



საქართველოს
იუსტიციის
სამინისტრო

იუსტიცია

Iustitia

№ 1, თებერვალი 2022
No 1, February 2022



საქართველოს

იუსტიციის სამინისტრო

THE MINISTRY OF JUSTICE OF GEORGIA

იუსტიცია

IUSTITIA

№1

თებერვალი, 2022

FEBRUARY, 2022

რედაქტორი

მინდია უგრეხელიძე

EDITOR

MINDIA UGREKHELIDZE

სარედაქციო კოლეგია:

რატი ბრეგაძე

თედო ნინიძე

მერაბ ტურავა

ნინო ქადაგიძე

ჯონი ხეცურიანი

გამოცემათა გამწესრიგებელი

ბექა ქანთარია

PUBLISHING MANAGER

BEKA KANTARIA

EDITORIAL BOARD

RATI BREGADZE

NINO KADAGIDZE

JONI KHETSURIANI

TEDO NINIDZE

MERAB TURAVA

გამოცემაზე მუშაობდნენ:

საქართველოს საკანონმდებლო მაცნეს თანამშრომელთა ჯგუფი

THE FOLLOWING PEOPLE WORKED ON THIS EDITION OF THE JOURNAL:

A TEAM OF STAFF MEMBERS OF THE LEGISLATIVE HERALD OF GEORGIA

ქურნაღში გამოთქმული მოსაზრებები და შეფასებები შესაძლოა არ ასახავდეს სარედაქციო-საგამომცემლო კოლეგიის პოზიციას

THE VIEWS AND OPINIONS EXPRESSED IN THE JOURNAL MAY NOT REFLECT THE POSITION OF THE EDITORIAL BOARD

აკრძალულია გამოქვეყნებული მასალის გამრავლება ან გავრცელება კომერციული მიზნებისათვის

REPRODUCTION OR DISTRIBUTION OF THE MATERIAL PUBLISHED IN THIS JOURNAL FOR COMMERCIAL PURPOSES IS PROHIBITED

საქართველოს იუსტიციის სამინისტრო

THE MINISTRY OF JUSTICE OF GEORGIA



საქართველოს

იუსტიციის სამინისტრო

THE MINISTRY OF JUSTICE OF GEORGIA

ქურნაღი დაკაბადონდა და დაიბეჭდა

საქართველოს საკანონმდებლო მაცნეში

THE JOURNAL WAS TYPESET AND PRINTED
AT THE LEGISLATIVE HERALD OF GEORGIA



საქართველოს

საკანონმდებლო მაცნე

ISBN 978-9941-486-57-9



თავისუფალი სავაჭრო შეთანხმება: მაბი ჰილრა სამართალი, მაბი ჰილრა ჰაჯრობა

ვიქტორ ყიფიანი

იურიდიული ფირმა „ემ ქეი ლი“

უფროსი პარტნიორი

საკვანძო სიტყვები: თავისუფალი ვაჭრობა, სავაჭრო შეთანხმება, სამართალი

უცხოეთთან ბოლო პერიოდის ქართულ სასაუბრო ლექსიკონში მტკიცედ დამკვიდრდა „თავისუფალი სავაჭრო შეთანხმება“. ოფიციალურ გზავნილებში თუ კომუნიკაციისას ეს სიტყვათწყობა კონკრეტული შინაარსის მოქმედებათა სისტემას აღნიშნავს. გადაუჭარბებლად შეიძლება ითქვას, რომ ამ სისტემის სათანადოდ დანერგვა ჩვენი ქვეყნისათვის უმნიშვნელოვანესია, ვინაიდან იგი განსაზღვრავს საერთაშორისო თანამეგობრობაში საქართველოს ინტეგრირების კიდევ ერთ გზასა და პრაქტიკულ ალგორითმს. სხვა საშუალებებთან ერთად, სწორედ მასზე სწორებით განსაზღვრავენ თანაცხოვრების კონკრეტულ, აღიარებულ ნორმებთან და პრინციპებთან თანწყობას როგორც თბილისი, ისე მისი საერთაშორისო პარტნიორები. იგი არის ქვეყანაში გასატარებელი ცვლილებების წარმატებულობის და, ამასთანავე, საგარეო ასპარეზზე ჩვენი მისაღებობის საზომი.

