

ნიკოლოზ ჩიხლაძე

ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი,

ქუთაისის უნივერსიტეტის პროფესორი

ზაზა ფარსენაძე

ქუთაისის უნივერსიტეტის დოქტორანტი

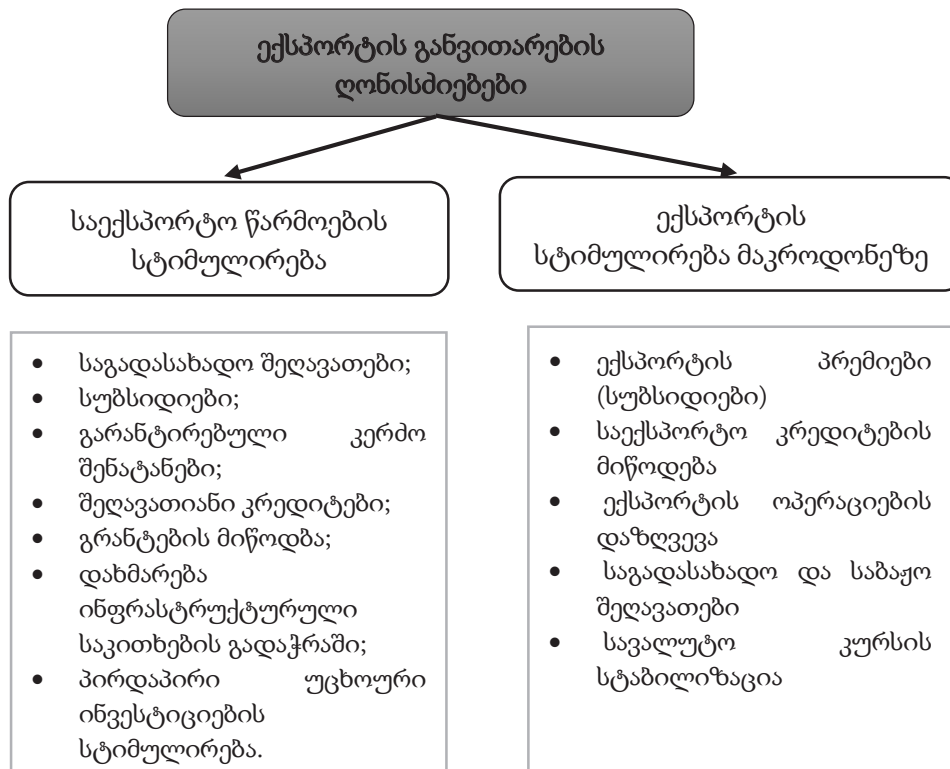
ექსპორტის მხარდამჭერი სისტემები საზღვარგარეთის ქვეყნებში

საექსპორტო საქმიანობის სტიმულირების სისტემა, ექსპორტის ხასიათისა და სტრუქტურიდან გამომდინარე, პრაქტიკულად ყველა სახელმწიფოში გამოიყენება. ექსპორტის სტიმულირების ეკონომიკურ თეორიაში ეს არის ეროვნული ექსპორტიორების საქმიანობის წახალისება.

თანამედროვე პირობებში, ბევრ სახელმწიფოში, ექსპორტის სტიმულირება წარმოადგენს ვაჭრობის პოლიტიკის მნიშვნელოვან ნაწილს, რაც უპირველეს ყოვლისა, გამოიხატება აქტიური საგარეო სავაჭრო პოლიტიკის გატარებაში.

ნახაზი 1

ექსპორტის განვითარების ღონისძიებების კლასიფიკაცია



ექსპორტის მხარდაჭერის პოლიტიკის სისტემა მოიცავს ღონისძიებათა ორ ჯგუფს. პიორველი მათგანი მიმართულია ხელსაყრელი მაკროეკონომიკური კლიმატის ფორმირებისაკენ, ქვეყანაში ექსპორტზე ორიენტირებული დარგების სტაბილური ფუნქციონირებისაკენ, ხოლო მეორე - უშუალოდ საექსპორტო ოპერაციების სტიმულირებაზე და მხარდაჭერაზე.

