექნიკური უნარების განვითარების აუცილებლობა და ამ მიმართულებით სხვადასხვა ტიპის სასწავლო/სასერტიფიკატო კურსების განვითარების საჭიროება.

ფინანსებზე ხელმისაწვდომობა

ფინანსებზე დაბალი ხელმისაწვდომობა და მასთან დაკავშირებული პრობლემები საერთოა ავეჯისა და შესაფუთი მასალების მწარმოებლებისთვის. USAID-ის ეკონომიკური უსაფრთხოების პროგრამის მიერ 2019 წელს ჩატარებული კვლევის მიხედვით, ფინანსური რესურსების სიმწირე გამოწვევებს ქმნის როგორც ავეჯის საკონტრაქტო წარმოებისას, ასევე, კაბინეტური ავეჯის მწარმოებელი მცირე ზომის კომპანიებისთვისაც. საერთაშორისო კლიენტების მოსაზიდად (მაგალითად, როგორიცაა IKEA) ადგილობრივ კომპანიებს ესაჭიროებათ წარმოების გაფართოება, ხშირ შემთხვევაში კი ქარხნისათვის შენობის შეცვლა. ამასთან, სავარაუდოდ მოსალოდნელია, რომ ასეთი შეთანხმებების გაფორმებისათვის საჭირო გახდეს საერთაშორისო სტანდარტებთან შესაბამისობის დამადასტურებელი სერტიფიკატების მიღება, რაც ასევე მოითხოვს მნიშვნელოვან ინვესტიციებს, რათა მოხდეს საწარმოო პროცესების მასშტაბის ზრდა²⁶. კაბინეტური ავეჯის მწარმოებლებს, რომელთა უდიდეს ნაწილს მცირე მეწარმეები შეადგენენ, ფინანსებზე დაბალი ხელმისაწვდომობა სირთულეს უქმნის წარმოების გაფართოებასა და ტექნიკური აღჭურვილობის განახლებაში. ანალოგიური პრობლემების წინაშე დგანან ყველა სახის შესაფუთი მასალების მწარმოებლები, რომელთაც ესაჭიროებათ მოძველებული მანქანა-დანადგარების განახლება და ზოგადად, წარმოების შესაძლებლობების გაუმჯობესება.

ავეჯისა და შესაფუთი მასალების მწარმოებლები ფინანსებზე დაბალი ხელმისაწვდომის ძირითად მიზეზად საბანკო სესხებზე მაღალ საპროცენტო განაკვეთს და უზრუნველყოფის მოთხოვნას ასახელებენ. უმრავლესობის განცხადებით, უძრავი ქონებით სესხის უზრუნველყოფა შეუძლებელია იმ მიზეზით, რომ კომპანიების უმეტესობას საკუთარი ქონება არ გააჩნია და ისინი დაქირავებულ ან იჯარით აღებულ შენობაში აწარმოებენ პროდუქციას.

²⁵ [HTTP://WWW.ENTERPRISEGEORGIA.GOV.GE/KA/EXPORT-MANAGEMENT-FUNDAMENTALS](http://www.enterprisegeorgia.gov.ge/ka/export-management-fundamentals)

²⁶ GIZ-ის 2019 წლის კვლევა (ღირებულებათა ჯაჭვის ანალიზი და სამოქმედო გეგმა - ავეჯი და სხვა ხის პროდუქტები) დამატებით ხაზს უსვამს მიზნობრივ საექსპორტო ბაზრებზე არსებული სტანდარტების და სასერტიფიკატო მოთხოვნების დასაკმაყოფილებლად ქართული კომპანიებისთვის ტექნიკური დახმარების გაწევის და საქართველოში შესაბამისი სერტიფიკატების მიმწოდებლების ჩამოყალიბების საჭიროებას. კვლევაში ნახსენებია ისეთი სტანდარტები და სერტიფიკაცია, როგორიცაა EUTR (EU Timber Regulation), REACH (Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals by the EU), CE Marking (certification mark that indicates conformity with health, safety, and environmental protection standards for products sold within the European Economic Area).

ამასთან, მათი თქმით, საწარმოების გამოშვების მასშტაბი არ აძლევთ ყოველთვიური მაღალი საპროცენტო განაკვეთის გადახდის საშუალებას.

