



**ISET**

International School of Economics at TSU  
Policy Institute

გერმანულ ეკონომისტთა ჯგუფი საქართველო

და

ISET-ის კვლევითი ინსტიტუტი

კვლევითი ნაშრომების სერიები [PP/01/2017]

## საქართველოს სოფლის მეურნეობის ექსპორტის პოტენციალის ათვისება

ანდრეი მაქსიმოვი

ბერლინი/თბილისი, აპრილი, 2017 წელი

## **გერმანელ ეკონომისტთა ჯგუფი საქართველოს შესახებ**

---

გერმანელ ეკონომისტთა ჯგუფი საქართველო (შემდეგში GET) ეხმარება საქართველოს მთავრობასა და სხვა ქართულ სახელმწიფო დაწესებულებებს (მაგალითად, საქართველოს ეროვნულ ბანკს) ეკონომიკის პოლიტიკის სხვადასხვა საკითხებთან დაკავშირებით. ჩვენ მუდმივად ვხვდებით უმაღლესი დონის გადაწყვეტილების მიმღებ პირებს და ვაცნობთ ჩვენს ანალიტიკურ საქმიანობას. GET-ს აფინანსებს გერმანიის ეკონომიკის საქმეთა და ენერჯეტიკის სამინისტრო. ჩვენი პუბლიკაციები საჯაროდ ხელმისაწვდომია ჩვენს ვებ-გვერდზე ([www.get-georgia.de](http://www.get-georgia.de)).

### **გერმანელ ეკონომისტთა ჯგუფი საქართველო**

ასევე: Berlin Economics

შილერის ქ. #59, D-10627, ბერლინი, გერმანია

ტელ.: +49 30 / 20 61 34 64 0

ფაქსი: +49 30 / 20 61 34 64 9

ელ-ფოსტა: [info@get-georgia.de](mailto:info@get-georgia.de)

[www.get-georgia.de](http://www.get-georgia.de)

## შემაჯამებელი მიმოხილვა

საქართველოს სურსათის ექსპორტი კონცენტრირებულია რამდენიმე პროდუქტსა და არამოთხოვნად ბაზარზე, რაც მას დაუცველს ხდის მცირე რაოდენობით საქონლისა და გეოგრაფიული ბაზრების შოკებისადმი. მრავალფეროვანი კლიმატური პირობები და წყლის უხვი რესურსები ქვეყნის სოფლის მეურნეობას ზრდისა და დივერსიფიცირების სერიოზულ პოტენციალს უქმნის. საქართველოს პირობები განსაკუთრებით ხელსაყრელია მაღალი ღირებულების ნიშური პროდუქტების წარმოებისა და ექსპორტისთვის, რადგან მიწა მცირე და დანაწევრებულია, როგორც ტოპოგრაფიული პირობების, ისე საკუთრების არსებული ფორმების გამო.

ამ ეტაპზე საქართველოს სურსათის ექსპორტს ხელს უშლის ორი შეზღუდვა. ერთის მხრივ, ნედლეულის დეფიციტი, რადგან სოფლის მეურნეობის დაბალი პროდუქტიულობა ზღუდავს საექსპორტოდ ხელმისაწვდომი საქონლის ხარისხს. მეორეს მხრივ, საექსპორტო ჯაჭვების ცუდი ორგანიზება, რაც იწვევს ცუდად მომზადებულ საექსპორტო ტვირთებს და ხელს უშლის განმეორებით კლიენტებთან საექსპორტო ტრანზაქციებსა თუ გრძელვადიან კონტრაქტებს პროგნოზირებადი საკონტრაქტო ფასებით.

მწარმოებელთა მიზანი უნდა იყოს, ეტაპობრივად გადავიდნენ უფრო მოთხოვნად საექსპორტო ბაზრებზე. აგრარული კლასტერებისა და „პროდუქტიული ალიანსების“ მეშვეობით მწარმოებელთა თვითორგანიზება ღირებულებათა ჯაჭვებში დაეხმარება სასოფლო-სამეურნეო ღირებულებათა ჯაჭვის მოთამაშეებს, გააძლიერონ კავშირები, გააუმჯობესონ კოორდინაცია, გააუმჯობესონ ხარისხის კონტროლი და პროდუქციის დოკუმენტირება. მარკეტინგის ღონისძიებებზე თანამშრომლობა უნდა გახდეს კლასტერის საქმიანობის ნაწილი ან პროდუქტიული ალიანსის კომპონენტი.

მთავრობამ უნდა იმუშაოს როგორც გრძელვადიან, ისე მოკლევადიან შეზღუდვებზე, რათა წაახალისოს ზრდა და სასოფლო-სამეურნეო ექსპორტის დივერსიფიცირება. გრძელვადიან პერიოდში უკიდურესად დანაწევრებული მიწის ნაკვეთების კონსოლიდირება უაღრესად მნიშვნელოვანია, რათა საქართველოს ჰქონდეს კონკურენტუნარიანი სოფლის მეურნეობის სექტორი. მოკლევადიან პერიოდში, მთავრობამ უნდა წაახალისოს და ხელი შეუწყოს აგრარული კლასტერებისა თუ პროდუქტიული ალიანსების ჩამოყალიბებას, პოტენციურად სასოფლო-სამეურნეო და სამრეწველო კლასტერების უფრო ფართო ინიციატივის კონტექსტში. პროდუქტიული ალიანსი და შერჩეული, კონკრეტული პროდუქტის წარმოებაში მაღალი პოტენციალის მქონე „ლიდერი“ კომპანიები უნდა გახდნენ მთავრობის და დონორთა პროგრამების ადრესატები და ღირებულებათა ჯაჭვის განვითარების მამოძრავებელი ძალა. მეტიც, მთავრობამ უნდა განაახლოს სასოფლო-სამეურნეო განათლება და ინდივიდუალურ ფერმერებს მიაწოდოს კონკრეტული მომსახურებები, რათა გადაიჭრას სექტორში არსებული ცოდნის ხარვეზები.

## ავტორები

ანდრეი მაქსიმოვი

am@maximov.com

+995 592380104

დავიდ საჰა

saha@berlin-economics.com

+49 30 / 20 61 34 64 5

## მადლობა

ავტორი განსაკუთრებულ მადლობას უხდის სტეფან ვონ კრამონ-ტაუბადელსა და ერიკ ლივინს. აგრეთვე გიორგი მჟავანაძეს, კვლევისას გაწეული შესანიშნავი დახმარებისთვის.

## 1. სარჩევი

1. შესავალი .....	1
2. არსებული სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის ექსპორტის კონცენტრაცია.....	2
3. სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის ექსპორტის ზრდის პოტენციალი .....	3
4. ექსპორტის ზრდის შემზღვეველი ფაქტორები .....	5
4.1 ნედლეულის დეფიციტი .....	5
4.2 საექსპორტო ჯაჭვების ცუდი ორგანიზება.....	7
5. მწარმოებელთა შეზრუდების დამლევის ვარიანტები .....	10
5.1 მწარმოებელთა ექსპორტის გაძლიერების სტრატეგიული მეთოდები .....	10
5.2 საქართველოში პროდუქტული ალიანსების არსებული მაგალითები.....	11
6. პოლიტიკის შედეგები .....	13
6.1 დანაწევრებული სასოფლო-სამეურნეო მიწების კონსოლიდაცია.....	13
6.2 აგრარული კლასტერებისა და პროდუქტული ალიანსების დახმარება და გამოყენება .....	13
6.3 ინფორმაციის დეფიციტის გადაჭრა, სასოფლო-სამეურნეო განათლების რეფორმა .....	<b>Fehler! Textmarke nicht definiert.</b>
დანართი 1:.....	17
დანართი 2:.....	18

## 2. შესავალი

საქართველოსთვის სოფლის მეურნეობა მნიშვნელოვანია. მიწაზე დამოკიდებულება არ არის მნიშვნელოვანი მხოლოდ ქართული იდენტობისთვის, სოფლის მეურნეობა ეკონომიკის ძირითადი სექტორიცაა. 2016 წელს სოფლის მეურნეობაზე მოდიოდა ქვეყნის მშპ-ის 8%. ქართული სამუშაო ძალის (თვითდასაქმებულებთა ჩათვლით) 50%-ზე მეტი დასაქმებულია სოფლის მეურნეობის სექტორში. მოყვანილი რიცხვები უკვე ცხადად მიანიშნებს, რომ საქართველოს სოფლის მეურნეობა უკიდურესად არაეფექტურია, რადან შედეგები არ შეესაბამება დასაქმების მოცულობას. სოფლის მეურნეობის პროდუქტიულობა უკიდურესად დაბალია, რასაც განაპირობებს სასოფლო-სამეურნეო მიწების დანაწევრება. სექტორში არის უამრავი თვითკმარი ფერმერი, რომელთაც ძალიან მცირე მიწის ნაკვეთი აქვთ – მიწის ნაკვეთების 75%-ზე მეტი 1 ჰა-ზე ნაკლები ზომისაა. შედეგად, საქართველოს უფრო მეტი სასოფლო-სამეურნეო საქონელი და სურსათი (სასოფლო-სამეურნეო სურსათი) შემოაქვს, ვიდრე გააქვს. 2016 წელს სოფლის მეურნეობის სავაჭრო დეფიციტმა მშპ-ის 2% შეადგინა, რაც საქართველოს ეკონომიკის სისუსტის საკმაოდ მნიშვნელოვანი ნაწილია. ქვეყნის მიმდინარე ანგარიშის დეფიციტმა მშპ-ის 12% შეადგინა.

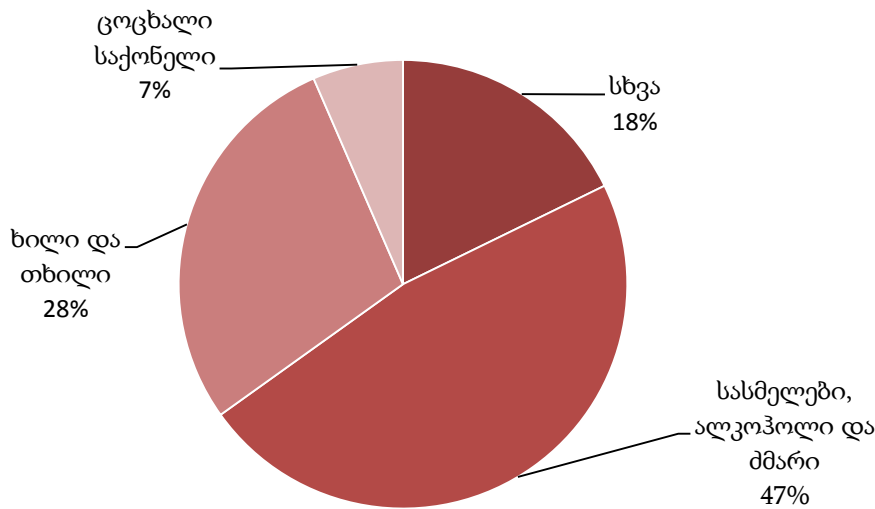
ქვეყანამ, რომელსაც აქვს მსხვილი სოფლის მეურნეობის სექტორი, კლიმატური პირობებით განპირობებული ამკარა შედარებითი უპირატესობა სოფლის მეურნეობაში და თავისუფალი სავაჭრო სივრცის შესახებ შეთანხმებებით (განსაკუთრებით ევროკავშირსა და საქართველოს შორის გაფორმებული DCFTA) მინიჭებული წვდომა მსოფლიო ბაზრებზე, უნდა შეძლოს სურსათის ექსპორტის გაზრდა. თუმცა საქართველოს სურსათის ექსპორტის პოტენციალის ათვისება არ იქნება მარტივი საქმე.