ექსპორტის სტიმულირების პრობლემისადმი მიდგომა არაერთგვაროვანია. სხვადასხვა ქვეყნები იყენებენ სხვადასხვა სტრატეგიებს სახელმწიფოს მხრიდან ექსპორტის წახალისებისათვის. ეს ბევრად არის დამოკიდებული ქვეყნის ეკონომიკურ მდგომარეობაზე, განვითარების ეტაპზე, მსოფლიოში ზოგად ეკონომიკურ და პოლიტიკურ სიტუაციაზე. ამასთან შეიძლება გამოყოფილი იქნეს მათი პოლიტიკის მნიშვნელოვანი ასპექტები, რომლებმაც გამოიწვიეს ექსპორტის ზრდა და მისი სტრუქტურის სრულყოფა.

როგორც წესი, ექსპორტის განვითარება კავშირშია შიდა ვაჭრობის ლიბერალიზაციასთან. მხოლოდ ცალკეული ქვეყნები იყენენ იძულებულნი მიემართათ იმპორტის მკაცრი შეზღუდვებისათვის, გადახდისუნარიანობასა და ვაჭრობას შორის ბალანსის დარეგულირების პრობლემის გადაჭრის მიზნით. იმპორტის ლიბერალიზაციამ შეიძლება ხელი შეუწყოს ქვეყნის გადახდისუნარიანობის და ვაჭრობას შორის არსებული ბალანსის გაუარესებას. ქვეყნისთვის ასეთი ნეგატიური შედეგების თავიდან აცილების მიზნით გამოიყენება მაკროეკონომიკური რეგულირების ერთიანი პაკეტიდან ისეთი ინსტრუმენტები, როგორცაა ვალუტის კურსი, საგადასახადო რეფორმა, უცხოური კრედიტები და დახმარებები.

ექსპორტის სტიმულირების ფაქტორების გამოვლენას მრავალი გამოკვლევა მიემდგვნა (Barker, T., Kaynak, E. 1995, Katsikeas, C., Piercy N 1993, Leonidou, L. 1995). უმრავლეს შემთხვევაში კეთდება დასკვნა იმის შესახებ, რომ საექსპორტო სტიმულები მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ სამეურნეო საქმიანობის ინტერნაციონალიზაციისათვის გადაწყვეტილების მიღების პროცესში და საექსპორტო პოტენციალის მამოძრავებელ ძალად გვევლინებიან.

თანამედროვე პირობებში განიხილავენ ექსპორტის მხარდამჭერ რამდენიმე მოდელს, რომლებიც ასახავენ სახელმწიფო ორგანოებსა და კომპანიებს შორის არსებული ურთიერთობის სისტემას. ამ სისტემის ფორმირება დამოკიდებულია მრავალ ფაქტორზე: ქვეყანაში სახელმწიფო მმართველობის თავისებურებებზე, კომპანიების განვითარებაზე, ეკონომიკურ ცხოვრებაში საზოგადოებრივი ორგანიზაციებისა და სამრეწველო გაერთიანებების მნიშვნელობაზე, ბიუჯეტის ფინანსურ შესაძლებლობებზე, სამამულო კომპანიების მხარდაჭერის ჩამოყალიბებულ პრაქტიკაზე, მნიშვნელოვანი კომპეტენციის და კონკურენტული უპირატესობის მქონე კომპანიების არსებობაზე.

უცხოეთის ქვეყნებში ექსპორტის მხარდამჭერი სისტემების ანალიზი გვიჩვენებს, რომ ამ სისტემებს აქვთ ზოგადი პრინციპები და სპეციფიკურობები. მათი მიზანია დახმარება გაუწიოს გარკვეულ კომპანიებს და აირჩიოს მისთვის მისაღები ინსტრუმენტები. ყოველი ასეთი სისტემა თავისი შინაარსით და სტრუქტურით წარმოადგენს უნიკალურ მოდელს.