დაინტერესებული მხარეების ნაწილის აზრით, ფინანსებზე დაბალი ხელმისაწვდომობის ერთ-ერთი მიზეზი მწარმოებლების ბიზნესის მართვის უნარების არასაკმარისი დონეა. უპირველეს ყოვლისა, საწარმოების უმეტესობა მცირე ზომისაა და ავეჯის ხელოსნები თავად უძღვებიან ადმინისტრაციულ და მართვის საკითხებს. შესაბამისად, ხშირად მათ არ აქვთ საკმარისი დრო, ცოდნა და გამოცდილება, მოიძიონ დაფინანსების სხვადასხვა წყაროები, შეავსონ საგრანტო განაცხადის ფორმები და მოამზადონ შესაბამისი დოკუმენტაცია. ამასთან, ადამიანური კაპიტალის ნაკლებობა მნიშვნელოვნად აფერხებს კომპანიების ეფექტიანობის ზრდას, რაც, ცხადია, მათ შემოსავლებზე და ფინანსურ მდგრადობაზეც აისახება. მაგალითად, დაინტერესებული მხარეების განცხადებით მცირე და საშუალო ზომის მწარმოებლების უმრავლესობას არ გააჩნიათ საკმარისი უნარი, შეიმუშაონ საკუთარი კომპანიის ბიზნეს სტრატეგია ბაზრის ტენდენციების და გამოწვევების გათვალისწინებით. ასევე, მათ არ აქვთ მარკეტინგული გამოცდილება, რაც მნიშვნელოვნად აფერხებს გასაღების ახალი ბაზრების აღმოჩენას და ადგილობრივ ბაზარზე კლიენტების მოძიებასაც კი. USAID-ის ეკონომიკური უსაფრთხოების პროგრამის კვლევა აღნიშნავს, რომ ავეჯის მცირე მწარმოებლებს არ აქვთ შესაბამისი ადმინისტრაციული შესაძლებლობები (ასევე, წარმოების მასშტაბი), მონაწილეობა მიიღონ სამშენებლო შესყიდვებში, რაც მათ წარმოების გაფართოების მნიშვნელოვან შესაძლებლობას უკარგავს.

ამავდროულად, აღსანიშნავია, რომ უკანასკნელი რამდენიმე წლის განმავლობაში ავეჯისა და შესაფუთი მასალების მწარმოებლებისათვის არსებობს შესაძლებლობა, პროგრამის “აწარმოე საქართველოში” ფარგლებში მიიღონ შეღავათიანი პირობები სესხით და ლიზინგით სარგებლობისას, რაც გულისხმობს ახალ სესხსა და ლიზინგის საგანზე დარიცხული საპროცენტო განაკვეთის თანადაფინანსებას (დღეის მდგომარეობით 11 და 13 პროცენტთან თანადაფინანსებას, შესაბამისად) პირველი 36 თვის განმავლობაში. ამავე პროგრამის ფარგლებში „აწარმოე საქართველო“ ბენეფიციარ კომპანიებს სთავაზობს საქართველოს ტერიტორიაზე მიღებული საინფორმაციო-საკონსულტაციო მომსახურებებზე გაწეული ხარჯების 80%-ის თანადაფინანსებას.

აწარმოე საქართველოს დაფუძნებიდან დღემდე, ზემოთ აღწერილ ბიზნესის განვითარების ინდუსტრიული კომპონენტის დიზაინში განხორციელდა მნიშვნელოვანი ცვლილებები. საწყისი (2014 წლის) დიზაინის მიხედვით, სესხის და ლიზინგის დაფინანსების ნაწილში სააგენტო აფინანსებდა 10 და 12 პროცენტს, შესაბამისად, მხოლოდ მომსახურებით სარგებლობის პირველი 24 თვის განმავლობაში. ცვლილება შევიდა ასევე სააგენტოს საკრედიტო-საგარანტიო მექანიზმში, მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის სესხის უზრუნველყოფაზე არსებული მოთხოვნების უკეთ დაკმაყოფილებისთვის. საწყისი (2014 წლის მდგომარეობით) 30%-იანი უზრუნველყოფის ნაცვლად, 2019 წლის მდგომარეობით, საკრედიტო გარანტია გაიცემოდა კომერციული ბანკების სესხზე, სესხის ძირითადი თანხის არაუმეტეს 70%-ის ოდენობით, ხოლო დღეის მდგომარეობით, სახელმწიფოს თანამონაწილეობა უზრუნველყოფის ნაწილში უკვე 90%-ს შეადგენს. ეს ცვლილება გარკვეულწილად პასუხობს COVID-19 პანდემიის შედეგად საწარმოების წინაშე დამდგარ ფინანსებზე ხელმისაწვდომობის დამატებით გამოწვევებს. თუმცა აქვე უნდა აღინიშნოს ის გარემოებაც, რომ აღნიშნულ პროგრამაში მონაწილეობის შესაძლებლობა მნიშვნელოვნად