აღნიშნული ნაშრომი აანალიზებს არსებულ ვითარებას, რათა წარმოადგინოს საქართველოს სურსათის ექსპორტის გაძლიერებისთვის საჭირო პოლიტიკის რეკომენდაციები. მე-2 თავში ვაანალიზებთ არსებული ექსპორტის პორტფოლიოს. მე-3 თავი იძიებს, რა პოტენციალი აქვს საქართველოს სოფლის მეურნეობას ექსპორტის გაძლიერებისთვის. არსებული ექსპორტის შემზღვეველ ფაქტორებზე საუბარია ნაშრომის მე-4 თავში. მე-5 თავში წარმოდგენილია სურსათის მწარმოებელთა არსებული ექსპორტის გაძლიერების ვარიანტები. ქვეყნის მთავრობის პოლიტიკის შედეგები კი განხილულია მე-6 თავში.

### 3. არსებული სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის ექსპორტის კონცენტრაცია

საქართველოს არსებული სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის ექსპორტის სისუსტეს ძირითადად განაპირობებს ექსპორტის კონცენტრირება კონკრეტულ პროდუქტებზე. საქართველოს სურსათის ექსპორტი უაღრესად კონცენტრირებულია რამდენიმე პროდუქტზე. 2014-2016 წლებში სასმელებზე, მათ შორის ღვინოზე, ძლიერ ალკოჰოლურ სასმელებსა და მინერალურ წყლებზე მოდიოდა საქართველოს სურსათის ექსპორტის 47%, ხილზე (განსაკუთრებით თხილზე) მოდიოდა ექსპორტის 28%. შედეგად, მიუხედავად საქართველოს მრავალფეროვანი კლიმატური პირობებისა და მსხვილი სოფლის მეურნეობის სექტორისა, ქვეყნის სურსათის პროდუქტების  $\frac{3}{4}$  მოდიოდა პროდუქტების ორ ვიწრო კატეგორიაზე. ასეთი კონცენტრაციის დადებითი მხარე ისაა, რომ შედარებით მაღალი ღირებულების სასმელები (ღვინო და ალკოჰოლური სასმელები) არის გადამუშავებული საქონელი, სასოფლო-სამეურნეო საქონლისგან (მაგალითად, მარცვლეულისგან) განსხვავებით. თუმცა ეს პროდუქტები ძირითადად იყიდებოდა ტრადიციულ პოსტ-საბჭოთა ბაზრებზე. ევროკავშირში ექსპორტში თხილზე (რომელიც შედარებით გადაუმუშავებელი საქონელია) მოდიოდა ამავე პერიოდის მთლიანი ექსპორტის 65%, გერმანიაში ექსპორტის 80%-ზე მეტი მოდიოდა თხილზე.

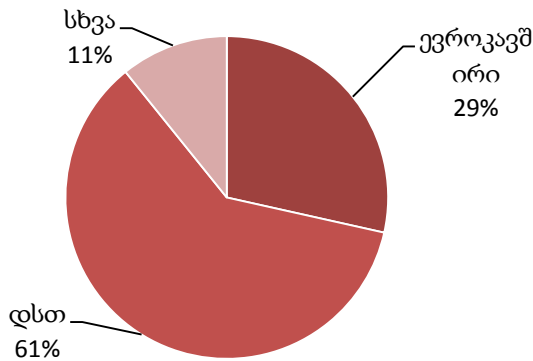
გრაფიკი 1. სურსათის ექსპორტის შემადგენლობა, 2014-2016 წლები



წყარო: UN Comtrade

პროდუქტების დივერსიფიცირების დეფიციტს რომ თავი დავანებოთ, საექსპორტო ბაზრებიც კონცენტრირებულია. 2009-2016 წლებში საქართველოს სურსათის ექსპორტის 61% გადიოდა ყოფილი საბჭოთა კავშირის ქვეყნების ბაზრებზე, ძირითადად, რუსეთსა და უკრაინაში.

## გრაფიკი 2. სურსათის გეოგრაფიული შემადგენლობა, 2009-2016 წწ.



წყარო: საქსტატი, UN Comtrade

პროდუქტებისა და საექსპორტო ბაზრების შეზღუდულ რაოდენობაზე კონცენტრირების გამო ქართული სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის ექსპორტი უაღრესად დაუცველია აღნიშნულ ბაზრებზე მომხდარი შოკებისა და შეფერხებებისადმი. ცალკეული საბაზრო რისკების თავიდან აცილებისთვის საჭიროა ექსპორტის დივერსიფიცირება. ამიტომ საქართველოს სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის ექსპორტის უნდა გავაძლიეროთ როგორც საექსპორტო საქონლის მოცულობის, ისე საექსპორტო საქონლის რაოდენობის გაზრდით.

მეტიც, კონცენტრაცია იმაზეც მიანიშნებს, რომ ან საქართველოს პირობები არ არის ხელსაყრელი უფრო მეტად დივერსიფიცირებული პროდუქტების კალათის შესაქმნელად (რაც მოულოდნელია საქართველოს მრავალფეროვანი კლიმატური პირობების გათვალისწინებით) ან, რაც უფრო მოსალოდნელია, არსებული პირობები და პრობლემები ზღუდავს ქვეყნის პოტენციალს, ექსპორტზე უფრო დივერსიფიცირებული პროდუქტები გაიტანოს. პროდუქტის ხარისხისა და სტანდარტების თვალსაზრისით რამდენიმე შედარებით არამოთხოვნად ბაზრებზე გეოგრაფიული კონცენტრირება განსაკუთრებით მიანიშნებს იმაზე, რომ საქართველოს სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის ექსპორტზე განსაკუთრებით უარყოფითად მოქმედებს ხარისხისა და პროდუქტის სტანდარტების უნარის არქონა

### 4. სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის ექსპორტის ზრდის პოტენციალი

სურსათის ექსპორტის გაზრდის სამი ძირითადი მიმართულება არსებობს:

- ხარისხის გაუმჯობესება და არსებული საექსპორტო საქონლის – თხილის, სასმელების (ღვინო, მინერალური წყლები, წვენები, ლიმონათები), ჩირისა და ტრადიციული ქართული პროდუქტების (ჩურჩხელის, სულგუნისა და მაწვნის) – რაოდენობის გაზრდა
- ამ ეტაპზე ძირითადად არამოთხოვნად ბაზრებზე ექსპორტირებული პროდუქტების ხარისხის გაუმჯობესება, რათა შესაძლებელი გახდეს ახალ, მოთხოვნად ბაზრებზე შესვლა. ეს პროდუქტები შეიძლება იყოს ხილი და

გადამუშავებული ხილი, თაფლი, ჩაი, მცენარეები და სანელებლები, ახალი და გამხმარი ბოსტნეული

- ახალი საქონლის, განსაკუთრებით სერთიფიცირებული ორგანული და მაღალი დამატებული ღირებულების ნიშური პროდუქტების წარმოება, როგორცაა ახალი და გაყინული კენკროვნები (მოცვი, მაცვალი, ჟოლო და სხვ.), მაღალი ღირებულების ახალი და გადამუშავებული ხილი (მაგ. კივი, ფეიხოა), ჰიბრიდული ხილი (მაგ. აგლი – გრეიფრუტი+მანდარინის), გრეპლი (ყურძენი+ვაშლი), აპრიუმი (ქლიავი+ატამი), ჰიბრიდული კენკროვნები, როგორცაა ბოისენბერი, ჯოსტანბერი და ლოგანბერი, სამკურნალო მცენარეები.

ყველა ეს ვარიანტი უნდა განვიხილოთ. თუმცა გასათვალისწინებელია, რომ ყველა ამ პროდუქტს ერთნაირი პოტენციალი არ აქვს. ბუნებრივი პირობების თვალსაზრისით, საქართველოს სოფლის მეურნეობაში ძლიერი შედარებითი უპირატესობა აქვს. საქართველო გამოირჩევა კლიმატური პირობების შთამბეჭდავი მრავალფეროვნებითა და წყლის უხვი რესურსებით. მიუხედავად იმისა, რომ პატარაა (ირანის საერთო ფართობის 4%, თურქეთის საერთო ფართობის 9%), საქართველოში არსებობს 12 სხვადასხვა კლიმატური ზონა. მსოფლიოში არსებული ნიადაგის 54 ტიპიდან საქართველოში წარმოდგენილია 49. ამიტომ საქართველოს აქვს მრავალფეროვანი პროდუქტების კალათის წარმოებისთვის ხელსაყრელი პირობები. არსებულ არადივერსიფიცირებულ საექსპორტო კალათს არ განაპირობებს ქვეყნის მწირი შესაძლებლობები.

თუმცა საქართველოს შედარებითი უპირატესობა ყველა პროდუქტისთვის თანაბრად დიდი არ არის. საქართველოს მიწის ფართობი შეზღუდულია, რადგან ქვეყანა პატარაა. სასოფლო-სამეურნეო მიწა დაყოფილია მიწის შედარებით მცირე ნაკვეთებად. მეტიც, მიწის საკუთრების ფორმა ამჟამად უაღრესად დანაწევრებულია. საკუთრებაში არსებული მიწის ნაკვეთების 75% 1 ჰა-ზე ნაკლები ზომისაა. ამგვარად, საქართველოს არ აქვს რესურსების ბაზა, საერთაშორისო ბაზრებზე მსხვილ სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტებზე (მაგალითად, მარცვლეულზე) კონკურენცია გაუწიოს არგენტინას, კანადას ან უკრაინას. საქართველოს არ აქვს ხელსაყრელი პირობები მასობრივი პროდუქტების ბაზრებზე კონკურენცია გაუწიოს საფრანგეთს, იტალიას ან ჩილეს მასობრივი ღვინის სეგმენტში; ესპანეთს, მაროკოს ან ჩინეთს სტანდარტული მანდარინის ან ატმის სეგმენტში. ყველაფერ ამისთვის მსხვილი, ერთმანეთთან დაკავშირებული და თითქმის იდენტური პირობების მქონე მიწის ნაკვეთებია საჭირო.

