

მინერალური და მტკნარი წყლების საექსპორტო პოლიტიკა საქართველოში

გულნაზ ერქომაიშვილი

ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის
ასოცირებული პროფესორი, ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი

ნაშრომში გადმოცემულია მინერალური და მტკნარი წყლების წარმოებისა და ექსპორტის არსებული ვითარება, ახალი ბაზრების ათვისების გამოწვევები, კოვიდ -19 პანდემიის გავლენა გაყიდვებზე, მინერალური და მტკნარი წყლების საექსპორტო პოლიტიკა საქართველოში. აღნიშნულია, რომ ახალი ბაზრების მოძიება საკმაოდ რთულია. მსოფლიოში კონკურენცია დიდია და ქართველ მეწარმეებს დიდი ბრძოლა უწევთ ახალი ბაზრების ასათვისებლად. აუცილებელია პოტენციური პარტნიორი ქვეყნების რეგულაციებისა და მოთხოვნის თავისებურებების გათვალისწინება. სწორი სტრატეგიის შემთხვევაში საკმაოდ დიდი შემოსავალი შეიძლება მიღებულ იქნეს წყლის ბიზნესით.

საკვანძო სიტყვები: მინერალური წყლები, მტკნარი წყლები, კოვიდ - 19, საექსპორტო პოლიტიკა, რეგულაციები წყლის შესახებ.

მინერალური და მტკნარი წყლების წარმოება დიდი ხანია მნიშვნელოვან პოზიციას იკავებს საქართველოს ეკონომიკაში. ამას განაპირობებს: ნედლეულის ბუნებრიობა, სიუხვე, სიაფე, სტაბილურობა, განახლებადობა, არასეზონურობა, მაღალი ხარისხი, კონკურენტუნარიანობა და, რაც მთავარია დაბანდებული კაპიტალის უკუგების მოკლე პერიოდი. ამ მხრივ ისიც არის გასათვალისწინებელი, რომ საქართველო მდებარეობს იმ ქვეყნების შუაგულში, რომლებიც სასმელი წყლის მწვავე დეფიციტს განიცდიან.

აღსანიშნავია, რომ წყალზე მოთხოვნილება განუხრელად იზრდება. საქართველო კი უმდიდრესი ქვეყანაა სასმელი წყლის რესურსებით. საქართველოს წყლის რესურსების 30% უმაღლესი ხარისხის მიწისქვეშა სასმელ წყალს წარმოადგენს.

საქართველოში ცნობილია 730-ზე მეტი დასახელების მინერალური წყალი, რომელთა ჯამური დღეღამური დებეტი 130 მლნ ლიტრს შეადგენს. მათგან 300-ზე მეტს დიდი სამრეწველო და ბალნეოლოგიური მნიშვნელობა აქვს [ერქომაიშვილი, 2004].

მინერალური წყლების საბადოთა რაოდენობა საქართველოში 2-ჯერ აღემატება მსოფლიოში ცნობილ საფრანგეთისა და გერმანიის ქვეყნებში ერთად არსებულ მინერალურ წყალთა გამოსვლის რაოდენობას, ხოლო რაც შეეხება ზოგიერთ მინერალურ წყალს, როგორც არის „ბორჯომი“, „ნაბეღლავი“, „საირმე“, „ლუგელა“, „უწერა“ და სხვა, ისინი თავიანთი იონური შემადგენლობით და სამკურნალო თვისებებით წარმოადგენენ მსოფლიოში უნიკალურს.

ქართულ მინერალურ წყალზე როგორც საქართველოში, ისე მის ფარგლებს გარეთ მოთხოვნა ყოველთვის მაღალი იყო. მის ყველაზე დიდ მომხმარებლად ისევ რუსეთი რჩება.

1990 წლამდე საქართველოში ყოველწლიურად ჩამოისხმებოდა 18 სახის მინერალური წყალი 520-530 მლნ ნახევარი ლიტრი ბოთლის მოცულობით. შემდგომ პერიოდში აღინიშნებოდა წარმოების მკვეთრი დაცემა და 1995 წლისათვის 9,4 მლნ ბოთლამდე შემცირდა. შემცირდა გამოშვებული პროდუქციის ასორტიმენტიც. 1995 წელს პრაქტიკულად მხოლოდ ერთი სახეობის მინერალური წყალი, კერძოდ, „ბორჯომი“ ჩამოისხმებოდა [ერქომაიშვილი, 2016].