დამოკიდებულია ბანკების კომერციულ ინტერესებზე და მათი მხრიდან თანამშრომლობის მზაობაზე. BDO-ის 2018 წლის კვლევით²⁷ დადგინდა, რომ ფინანსური ინსტიტუტებისათვის სახელმწიფო უზრუნველყოფას მეორეხარისხოვანი როლი ენიჭება მისი (კომერციული ბანკების გადმოსახედით) დაბალი ლიკვიდურობის გამო, რაც ზოგიერთი ბენეფიციარისთვის ხელის შეშლელი ფაქტორი აღმოჩნდა საკრედიტო-საგარანტიო სქემაში წარმატებული მონაწილეობის მისაღებად. მათ შორის სწორედ ამ გამოწვევაზე საპასუხოდ განხორციელდა 2020 წელს ზემოთ აღწერილი ცვლილებები საკრედიტო საგარანტიო მექანიზმში, რამაც მნიშვნელოვანი დადებითი ზეგავლენა უნდა მოახდინოს კერძო სექტორის ხელმისაწვდომობაზე (სასესხო პროდუქტებზე).

ცხრილ 4-ში მოცემულია 2014-2019 წლებში პროგრამის მიერ ინდუსტრიული კომპონენტის ფარგლებში დაფინანსებული პროექტების შესახებ ინფორმაცია. აღსანიშნავია, რომ დაფინანსებული პროექტების რაოდენობა ავეჯის წარმოებაში საკმაოდ დაბალია, რაც სავარაუდოდ უკავშირდება კერძო სექტორის წარმომადგენლების მიერ დასახელებულ ზემოთ აღწერილ მიზეზებს²⁸.

ავეჯის კლასტერის წარმომადგენლის განცხადებით, მნიშვნელოვანია მწარმოებლების უკეთ ინფორმირება სახელმწიფო პროგრამების შესახებ, რადგან ხშირად მცირე მეწარმეებს არ აქვთ სრული ინფორმაცია არსებული შესაძლებლობების შესახებ. ამასთან, ავეჯის მწარმოებლები აღნიშნავენ, რომ ხშირად კომპანიები ვერ აკმაყოფილებენ პროგრამის კრიტერიუმებს, რის გამოც კარგავენ წვდომას სახელმწიფო მხარდაჭერაზე. ამისათვის, მათი თქმით, უმჯობესი იქნება პროგრამა გახდეს მეტად მოქნილი და ინდივიდუალურად შეაფასოს თითოეული კომპანიის შესაძლებლობები.

ცხრილი 4. პროგრამის „აწარმოე საქართველოში“ ინდუსტრიული კომპონენტის ფარგლებში დაფინანსებული პროექტები, 2014-2019

წელი	სექტორი	პროექტების რ-ბა	თანადაფინანსებული სესხების მოცულობა		ბენეფიციარების მიერ განხორციელებული ინვესტიციები		შექმნილი სამუშაო ადგილები
			ღირებულება (მლნ. ლ)	წილი პროგრამის მთლიან პორტფელში	ღირებულება (მლნ. ლ)	წილი პროგრამის მთლიან პორტფელში	
2019	პლასტმასის წარმოება	8	6.23	6.4%	8.39	5.7%	41
	შესაფუთი მასალების და ქაღალდის წარმოება	18	16.86	17.4%	20.18	13.6%	489
	ავეჯის წარმოება	3	0.61	0.6%	0.72	0.5%	18

²⁷ პროგრამის „აწარმოე საქართველოში“ ინდუსტრიული ნაწილის, ტექნიკური მხარდაჭერის და ფინანსებზე ხელმისაწვდომობის კომპონენტების შედეგების შეფასება. BDO (2018)

²⁸ [HTTP://WWW.ENTERPRISEGEORGIA.GOV.GE](http://www.enterprisegeorgia.gov.ge)

	ხის გადამუშავება	-	-	-	-	-	-
2014- 2019	პლასტმასის წარმოება	33	46.10	9.3%	62.40	8.0%	563
	შესაფუთი მასალების და ქაღალდის წარმოება	59	72.00	14.5%	92.90	11.9%	1,371
	ავიჯის წარმოება	7	2.80	0.6%	5.50	0.7%	193
	ხის გადამუშავება	16	12.10	2.4%	17.50	2.2%	596

წყარო: www.enterprisegeorgia.gov.ge

ბოლოდროინდელი სამთავრობო ინიციატივებიდან, აღსანიშნავია „სახელმწიფო-შენი პარტნიორის“ პლატფორმის დაარსება, რომელიც აერთიანებს ბიზნესის ხელშეწყობაზე ორიენტირებულ სხვადასხვა სახელმწიფო პროგრამას და ხელს უწყობს არსებულ ფინანსურ და ტექნიკურ დახმარებებზე ინფორმაციის ხელმისაწვდომობის გაზრდას.