ამდენად, სრულიად კანონზომიერია გარემოება, რომ გასულ წლებში, სათანადო აქტივობების შედეგად, საქართველოს საგარეო ურთიერთობათა ვექტორი დაიქსელა თავისუფალი სავაჭრო რეჟიმის მრავალმხრივი (მათ შორის, ევროკავშირთან და ევროპის თავისუფალი ვაჭრობის ასოციაციასთან) და ორმხრივი შეთანხმებებით, იქნება ეს თურქეთთან, ჩინეთთან, ცენტრალური აზიის, უკრაინის, რუსეთის თუ სხვა ჩვენთვის მნიშვნელოვან ბაზრებთან. მეტიც, ამ კატეგორიის შეთანხმებების გაფორმება, თითქოსდა, შიდა და გარე აუდიტორიასთან ქართული ხელისუფლების თავმოწონების საგნადაც კი იქცა, ხოლო ასეთი ახალ-ახალი შეთანხმებების ხელმოწერა – საგარეო და ეკონომიკური დიპლომატიის ასპარეზზე ერთობ წარმატებული საქმიანობის ნიშნულად.

უდავოა, რომ თავისუფალი სავაჭრო შეთანხმების რეჟიმი ჩვენი ქვეყნისათვის აუცილებელი ხელსაწყოა როგორც მსოფლიო ეკონომიკურ სისტემაში ინტეგრაციის, ისე ეროვნული ეკონომიკის განვითარების ხელშესაწყობად. ამასთანავე, ფაქტებისა და გარემოებების მხოლოდ კონტრასტულ ფერებში აღქმა ქართული, და არა მხოლოდ ქართული, პოლიტიკური და საზოგადოებრივი ცნობიერების ერთგვარ სასაქონლო ნიშნად იქცა. და ეს მაშინ, როდესაც ასეთ კონტრასტებს შორის ფერთა ის მდიდარი გამაა, რომლის გარჩევა, ამოცნობა და შესწავლა, სულ ცოტა, უბრალო ცნობისმოყვარეობის ამბავია. მეტად პრაქტიკული გაგებით, ეს ყოველივე კონკრეტული სარგებლისა და საჭიროების საქმეა საგარეო-პოლიტიკური თუ საგარეო-ეკონომიკური საქმიანო-

ბის დაგეგმარებისა და ქართული ეკონომიკის თვითკმარი და თვითმყოფადი საწყისების გამოსაკეთად.

ამდენად, ამ მცირე სტატიის ამოცანაც ეს არის: თავისუფალი სავაჭრო რეჟიმის დიდი სურათის რეალისტურ ფერებში წარმოჩენა მხოლოდ მისი ცალკეული (შესაძლოა, მეტად სადავო და საკამათო) ასპექტების თუნდაც ზოგადი მონიშვნით. ცხადია, რომ ამ სტატიაში არცერთ განცხადებას თუ შეფასებას არ აქვს შეუვალობის პრეტენზია, არამედ თითოეული თეზისი თუ მოსაზრება, როგორც ამ დიდი თემის ამა თუ იმ ნიუანსის კრიტიკული განხილვა, შემდგომში სადავო შეჯერების სურვილის გაღვივების მცდელობაა. ჩვენ შეგნებულად ვარიდებთ თავს ცალკეული სახელშეკრულებო სქემის გარჩევას (რაც მოცემულ ფორმატს მიღმაა), ისე როგორც ამ სტატიის სტატისტიკური მონაცემებით აჭრელებას, რის ნაკლებობასაც მრავალი სხვა წყაროს წყალობით არ განვიცდით.

ერთი სიტყვით, გვსურს თავისუფალი ვაჭრობის რაობა, გარკვეულწილად, ზედხედით დავინახოთ. გარდა ამისა, ჩვენი მსჯელობის თანმდევ შედეგად საქართველოს მიერ ხელმოწერილი თავისუფალი სავაჭრო შეთანხმებებით მონიჭებული უპირატესობების დამატებით ხაზგასმა წარმოგვიდგენია. ამავედროულად, აუცილებელია ამ შეთანხმებების თანმდევი რისკების გაცნობიერება, ისე როგორც ქართულ ინტერესზე მათი მორგების ოპტიმალურ გზებზე მიუკერძოებელი მსჯელობა.