თუმცა საქართველოს აქვს პოტენციალი (ბუნებრივი რესურსების თვალსაზრისით), გახდეს კონკურენტული მაღალი დამატებული ღირებულების ნიშური პროდუქტების ბაზრებზე, რომლებიც სხვა ქვეყნებში არ იწარმოება ან მათი წარმოება სხვაგან რთული და ძვირი ჯდება. ასეთი პროდუქტების მაგალითებია ტრადიციული ტექნოლოგიებით დამზადებული ექსკლუზიური ღვინოები, პოლიქრომიული თაფლი (სხვადასხვა კლიმატურ ზონების ნექტრის მატარებელი მცენარეების შემცველი თაფლი) და განსაკუთრებით შაქრის მაღალი შემცველობის მქონე მაცვალი. ყველა ამ პროდუქტს აქვს უნიკალური სამომხმარებლო თვისებები და მათზე მოთხოვნა მსოფლიოში, მათ შორის ევროკავშირშიც მაღალია.



ამგვარად, მართალია, სასურველია, გაიზარდოს არსებული ექსპორტის რაოდენობა, რათა შევძლოთ ექსპორტის დივერსიფიცირება და ღირებულების ზრდას, მაგრამ ნიშური და ორგანული პროდუქტების წარმოების განვითარება და გაუმჯობესება საუკეთესოდ შეეფერება საქართველოს სასოფლო-სამეურნეო პირობებს.

## 5. ექსპორტის ზრდის შემზღვეველი ფაქტორები

ორი უმთავრესი და ურთიერთდაკავშირებული ფაქტორი, რაც ამჟამად ზღუდავს ექსპორტის ზრდას:

1. ნედლეულის დეფიციტი
2. საექსპორტო ჯაჭვების ცუდი ორგანიზება ფერმებიდან საექსპორტო ტვირთების მიწოდებამდე.

### 4.1 ნედლეულის დეფიციტი

იმისთვის, რომ მეტი გავიტანოთ ექსპორტზე, უნდა შევძლოთ მეტი საქონლის წარმოება. ამჟამად ამ შესაძლებლობის სიმწირე დიდ ტვირთად აწევს საქართველოს ექსპორტს, როგორც სოფლის მეურნეობაში, ისე მრეწველობაში. არსებობს გადამამუშავებელი ქარხნები (მაგ. ბოსტნეულის), რომელთაც შეუძლიათ მეტი საქონლის წარმოება და ექსპორტირება, თუმცა არ აქვთ საკმარისი ნედლეული, რათა სრულად აითვისონ საკუთარი პოტენციალი. პირველადი სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტების დეფიციტს/დაბალ სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტიულობას საქართველოში განაპირობებს შემდეგი ფაქტორები:

**საკუთრებაში არსებული მიწების დანაწევრება.** საკუთრებაში არსებული მიწების 75% შედგება 1 ჰა-ზე ნაკლები მიწის ნაკვეთებისგან, მიწების მხოლოდ 0,16% შედგება 50 ჰა-ზე<sup>1</sup> მეტი მიწის ნაკვეთებისგან. პროდუქტიულობის გაზრდის მიზნით კაპიტალის ინვესტიცია ხშირად არ არის საკმარისი ასეთი მცირე ნაკვეთებისთვის. მეტიც, რთული და ხარჯიანი გადამამუშავებლებისა და ვაჭრებისთვის ბევრ მცირე მწარმოებელთან ინდივიდუალური ხელშეკრულების გაფორმება, რათა მოახდინონ ისეთი მნიშვნელოვანი ფაქტორების კოორდინირება, როგორცაა ჯიშების შერჩევა და დროული მიწოდება. შედეგად, რთულია, საკმარისი რაოდენობის სურსათის პროდუქტების შეგროვება, რომლებიც არის ჰომოგენური და აკმაყოფილებს იმპორტიორების სერთიფიცირებული ხარისხისა და თვალსაჩინოების მოთხოვნებს.

**კულტურებისა და ჯიშების მწირი დივერსიფიკაცია.** ქართული ხილის ბალებში ჭარბობს შეზღუდული რაოდენობის ჯიშები, განსაკუთრებით მანდარინის (ძირითადად „უშიუ“) და თხილის (ძირითადად „ანაკლიური“) ბალებში. ატმის შემთხვევაში, მდგომარეობა უკეთესია, თუმცა გვხვდება რამდენიმე საადრეო და საგვიანო კულტურები. ჯიშების მცირე რაოდენობაზე კონცენტრირება ამცირებს მოსავლის სეზონის ხანგრძლივობას და იწვევს გამობატულ პიკებს წარმოებასა და გადამამუშავებაში. შედეგად, გვაქვს შედარებით მოკლე და მკვეთრი ჭარბი მიწოდება ბაზრებზე, რაც ზეწოლას ახდენს ფასებზე, ამიტომ გადამამუშავებელი და სავაჭრო ინფრასტრუქტურების გამოყენება უფრო სეზონური ხდება, რაც უარყოფითად მოქმედებს შესაძლებლობების ათვისებასა (ხანგრძლივი უმოქმედო პერიოდები) და ფულადი ნაკადების მოძრაობაზე. გარდა ამისა, მცირე

<sup>1</sup> საქართველოს სოფლის მეურნეობის სამინისტრო (2015 წ.). საქართველოს სოფლის მეურნეობის განვითარების სტრატეგია, 2015-2020 წწ. გვ. 12.

რაოდენობით ჯიშებზე კონცენტრირებამ შეიძლება გაზარდოს მავნებლებისა და მცენარეთა დაავადებებისადმი დაუცველობა.

**ძველი პლანტაციებისა და ბაღების დეგრადაცია.** მანდარინის ბაღები ამ პრობლემის საუკეთესო მაგალითია. ამ ბაღების უმეტესობა 1930-იან წლებში გაშენდა, რის გამოც დღეს ხეების 30% 70-80 წლისაა<sup>2</sup>, როდესაც მანდარინის ხის პროდუქტიულობის პერიოდი 40-50 წელია. ახალი ინვესტიციების გარეშე, მოსავლიანობა უახლოეს მომავალში ჩამოიშლება. „10 წელზე ნაკლებ პერიოდში საქართველოში მანდარინის მოსავალი 60-80 ათასი ტონიდან 20-25 ათას ტონამდე შემცირდება, რაც გამოიწვევს ბაღების საბოლოოდ დეგრადირებასა და ახალი მანდარინის ექსპორტის მოსპობას. ახლო მომავალში მანდარინის მოსავალი შეიძლება მხოლოდ კონცენტრატის გადამუშავებისა და შიდა გაყიდვებისთვის გამოსადეგი იყოს“<sup>3</sup>. თხილთან, ატამთან, ვაშლსა და სხვა ხილთან დაკავშირებული მდგომარეობა ზოგადად უკეთესია: უმეტეს შემთხვევაში, ხეები შედარებით ახალგაზრდაა. თუმცა არსებობს მაღალი ხარისხის თესლისა და სანერგე მასალის დეფიციტი, ფერმერები ხშირად იყენებენ იაფფასიან დაბალი ხარისხის თესლსა და ნერგებს. ეს იწვევს მოსავლის შემცირებას, მავნებლებისა და მცენარეთა დაავადებებისადმი დაუცველობასა და წარმოების დაბალ ხარისხს.

**მოკლევადიანი დაგეგმარება და მიკროზონების დარღვევა.** წარსულში ქართველი ფერმერები ხშირად დაჩქარებით დებდნენ ინვესტიციას სხვადასხვა ჯიშებში, ისე, რომ არც კი ამოწმებდნენ, რამდენად შეეფერება აღნიშნული ჯიშები ადგილობრივ კლიმატურ პირობებსა და ნიადაგის მახასიათებლებს. პოპულარული მანდარინის (საბჭოთა პერიოდში) და თხილის (ახლახან) ჯიშებზე მიწყდომით ფერმები აღმოჩნდნენ ცუდი არჩევნის წინაშე, რადგან ეს არის მრავალწლიანი ან მაღალი საინვესტიციო ხარჯების მქონე კულტურები, რომელთაც წლები სჭირდება, რომ მიაღწიოს პიკურ წარმოებას. ფერმერები ეძებენ მოკლევადიან მოგებას და არ ითვალისწინებენ, რომ აღნიშნული ჯიშები პროდუქტიულია გრძელვადიან პერიოდში, ისინი არც იმაზე ფიქრობენ, რამდენად შეეფერება აღნიშნული ჯიშები ადგილობრივ აგრარულ და კლიმატურ პირობებს (რაც საქართველოში საკმაოდ ჰეტეროგენურია).

**ცოდნის სიმწირე.** საქართველოში ცოტა ფერმერს აქვს ელემენტარული ფორმალური განათლება ან გაუვლია ტრენინგი მოსავლის წარმოებასა და ფერმის მართვაში. ზოგიერთმა განათლება საბჭოთა პერიოდში მიიღო, თუმცა ამ ცოდნის დიდი ნაწილი დღეისთვის მოძველებულია და ეფუძნება ფერმისა და წარმოების იმ წყობას, რომელიც დიდი ხანია აღარ არსებობს. ბევრს, ვინც ფერმერობა 1990-იან წლებში დაიწყო, საბჭოთა კავშირის დაშლის შემდეგ, თითქმის არ აქვს სასოფლო-სამეურნეო განათლება. საქართველოში სოფლის მეურნეობის კვლევებისა და საგანმანათლებლო სისტემის დაფინანსება მწირია და ვერ აწვდის ფერმერებს სურსათის ღირებულებათა ჯაჭვებში კონკურენტულობისთვის საჭირო ტრენინგებსა და ექსტენციის მომსახურებას. უამრავი ფერმერი არ ენდობა ინოვაციებს და სპეციალსტა რეკომენდაციებს, იყენებენ მოკლევადიან დაგეგმარებას და ურჩევნიათ არაფორმალური ურთიერთობები პარტნიორებთან („ბიზნესი დაუწერელი წესებით“).

**მავნებლებისა და მცენარეთა დაავადებებისადმი დაუცველობა.** დარგული მცენარეების ვიწრო და ხშირად შეუფერებელი სპექტრი, დეგრადირებული და გადაბერებული

<sup>2</sup> სტივ გროსი (2014 წ.). კვლევა აჭარის სოფლის მეურნეობის სექტორის კონკურენტუნარიანობისა და ექსპორტის წახალისების პოლიტიკის შესახებ. UNDP, გვ. 17.

<sup>3</sup> ავთანდილ მესხიძე, აჭარის სოფლის მეურნეობის მინისტრის მოადგილე.

პლანტაციები და ბაღები, დაბალი ხარისხის თესლი და სანერგე მასალები და ცოდნის სიმწირე ქართულ კულტურებს მავნებლებისა და მცენარეთა დაავადებებისადმი უკიდურესად დაუცველს ხდის. ამჟამად ყავისფერი მარმარა სუნიანი ბაღლინჯო წარმოადგენს საქართველოში თხილის წარმოების უმთავრეს საფრთხეს, რაც არის ქვეყნის სურსათის ევროკავშირის ბაზრებზე ექსპორტის საყრდენი. ეს და სხვა მავნებლები და დაავადებები საფრთხეს უქმნის წარმოების მოცულობას, ხარისხს და, შედეგად, საქართველოს სურსათის ექსპორტის სანდობას.