ავიჯისა და შესაფუთი მასალების ღირებულებათა ჯაჭვებში არსებული გამოწვევები ფინანსებზე ხელმისაწვდომობასთან დაკავშირებით, საერთოა საქართველოს სხვა ინდუსტრიებში მოქმედ მცირე და საშუალო ბიზნესებისთვისაც. ეუთოს 2020 წლის მცირე და საშუალო ბიზნესის პოლიტიკის ინდექსის მიხედვით²⁹, საქართველოში, ისევე როგორც სხვა აღმოსავლეთ პარტნიორობის ქვეყნებში, არ შეინიშნება მნიშვნელოვანი პროგრესი არასაბანკო ფინანსური ინსტრუმენტების (ლიზინგი, ფაქტორინგი და სხვა) განვითარების მიმართულებით. კვლევაში ასევე აღნიშნულია წინსვლის არარსებობა ვენჩურული კაპიტალის ინვესტიციების წამახალისებელი სამართლებრივი ჩარჩოს განვითარების მიმართულებით და შესაბამისად გამოთქმულია მოსაზრება, რომ უახლოეს მომავალში არაა მოსალოდნელი ვენჩურულმა დაფინანსებამ მნიშვნელოვანი როლი ითამაშოს ქვეყნ(ებ)ის ეკონომიკურ განვითარებაში.

²⁹ OECD et al. (2020), SME Policy Index: Eastern Partner Countries 2020: Assessing the Implementation of the Small Business Act for Europe, SME Policy Index, OECD Publishing, Paris/European Union, Brussels, [HTTPS://DOI.ORG/10.1787/8B45614B-EN](https://doi.org/10.1787/8b45614b-en).

დასკვნა და რეკომენდაციები

პროექტის ფარგლებში ჩატარებულმა კვლევამ, რომელიც დიდწილად დაინტერესებული მხარეებისგან მიღებულ ინფორმაციას დაეყრდნო, აჩვენა, რომ კვალიფიციური კადრების სიმცირე უპირველესი პრობლემაა როგორც ავეჯის, ასევე შესაფუთი მასალების მწარმოებლებისთვის. ამის მიზეზად კერძო სექტორის წარმომადგენლები შრომის ბაზარზე შესაბამისი უნარების არარსებობას და, ასევე, ამ სექტორებით ახალგაზრდების დაინტერესების ნაკლებობას ასახელებენ. მათივე განცხადებით, ამ პრობლემის მოსაგვარებლად ერთ-ერთი გზა პროფესიული განათლების სისტემის გაუმჯობესება და სასწავლო პროგრამების წარმოების თანამედროვე მოთხოვნებზე მორგებაა. როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, ამ მიმართულებით მნიშვნელოვანი ნაბიჯები იდგმება: საქართველოს განათლების, მეცნიერების, კულტურისა და სპორტის სამინისტრო კერძო სექტორისა და საერთაშორისო დონორი ორგანიზაციების დახმარებით მუშაობს პროფესიული უნარების ეროვნული სააგენტოს შექმნაზე, რომელიც მიზნად ისახავს კერძო-საჯარო პარტნიორობის გაძლიერებას პროფესიული განათლების სფეროში. სააგენტო შექმნის პლატფორმას, რაც საშუალებას მისცემს კერძო სექტორს სახელმწიფოს დახმარებით შეიმუშავოს საკუთარ საჭიროებებზე მორგებული მომზადებისა და გადამზადების პროგრამები. აქვე აღვნიშნავთ, რომ სახელმწიფოს პოლიტიკა ახალი სასერტიფიკატო თუ სასწავლო პროგრამების განვითარების ნაწილში, საფუძვლად იდებს კერძო სექტორიდან წამოსულ ინტერესს და სწორედ კერძო კომპანიებისა თუ ბიზნეს ასოციაციების ჩართულობაზეა დაფუძნებული. აღნიშნული მიდგომა კრიტიკულია უნარების განვითარების მდგრადი სისტემის ჩამოსაყალიბებლად, რამდენადაც ის კერძო სექტორში კადრების კვალიფიკაციის ამაღლების მიმართულებით არსებულ მოთხოვნაზეა დაფუძნებული.