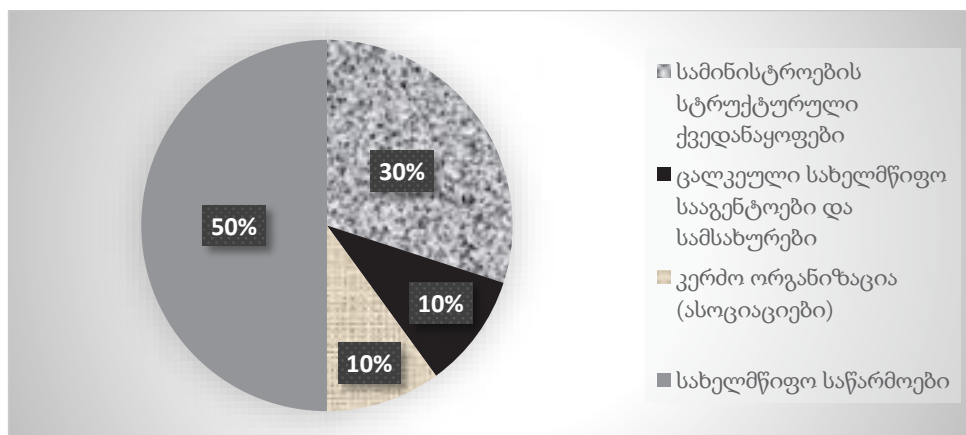
მსოფლიოში არსებული ექსპორტის მხარდამჭერი ყველა ორგანიზაციის დაახლოებით მესამედი ფუნქციონირებს, როგორც სამინისტროების სტრუქტურული ქვედანაყოფები (მაგალითად, საერთაშორისო ბიზნესისა და თანამშრომლობის სახელმწიფო სააგენტო ჰოლანდიაში, საერთაშორისო ვაჭრობის ადმინისტრაცია აშშ-ში).

ყველაზე დიდი ჯგუფია ფორმალურად ავტონომიური ორგანიზაციები, რომლებიც სინამდვილეში წარმოადგენენ სახელმწიფო საწარმოებს, რომელთაც აფინანსებს ხელისუფლება

მიზნობრივი გადასახადებით და მოსაკრებლებით (მაგალითად JETRO იაპონიაში, ექსპორტის განვითარების კორპორაცია კანადაში). ასეთი ორგანიზაციები ფუნქციონირებენ, როგორც დამოუკიდებელი ორგანიზაციები, რომლებიც ანგარიშვალდებულნი არიან გარკვეული სამინისტროს ან უშუალოდ მთავრობის წინაშე. აღსანიშნავია, რომ ექსპორტის მხარდამჭერი ორგანიზაციები, რომლებიც არსებობენ კერძო ან კვაზი-კერძო ორგანიზაციების ფორმით, ითვლებიან უფრო ეფექტურად, ვიდრე სახელმწიფო სტრუქტურები. (Northdurft and William, 1992, გვ.69)

ნახაზი 2

ექსპორტის მხარდამჭერი ორგანიზაციების განაწილება ყველა ქვეყნის მიხედვით



წყარო: Export promotion for economies in transition, UN, 2011

ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმის არჩევა დამოკიდებულია იმ როლსა და ფუნქციაზე, რომელიც ეკისრება ექსპორტის მხარდამჭერ ორგანიზაციას. როდესაც საქმიანობის კონცენტრირება კეთდება ექსპორტის წინსვლის ამოცანაზე, სავაჭრო პოლიტიკასა და ბაზარზე წვდომასთან დაკავშირებული საკითხები თანხმდება შესაბამის სამინისტროებსა და უწყებებთან. სხვა შემთხვევებში კი იგულისხმება, რომ ექსპორტის მხარდამჭერი ორგანიზაციები განახორციელებენ ყველა იმ სამუშაოს, რომლებიც ეხებიან საგარეო ვაჭრობასა და ექსპორტს (მაგ., სინგაპურის ვაჭრობის განვითარების საბჭო (STDB) პასუხისმგებელია ექსპორტის მხარდაჭერაზე, სავაჭრო პოლიტიკასა და ბაზარზე წვდომაზე). (სინგაპურის საბჭო, 2018)

ექსპორტის მხარდაჭერის გარდა ექსპორტის მხარდამჭერ ორგანიზაციებს შეუძლიათ შეასრულონ რიგი სხვა ამოცანები:

1. შიდა და საგარეო ინვესტიციების მხარდაჭერა (ბელიზი, ბოტსვანა, კოსტა-რიკა, ჰაიტი, ჰონდურასი, მავრიკია, პანამა და ესპანეთი);
2. ექსპორტის საკრედიტო მხარდაჭერა (ბრაზილია, კოლუმბია, მექსიკა);
3. ბაზარზე წვდომის პირობების გამარტივება (სინგაპური);
4. ფინანსური მხარდაჭერის განხორციელება (დანია, პოლონეთი).