#### 4.2 საექსპორტო ჯაჭვების ცუდი ორგანიზება

საექსპორტო ჯაჭვების ცუდი ორგანიზება ართულებს და ხარჯიანს ხდის, საქართველოში წარმოება ფერმის დონეზე გარდაიქმნას საექსპორტო ტვირთებად, რომელიც აკმაყოფილებს იმპორტიორის მოთხოვნებს. საბჭოთა პერიოდში სურსათის პროდუქტების უმეტესობაზე, განსაკუთრებით უამრავ ქართულ დელიკატესზე, ქრონიკული მიწოდების დეფიციტი იყო. შედეგად, მყიდველები ბედნიერი იყვნენ, მიეღოთ პროდუქტი, ამიტომ გამყიდველები აწესებდნენ პირობებს. დღეს მდგომარეობა სრულიად შეიცვალა. ბევრი მწარმოებელი იბრძვის ერთი და იგივე ბაზრისთვის და საექსპორტო ჯაჭვის წარმატებას განაპირობებს მისი უნარი, სანდოდ და თვალსაჩინოს დააკმაყოფილოს საბოლოო მომხმარებლის მოთხოვნები. ჯაჭვის მოთამაშეებს – მწარმოებლებს, წარმოების საშუალებებისა და მომსახურებების მიმწოდებლებს, გადამამუშავებლებს/გამაერთიანებლებსა და ვაჭრებს – შორის სანდო, გრძელვადიანი ურთიერთობების სიმწირე განაპირობებს ცუდი ხარისხისა და დაბალი ფასების, ფართოდ გავრცელებული თაღლითობის, ცუდი რეპუტაციისა და მხოლოდ არამოთხოვნადი საექსპორტო ბაზრების შენარჩუნების მოჯადოებულ წრეს. საექსპორტო ჯაჭვში გადამწყვეტი შეხლუდებია:

**არადამაკმაყოფილებელი დახარისხება და კალიბრაცია.** ამჟამად წარმოებული სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტების მცირე მოცულობებიც კი არ არის ჯეროვნად მომზადებული, რათა დააკმაყოფილოს ექსპორტის სტანდარტები. წარმოების დაბალი მოცულობის კომპენსირებისთვის, ფერმერები (ან მათი სეზონური მუშები) ბაღებში მთელ მოსავალს ყოველგვარი გადარჩევის გარეშე იღებენ. სოფლებში გაბატონებული არაფორმალური ურთიერთობების გამო ადგილობრივი საკონსოლიდაციო ცენტრის მფლობელი უარს ვერ ამბობს ნათესავისგან, მეგობრისგან ან თანასოფელელისგან დაბალი ხარისხისა და ცუდად დახარისხებული მოსავლის მიღებაზე. არ არსებობს ფორმალური, წერილობითი ხელშეკრულებები მწარმოებლებსა და საკონსოლიდაციო ცენტრებს შორის, რომლებიც, როგორც წესი, დიდი რაოდენობით საქონელს იღებენ ფიქსირებულ ფასად.

**ფინანსური მოტივაციისა და ხარისხის კონტროლის სიმწირე.** ამ პრობლემებს ამწვავებს არაეფექტური ფინანსური სქემები. საკონსოლიდაციო და/ან გადამამუშავებელ ცენტრებში ჩაბარება არ ხდება ინდივიდუალურად და ხშირ შემთხვევაში გადახდა არ არის დამოკიდებული ხარისხზე. იგივე ეხება მუშახელს, რომელიც იღებს ან ახარისხებს მოსავალს საკონსოლიდაციო ცენტრებში, ისინი იღებენ ფიქსირებულ დღიურ გასამრჯელოს, მიუხედავად მათ მიერ შესრულებული სამუშაოს ხარისხისა. თუ მყიდველი ან მისი წარმომადგენელი ეცდება, გააკონტროლოს დახარისხების პროცესი, ხშირად აწყდება კოლექტიურ წინააღმდეგობას ან აშკარა თაღლითობას. შესაბამისად, ხშირ შემთხვევაში, საკონსოლიდაციო ცენტრებს არ აინტერესებთ ან არ შეუძლიათ შემოიღონ ხარისხის დამოუკიდებელი კონტროლი, რადგან ეს გამოიწვევს ფერმერებსა და დასაქმებულებს შორის ტრადიციული ურთიერთობების მოშლას.

**ოპორტუნისტული ქცევა.** როგორც წესი, სურსათის პროდუქტების პარტიების

გამყიდველმა მყიდველზე მეტი იცის პარტიის რეალურ ხარისხზე. ეს ინფორმაციის ასიმეტრიულობა ქმნის ოპორტუნისტული ქცევის არაერთ შესაძლებლობას და (მოკლევადიან) სტიმულს, შეცდომაში შეიყვანოს და მოატყუოს მყიდველი. მაგალითად, გამყიდველმა შეიძლება გამოიყენოს ჯეროვნად დახარისხებული, კარგი შესახედაობის ხილის ზედა ფენა, რათა დაფაროს არასტანდარტული პროდუქტები ყუთების ქვეშ. გამყიდველმა შეიძლება ყუთები/პალეტები ან მაღალი ხარისხის პროდუქტები სატვირთოს კართან ახლოს მოათავსოს, რათა დამალოს არასტანდარტული პროდუქტების პარტია. ამგვარად მოტყუებული მყიდველი ან აღარ იყიდის, ან გადაიხდის ძალიან ცოტას შემდეგი პარტიისთვის.

**დეტალური იურიდიული დოკუმენტაციის სიმწირე.** გარდაუვალ ბიზნეს კონფლიქტებს იწვევს ის ფაქტი, რომ სახელშეკრულებო ვალდებულები არ არის რეგისტრირებული დეტალურ იურიდიულ დოკუმენტაციაში. საკმაოდ ხშირად, დაინტერესებული მხარეები მხოლოდ სიტყვიერი შეთანხმებით შემოიფარგლებიან („ჩემი სიტყვა“). შესაბამისად, ბიზნეს კონფლიქტები წყდება სასამართლო სისტემის გარეთ. ამას ხელს უწყობს საქართველოს სასამართლო სისტემის არაეფექტურობაც, რომელიც დიდ დროს ანდონებს გადაწყვეტილებების მიღებასა და ჯარიმის დაკისრებას.

**გადახდის პირობები.** ფერმერები და/ან შემგროვებლები მუშაობენ მხოლოდ იმ საკონსოლიდაციო ცენტრებთან და/ან ექსპორტიორებთან, რომლებიც ადგილზევე იხდიან ნაღდი ფულით. შედეგად, ეს უკანასკნელი ხშირად დგება სამუშაო კაპიტალის დეფიციტის წინაშე, თავის დროზე იყიდოს ნედლეულის საჭირო მოცულობა. გარდა ამისა, ქართველი ექსპორტიორები ხშირად ვერ ახერხებენ იმპორტიორებისთვის სტანდარტული გადახდის პირობების შეთავაზებას (პარტია 60 დღემდე), რაც, სხვა ქვეყნების ექსპორტიორებთან შედარებით, ამცირებს მათ კონკურენტუნარიანობას.

**მარკეტინგისა და ინფორმაციის სიმწირე.** ექსპორტის მცირე მოცულობების გამო, ქართველი ექსპორტიორების უმეტესობა მოკლებულია ახალ ბაზრებზე შესვლისთვის საჭირო რესურსებს. მათ არ აქვთ ბაზრებისა და ფასების მონიტორინგის, პოტენციურ იმპორტიორებთან ურთიერთობების დამყარებაში ჩასადები ინვესტიციების, იმპორტის მოთხოვნებისა და კონკრეტული ბაზრების პროცედურების შესახებ კონკრეტული ცოდნისა და გამოცდილების დაუფლების რესურსები.

ამ შეზღუდვების სიმპტომური და პრობლემური შედეგი კი არის განმეორებითი კლიენტებისა და ქართველ ექსპორტიორებსა და უცხოელ იმპორტიორებს შორის გრძელვადიანი ხელშეკრულებების ძალიან დაბალი წილი, რის გამოც ქართული სურსათის ექსპორტი დიდწილად შემოიფარგლება რუსეთისა და დსთ-ის სხვა ქვეყნების ნაკლებად მოთხოვნადი, დაბალი ფასებისა და ხშირად კლებადი ბაზრებით. 1-ლ ჩანართში წარმოდგენილია შემთხვევის ანალიზი, რომელიც ეფუძნება ნაშრომის ავტორის გამოცდილებას და შეიძლება მივიჩნიოთ, როგორც ამ შეზღუდვებისა და მათით გამოწვეული შედეგების ილუსტრაცია.

**ჩანართი 1:**

**შემთხვევის ანალიზი: რუსეთში არაადეკვატური ხარისხისა და დახარისხებული მანდარინის მიწოდებაში**

ზედიზედ ოთხი სეზონის განმავლობაში ნაშრომის ავტორის ლოჯისტიკის კომპანია მუშაობდა ერთ-ერთ ყველაზე მსხვილ მანდარინის საკონსოლიდაციო ცენტრთან, რომელთანაც 2014 წელს გაფორმდა 30,000 ტონის საექსპორტო ხელშეკრულება, რომელიც 2016-2017 წლის სეზონზე 500 ტონის საექსპორტო ხელშეკრულებით დასრულდა. არცერთი ეს ხელშეკრულება არ შესრულდა და არცერთი კლიენტი არ დაბრუნებულა პირველი მცდელობის შემდეგ, რადგან ყოველთვის იყო ცუდი დახარისხებითა და კალიბრაციით გამოწვეული პრობლემები. 1-ლ ცხრილში შეჯამებული 2016-2017 წლების ტრანზაქციები წარმოადგენს ცუდი ორგანიზებისა და ოპორტუნისტული ქცევის საუკეთესო ილუსტრაციას.

ჩაბარებული მთლიანი 498 ტონიდან 59 ტონა (12%) გაფუჭებული და არასტანდარტული ხილია, რაც ბევრად აღემატება დასაშვებ მაქსიმალურ 1%-ს. რადგან მყიდველმა უარი თქვა ამ 59 ტონის საფასურის გადახდაზე, საბოლოო ფასი ჩაბარებულ ტონაზე („რეალური შედეგი“) იყო 0.77 აშშ დოლარი/კგ., შეთანხმებული საკონტრაქტო 0.90 აშშ დოლარი/ტ. განხვავებით. ჩამბარებელს წინასწარ რომ მოემზადებინა პარტია ხელშეკრულების მოთხოვნების მიხედვით და არასტანდარტული 59 ტონა დარჩენილიყო საქართველოში („მეორე საუკეთესო შედეგი“), მყიდველი დაზოგავდა 22 ათასზე მეტ აშშ დოლარს შეფუთვაზე, ლოჯისტიკა და საბაჟოზე. მეტიც, ეს 59 ტონა გაფუჭებული ხილი შეიძლებოდა გაყიდულიყო ადგილობრივი ქობულეთის მანდარინის გადამამუშავებელ ქარხანაში 4,500 აშშ დოლარად დამატებით შემოსავლის სახით. ამგვარად, საკონსოლიდაციო ცენტრი, გაფუჭებული და არასტანდარტული ხილის ჩაბარების ნაცვლად, რომ მიჰყოლოდა ხელშეკრულების პირობებს, შეინარჩუნებდა რეპუტაციას და მიიღებდა დამატებით შემოსავალს.