პროფესიული განათლების სფეროში არსებული გამოწვევების საპასუხოდ საქართველოს განათლების, მეცნიერების, კულტურისა და სპორტის სამინისტრომ 2019 წლის დასაწყისში ზრდასრულთა განათლების სისტემის განვითარება დაიწყო. აღნიშნული სისტემის მიზანია ზრდასრული მოსახლეობის უნარების განახლება და კომპეტენციების განვითარება მოკლევადიანი პროფესიული მომზადება-გადამზადების პროგრამების შეთავაზებით. ამასთან, პროგრამა ითვალისწინებს პროცესში კერძო სექტორის მონაწილეობას. კერძოდ, მოკლევადიანი მომზადება-გადამზადების პროგრამის განმახორციელებელი, საგანმანათლებლო დაწესებულების გარდა, შესაძლოა გახდეს ნებისმიერი კერძო სამართლის იურიდიული პირი, რომელიც დააკმაყოფილებს დადგენილ მინიმალურ მოთხოვნებს³⁰. შედეგად, მსგავსი პროგრამების განხორციელების უფლება მოიპოვეს, მაგალითად, საქართველოს დისტრიბუტორთა ბიზნეს ასოციაციამ და შპს აჭარის ტექსტილმა³¹.

ვფიქრობთ, რომ ამჟამად არსებული პრობლემის მოსაგვარებლად უპირველესი ნაბიჯი კერძო-საჯარო დიალოგია - მნიშვნელოვანია, მოხდეს ორივე სექტორს შორის მოლოდინების გაზიარება, რაც უკეთ გამოავლენს არსებულ საჭიროებებს და მათ მოგვარების გზებს. შესაბამისად, ამ მიზნებისათვის მნიშვნელოვანი პლატფორმაა ამ პროექტის ფარგლებში დაგეგმილი კერძო-საჯარო დიალოგი, რომელიც კრიტიკული იქნება კერძო და საჯარო

³⁰ [HTTPS://WWW.MES.GOV.GE/UPLOADS/FILES/N67.PDF](https://www.mes.gov.ge/uploads/files/N67.pdf)

³¹ [HTTPS://EQE.GE/GEO/STATIC/879](https://eqe.ge/gEO/STATIC/879)

სექტორებს შორის პარტნიორობის გასაღრმავებლად და განსაკუთრებულ მნიშვნელობას იძენს საგანმანათლებლო და მომზადება/გადამზადების მიმართულებებში სხვადასხვა საჯარო ინსტიტუტების ჩართულობის გათვალისწინებით.

აღსანიშნავია, რომ უკვე არსებობს ავეჯის სექტორში კერძო-საჯარო დიალოგის პოზიტიური გამოცდილება. მაგალითად, 2018 წელს ეკონომიკის მინისტრი სტუმრობდა თურქეთს, სადაც შეხვდა ადგილობრივ ავეჯის მწარმოებლებს³². მინისტრმა საჯაროდ გამოაცხადა, რომ საქართველოს ავეჯის ექსპორტი არის პრიორიტეტული და თურქ ინვესტორებს მოუწოდა საქართველოს ბაზრის შესწავლისკენ. ამ ინიციატივამ გამოიწვია გაუგებრობა ქართველ მეწარმეებს შორის, რადგან თურქი ინვესტორები საფრთხედ მიიჩნიეს, რასაც შედეგად კრიტიკული განცხადებები მოჰყვა³³. მიუხედავად ამისა, საქართველოს სავაჭრო-სამრეწველო პალატისა და ავეჯის კლასტერის ძალისხმევით 2018 წლის ნოემბერში ჩატარდა სამუშაო შეხვედრა მინისტრსა და ქართველ ავეჯის მწარმოებლებს შორის, სადაც მინისტრმა უპასუხა გამოთქმულ წუხილებს³⁴. დისკუსიის ფორმატში ასევე განიხილეს ინდუსტრიაში არსებული სხვა პრობლემებიც. შეხვედრის შედეგად უკმაყოფილო მწარმოებლები დარწმუნდნენ, რომ თურქი ინვესტორების მოწვევა DCFTA-ის შესაძლებლობების გამოყენების გამო მოხდა, რომლის ფარგლებშიც თურქი ინვესტორები შეძლებდნენ ევროპულ ბაზარზე გასვლას საქართველოდან, რაც ასევე წახალისებდა ადგილობრივ ეკონომიკურ საქმიანობას. □სევე, 2019 წლის მარტში, ავეჯის კლასტერი ასევე მონაწილეობას იღებდა საჯარო-კერძო დიალოგში პალატასა და სოფლის მეურნეობისა და გარემოს დაცვის სამინისტროსთან ერთად, სადაც სამინისტრომ გამოაცხადა მთავრობის ხედვა და იდეები ტყის კოდექსის ცვლილებასთან დაკავშირებით³⁵.