ექსპორტის მხარდამჭერი სისტემის სხვა მნიშვნელოვან ელემენტს წარმოადგენს ქვეყნების საერთაშორისო სავაჭრო წარმომადგენლობები. მათი შექმნის ისტორია, მათი როლი ექსპორტის

მხარდაჭერაში და საორგანიზაციო ფორმები კარდინალურად განსხვავდებიან სხვადასხვა ქვეყნებში. ზოგიერთმა ქვეყანამ (ავსტრალია, ფინეთი, გერმანია და შვეიცარია) საერთოდ არ შექმნა სახელმწიფო სავაჭრო პალატები და მხარი დაუჭირა ექსპორტს კერძო, კომერციული სავაჭრო ორგანიზაციების მეშვეობით.

საინფორმაციო და კომუნიკაციური ტექნოლოგიების განვითარებამ მკვეთრად შეცვალა ბაზარი. ამასთან დაკავშირებით, ექსპორტის მხარდაჭერმა სისტემამ და მისმა საფუძველმა - საექსპორტო სტრატეგიამ, უნდა უზრუნველყონ ფორმებისათვის მათი სტრატეგიის კორექტირების გამარტივება, ვაჭრობის ფორმებისა და მეთოდების ცვლილებების შესაბამისად, მუდმივად ცვალებადი ბაზრის მოთხოვნათა გათვალისწინებით. ასეთი მიდგომა გარკვეული პერიოდის განმავლობაში ქმნის გარანტიებს კომპანიების მიერ წარმოებული საქონლისა და მომსახურების კონკურენტუნარიანობისათვის.

საექსპორტო სტრატეგიის წარმატებას ბევრად განსაზღვრავს ეკონომიკის საექსპორტო პოტენციალის რეალიზების შესაძლებლობა და ქვეყნის შიდა რეგულაციებთან დაკავშირებული საგარეო ეკონომიკური საქმიანობის სხვადასხვა ასპექტები. განვითარებადი ქვეყნებისთვის უცხოურ ბაზარზე გასვლის ძირითადი პრობლემა ეხება არა პროდუქციის უშუალოდ წარმოჩენას და შესაბამისი პრომოციული ინსტრუმენტების შერჩევას, არამედ ასეთი პროდუქციის არქონას. ასეთ ქვეყნებში წარმოებული პროდუქცია თავიდანვე არაკონკურენტუნარიანია საგარეო ბაზრებზე. ამის მიზეზი შეიძლება იყოს წარმოების დაბალი ტექნოლოგიები, რაც აისახება საქონლის ხარისხსა და დიზაინზე, ცოდნის ნაკლებობა ან საწარმოო სიმძლავრეების შეზღუდვა.

მოცემული პრინციპების დაცვა სახელმწიფოს ექსპორტის სტრატეგიის ფორმირებისას უზრუნველყოფს კომპლექსური და დაბალანსებული სტრატეგიის შემუშავებას, როლის გამოყენებას შეუძლია სამამულო კომპანიების საექსპორტო პოტენციალის მაქსიმალური რეალიზაცია.

განსაკუთრებულად მნიშვნელოვანი და ზოგიერთი ქვეყნისთვის გადამწყვეტია ექსპორტის მხარდაჭერი სისტემის დაფინანსების საკითხი. ექსპორტის მხარდაჭერისათვის გამოყოფილი ფინანსური რესურსების მოცულობა დამოკიდებულია მხარდაჭერის სხვადასხვა ინსტრუმენტის გამოყენების ინტენსივობაზე (გამოფენები, დაფინანსება, საინფორმაციო მხარდაჭერა, კონსულტაცია).