**ცხრილი 1. დახარისხების არაადეკვატური ხარისხით გამოწვეული ხელშეკრულების ნახევრად ოპტიმალური შესრულების მაგალითი**

	საწყისი ხელშეკრულება	რეალური შედეგი: დაბალი ხარისხის გამო მყიდველმა შეამცირა ფასი	შესაძლო „მეორე საუკეთესო“ შედეგი
<b>ტონა</b>	498	498	439
<b>კგ-ის ფასი, აშშ დოლარი</b>	0.90	0.77	0.90
<b>მთლიანი გაყიდვები, აშშ დოლარი</b>	448,200	383,460	395,100
<b>მთლიანი ხარჯები, აშშ დოლარი</b>	292,122	292,122	269,423
<b>შემოსავალი, აშშ დოლარი</b>	156,078	91,338	125,677
<b>არასტანდარტული ხილის გაყიდვა ქობულეთში, აშშ დოლარი</b>	0	0	4,538
<b>მთლიანი შემოსავალი</b>	156,078	91,338	130,215

წყარო: ავტორის მიერ 2016-2017 წლის სეზონის ფაქტობრივი ხელშეკრულების საფუძველზე გაკეთებული გამოთვლები

## 6. მწარმოებელთა შეზღუდვების დაძლევის ვარიანტები

სურსათის პროდუქტების ქართველმა მწარმოებლებმა უნდა მიიღონ ზომები, რათა უკეთ გამოიყენონ არსებული პოტენციალი. მათ ინვესტიციები უნდა ჩადონ წარმოების მოდერნიზებულ სისტემებში და შეიძინონ ახალი უნარ-ჩვევები და ცოდნა წარმოებაზე, ხარისხის კონტროლს და სამიზნე ბაზრების საჭიროებებზე.

### 5.1 მწარმოებელთა ექსპორტის გაძლიერების სტრატეგიული მეთოდები

საკუთარი პროდუქციის ხარისხის გაუმჯობესებასა და უფრო მეტ თანამედროვე ტექნოლოგიებში ინვესტირების გარდა, მწარმოებლებმა უნდა გამოიყენონ ექსპორტის გაძლიერების სამი შეთავსებადი კონცეფცია, რომლებზეც ამ ნაშრომში ვსაუბრობთ:

**უფრო მოთხოვნად ბაზრებზე ეტაპობრივი გადასვლა.** მწარმოებლებმა მიზნად უნდა დაისახონ უფრო მოთხოვნად საექსპორტო ბაზრებზე გადასვლა. ექსპორტისა და დოკუმენტაციის არსებული ხარისხით ექსპორტის რაოდენობის გაზრდა მაღალმოთხოვნად (მაგალითად ევროკავშირის) ბაზრებზე ნაკლებად შესაძლებელია მოკლევადიან პერიოდში. ამის ნაცვლად, ექსპორტიორები უნდა გადავიდნენ ეტაპობრივად: დსთ-ის ქვეყნებში ფულადი ბაზრებიდან საცალო ქსელებზე, შემდეგ ჩინეთზე, MENA-ზე და ბოლოს ევროკავშირისა და იაპონიის ყველაზე მოთხოვნად ბაზრებზე. ეტაპობრივი მიდგომა საშუალებას მისცემს ექსპორტიორებს, ეტაპობრივად ისწავლონ, როგორ დააკმაყოფილონ უფრო მოთხოვნადი ბაზრების მოთხოვნები და შექმნან უფრო გამძლე ბიზნეს ურთიერთობები.

**„პროდუქტიული ალიანსების“ ან აგრარული კლასტერების დაფუძნება.** მწარმოებლებმა უნდა გადაწყვიტონ ძალები გაერთიანება, რათა კოოპერაციით გადაჭრან პრობლემები. აგრარული კლასტერები, რომელიც აერთიანებს შესაბამის ღირებულებათა ჯაჭვებში ჩართულ კომპანიებსა და ინსტიტუტებს, ან კომპანიების „პროდუქტიული ალიანსები“ ერთ კონკრეტულ ღირებულებათა ჯაჭვში, რაც ხელს შეუწყობს სოფლის მეურნეობის ღირებულებათა ჯაჭვების მოთამაშეებს შორის კავშირების გაძლიერებას და უკეთეს კოორდინაციას, გაუმჯობესებულ ხარისხის კონტროლსა და პროდუქტების დოკუმენტირებას. მიდგომები შეთავსებადია. კლასტერები აერთიანებს კომპანიების უფრო ფართო სპექტრს, რომლებიც არ მუშაობენ ერთად, თანამშრომლობენ შერჩეულ სფეროებში (მაგალითად, განათლება ან ხარისხის კონტროლი), პროდუქტიული ალიანსები არის უფრო მჭიდრო კავშირების კონცეფცია, რომელიც მსოფლიო ბანკის განმარტებით, არის ასოციაცია, რომელიც ხელს უწყობს სოფლის მეურნეობის ღირებულებათა ჯაჭვის მოთამაშეებს შორის კავშირების გაძლიერებას. გაეროს სურსათისა და სოფლის მეურნეობის ორგანიზაცია (FAO) ამ მიდგომას უწოდებს აგრარული საჯარო-კერძო პარტნიორობას. 2016 წელს FAO-მ გამოაქვეყნა ანგარიში, რომელმაც გააანალიზა 15 განვითარებადი ქვეყნის (ძირითადად, ლათინური ამერიკისა და აფრიკის) 70 შემთხვევა, რათა შეემუშავებინა ძირითადი დასკვნები. ეს ანგარიში ხაზს უსვამს საექსპორტო ჯაჭვში პარტნიორობის განსხვავებული ინტერესების შეთანხმების მნიშვნელობას, რათა ნათლად განისაზღვროს პარტნიორობის როლი, სამართლიანად განაწილდეს რისკები, ჩართონ

ფინანსური ინსტიტუტები, როგორც დამატებითი ძირითადი პარტნიორი და შეიქმნას ჯანსაღი ინსტიტუციური და საკანონმდებლო ბაზა<sup>4</sup>.

**მარკეტინგული კავშირები.** აგრარული კლასტერების (ინდივიდუალური პროექტები კლასტერულ ორგანიზაციებში) ან „პროდუქტიული ალიანსის“ დამატებითი კომპონენტის სახით შეიძლება შეიქმნას „მარკეტინგული კავშირები,“ რომლებშიც წარმატებული, მაგრამ მცირე ექსპორტიორები გააერთიანებენ ახალ, მოთხოვნად ბაზრებზე შესვლისთვის საჭირო ძალებსა და რესურსებს. შესაბამისად, ისინი შეძლებენ ბიზნეს ვიზიტების, ლოჯისტიკის, საბაჟო მომსახურების, ექსპორტის პოპულარიზების, სოციალურ ქსელებში რეკლამირების, ონლაინ მარკეტინგისა და გაყიდვების ხარჯების ანაზღაურებისთვის საჭირო რესურსების გაერთიანებას.

## 5.2 საქართველოში პროდუქტიული ალიანსების არსებული მაგალითები

რამდენიმე ინდივიდუალურმა ექსპორტიორმა, მწარმოებელმა და ჩამბარებელმა უკვე მიაღწია წარმატებას პროდუქტიული ალიანსების შექმნით ექსპორტის ზრდის შემაფერხებელი ფაქტორების აღმოფხვრაში, რადგან ალიანსმა საშუალება მისცა მათ, გრძელვადიანი საკონტრაქტო ურთიერთობები დაემყარებინათ შესაბამისი საექსპორტო ჯაჭვის დაინტერესებულ მხარეებთან. როგორც ქვემოთ წარმოდგენილი მაგალითებიდან ჩანს, ეს ინდივიდუალური წარმატების ამბები განსხვავებული და იზოლირებულია, მაგრამ მათ აქვთ უამრავი საერთო, რამაც საშუალება მისცა მათ, გამკლავებოდნენ ზემოთ აღწერილ წარმოების მოცულობისა და ჯაჭვის კოორდინაციის პრობლემებს.

**თაფლიკაცი** არის მეფუტკრეობის ფერმა ალავერდის მონასტერში, რომელიც წლიურად 7 ტონა თაფლს იღებს 15 ადგილობრივი მწარმოებლისგან. მართალია, ამ შემთხვევაში არ გვაქვს ფორმალური ხელშეკრულებები კომპანიასა და მწარმოებლებს შორის, თუმცა თაფლიკაცი აწვდის ტრენინგს, ექსტენციის მომსახურებასა და წარმოების საშუალებებს. ის აწვდის ფუტკრის ზამთრის საკვებს, ხის ჩარჩოებსა და კომერციულ ფიჭებს. თაფლიკაცს საკუთარი სატვირთო ავტომობილებით გადაჰყავს მიმწოდებელთა ფუტკარი, რათა უზრუნველყოს თაფლის მაღალი ხარისხი, რომელიც ძალიან კარგად არის ბრენდირებული და იყიდება ადგილობრივ ბაზრებსა და საქართველოს დუტი ფრის სერვისებში. შარშან 1.5 ტონა თაფლი ექსპორტზე გავიდა ჩინეთში.

**შპს BPC** ველური ასკილისგან აწარმოებს ორგანულ ასკილის წვეს. BPC დაეხმარა ტყის ნობათის კოოპერატივს საგურამოში ბიო სერთიფიკატის მიღებაში, დეტალურად უხსნიდა, როგორ უნდა ეწარმოებინა ბიო ასკილი და დაეხმარა კოოპერატივს საჭირო აღჭურვილობის შეძენაში. BPC-სა და ტყის ნობათს შორის ფორმალური ხელშეკრულება არ არსებობს, თუმცა ასკილის შეგროვებასა და დასაწყობების მოთხოვნები, ისევე, როგორც გადახდის პირობები წერილობით ეცნობება კოოპერატივს. BPC კოოპერატივს უხდის 15-20% პრემიუმს ბიო ასკილის მიწოდებაზე. ბიო წვენი ექსპორტზე გადის ევროკავშირსა და აზიაში.

---

<sup>4</sup> მარლო რანკინი და სხვები (2016 წ.). საჯარო კერძო პარტნიორობები აგრარული ბიზნესის განვითარებისთვის. საერთაშორისო გამოცდილების მიმოხილვა, გაეროს სურსათისა და სოფლის მეურნეობის ორგანიზაცია.