რაც შეეხება მსუბუქი მრეწველობის სექტორისათვის მეორე პრიორიტეტულ გამოწვევას, ფინანსებზე ხელმისაწვდომობას, ამ მიმართულებით ჩატარებული ინტერვიუებისას, ადგილობრივი მწარმოებლებები სამ ძირითად გამოწვევას ასახელებდნენ:

- საბანკო სესხებზე მაღალი საპროცენტო განაკვეთი და უზრუნველყოფის მოთხოვნა.
- მწარმოებლების არასაკმარისი ცოდნა, გამოცდილება და დრო დაფინანსების სხვადასხვა წყაროების მოსაძიებლად და საგრანტო განაცხადების მოსამზადებლად.
- მწარმოებლების დაბალი ინფორმირებულობა სახელმწიფო მხარდამჭერი პროგრამების შესახებ.

აღსანიშნავია, რომ ბოლო პერიოდში, განსაკუთრებით კოვიდ პანდემიის საპასუხოდ, გატარებული სამთავრობო ინიციატივები და დანერგილი პროგრამები თავისი გაცხადებული მიზნებით და დიზაინით დიდწილად პასუხობს ყველა ზემოთ ჩამოთვლილ გამოწვევას. 2014 წლიდან, მას შემდეგ რაც მოქმედებს „აწარმოე საქართველოში“, ავეჯისა და შესაფუთი მასალების მწარმოებლებს პროგრამის ინდუსტრიული კომპონენტი მნიშვნელოვან შეღავათს სთავაზობს საბანკო სესხებზე და ლიზინგზე პროცენტის თანადაფინანსებით (11%-13% ფარგლებში), ასევე საინფორმაციო-საკონსულტაციო მომსახურებებზე გაწეული ხარჯების

³² [HTTP://WWW.ECONOMY.GE/?PAGE=NEWS&NW=939](http://www.economy.ge/?page=news&nw=939)

³³ [HTTPS://COMMERCIANT.GE/GE/POST/DJOBDA-QOBULIAS-DJER-CHVENTVIS-EKITXA-RAME-AVEDJIS-MWARMOEBELI-ADGILOBRIVIKOMPANIEBI-EKONOMIKIS-MINISTRIS-INICIATIVAS-AKRITIKEBEN](https://commerciant.ge/ge/post/djobda-qobulias-djer-chventvis-ekitxa-rame-avedjis-mwarmoebeli-adgiobrivikompantiebi-ekonomikis-ministris-iniciativas-akritikeben)

³⁴ [HTTP://WWW.ECONOMY.GE/INDEX.PHP?PAGE=NEWS&NW=970&LANG=GE](http://www.economy.ge/index.php?page=news&nw=970&lang=ge)

³⁵ [HTTPS://WWW.FACEBOOK.COM/GEORGIANCHAMBEROFCOMMERCEANDINDUSTRY/POSTS/2393288620695481](https://www.facebook.com/georgianchamberofcommerceandindustry/posts/2393288620695481)

80%-ის ანაზღაურებით. 2020 წლიდან აწარმოე საქართველო, საკრედიტო საგარანტიო მექანიზმით, მწარმოებლებს სთავაზობს საბანკო სესხების 90%-იან უზრუნველყოფას, რაც გაცილებით აღემატება წინა წლებში შემოთავაზებულ უზრუნველყოფის ოდენობას.

იმის შესაფასებლად თუ რამდენად მორგებულია ფინანსებზე ხელმისაწვდომის გაზრდასა და უნარების განვითარებაზე ორიენტირებული სახელმწიფო მხარდაჭერის არსებული პროგრამები მწარმოებლების საჭიროებზე და რა გარე ფაქტორები შეიძლება აღმოჩნდეს ხელისშემშლელი პროგრამის მიზნების წარმატებით მიღწევისთვის, მნიშვნელოვანია, არსებული პროგრამების ეფექტიანობის შეფასების მექანიზმების არსებობა და ამ პროგრამების ეფექტიანობის პერიოდული ანალიზი. აქვე ხაზგასასმელია, რომ აწარმოე საქართველოს შემთხვევაში, უკვე გადაიდგა მნიშვნელოვანი ნაბიჯები ამ მიმართულებით. კერძოდ, GIZ-ის მხარდაჭერით სააგენტო გავლენის შეფასების სრულყოფილი ჩარჩოს შემუშავების პროცესშია.