წარმოების დაცემა განპირობებული იყო რიგი მიზეზებით: ენერგომატარებლების დეფიციტით, ეკონომიკური კავშირებისა და სატრანსპორტო კომუნიკაციების მოშლით, მწვავე კრიმინოგენული სიტუაციით, პრივატიზაციის პროცესის არასწორი განხორციელებით.

საქართველოს მინერალური წყლების წარმოების აღმასვლა იწყება 1996 წლიდან. 2002 წელს ჩამოიხსნა 134,5 მლნ პირობითი ბოთლი წყალი, რაც 16,7-ჯერ აღემატება 1995 წლის მაჩვენებელს. 2002 წელს საქართველოს კვების პროდუქტების საექსპორტო ბალანსში მინერალურმა წყალმა 15,2% შეადგინა. თუმცა 2006 წლის შემდეგ ვითარება შეიცვალა და ექსპორტის სტატისტიკამ კლება დაიწყო. რუსულმა ემბარგომ, ერთის მხრივ, ქართული მინერალური წყლის მწარმოებელ კომპანიებს ბევრი პრობლემა შეუქმნა, თუმცა, მეორეს მხრივ, მათ ახალ საექსპორტო ბაზრებზე მუშაობის მოტივაცია გაუჩინა.

ბოლო წლებში მინერალური და მტკნარი წყლების წარმოება იზრდება, მაგრამ ახალი ბაზრების მოძიება საკმაოდ რთულია. მსოფლიოში კონკურენცია დიდია და ქართველ მეწარმეებს დიდი ბრძოლა უწევთ ახალი ბაზრების ასათვისებლად. მინერალური და მტკნარი წყლების ხარისხითა და წარმოების კულტურით შესაძლებელია კიდევ მეტი სერიოზული ბაზრის ათვისება.

მინერალური და მტკნარი წყლების ექსპორტი 2021 წელს 2020 წელთან შედარებით 32%-ით გაიზარდა. საქართველოდან მსოფლიოს ქვეყნებში ექსპორტზე 2021 წლის იანვარ-ნოემბერში 130,9 მლნ დოლარის ღირებულების მინერალური და მტკნარი წყლები გავიდა. პირველ ადგილზეა რუსეთი - 42,8%, შემდეგ მოდის უკრაინა, ლიეტუვა, ყაზახეთი, ბელორუსი, უზბეკეთი, აშშ, აზერბაიჯანი, ისრაელი. გარდა ამ ქვეყნებისა მინერალური და მტკნარი წყლების ექსპორტი ხორციელდებოდა: ყირგიზეთში, ტაჯიკეთში, თურქმენეთში, კანადაში, ჩინეთში, იაპონიაში, სომხეთში, საბერძნეთში, გაერთიანებული სამეფოში, ბულგარეთში, თურქეთში, ლატვიაში, გერმანიაში და სხვა ქვეყნებში [12].

საერთოდ, 2021 წელს საქართველოს ექსპორტი 26,9%-ით გაიზარდა 2020 წელთან შედარებით და 11,7%-ით 2019 წელთან შედარებით. 2020 წელს იმპორტი ექსპორტს 2,4-ჯერ აღემატებოდა, მაშინ როცა 2017 წელს ეს მაჩვენებელი 3-ჯერ მეტი იყო, წინა წლებში კი უფრო მეტი.

უმსხვილესი საექსპორტო საქონლის ათეულში მინერალური და მტკნარი წყლების ექსპორტი 2019-2020 წლებში მე-6 პოზიციას იკავებდა (3,5-3,5%), ხოლო 2021 წელს უკვე მე-5 პოზიციაზე გადავიდა (4,7%) [12]. მიუხედავად იმისა, რომ მინერალური წყლები წლებია უმსხვილეს სასაქონლო ჯგუფშია, საჭიროა დარგის უფრო მეტად პრიორიტეტიზაცია, წარმოების ხელშეწყობა, ექსპორტის სტიმულირება, განსაკუთრებით ევროკავშირის წევრ ქვეყნებში.