**ნერგეტა** არის მაღალი ინტენსივობის 23 ჰა კვიის პლანტაცია. მაღალი ხარისხის ხილი, იტალიური კალიბრაციის აღჭურვილობა, 150 ტონის დასაწყობების პოტენციალი და სურსათის სტანდარტების სერტიფიცირება საშუალებას აძლევს ნერგეტას, კვიი ექსპორტზე გაიტანოს გერმანიასა და იაპონიაში. ადგილობრივი ფერმერები მუშაობენ ნერგეტას პლანტაციებში, კომპანიის სპეციალისტების ზედამხედველობის ქვეშ, იძენენ ახალ უნარ-ჩვევებსა და აგრონომიულ ცოდნას. ზოგიერთმა მუშამ ეს ტრენინგი გამოიყენა საკუთარ მიწის ნაკვეთში კვიის წარმოების დასაწყებად, რითიც გააფართოვა ნერგეტასთვის მისაწოდებელი პროდუქტის მოცულობა.

**შუხმანი** აწარმოებს ტრადიციულ ქართულ (ქისი, საფერავი, რქაწითელი, მუკუზანი და ქინძმარაული) და არაქართულ (სარდონელი და კაბერნე სავინიონი) ღვინოებს კახეთის რეგიონში. მათ ვენახები აქვთ ნაფარეულის, წინანდლისა და ქინძმარაულის მიკროზონებში. კომპანია ფლობს 130 ჰა მიწას, საიდანაც 60 ჰა-ზე გაშენებულია ვენახი. ყურძნის გარკვეულ ნაწილს ადგილობრივი ფერმერებისგანაც ყიდულობენ. შუხმანსა და ამ ფერმერებს შორის ურთიერთობა ეფუძნება „ჯენტლმენურ შეთანხმებას“. ურთიერთობები პარტნიორებს შორის ირკვევა მას შემდეგ, რაც ფერმერები მიაწვდიან ნედლეულს (ყურძენს), სანაცვლოდ კი შუხმანი ფერმერებს მიაწვდის აგრონომიულ რჩევებს. ამჟამად შუხმანი ყიდის 1.5 მილიონ ბოთლ ღვინოს 15-ზე მეტ ქვეყანაში, მასპინძლობს უცხოელ სტუმრებს შატოში, ამუშავებს ბარ-რესტორანს და ეწევა გასტრონომიულ, აგარულ და სხვა ტიპის ტურიზმს.

**მიხეილ გოგიაშვილი** არის გურჯაანელი ფერმერი, რომელსაც მოჰყავს მაღალი ხარისხის ატამი საკუთარ 50 ჰა და ნაქირავებ 120 ჰა მიწაზე. ის არის მაღალი რეპუტაციის მქონე ექსპერტი, რომელიც რეალისტურად აფასებს ადგილობრივი ბალების ექსპორტის პოტენციალს და წლებია 100-ზე მეტ მეზობელ ფერმერეს აძლევს რეკომენდაციებს. საჭირო ინფრასტრუქტურით, აღჭურვილობითა და მარკეტინგით, მას შეუძლია გახდეს ექსპორტის გამაერთიანებელი წარმატებულ „პროდუქტიულ ალიანსში“.

არის სხვა შემთხვევებიც, როცა „პროდუქტიულმა ალიანსებმა“ ვერ მიაღწია წარმატებას ადგილობრივ მწარმოებლებთან გრძელვადიანი ურთიერთობების შექმნაში, რათა მომხდარიყო მაღალი ხარისხის ნედლეულის საიმედო მიწოდება. ასეთ შემთხვევებში ზოგს ურჩევნია, სურსათის ექსპორტისთვის საკუთარი ნედლეულის ბაზის შექმნით გახდეს სრულად ვერტიკალურად ინტეგრირებული ანკლავები.

**ფროზერა** არის საქართველოში გაყინული ხილისა და ბოსტნეულის პრემიერ მწარმოებელი და ექსპორტიორი. კომპანია 10 წლის წინ შეიქმნა და დაიწყო ხილ-ბოსტნეულის ჩაბარება ახლომდებარე სოფლების ფერმერებისგან. ნედლეულის მიწოდების ხარისხთან, რაოდენობასა და სტაბილურობასთან დაკავშირებული პრობლემების გამო კომპანიამ 2014 წელს დაახლოებით 160 ჰა მიწის ნაკვეთზე დაიწყო საკუთარი სასოფლო-სამეურნეო წარმოება. კომპანია მაინც არის დაინტერესებული ფერმერებისგან ნედლეულის შესყიდვით, მიუხედავად იმისა, რომ მათი მწარმოებლებთან მუშაობის წარსული გამოცდილება საკმაოდ პრობლემურია. ფროზერამ ხელშეკრულება გააფორმა შედარებით მსხვილ ფერმერებთან მარნეულში და სცადა, გრძელვადიანი ბიზნეს ურთიერთობები დაემყარებინა მცირე ფერმერებთან, რომლებსაც მისცეს თესლი, ექსტენციის მომსახურება და ფინანსური დახმარება. სამწუხაროდ, ფერმერებმა კომპანიის



ფულით დაბალი ხარისხის თესლები შეიძინეს და სათანადოდ არ მიხედეს ფროზერას მიერ მიცემულ თესლებს.

## 7. პოლიტიკის შედეგები

საქართველოს სოფლის მეურნეობის საექსპორტო პოტენციალის ათვისებისთვის მთავრობამ თავისი წვლილი უნდა შეიტანოს არსებული ექსპორტის შეზღუდვების გადაჭრაში. ჩვენ დავადგინეთ ღონისძიებების სამი ძირითადი ღერძი, რომელთაგან ერთი მიმართულია სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტიულობისა და ექსპორტის გრძელვადიან გაუმჯობესებაზე, ორი კი მოკლე და გრძელვადიან გაუმჯობესებაზე:

### 6.1 დანაწევრებული სასოფლო-სამეურნეო მიწების კონსოლიდაცია

პირველ რიგში, საქართველოში უკიდურესად დანაწევრებული სასოფლო-სამეურნეო მიწების კონსოლიდაცია გადამწყვეტი პირობაა გრძელვადიან პერიოდში კონკურენტუნარიანი სოფლის მეურნეობის სექტორის განვითარებისთვის, რომელზე მუშაობაც დაუყოვნებლივ უნდა დაიწყოს. ნაშრომში უკვე აღწერილი ყველა პრობლემა (ნედლეულის დეფიციტი, საერთაშორისო სტანდარტების დაკმაყოფილების სიმწირე, ტრანზაქციების მაღალი ხარჯები, არაფორმალური ურთიერთობების სიჭარბე, ფართოდ გავრცელებული ოპორტუნისტული ქცევა, რაც საბოლოოდ საფრთხეს უქმნის სანდოობასა და რეპუტაციას) ართულებს საშუალო და გრძელვადიან პერიოდში მაღალი ხარისხის პროექტების მსხვილი, ჰომოგენური ტვირთების წარმოებას. ამ პრობლემების გადაჭრა შესაძლებელია სოფლის მეურნეობის სექტორში, სადაც უამრავი მცირე მწარმოებელია. თუმცა ამ პირობებში პრობლემების გადაჭრისთვის საჭიროა მეტი კოორდინაცია, უფრო ხარჯიანია და, საბოლოოდ, ნაკლებად მყარი და სანდო. მთავრობამ უნდა მიიღოს ზომები, რათა დააჩქაროს ქართული სასოფლო-სამეურნეო მიწების კონსოლიდაცია საშუალო და გრძელვადიან პერიოდში, მაგალითად, დაასრულოს მიწების კადასტრი და ერთმანეთისგან გამიჯნოს სოფლის მეურნეობისა და სოციალური პოლიტიკა, ისე, რომ მცირე თვითკმარმა ფერმერებმა შეძლონ საკუთარი მიწის ნაკვეთების გაყიდვა ისე, რომ არ დაკარგონ შემოსავლის მნიშვნელოვანი წყარო (ფერმის შემოსავალი, რომელიც ხელოვნურად არის გაზრდილი სუბსიდიებით ან ფასების კონტროლით), რაზეც ამჟამად არიან დამოკიდებული.

### 6.2. აგრარული კლასტერებისა და პროდუქტიული ალიანსების დახმარება და გამოყენება

მთავრობა კონცეფციის პოპულარიზებითა და აგრარული კლასტერების ან პროდუქტიული ალიანსების შექმნით უნდა დაეხმაროს მწარმოებლებს, დაძლიონ პრობლემები, რაც ზღუდავს მათ საექსპორტო შესაძლებლობებს. ეს ყველაფერი ხელს შეუწყობს მწარმოებელთა თვითორგანიზებას, გადაჭრან პრობლემები და სასარგებლო იქნება წარმოების გაუმჯობესების, ექსპორტის ზრდისა და დივერსიფიცირებისთვის მოკლე და საშუალოვადიან პერიოდში.

აგრარული კლასტერისა და პროდუქტიული ალიანსის კონცეფციები საკმაოდ ჰგავს ერთმანეთს. კლასტერი უფრო „ფართოა“ შინაარსით და აერთიანებს უამრავ საბოლოო მწარმოებელს, რომლებიც დამოუკიდებლად ყიდნიან ურთიერთდაკავშირებულ, მაგრამ

სხვადასხვა საქონელს. პროდუქტიული ალიანსი კი უფრო ახლოსაა კოოპერატივთან. თუმცა ორივე კონცეფცია მსგავსია იმდენად, რამდენადაც ორივე მათგანი გულისხმობს ურთიერთდახმარებისა და ერთობლივი პროექტების ძლიერ კომპონენტს, რათა გაძლიერდეს პროდუქტის ხარისხი, რომელიც აკმაყოფილებს ბაზრის სტანდარტებს და ერთობლივ ძალისხმევას, ექსპორტზე გავიდნენ ახალ ბაზრებზე. მარკეტინგული კავშირები, მათ შორის ერთობლივი ძალისხმევა, მიიღონ სურსათის სტანდარტის სერთიფიკატი და შეაღწიონ კონკრეტულ გეოგრაფიულ ბაზრებზე, შეიძლება იყოს კლასტერის მუშაობის ერთი მიმართულება ან ალიანსის დამატებითი კომპონენტი, რაც პოტენციურად გულისხმობს სხვადასხვა პროდუქტიული ალიანსების გაერთიანებას ახალ ბაზრებზე შესვლაზე მუშაობის დროს.

ამ მიზნით მთავრობას შეუძლია წახალისოს აგრარული კლასტერების ან პროდუქტიული ალიანსების ჩამოყალიბება უფრო ფართო კლასტერის ინიციატივის კონტექსტში, რაც პოტენციურად დაეხმარება კლასტერების შექმნას მრეწველობის ღირებულებათა ჯაჭვებში. კლასტერის პოლიტიკა არის სამრეწველო და სასოფლო-სამეურნეო ღირებულებათა ჯაჭვების განვითარების წახალისების შედარებით იაფი და მცირე ჩარევის მეთოდი. როგორც წესი, მთავრობა უზრუნველყოფს მხოლოდ თითოეული კლასტერული ორგანიზაციის ძირითადი პერსონალის დასაქმების ფინანსებს პირველი 2-3 წლის განმავლობაში, რომლის შემდეგაც კლასტერს უკვე სრულად წევრები აფინანსებენ. კლასტერების პოლიტიკა წარმატებით განხორციელდა ევროკავშირის არაერთ ქვეყანაში და მათი გამოცდილება შეიძლება გამოვიყენოთ საქართველოსთვის შესაფერისი პროგრამის შემუშავებისას.