მეწარმეების ინფორმირებულობის გასაზრდელად 2020 წელს განხორციელდა ახალი პროექტი „სახელმწიფო - შენი პარტნიორი“, რომელიც ერთიან (როგორც ციფრულ, ასევე ფიზიკურ) სივრცეში თავს უყრის არსებულ სახელმწიფო პროგრამებს და ამ ხერხით აუმჯობესებს კერძო სექტორის წვდომას ფინანსურ და ტექნიკურ დახმარებებზე. პროექტი ითვალისწინებს ერთიანი სივრცეების შექმნას საქართველოს მასშტაბით 100-ზე მეტ საზოგადოებრივ ცენტრსა და იუსტიციის სახლში, სადაც მეწარმეები შეძლებენ დეტალური ინფორმაციის მიღებას ბიზნესის სტიმულირების სახელმწიფო პროგრამების შესახებ, რომლებიც მიმდინარეობს ან სამომავლოდ განხორციელდება სახელმწიფო სააგენტოების მიერ.

კვლევის შედეგად გამოვლენილი მიგნებების საფუძველზე რამოდენიმე რეკომენდაცია გამოიკვეთა:

1. გამოვლინდა კერძო სექტორის მხარდამჭერი ღონისძიებების ეფექტიანობის გაზრდის შესაძლებლობა - საჯარო ინსტიტუტებს შორის სტრატეგიული კოორდინაცია პროგრამების დიზაინის შემუშავების, მათ შესახებ ცნობადობის გაზრდისა და უშუალოდ განხორციელების ეტაპებზე.
2. გამოიკვეთა სექტორული ორგანიზაციების გაძლიერების მნიშვნელოვნება (1) კერძო სექტორის ტექნიკური საჭიროებების ზუსტი იდენტიფიცირებისათვის, (2) მეწარმეებისათვის, მათ საჭიროებებზე მორგებული, ხელმისაწვდომი და მდგრადი სერვისების შეთავაზებისა და (3) სექტორის წარმომადგენლებთან ეფექტური კომუნიკაციის არსების განვითარების მიმართულებებით. აღნიშნული ამოცანის გადასაჭრელად შესაძლებელია დონორი ორგანიზაციების ჩართულობის გაძლიერება.
3. მიზანშეწონილია „აწარმოე საქართველოს“ მიერ შემუშავებული ექსპორტის მენეჯმენტის საფუძვლების სასწავლო კურსის მაგალითზე დამატებითი ონლაინ კურსების განვითარება და მათი ფართო საზოგადოებისთვის ხელმისაწვდომობის უზრუნველყოფა. მოცემული რეკომენდაციის ეფექტური დანერგვა სხვადასხვა საჯარო ინსტიტუტების („აწარმოე საქართველოში“, ეროვნული ბანკი, განათლების, მეცნიერების, კულტურისა და სპორტის სამინისტრო, ა.შ.) და დონორების კოორდინირებული მუშაობის შედეგადაა შესაძლებელი. სასწავლო კურსების განვითარება შესაძლებელია მოხდეს როგორც მენეჯერული და სხვა ზოგადი უნარების განვითარების მიმართულებით, ასევე კონკრეტული პრიორიტეტული სექტორების სპეციფიკის სასწავლო გეგმაში გათვალისწინებით.

4. სახელმწიფო პროგრამებზე ხელმისაწვდომობისა და მათი ზეგავლენის შეფასება შესაძლებლობას მისცემს საჯარო ინსტიტუტებს გაზარდონ კერძო სექტორის მხარდამჭერი ღონისძიებების ეფექტურობა და დაგეგმილი აქტივობები უკეთ მოარგონ მათ საჭიროებებზე.

ზემოთ აღნიშნული რეკომენდაციების განხილვასა და მათზე ეფექტურ რეაგირებას მოემსახურება მოცემული პროექტის ფარგლებში დაგეგმილი საჯარო-კერძო დიალოგი, ისევე როგორც ამ დიალოგის ფარგლებში შეთანხმებული რეკომენდაციების სამომავლო მონიტორინგი.