საქართველოს მინერალური წყლების ბაზარზე 2021 წლის მდგომარეობით, წარმოადგენილია 30-ზე მეტი კომპანია. მათგან ექვსი ბაზარზე ფუნქციონირებადი მსხვილი კომპანია, რომელიც ჩამოსასხმელი წყლების 17 დასახელების ბრენდს აწარმოებს, აქედან 12 ბრენდი წარმოადგენს მინერალურ წყალს. ეს კომპანიებია: შპს „IDS ბორჯომი საქართველო“ (აწარმოებს მინერალურ წყლებს „ბორჯომი“, „ლიკანი“, „ბაკურიანი“, „ბაკურიანი ციდა“), სს „წყალი მარგებელი“ (მინერალური წყალი „ნაბეღლავი“, მტკნარი წყალი: „ბახმარო“ და „ჯეო ნატურა“), შპს „აქვა გეო“ (მინერალური წყალი „კობი“, მტკნარი წყალი: „სნო“ და „სნო ქიდსი“), შპს „საირმე მინერალ ვოთერს“ (მინერალური წყალი „საირმე“ და „საირმე პრემიუმი“, მტკნარი წყალი - „ნაკადული“), სს „კოკა-კოლა ბოთლერს ჯორჯია“ (მინერალური წყალი - „მთის წყალი“), შპს „ვოთერ ლენდი (მინერალური წყალი - „გუდაური“).

მინერალური წყლების ექსპორტის ყველაზე დიდი წილი მოდის ბორჯომზე (92%), ნაბეღლაზი (6%), დანარჩენი - 2%. დანარჩენში შეიძლება გამოვყოთ „საირმე“, რომლის წილი ექსპორტში 0,5%-ია.

„ბორჯომი“ არის ვულკანური წარმოშობის, ბუნებრივი ნახშირორჟანგით გაჯერებული წყალი, რომელიც ადამიანს ეხმარება ქრონიკულ და მეტაბოლიზმთან დაკავშირებული ჯანმრთელობის პრობლემების მოგვარებაში, აქვს სამკურნალო თვისებები.

დღეისათვის „ბორჯომი“ მსოფლიოს 40 ქვეყანაშია წარმოდგენილი [4]. ამ ქვეყნებს შორის არიან დსთ-ს სივრცეში შემავალი ქვეყნები, ასევე ბელგია, ჰოლანდია, დიდი ბრიტანეთი, აშშ, კანადა, იაპონია, ჩინეთი, შვეიცარია, ლუქსემბურგი და ა.შ. თუმცა ამ ქვეყნებიდან კომპანია „ბორჯომი“ პროდუქციის ექსპორტს ყველაზე დიდი რაოდენობით მაინც დსთ-ს სივრცეში ახორციელებს. პოსტსაბჭოთა სივრცის ქვეყნებში იმპორტირებული მინერალური წყლის სეგმენტზე „ბორჯომი“ ნომერ პირველი უცხოური ბრენდია გაყიდვების მიხედვით.

კომერციული ვებგვერდი Top-10- list.org - მონაცემებით, „ბორჯომი“ მსოფლიოს საუკეთესო და სასარგებლო მინერალური წყლების ტოპათეულში მესამე პოზიციას იკავებს. აღნიშნული ვებ-გვერდი რეიტინგებს უშუალოდ მომხმარებლისაგან მიღებული ინფორმაციის საფუძველზე ადგენს. მინერალური წყლების მსოფლიო ტოპ ათეულში „ბორჯომთან“ ერთად წარმოდგენილია შემდეგი ბრენდები: Evian, Perrier, San Pellegrino, Naya, Volvic Water, Agna Pasific, Montclar Water, Kona Deep Sea Mineral Water, Ein Gedi Mineral Water [14].

ქართული მინერალური წყლის ბაზარზე ასევე საკმაოდ მძლავრად არის წარმოდგენილი „ნაბეღლაზი“. იგი არის ბუნებრივი ნახშირორჟანგით გამდიდრებული, ჰიდროკარბონატული ნატრიუმთან სუფრის წყალი. მას აქვს უნიკალური სამკურნალო და პროფილაქტიკური თვისებები. ამასთან, მისი მოხმარება შეიძლება შეუზღუდავი რაოდენობით, ნებისმიერი ასაკის ადამიანისათვის. „ნაბეღლაზის“ სისტემატური მოხმარება ხელს უწყობს ორგანიზმის გაწმენდას მავნე ნივთიერებებისაგან და მის გამდიდრებას აუცილებელი მინერალებით.