აგრარული/სურსათის კლასტერები ან პროდუქტიული ალიანსები პოტენციურად შერჩეულ, კონკრეტული პროდუქტების წარმოებაში მაღალი პოტენციალის მქონე „ლიდერ“ კომპანიებთან ერთად, უნდა გამოვიყენოთ მთავრობისა და დონორთა ღონისძიებების მთავარ ადრესატებად ღირებულებათა ჯაჭვის განვითარებისას, რათა გავაუმჯობესოთ და გავავრცელოთ სასოფლო-სამეურნეო და კომერციული უნარ-ჩვევები და ნოუჰაუ. ერთის მხრივ, მთავრობამ უნდა გამოავლინოს ეს პროდუქტიული ალიანსები და ლიდერები, რათა მისცეს მათ სახელმწიფო და საერთაშორისო დონორთა დახმარება, და, მეორეს მხრივ, უზრუნველყოს როგორც წარსულში, ისე სამომავლოდ დაფინანსებული პროექტების ეფექტიანობის ღრმა კვლევა და მონიტორინგი. მსგავსი პროექტის ორი მაგალითი უკვე გვაქვს და მათზე საუბარია მე-2 დანართში.

### 6.3 ინფორმაციის დეფიციტის გადაჭრა, სასოფლო-სამეურნეო განათლების რეფორმა

დაბოლოს, მთავრობამ უნდა გადაჭრას არაადეკვატური ინფორმაციისა და განათლების პრობლემა, რაც გავლენას ახდენს ყველა, განსაკუთრებით კი მცირე მწარმოებლებზე. ეს განსაკუთრებით გულისხმობს სასოფლო-სამეურნეო განათლების რეფორმას (რომელიც შედეგს საშუალო და გრძელვადიან პერიოდში მოიტანს), აგრეთვე მცირე ზომის ინდივიდუალური ექსპორტიორების/ფერმერების ინფორმაციულ დახმარებას, რომლებმაც მოკლევადიან პერიოდში საკუთარი წვლილი უნდა შეიტანონ ექსპორტის ზრდასა და დივერსიფიცირებაში.

**სოფლის მეურნეობაში, მათ შორის აგრარულ ბიზნესში განათლების განვითარება:** პროფესიული და აკადემიური განათლების მეშვეობით უნდა განვითარდეს სასოფლო-

სამეურნეო სამუშაო ძალის უნარ-ჩვევები. საქართველოს განათლებისა და მეცნიერების სამინისტროსა და ევროკავშირის დონორი ინსტიტუტების (მაგ. გერმანია პროფესიული განათლების სფეროში) მიმდინარე თანამშრომლობა უნდა გაგრძელდეს. სასოფლო-სამეურნეო საგანმანათლებლო ინსტიტუტები საფუძვლიანად უნდა განახლდეს. ამისთვის შეიძლება საჭირო იყოს ისეთი ინსტიტუტების დახურვა, რომლებიც ვერ პასუხობენ მოდერნიზაციის მოთხოვნებს.

**კულტურებისა და ჯიშების არჩევის შესახებ ინფორმაცია.** ქართული ნიშური პროდუქტების დინამიური ექსპორტი უნდა იყოს საბაზრო პროცესების და არა მთარობის დაგეგმარების შედეგი. თუმცა ფერმერებს სჭირდებათ დახმარება, თავი დააღწიონ კულტურებსა და ჯიშებთან დაკავშირებით მიღებულ გრძელვადიან მცდარ გადაწყვეტილებებს. მთავრობამ ფერმერებს უნდა შესთავაზოს აგრო რჩევები, რომელიც კულტურები და ჯიშები არის ოპტიმალური კონკრეტული მიწის ნაკვეთისთვის, კლიმატური პირობებისა და ნიადაგის მახასიათებლების გათვალისწინებით. ამავდროულად, ფერმერს უნდა მიეწოდოს ბიზნეს გეგმისა და ხარჯების დათვლის ნიმუში, რაც არის რეალისტური და მდგრადი საინვესტიციო გადაწყვეტილებების მიღების საფუძველი. ეს თავად მთავრობამ არ უნდა გააკეთოს, უნდა დაევალოს ადგილობრივ თუ საერთაშორისო აგრარულ და ეკონომიკის კვლევით ცენტრებს და/ან კერძო კომპანიებს (როგორც აკეთებს კალიფორნიის უნივერსიტეტის კოოპერატივების ექსტენცია, რომელიც უახლეს, ცოდნაზე დაფუძნებულ დახმარებას უწევს კალიფორნიელ ფერმერებს, სახელმწიფოს მიერ დაფინანსებული კვლევისა და ადგილობრივ მწარმოებლებთან თანამშრომლობის ხანგრძლივი ისტორიის საფუძველზე. იხ. 1-ლი დანართი).

**ბაზრის საინფორმაციო სისტემა.** საჭიროა, გაიზარდოს ფერმერთა მოლაპარაკების ძალაუფლება და ყველა დაინტერესებული მხარე უკეთ ინფრმირებული იყოს სამიზნე საექსპორტო ბაზრების განვითარებასა და მოთხოვნებზე.

**იურიდიული დოკუმენტაციის პაკეტი.** მთავრობამ იურისტებსა და გამოცდილ ექსპორტიორებს უნდა დაავალოს დაინტერესებულ მხარეებს (ფერმერს - შემგროვებელს, ფერმერს - ბაზას, შემგროვებელს - ბაზას, ბაზას - ექსპორტიორს, ბაზას/ექსპორტიორს - იმპორტიორს, ბაზას/ექსპორტიორს - ხარისხის ინსპექციას - იმპორტიორს, ბანკს - ბაზას/ექსპორტიორს - ინსპექციას - იმპორტიორს - ბანკს) შორის ურთიერთობების ფორმალიზებისთვის საჭირო ყველა ნიმუშის შექმნა. საბოლოოდ ეს დოკუმენტები უნდა შედგეს სამ (ქართულ, რუსულ, ინგლისურ) ენაზე და ყველა დაინტერესებული მხარისთვის ხელმისაწვდომი უნდა იყოს სპეციალურ პორტალზე. ეს არ ნიშნავს, რომ მთავრობამ უნდა აიძულოს დაინტერესებული მხარეები, გამოიყენონ ეს ფორმები, მაგრამ მათ უნდა ჰქონდეთ შესაძლებლობა, იურიდიულად დაიცვან თავი მინიმალური ხარჯებით.

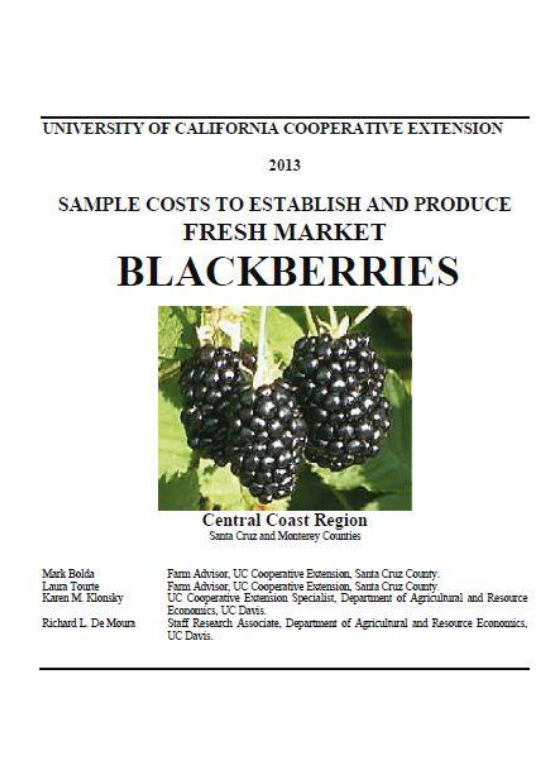
## გამოყენებული ლიტერატურა

- ს. ვ. კრამონ-ტაუბადელი (2014 წ.). საქართველოს სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის ექსპორტი. კვლევითი ნაშრომების სერიები [PP/02/2014]. GET-საქართველო, ბერლინი
- EBRD/მსოფლიო ბანკი (2016 წ.). პროდუქტიული ალიანსების მეშვეობით ფერმერების ბაზრებთან დაკავშირება. მსოფლიო ბანკის ლათინურ ამერიკაში მიღებული გამოცდილების შეფასება. ვაშინგტონი
- საქართველოს მთავრობა (2012 წ.). საქართველოს სოციო-ეკონომიკური განვითარების სტრატეგია „საქართველო – 2020“
- ს. გროსი (2014 წ.). კვლევა აჭარის სოფლის მეურნეობის სექტორის კონკურენტუნარიანობასა და ექსპორტის წახალისების პოლიტიკაზე. UNDP
- პ. ლიაპისი (2011 წ.). ცვლილებები გადამუშავებული სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტებით ვაჭრობის ფორმებში. სურსათის, სოფლის მეურნეობისა და მეთევზეობის ნაშრომები, #47. OECD. პარიზი
- საქართველოს სოფლის მეურნეობის სამინისტრო (2015 წ.). საქართველოს სოფლის მეურნეობის განვითარების სტრატეგია, 2015-2020 წწ.
- დ. საჰა, ი. კაცია (2015 წ.). სოფლის მეურნეობა და სურსათის წარმოება: საქართველოს პოტენციალი. კვლევითი პრეზენტაცია. გერმანელ ეკონომისტთა ჯგუფი საქართველოსა და ISET-ის კვლევითი ინსტიტუტის ერთობლივი ნაშრომი. ბერლინი/თბილისი
- დ. საჰა, ვ. მოვჩანი (2016 წ.). საქართველოს ვაჭრობა ევროკავშირთან: მიმდინარე მოვლენები. ბიულეტენი | გამოშვება #12 | სექტემბერ-ოქტომბერი, 2016 წ. GET-საქართველო, ბერლინი
- მ. რანკინი და სხვები (2016 წ.). საჯარო-კერძო პარტნიორობები აგრარული ბიზნესის განვითარებისთვის. საერთაშორისო გამოცდილების მიმოხილვა. გაეროს სურსათისა და სოფლის მეურნეობის ორგანიზაცია. რომი
- გ. ზაჰმანი, დ. საჰა, მ. პერუზი (2015 წ.). საქართველოს ეკონომიკური სპეციალიზაცია: აწმყო და მომავალი. გერმანელ ეკონომისტთა ჯგუფი საქართველო, კვლევითი ნაშრომების სერიები [PP/01/2015]. GET საქართველო, ბერლინი.