არსებობს რესურსების მხარდასაჭერად ჩადებული ინვესტიციების ეფექტიანობის შეფასების პრობლემა. ამასთან დაკავშირებით სახელმწიფო ორგანოები და მკვლევარები უფრო მეტად ამახვილებენ ყურადღებას ექსპორტის განვითარებაში სხვადასხვა სახის ღონისძიებათა წვლილის ხარისხობრივ შეფასებაზე. ექსპორტის მხარდაჭერა წარმოადგენს მხოლოდ დამატებით მასტიმულირებელ ქმედებას, მაგრამ ამავე დროს ის არ შეიძლება იყოს ექსპორტის ზრდის ძირითადი მიზეზი.

ექსპორტის მხარდაჭერის ინსტიტუტები და მეთოდები სხვადასხვა ქვეყნებში

ქვეყანა	ექსპორტის მხარდაჭერის თავისებურებები
გერმანია	<p>ყველაზე გავრცელებული საექსპორტო დახმარების ინსტრუმენტია საექსპორტო საკრედიტო დაზღვევა. საექსპორტო დახმარების განხორციელების მნიშვნელოვანი ინსტიტუტები სადაზღვევო კომპანია Euler Hermes და საკრედიტო და ფინანსური ინსტიტუტები (რეკონსტრუქციისა და განვითარების KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) და AKA (Ausfuhrkredit GmbH) ბანკები), რომელთა საქმიანობა ძირითადად მიზნად ისახავს ექსპორტისა და საინვესტიციო პროექტების დაფინანსებას.</p> <p>გერმანიის ფედერალური ფინანსურ სამინისტროში ექსპორტის მხარდასაჭერად გამოყოფილია საჯარო სახსრების მართვა. მას უფლება აქვს გასცეს გარანტიები ექსპორტის ოპერაციებზე. საექსპორტო კომპანიების მხარდაჭერაში, მნიშვნელოვანი როლი უჭირავს საკონსულტაციო ორგანიზაციებს. მათი ძირითადი ამოცანაა საგარეო ეკონომიკური საქმიანობის განვითარება უცხოური ეკონომიკური საქმიანობის შესახებ ინფორმაციის შეგროვების, ანალიზისა და გავრცელების გზით. ყოველწლიურად, გერმანიის ეკონომიკისა და ტექნოლოგიების სამინისტრო, სურსათის, სოფლის მეურნეობისა და სამომხმარებლო დაცვის ფედერალური სამინისტროები ახორციელებენ უცხოური გამოფენებისა და ბაზრობებში გერმანული საწარმოების მონაწილეობის ორგანიზაციულ მხარდაჭერასა და დაფინანსებას, უცხოური ბაზრობის პროგრამის (Auslandsmesseprogramm AMP) განხორციელებას. (Аксенов и Овчинников, 2015, გვ. 32)</p>
პოლონეთი	<p>ექსპორტის სახელმწიფო მხარდაჭერის ყველაზე მნიშვნელოვანი ინსტრუმენტია საექსპორტო კრედიტების დაზღვევა, რომელსაც ახორციელებს ექსპორტის საკრედიტო სადაზღვევო კორპორაცია (KUKI, S.A.). საზღვარგარეთის ბაზრების ძიების ხარჯების დაფარვა მოიცავს სამიზნე პროცესში გაწეულ ხარჯებს, უცხოელ კონტრაქტორთან ხელმოწერის შემთხვევაში. სახელმწიფო ხაზინის გარანტიით უზრუნველყოფილი საექსპორტო დაზღვევის სისტემა მოიცავს პოლონეთში ყველა საექსპორტო კრედიტს 2 წლით ან უფრო მეტი ვადით, ასევე სესხების გადავადებას 2 წელზე ნაკლები ვადით, რომელიც დაზღვეულია ე.წ. არასაბანკო რისკებთან მიმართებით. სუბსიდიები ხორციელდება BGK ბანკისა და პოლონეთის, უცხოური ან საერთაშორისო ბანკის მიერ, რომელიც უზრუნველყოფს ექსპორტის კრედიტს. DOKE პროგრამა მოიცავს ყველა საექსპორტო კრედიტს. (Бизнес путеводитель по республике польша, 2017).</p>
ბელორუსი	<p>ექსპორტის სტიმულირების მხარდასაჭერად ძირითად ელემენტებს წარმოადგენს ფინანსურ მხარდაჭერა - საექსპორტო კრედიტი და ექსპორტის რისკების დაზღვევის შესახებ. საექსპორტო კრედიტები ეძლევა როგორც ბელორუსიის რეზიდენტებს, ორგანიზაციებს და ფიზიკურ პირებს, რომლებიც რეგისტრირებული არიან ინდემწარმეებად, ასევე არარეზიდენტ პირებს, მათ შორის უცხოურ ბანკებს. აქ არ არსებობს სპეციალიზებული ექსპორტ-იმპორტის ბანკი (Eximbank) და საექსპორტო კრედიტის გამოყენება შეიძლება ნებისმიერ ბანკში. სახელმწიფო დახმარების საექსპორტო რისკების დაზღვევა ხორციელდება საექსპორტო-იმპორტის სადაზღვევო კომპანია "ბელაკისიმგარანტიით". მიუხედავად იმისა, რომ მის მიერ დადებული კონტრაქტების მოცულობა იზრდება ასევე, იზრდება სადაზღვევო დაფარვის მთლიანი ოდენობა დადებული კონტრაქტებით. ექსპორტის დაკრედიტება ბელორუსში ჯერ კიდევ არ არის საკმარისად განვითარებული. (Точичкая, 2012, გვ. 24)</p>