ადგილობრივ ბაზარზე წარმატების გარდა, „ნაბეღლაზმა“ მოწონება საზღვრებს გარეთაც დაიმსახურა და დღეისათვის იგი მსოფლიოს 30 ქვეყანაში გააქვთ, მათ შორის: ევროკავშირისა და დსთ-ს ქვეყნებში, აზიაში, ასევე ახლო აღმოსავლეთსა და ჩრ. ამერიკაში.

აღსანიშნავია მინერალური წყალი „საირმე“, რომელიც ექსპორტზე მსოფლიოს 17 ქვეყანაში გააქვთ. გაყიდვების მოცულობა ყოველწლიურად იზრდება როგორც ქართულ, ასევე საექსპორტო ბაზრებზე.

ცნობილ ბრენდებთან ერთად („ბორჯომი“, „ნაბეღლაზი“, „საირმე“) ქართული მინერალური წყლის ბაზარს კიდევ ერთი მინერალური წყალი - „ფლატე“ შეემატა. ჩატარებული კვლევებით და სამედიცინო დასკვნებით დადგენილია, რომ წყალი „ფლატე“ გამოიყენება 30-მდე სხვადასხვა ქრონიკული დაავადების სამკურნალოდ. მათ შორის იგი გამოიყენება შაქრიანი დიაბეტის მძიმე ფორმის, ინსულინდამოკიდებული დიაბეტის მკურნალობის დროს. „ფლატე“ მოიხმარება ყოველდღიურად, როგორც სასმელი წყალი, რადგანაც მისი მინერალიზაცია არ აღემატება 3000 მგ/ლიტრში. ყველაზე დიდი მოთხოვნა „ფლატეზე“ რუსეთში, ყაზახეთში და ბელორუსიაშია. „ფლატე“ 30-40 წლის წინ გადიოდა შუა აზიაში და ყველაზე მოთხოვნადი, ძვირადღირებული წყალი იყო. მისი შემცველობა დღესაც არ შეცვლილა, ხარისხი - საუკეთესოა. „ფლატე“ თავისი შემადგენლობითა და ხარისხით ძალიან ახლოსაა იმ წყლებთან, რომლებსაც ევროპელები აქტიურად მოიხმარებენ.

პანდემიის პერიოდში, როგორც მონაცემებიდან ჩანს, მინერალური და მტკნარი წყლების წარმოებისა და ექსპორტის მიმართულებით დარტყმა სერიოზული არ ყოფილა. 2019 წელს ექსპორტზე გავიდა 133,5 მლნ დოლარის პროდუქცია, 2020 წელს 116,6 მლნ, ხოლო 2021 წლის იანვარ-ნოემბერში - 130,9 მლნ აშშ დოლარის პროდუქცია, რომელიც თითქმის უტოლდება პანდემიამდელ მაჩვენებელს (კიდევ დარჩენილია დეკემბრის თვე). როგორც ვხედავთ, 2020 წელს გაყიდვების მოცულობა წინა წელთან შედარებით თითქმის 17 მლნ დოლარით შემცირდა. შემცირდა შიგა მოხმარება ტურისტების რაოდენობის საგრძნობი კლების ფონზე. აღსანიშნავია, რომ 2021 წლის დასაწყისამდე აღნიშნულ პროდუქტზე ფასები არ გაზრდილა და კომპანიებმა ფასები მოგების მარჟის შემცირების ხარჯზე შეინარჩუნეს.

პანდემიით გამოწვეული პრობლემები შეეხო წყლის ინდუსტრიასაც. ძირითადი გამოწვევები სამი მიმართულებით გამოვლინდა [ლობჟანიძე, 2021].

- წყლის მოხმარების და წყლით მომარაგების მომსახურების სფეროს დაბრკოლებები;
- წყლის ინდუსტრიაში ნედლეულით, ტექნიკითა და ტექნოლოგიებით უზრუნველ-
მყოფი კომპანიების შეფერხებული სამუშაოები;
- წყლის ინდუსტრიაში კერძო სექტორის კომპანიების მიწოდების კონსერვატიზმი.