## 8. დანართი 1:

### კალიფორნიაში მაცვლის მწარმოებელთა კვლევაზე დაფუძნებული სახელმწიფო დახმარება

კალიფორნიის უნივერსიტეტის კოოპერატივების ექსტენციის მომსახურება უახლეს, ცოდნაზე დაფუძნებულ დახმარებასა და რჩევას აძლევს კალიფორნიელ ფერმერებს სახელმწიფოს მიერ დაფინანსებული კვლევისა და ადგილობრივ მწარმოებლებთან თანამშრომლობის ხანგრძლივი ისტორიის საფუძველზე. მაგალითის სახით წარმოგიდგინთ მაცვლის წარმოების ხარჯების პუბლიკაციის პირველ ორ გვერდს.



UNIVERSITY OF CALIFORNIA COOPERATIVE EXTENSION

SAMPLE COSTS TO ESTABLISH AND PRODUCE FRESH MARKET BLACKBERRIES  
Central Coast Region – Santa Cruz & Monterey Counties 2013

CONTENTS

INTRODUCTION	2
ASSUMPTIONS	3
Establishment Cultural Practices and Material Inputs	3
Production Cultural Practices and Material Inputs	5
Labor, Equipment, and Interest Costs	7
Cash Overhead Costs	8
Non-Cash Overhead Costs	9
REFERENCES	11
Table 1. Costs per Acre to Establish & Produce Blackberries: Summary	12
Table 2. Costs per Acre to Establish Blackberries	13
Table 3. Material Costs per Acre to Establish Blackberries	14
Table 4. Costs per Acre to Produce Blackberries: Production Year 1	15
Table 5. Costs per Acre to Produce Blackberries: Production Years 2-5	17
Table 6. Costs and Returns per Acre to Produce Blackberries: Production Years 2-5	19
Table 7. Monthly Cash Costs per Acre to Produce Blackberries: Production Years 2-5	21
Table 8. Ranging Analysis: Production Years 2-5	23
Table 9. Whole Farm Annual Equipment, Investment, and Business Overhead Costs	24
Table 10. Hourly Equipment Costs	24
Table 11. Operations with Equipment & Materials: Production Years 2-5	25

INTRODUCTION

Sample costs to produce blackberries in Santa Cruz and Monterey Counties are presented in this study. The study is intended as a guide only, and can be used to make production decisions, determine potential returns, prepare budgets and evaluate production loans. The practices described are based on production procedures considered typical for this crop and area, and may not apply to every farm. Sample costs for labor, materials, equipment and custom services are based on current figures. A blank column, "Your Cost", is provided to enter your actual costs on Tables 2 through 6.

The hypothetical farm operation, production practices, overhead, and calculations are described under assumptions. For additional information or explanation of calculations used in the study call the Department of Agricultural and Resource Economics, University of California, Davis, (530) 752-3589, UC Cooperative Extension Santa Cruz County: Mark Boida (831) 763-8025 and Laura Tourre (831) 763-8005, or the UC Cooperative Extension office in your county.

Current and archived "Sample Cost of Production" studies for many commodities can be downloaded at <http://coststudies.ucdavis.edu>, requested through the Department of Agricultural and Resource Economics, UC Davis, (530) 752-6887, or obtained from selected county UC Cooperative Extension offices.

2013 Blackberries Cost and Return Study      Central Coast      UC Cooperative Extension      2

## 9. დანართი 2:

### საქართველოში პროდუქტიული ალიანსებზე ორიენტირებული ღირებულებათა ჯაჭვის განვითარების პროგრამების მაგალითები

საქართველოში უკვე შემუშავდა ორი პროექტი (ერთი უკვე მუშაობის პროცესშია), რომლებიც პროდუქტიულ ალიანსებს იყენებს ღირებულებათა ჯაჭვის განვითარებისთვის, მიუხედავად იმისა, რომ ჯერ ძალიან ადრეა შედეგების შეფასება:

- **ფინანსებზე წვდომისა და სასოფლო-სამეურნეო დაზღვევის პროექტის წახალისება.** ამ პროექტს ახორციელებს ბიზნეს და ფინანსური კონსულტაციების კომპანია (BFC GmbH) და აფინანსებს შვეიცარიის განვითარებისა და თანამშრომლობის სააგენტო. პროექტის მიზანია, ფერმერებს ინტეგრირებული ფინანსური და ტექნიკური მხარდაჭერის მომსახურებები შესთავაზოს შერჩეულ (თხილის და ღორის ხორცის) ღირებულებათა ჯაჭვებში. პროექტის ფინანსური მომსახურებების პარტნიორი არის ქართული მიკრო-საფინანსო ორგანიზაცია კრისტალი. პროექტის მოდელი რთავს ფერმერებს სქემაში, რომელშიც შედიან წარმოების საშუალებების, მომსახურებების მიმწოდებლები, გადამამუშავებლები და ფინანსური ინსტიტუტები. იდეალურ შემთხვევაში, პროექტი საშუალებას მისცემს ფერმერებს, ნაღდი ფულის დახარჯვის გარეშე მიიღონ ყველა წარმოების საშუალება და მომსახურება. ფერმერებს ხელშეკრულებას უფორმებენ მონაწილე გადამამუშავებლები, რომლებიც კონსულტაციებსაც უწევენ მათ. როგორც კი გადამამუშავებელი ყიდულობს პროდუქტს, კრისტალი იღებს სესხის ძირსა და საპროცენტო განაკვეთს, მონაწილე ფერმერები კი იღებენ პროდუქტის საფასურს.
- **აჭარის პროდუქტიული ალიანსის პროექტი.** პროექტი, რომელიც ელოდება აჭარის მთავრობის დამტკიცებას, მიზნად ისახავს ახალი მსხვილი (20 ჰა) კომერციული კოოპერატივის მეშვეობით მანდარინის ბაღის გაშენებას, რომელშიც გამოიყენება სახელმწიფო სანერგეების ახალი ნერგები. ის ფერმერებს აძლევს მოტივაციას, მომავალ კოოპერატივში წილის მიღების სანაცვლოდ ამოძირკვონ ძველი მანდარინის ხეები პრინციპით „თითო ნერგი თითოეული ამოძირკვული ძველი ხის სანაცვლოდ“. ამავდროულად, ფერმერს აქვს საშუალება, სახელმწიფო სანერგეებიდან მიიღოს ნერგი სხვა მაღალი ღირებულების ჯიშისთვის და/ან მანდარინის საადრეო/საგვიანო ჯიშებისთვის. ეს პროექტი ხელს შეუწყობს მიწების გაერთიანებასა და ძველი ბაღების განახლებას, სასოფლო-სამეურნეო წარმოების დივერსიფიცირებას, მოსავლის აღებისა და მარკეტინგის სეზონების გახანგრძლივებას. თუმცა წარმატების მიღწევისთვის მას თან უნდა ახლდეს ზემოთ აღწერილი ზომები (მიწის ნაკვეთის ექსპერტიზა, კულტურების, ჯიშების შესახებ რეკომენდაციები, ბიზნესის დაგეგმარება და ნიმუშების ხარჯები), აგრეთვე კერძო კომპანიის ინიცირება და/ან წახალისება, რათა შეიქმნას პროდუქტიული ალიანსი კონკრეტული კულტურის გაერთიანებისთვის. მან საწყის ეტაპზე ფერმერებს უნდა მისცეს ყველა საჭირო წარმოების საშუალება, მომსახურება და ცოდნა მომავალი მოსავლის აღების დროს გადახდის, ბოლო ეტაპზე კი პროდუქტების

სერთიფიცირების, ბრენდინგის, მარკეტინგისა და საექსპორტო პარტიების  
მომზადების პირობით.

## **ბოლო კვლევით ნაშრომების ჩამონათვალი**

- საქართველოს ელექტროენერჯის მიწოდებისა და მოთხოვნის დაბალანსების ვარიანტები, გეორგ ზაჰმანი, დავიდ საჰა, კვლევითი ნაშრომი PP/02/2016
- გადახდისუნარობის შესახებ საქართველოს კანონის გადახდისუნარობის თავიდან აცილება, ჰანს იანუსი, კვლევითი ნაშრომი PP/01/2016
- საქართველოს წიაღის კანონმდებლობის საინვესტიციო დაბრკოლებების აღმოფხვრა, დავიდ საჰა, ჰანს-გეორგ პეტერსენი, ლევან ფავლენიშვილი, ვოლდემარ ვალტერი, კვლევითი ნაშრომი PP/05/2015
- გაცვლითი კურსი და საქართველოს მიმდინარე ანგარიში, სტეფან ვონ კრამონ-ტაუბადელი, კვლევითი ნაშრომი PP/04/2015
- მოკლევადიანი რისკები და გრძელვადიანი გამოწვევები საქართველოს ღვინის წარმოებაში, სტეფან ვონ კრამონ-ტაუბადელი, დავიდ საჰა, კვლევითი ნაშრომი PP/03/2015
- შეიძლება თუ არა ელექტროენერჯის დაბალი ფასები იყოს საქართველოს შედარებითი უპირატესობა? გეორგ ზაჰმანი, კვლევითი ნაშრომი PP/02/2015

## **ბოლო კვლევითი პრეზენტაციების ჩამონათვალი**

- ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი სავაჭრო სივრცის შესახებ შეთანხმების (DCFTA) განხორციელება საქართველოში, ვერონიკა მოვჩანი, სალომე გელაშვილი, რიკარდო გიუჩი, კვლევითი პრეზენტაცია PB/03/2017
- შემოქმედებით მრეწველობების განვითარება: პრინციპები და საერთაშორისო გამოცდილება, ანდრე სტორი, დავიდ საჰა, კვლევითი პრეზენტაცია PB/01/2017
- საქართველოს ვაჭრობა ევროკავშირთან: მიმდინარე მდგომარეობა, ვერონიკა მოვჩანი, დავიდ საჰა, კვლევითი პრეზენტაცია PB/08/2016
- საქართველოს ექსპორტის ზრდა ირანთან: რომელი პროდუქტები გამოდგება? ვერონიკა მოვჩანი, დავიდ საჰა, კვლევითი პრეზენტაციები PB/07/2016
- საქართველოს ელექტროენერჯის მიწოდებისა და მოთხოვნის დაბალანსების ვარიანტები, გეორგ ზაჰმანი, დავიდ საჰა, კვლევითი პრეზენტაცია, PB/06/2016
- ევროკავშირის არაწევრი ქვეყნებიდან პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოზიდვის პოტენციალი: ევროკავშირსა და საქართველოს შორის გაფორმებული DCFTA-ის როლი B) არასატარიფო ბარიერების როლი პოტენციური წყარო ქვეყნებისთვის, ვერონიკა მოვჩანი, დავიდ საჰა, კვლევითი პრეზენტაცია PB/05/2016

---

ყველა ნაშრომის, პრეზენტაციისა და მომავალი პუბლიკაციის უფასოდ ჩამოტვირთვა შესაძლებელია ვებ-გვერდიდან: <http://www.get-georgia.de/publikationen/policy-papers/>. დამატებითი ინფორმაციისთვის, გთხოვთ, მიმართოთ გერმანელ ეკონომისტთა ჯგუფს საქართველოს შემდეგ ელ-ფოსტაზე: [info@get-georgien.de](mailto:info@get-georgien.de).