ავსტრალია	მოქმედებს ექსპორტის დაფინანსების და დაზღვევის კომპანია (EFIC) - საექსპორტო-საკრედიტო სააგენტო, რომელიც თავის საქმიანობას კომერციულ საწყისებზე წარმართავს. ყურდნობა თვითდაფინანსების პრინციპებს და ანგარიშვალდებულია ვაჭრობის სამინისტროს და ავსტრალიის პარლამენტის წინაშე. მისი ამოცანაა შეავსოს ე.წ. "ბაზრის უკმარისობა". კერძოდ, იმუშაოს სესხების სეგმენტში, ან სადაზღვევო მომსახურებაზე, სადაც კომერციული სექტორის შესაძლებლობები შეზღუდულია, ან არასაკმარისია იმისათვის, რომ ავსტრალიის პროდუქციის ექსპორტიორების მხარდაჭერა მოახდინონ. ამგვარად, კორპორაცია კომერციული ბანკების და სადაზღვევო ორგანიზაციების კონკურენტი კი არ არის, არამედ მათი სერვისების შემავსებელი სახელმწიფო სააგენტოა. სააგენტოსთან ურთიერთობისას, მესამე მხარის მიმართ აღებული ყველა ვალდებულების გარანტორი სახელმწიფოა.
ჩინეთი	ექსპორტის მხარდაჭერას ძირითადად ახორციელებენ ჩინეთის ექსიმბანკი, სადაზღვევო სააგენტო Sinosure და ჩინეთის განვითარების ბანკი. კომერციის, ფინანსთა და საგარეო საქმეთა სამინისტროები კურირებენ და აკონტროლებენ ჩინეთის საექსპორტო სააგენტოების საქმიანობას. ყველა დასახელებულ ინსტიტუტს აქვს პასუხისმგებლობის საკუთარი სფერო, თუმცა ისინი ხშირად ავსებენ და დუბლირებენ ერთმანეთს. ექსიმბანკში მოქმედებს უცხოელ ინვესტორთა შეღავათიანი დაკრედიტების პროგრამა, რომელიც ასევე მოიცავს ჩინური საქონლის შექმნის ხელმისაწვდომობის ზრდას. (CECIC, 2017)
ბრაზილია	აქ მოქმედებს ექსპორტის სადაზღვევო სააგენტო SBCE, რომელიც ნაწილობრივ ეკუთვნის სახელმწიფოს და ბრაზილიის განვითარების ბანკი (BNDES). SBCE ფარავს მცირე და საშუალო ექსპორტიორთა მოკლევადიან დაზღვევას და საშუალოვადიან რისკებს. BNDES ახორციელებს ფონდირებას და მისი ძირითადი მიზანია ინვესტიციების და განვითარების ხელშეწყობა. 1990 წლიდან იგი ახორციელებს ექსპორტზე ორიენტირებული სამრეწველო სექტორის დაკრედიტებას. 2010 წელს ექსპორტის დაკრედიტების საერთო მოცულობამ 18 მლრდ. დოლარი შეადგინა.
ინდოეთი	ექსპორტის მხარდაჭერას ახდენს ინდოეთის ექსპორტ-იმპორტის ბანკი და საკრედიტო სააგენტო ECGC. პირველი მათგანი გასცემს კრედიტებსა და გარანტიებს, ხოლო მეორე სადაზღვევო ოპერაციებს ემსახურება. ამ ორი ინსტიტუტის ჯამური მხარდაჭერის მოცულობა 10 მლრდ. დოლარია. ინდოეთის ექსიმბანკი აფინანსებს კონტრაქტების 90%-ს და ხელს უწყობს კაპიტალური მოწყობილობის ექსპორტს. მსოფლიო ეკონომიკური კრიზისის დროს შეიქმნა ექსპორტის დაზღვევის ეროვნული ფონდი (NEIA), რომელმაც ECGC-ის ფინანსური შესაძლებლობები გააძლიერა.