მინერალური და მტკნარი წყლების ბაზარი დღეისათვის ერთ-ერთი უმთავრესი და მზარდი მოთხოვნილებების ბაზარია მსოფლიოში. მისი განვითარებისთვის აუცილებელია მისი მწარმოებელი კომპანიებისათვის მაქსიმალური ხელშეწყობა, ბაზარზე სამართლიანი კონკურენციის უზრუნველყოფა, ფალსიფიცირებული პროდუქციისაგან ბაზრის დაცვა, მინერალური წყლების სამკურნალო შესაძლებლობების გაცნობა ფართომასშტაბიანი რეკლამებით, საგადასახადო შეღავათების დაწესება, მაგალითად, საფრანგეთში მინერალური წყლის მწარმოებლები შეღავათიან რეჟიმში იხდიან დამატებული ღირებულების გადასახადს. ანუ თუკი ქვეყანაში დამატებული ღირებულების გადასახადი 19%-ია, წყლის მწარმოებლებისთვის იგი 7% -ით განისაზღვრება [Erkomaishvili, 2015].

ერთ-ერთი სერიოზული პრობლემაა მინერალური წყლების ფალსიფიკაცია. ეს პრობლემა განსაკუთრებით მწვავედ 1991-1992 წლებიდან შეიმჩნეოდა, როცა ფაქტობრივად შეწყდა მინერალური წყლების ჩამოსხმა და მისი მიწოდება ტრადიციულ ბაზრებზე. ფალსიფიკატორს საშუალება ეძლევა ბაზრის გარკვეული სეგმენტი დაიკავოს დემპინგურ ფასებში და ადგილი აქვს არაჯანსაღ კონკურენციას. ამგვარად, ზარალდება მომხმარებელიც და სახელმწიფო ბიუჯეტიც. ბოლო პერიოდში ამ საკითხის მოსაგვარებლად შემუშავდა სპეციალური დამცავი ნიშნები, რამაც მკვეთრად შეამცირა ფალსიფიცირებული პროდუქცია, თუმცა ცალკეული შემთხვევები მაინც შეინიშნება.

ამჟამად ბევრ ქვეყანაში წარმატებით იყიდება მტკნარი წყლებიც, რომლითაც ასე მდიდარია საქართველო. სპეციალისტების ვარაუდით, უახლოეს მომავალში ბაზრის განაწილება შეიძლება მტკნარი წყლების სასარგებლოდ შეიცვალოს.

მინერალური წყლების წარმოებისა და რეალიზაციის სფეროში სახელმწიფო რეგულირების განსახორციელებლად მიღებულ იქნა ორი კანონი („წიაღის შესახებ” -1996წ.[10]. და „წყლის შესახებ”-1997წ. [11]), რომლებიც მთლიანად მოიცავენ და არეგულირებენ წყლის მოპოვებიდან და მოვლა-პატრონობიდან დაწყებული, გადამუშავებით დამთავრებული მთელ ტექნოლოგიურ ციკლს. ორივე კანონი მიახლოებულია საერთაშორისო სტანდარტებთან. შემუშავებულია მინერალური წყლების წარმოების განვითარების კონცეფცია, რომე-

ლშიც გათვალისწინებულია როგორც ადრე ათვისებული მინერალური წყლების სრული დებეტის საწარმოო ათვისება, ისე დაბალმინერალიზებული სასმელი წყლების ახალი სახეობების წარმოებაში დანერგვა.

საქართველოს კანონის „წყლის შესახებ“ (11.11.97წ.) მიხედვით საქართველოში წარმოებული (ჩამოსხმული) წყლის პროდუქცია მისი წარმოშობის, ფიზიკო-ქიმიური მახასიათებლებისა და დამუშავების ხარისხის მიხედვით კლასიფიცირებულია 4 კატეგორიად: ნატურალური მინერალური წყალი, სამკურნალო მინერალური წყალი, წყაროს წყალი და სუფრის წყალი.

კონკურენტუნარიანი ეკონომიკის ფორმირებისათვის სახელმწიფომ უნდა განახორციელოს ეკონომიკური პოლიტიკა, რომელიც ორიენტირებული იქნება საწარმოო სტრუქტურების დინამიურად გარდაქმნაზე, განსაკუთრებით ექსპორტზე ორიენტირებული სექტორების განვითარების მიმართულებით (საინვესტიციო და საექსპორტო სუბსიდიები, საგადასახადო შეღავათები, რთულ ეკონომიკურ სიტუაციაში დახმარებები და ა.შ.). ექსპორტზე ორიენტირებული სტრატეგია გახდა მრავალი ქვეყნის ეკონომიკის განვითარების უმნიშვნელოვანესი ფაქტორი.