დანართი I: ჩატარებული ინტერვიუები

#	სახელი	პოზიცია	ორგანიზაცია
1.	ეკატერინე სარალიძე	ექსპორტის უფროსი მენეჯერი	აწარმოე საქართველოში (EG)
2.	მარიამ ლაშხი	დირექტორის მოადგილე	საქართველოს ინოვაციებისა და ტექნოლოგიების სააგენტო - GITA
3.	თამარ სამხარაძე	პროფესიული განათლების განვითარების დეპარტამენტის უფროსის მოადგილე	საქართველოს განათლების, მეცნიერების, კულტურისა და სპორტის სამინისტრო
4.	ქეთევან ბუაჩიძე	თავმჯდომარე	ასოციაცია დიზაინ ჯორჯია
5.	რევაზ თოფურია	მმართველი დირექტორი	შესაფუთი მასალების კლასტერი
6.	ბესიკ ვერძეული	დირექტორი / თავმჯდომარე	შ.პ.ს ავანგარდი / ქართული ავეჯის კლასტერი
7.	პაპუნა წერეთელი	დიზაინერი	შ.პ.ს პროფ არტი
8.	სერგო მარუაშვილი	ხელმძღვანელი	შ.პ.ს მასტერდიზაინი
9.	იოსებ ჯანდულაშვილი	ხელმძღვანელი	კახ-იმერი
10.	ბესო მათკავა	ხელმძღვანელი	მადერა საქართველო
11.	დავით ცერცვაძე	დირექტორი	შ.პ.ს ჰოუმმედი
12.	გურამ მაკაროვი	ადამიანური რესურსების მენეჯერი	შ.პ.ს კავკასპაკ
13.	ვერონიკა გოგოხია	"სეზანი"-ს შესყიდვების დირექტორი	შ.პ.ს ჯორჯიან ფექიჯინგი
14.	სალომე ქარელი	საზოგადოებასთან ურთიერთობის და მარკეტინგის მენეჯერი	შ.პ.ს გრინპაკი
15.	ზაზა მჭედლიშვილი	დირექტორი	შ.პ.ს მეგაპლასტი
16.	ბექა მანჯავიძე		შ.პ.ს ჯეოზოქსი
17.	გვანცა მელაძე	ექსპერტი	GIZ
18.	კონსტანტინე ჭანტურია	პროექტის მენეჯერი	UNDP
19.	ლალი ბეშკენაძე	პროფორიენტაციისა და კარიერის დაგეგმვის მენეჯერი	სსიპ პროფესიული კოლეჯი „მერმისი“

დანართი 2: სამუშაო ჯგუფის შეხვედრის მონაწილეები

#	სახელი	პოზიცია	ორგანიზაცია
საჯარო სექტორი			
1	ეკატერინე სარალიძე	ექსპორტის უფროსი მენეჯერი	EG
2	მარიამ ლაშხი	თავმჯდომარე	GITA
ავეჯის სექტორი			
3	ბესიკ მატკავა	დირექტორი	მადერა საქართველო
4	ბესიკ ვერძეული	თავმჯდომარე / დირექტორი	ქართული ავეჯის კლასტერი / შ.პ.ს ავანგარდი
5	პაპუნა წერეთელი	დიზაინერი	შ.პ.ს პროფ არტი
შესაფუთი მასალების სექტორი			
6	რევაზ თოფურია	მმართველი დირექტორი	შესაფუთი მასალების კლასტერი
7	სალომე ქარელი	კომუნიკაციების მენეჯერი / საზოგადოებასთან ურთიერთობის და მარკეტინგის მენეჯერი	შესაფუთი მასალების კლასტერი/ შ.პ.ს გრინპაკი
8	გურამ მაკაროვი	ადამიანური რესურსების მენეჯერი	შ.პ.ს კავკასპაკი
9	ზურაბ ალავიძე	დირექტორთა საბჭოს წევრი / თანადამფუძნებელი და მმართველი პარტნიორი	შესაფუთი მასალების კლასტერი / ფაბრიკა 1900
10	მარიამ ხვთისიაშვილი		
სხვა მონაწილეები			
11	გიორგი დარჩია	კომპონენტის ლიდერი	USAID GESP
12	გიორგი ახალაია	კომპონენტის ლიდერი	USAID GESP
13	გაგა ნიქაბაძე	სექტორის ლიდერი	USAID GESP
14	გიორგი პაპავა	კონსულტანტი	PMCG
15	ქეთევან ბაბიაშვილი	კონსულტანტი	PMCG

16	დავით ლეჟავა	საჯარო პოლიტიკის სექტორის ხელმძღვანელი	PMCG
17	ეკა ღვინჯილია	პროექტის მენეჯერი	PMCG
18	ნათია კაციაშვილი	საჯარო-კერძო დიალოგის კონსულტანტი	PMCG
19	მარიამ ხუბაშვილი	პროექტის ოფიცერი	PMCG
20	ნიკა კაპანაძე	კვლევის ასისტენტი	PMCG