განვითარებულ და ბევრ განვითარებად ქვეყნებში, ფინანსური მხარდაჭერა ხორციელდება საექსპორტო საკრედიტო სააგენტოების მეშვეობით. (Аксенов и Овчинников, 2012, გვ. 12) მათი შექმნა განპირობებულია საერთაშორისო კონკურენციით, განსაკუთრებით ტექნიკურად რთული, კაპიტალტევადი ნაწარმის ბაზარზე, ძვირადღირებული, მაკომპლექტებელი მოწყობილობებით და სატრანსპორტო საშუალებებით ვაჭრობის გაფართოებით, საინვესტიციო პროექტების სარეალიზაციო ვადების გამსხვილებითა და გახანგძლივებით.

მსოფლიოში დაახლოებით 100 საექსპორტო საკრედიტო სააგენტოა. ისინი საერთაშორისო ვაჭრობის „რუხ კარდინალად“ ითვლება. ბერნის კავშირის სტატისტიკით, 2011 წლის შედეგებით, მათი მეშვეობით იფარება საერთაშორისო ვაჭრობის მოცულობის თითქმის 10% (1,43 ტრლნ.აშშ დოლარი). კანადაში ეს მაჩვენებელი 20,8%-ია, კორეაში - 31,3%. (Альманах Бернского союза, 2011)

- ბოლო წლებში ექსპორტის მხარდაჭერი ორგანიზაციების ფუნქციონირების მახასიათებლებია:
- რეორგანიზაცია, მ.შ. მსგავსი ფუნქციების განმახორციელებელ სხვა სახელმწიფო

სტრუქტურებთან გაერთიანების ჩათვლით, გაწეული მომსახურების მამტაბისა და ხარისხის გაუმჯობესების მიზნით;

- ასეთი სტრუქტურების დაფინანსების გაზრდა, გლობალურ ბაზარზე ეროვნული დაფარვის გაზრდისა და ოპერაციების ჩატარების მიზნით;

- გაწეული მომსახურების ასორტიმენტის ზრდა, უპირველეს ყოვლისა, კომპლექსური პროგრამების შემუშავების ხარჯზე, კლიენტის მსოფლიო ბაზარზე გაყვანის მიზნით, რაც ითვალისწინებს დახმარებას საექსპორტო საქმიანობის ყველა ეტაპზე;

- სპეციალური პროგრამების რაოდენობის ზრდა დამწყები ექსპორტიორებისა და მცირე ბიზნესისათვის;

- სპეციალური ინტერნეტ-პორტალების შექმნა, რომლებიც შეიცავენ ექსპორტიორებისათვის განკუთვნილ ყველა აუცილებელ პირველად, ონლაინ რეჟიმში ხელმისაწვდომ ინფორმაციას;

- ექსპორტის მხარდამჭერი ორგანიზაციების ფუნქციების გაზრდა, ინვესტიციების მხარდაჭერის საკითხების ჩათვლით (ბევრ შემთხვევაში იქმნება ინვესტიციების და საგარეო ვაჭრობის მხარდამჭერი გაერთიანებული სტრუქტურები);

- ექსპორტის მხარდამჭერი ორგანიზაციების წარმომადგენლობათა რეგიონული და უცხოური ქსელის გაფართოება;

- ოფიციალური და დიპლომატიური არხების გამოყენებით ეროვნული ექსპორტის მხარდასაჭერად უფრო აგრესიული ღონისძიებების გამოყენება, სამამულო ექსპორტიორების ინტერესების ლობირების ჩათვლით, ოფიციალური დიპლომატიური არხებით.