საქართველო აქტიურად არის ჩართული წყლის რესურსების დაცვისა და გამოყენების პროგრამებში და მონაწილეობს წყლის მართვის საერთაშორისო ორგანიზაციების მიერ გამართულ საერთაშორისო შეხვედრებსა და კონფერენციებში. ევროკავშირთან ჰარმონიზაციის პროცესში საქართველოში წყლის პროდუქტის წარმოებისა და ვაჭრობის, ბაზარზე კონკურენციის, ექსპორტის, სანიტარულ-ჰიგიენური პირობების დაცვის საკითხები რეგულირდება ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ შეთანხმების (DCFTA) საფუძველზე [3].

გარდა საერთაშორისო საყოველთაო რეგულაციებისა, საქართველოს რიგ ქვეყნებთან შესასრულებელი აქვს არასატარიფო ვალდებულებები მინერალური წყლების მათ ქვეყნებში იმპორტის განხორციელების წინაპირობად [9].

რეგულაციების ყველაზე მაღალი ოდენობით გამოირჩევა: არაბთა გაერთიანებული ემირატები 171 მარეგულირებელი პრინციპით, ჩინეთი -168, ყატარი -123, საუდის არაბეთი -114, ყირგიზეთი - 106, რუსეთი - 102, ყაზახეთი - 81. ეს ქვეყნები მიუხედავად მათი არასატარიფო რეგულაციებისა, ჩვენი ქვეყნის წამყვან საექსპორტო ბაზრებს წარმოადგენენ. შედარებით ნაკლებ რეგულაციას აწესებენ: აშშ - 49, ლიეტუვა, ლატვია, კანადა, დიდი ბრიტანეთი, გერმანია, იტალია, საფრანგეთი, პოლონეთი, ჩეხეთი და ავსტრია, თითოეული - 33 რეგულაციას უწესებს მათ იმპორტიორ პარტნიორებს, რომელთა შორის ერთ-ერთი საქართველოა. არასატარიფო ბარიერები მოხსნილი გვაქვს შემდეგ სახელმწიფოებთან: უკრაინა, ბელორუსი, აზერბაიჯანი, მოლდოვა, თურქმენეთი, სომხეთი, თურქეთი, კორეა და ერაყი.

საერთაშორისო ბაზრებზე დარჩენისა და ახალი ბაზრების ათვისებისათვის აუცილებელია პოტენციური პარტნიორი ქვეყნების რეგულაციებისა და მოთხოვნის თავისებურებების გათვალისწინება.

დასკვნები. კვლევებმა გვიჩვენა, რომ საქართველოში ინსტიტუციონარული რეფორმები საკმარისი არ არის მინერალური და მტკნარი წყლების კონკურენტუნარიანობის და ექსპორტის მკვეთრად გაუმჯობესებისათვის.

მთავარ პრობლემებად მიიჩნევა:

- საინვესტიციო და საექსპორტო სუბსიდიების ნაკლებობა;

- რთულ ეკონომიკურ სიტუაციაში სახელმწიფოს მხრიდან დახმარებების არქონა;
- ინფლაცია;
- პროდუქციის ფალსიფიკაციის პრობლემა, განსაკუთრებით უცხოეთის ბაზრებზე.

რეკომენდაციები:

- უნდა მოხდეს სახელმწიფოს მხრიდან ხელშეწყობა შემდეგი ღონისძიებების განხორციელებით: ინვესტიციებისთვის მიმზიდველი გარემოს შექმნა; შეღავათიანი კრედიტების ხელმისაწვდომობა, დაზღვევის სისტემის შექმნა, ინფრასტრუქტურის განვითარება და სხვა;
- მნიშვნელოვანია საერთაშორისო ბაზრებზე შეღწევის სტრატეგიის დამუშავება, ფართო მარკეტინგული ქსელის ჩამოყალიბება და ა.შ.;
- კონკურენტული უპირატესობის მოპოვებისა და შენარჩუნებისათვის აუცილებელია თანამედროვე დიზაინით გაფორმებული მაღალი ხარისხის პროდუქციის უწყვეტი მიწოდება, ახალი ბაზრების ათვისებისათვის სადისტრიბუციო ქსელების გახსნა, სარეკლამო საქმიანობის ფართოდ გაშლა, ელექტრონული ვაჭრობის ორგანიზაცია;
- მინერალური წყლების ბიზნესის აღმავლობის საწინდარი კარგად განვითარებული სახმელეთო, საჰაერო და საზღვაო კომუნიკაციებია, რადგან საწარმოთა უმრავლესობა უახლოეს რკინიგზის სადგურებსა და პორტებს ძალიან მოშორებულია;
- ინვესტიციებისთვის აუცილებელია სტაბილური სამართლებრივი გარემოს არსებობა, რაც შეუქმნის მათი საკუთრების დაცვის მყარ გარანტიებს.

საქართველოს შეუძლია მთელი მსოფლიო დააკმაყოფილოს როგორც მინერალური, ისე მტკნარი წყლებით. დღეს მსოფლიოში განსაკუთრებით დგას წყლის პრობლემა. ყველაზე დიდი შემოსავალი შეიძლება მიღებულ იქნეს წყლის ბიზნესით. ეს არის უფასო მზა რესურსი. ბიზნესმენი ვინც ამ სფეროში ჩადებს ფულს, წაგებული არასოდეს დარჩება.

ლიტერატურა:

1. ერქომაიშვილი გ., მეწარმეობის ფორმირებისა და განვითარების თავისებურებანი საქართველოში. თბილისი, თსუ გამომცემლობა, 2004
2. ერქომაიშვილი გ., საქართველოს განვითარების ეკონომიკური პოლიტიკის პრიორიტეტული მიმართულებები. თბილისი, „უნივერსალი“, 2016.
3. თავისუფალი ვაჭრობა ევროკავშირთან - <http://www.dcfta.gov.ge/ge/home>
4. კომპანიის ოფიციალური ვებ-გვერდი - „ბორჯომი საქართველო“ (borjomi.com)
5. კომპანიის ოფიციალური ვებ-გვერდი - „წყალი მარგებელი“ (nabeghlavi.ge)
6. კომპანიის ოფიციალური ვებ-გვერდი - „Aqua Geo Georgian Water“ (sno.ge)
7. კომპანიის ოფიციალური ვებ-გვერდი - „Sairme Mineral Waters“ LTD (sairmewater.com)
8. ლობჯანიძე ნ., კონკურენცია და პროდუქტის კონკურენტუნარიანობა ქართული მინერალური წყლების ბაზარზე. გამომცემლობა „უნივერსალი“, 2021
9. მინერალური წყლების იმპორტზე საქართველოსთვის დაწესებული არასატარიფო რეგულაციები - Market Access Map (macmap.org)
10. საქართველოს კანონი „წიაღის შესახებ“, თბილისი, 1996წ. 17 მაისი
11. საქართველოს კანონი „წყლის შესახებ“, თბილისი, 1997წ. 16 ოქტომბერი
12. საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური - www.geostat.ge

13. Erkomaishvili G., Consumer Market for Mineral Water and Development Policy in Georgia. International Conference on Economics and Business Management. World Academy of Science, Engineering and Technology, Rome, Italy, 5-6 may, 2015. Index 101, International Journal of Social, Behavioral, Educational, Economic, Business [www. waset.org](http://www.waset.org)
14. <https://top-10-list.org/2011/10/26/top-10-mineral-water-brands/>

Mineral and Fresh Water Export Policy in Georgia

Gulnaz Erkomaishvili

*Ivane Javakishvili Tbilisi State University
Associate Professor, Academic Doctor of Economics*

SUMMARY

The paper introduces the current situation of production and export of mineral and fresh water, the challenges of opening new markets, the impact of the Covid-19 pandemic on the situation in this area, the export policy of mineral and fresh water in Georgia. It is noted that finding new markets is quite difficult. Competition in the world is fierce and Georgian entrepreneurs struggle to break into new markets. The regulations and requirements of the potential partner countries must be taken into account. With the right strategy, the water business can generate quite a bit of revenue.

Keywords: *Mineral waters, Freshwaters, Covid-19, Export policy, Water regulations.*