ექსპორტის სახელმწიფო მხარდაჭერა მჭიდროდ უკავშირდება საერთაშორისო კანონმდებლობით დაწესებულ შეზღუდვებს. აკრძალულია საექსპორტო სუბსიდიები GATT-ის და WTO (ვმო)-ს წესებით. გამოყენებული მხარდაჭერის ღონისძიებები უნდა შეესაბამებოდნენ იმ ვმო-ს და სხვა საერთაშორისო ორგანიზაციების მიერ მიერ დადგენილ ღონისძიებებს. ამასთან, რიგი ღონისძიებების არსებითად არ ეწინააღმდეგებიან საერთაშორისო შეთანხმებების ნორმებს, მაგრამ გააჩნიათ ამ ნორმებისათვის მიუღებელი სამართლებრივი ფორმა.

ცხრილი 2

წამყვანი ექსპორტიორი ქვეყნების ათეული (აშშ დოლარი, 2017 წ.)

	ქვეყანა	ექსპორტი	ხვ.წილი მსოფლიო ექსპორტში, %
1	სულ მსოფლიო	17545700714	100
2	ჩინეთი	2263370504	12.90
3	აშშ	1546272961	8.81
4	გერმანია	1450214838	8.27
5	იაპონია	698132787	3.98
6	სამხრეთი კორეა	573716618	3.27
7	ჰონგკონგი	549861455	3.13
8	საფრანგეთი	523385133	2.98
9	ნიდერლანდები	505941305	2.88
10	იტალია	503053928	2.87
11	გაერთიანებული სამეფო	442065707	2.52

წყარო: www.trademap.org

სამი ათეული წელი გავიდა ეიფორული ცივი ომის დასრულებიდან და სულ უფრო ვრწმუნდებით, რომ ვაჭრობა და საერთაშორისო თანამშრომლობა ყოველთვის ვერ ავითარებს დემოკრატიას და მშვიდობას და არც მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ დამკვიდრებული ლიბერალური ინტერნაციონალური კონსენსუსი არის გარანტირებული.

საქართველოში ექსპორტის მხარდამჭერ პერსპექტიულ სისტემათა კონფიგურაციის შესასწავლად და სათანადო დასკვნების გამოსატანად, საჭიროა განხორციელდეს სხვა ქვეყნებში ამ მიმართულებით არსებული პრაქტიკის და გამოცდილების სისტემური ანალიზი. არსებობს მათი შესწავლის სამი ყველაზე პრინციპული ასპექტი: ექსპორტის მხარდამჭერი ძირითადი ელემენტების ფუნქციონირების თავისებურებანი, ექსპორტის მხარდამჭერი ინსტრუმენტების გამოყენების სფერო და ფაქტორები, რომლებიც გავლენას ახდენენ ექსპორტის მხარდამჭერი კონკრეტული მოდელის არჩევაზე.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. სინგაპურის ვაჭრობის განვითარების საბჭო, 2018. –URL: www.iesingapore.gov.sg
2. China export and credit insurance corporation. –URL: <http://www.sinosure.com.cn/en/>
3. Northdurft, A. and William, E. (1992) Going global: how Europe helps small firms export, Washington.
4. Аксенов, В. и Овчинников А., (2015) Экспортные кредитные агентства развивающихся стран в системе международного торгового финансирования: новые тенденции. Экономический журнал, 5. 32.
5. Бизнес путеводитель по республике польша. (2017). Обзор состояния экономики и основных направлений внешнеэкономической деятельности Республики Польша в 2016 году, Варшава.
6. Точицкая, И. (2012) Система стимулирования и поддержки экспорта в беларуси в контексте международного опыта. Исследовательский центр ИПМ. Минск.