მოკლე შესავალი შეთანხმებაზე „შეთანხმების“ საითხისათვის

გასული საუკუნის 80-იანი წლებიდან მოყოლებული, განვითარებადი ქვეყნების დიდმა ნაწილმა საბაზრო სისტემისაკენ დაიწყო სვლა, რაც, სხვა ნაბიჯებთან ერთად, სავაჭრო წესების ლიბერალიზაციას გულისხმობდა. ამ ძირეული ცვლილებების საწყისად მსოფლიო მასშტაბით საქონლითა და მომსახურებით ვაჭრობაში ღიაობისაკენ გადადგმული კონკრეტული ნაბიჯები მოიაზრება, კერძოდ, 1994 წლის ურუგვაის მოლაპარაკებათა რაუნდის დაგვირგვინება 1995 წელს მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის შექმნით. ამგვარად, პრაქტიკულად დასრულდა მოლაპარაკებათა ათწლიანი პროცესი, რომლის ძირითადი მიზნები ორად შეიძლება დაჯგუფდეს. მისი ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი ამოცანა (შემდგომში უკვე დოჰას რაუნდის გათვალისწინებით) საქონლისა და მომსახურების ბაზართან წვდომის დაბრკოლებების შემცირება იყო, ხოლო მეორე – ბაზართან წვდომის სავალდებულო და შეძლებისდაგვარად უნიფიცირებული წესებისა და პროცედურების შემოღება, რისთვისაც ე.წ. „მაქსიმალური სატარიფო განაკვეთები“ დადგინდა. საქმე ისაა, რომ მანამდე დამკვიდრებული მიდგომის თანახმად, ბაზრებთან წვდომა მეტწილად ფიქსირებული პრეფერენციული ტარიფებით ხორციელდებოდა შერჩევითად, ე.წ. „მეტი ხელშეწყობის მქონე ქვეყნებისა“ (most favored nations) და მკაცრად განსაზღვრული სასაქონლო და მომსახურების ნომენკლატურის მიმართ.



ერთი სიტყვით, გასული საუკუნის ამ პროცესების შედეგად, სავაჭრო წესების ლიბერალიზაციის დინამიკა შესამჩნევად მზარდი გახდა. სხვადასხვა მრავალმხრივი ინსტრუმენტის პარალელურად, ეს დინამიკა ქვეყნებს შორის ორმხრივ ფორმატში დადებულ შეთანხმებებშიც გამოისახა. ეს ბოლო გარემოება მით უფრო ნიშანდობლივია, რომ ორმხრივი სავაჭრო შეთანხმებები ე.წ. „ახალი ტიპის რეგიონალიზმის“ პრინციპს მოხერხებულად მიესადაგა – თითოეული ქვეყანა მაქსიმალურად ეცადა ვაჭრობის სფეროში საკუთარი მიზნების ხორცშესხმას, თავისთვის ხელსაყრელი სატარიფო სქემების გატარებას, ხელშეკრულების მონაწილე მეორე მხარის თანხმობის მიღწევას საკუთარ ვერსიაზე საქონლის წარმოშობასთან, ისე როგორც ტექნიკურ, საპროცედურო და სხვა ფორმალურ მოთხოვნებთან მიმართებით. ზოგიერთი წყაროს მიხედვით, მრავალმხრივი, განსაკუთრებით კი ორმხრივი სავაჭრო შეთანხმებები „აშვებული ზამბარის“ ეფექტით გამოჩნდა და ფეხი მოიკიდა.

აღნიშნული სხვადასხვა მრავალმხრივი ცვლილების ეკონომიკურმა ეფექტმაც არ დააყოვნა, რაც გასაშუალოებული სატარიფო განაკვეთების საგრძნობი შემცირებით გამოიხატა. ასევე, რიგ შემთხვევებში საგრძნობლად გაიზარდა ამა თუ იმ ფორმატში თავისუფალი ვაჭრობის ბრუნვაც (მაგალითად, უკვე მე-20 საუკუნის 90-იან წლებშივე ევროკავშირის ქვეყნებს შორის – 65%-ით; მერკოსურისა და ანდელანის პაქტის წევრებს შორის – ორ-ნახევარჯერ).

ბუნებრივია, რომ ყველაზე ხელშესახები ეფექტი – ტარიფების შემცირება, ქვეყნების ეროვნულ ხელისუფლებათა მიერ არაერთი აუცილებელი საშინაო რეფორმის გატარებისას დამატებით და, ამასთანავე, კრიტიკული როლის მქონე ეფექტად მოგვევლინა, რომლის გარეშეც თავისუფალი ვაჭრობის საჭირო შედეგის მიღწევა შეუძლებელი იქნებოდა.

თანაბრად აღსანიშნავია, რომ საერთაშორისო ვაჭრობაში ურთიერთდამოკიდებულებასა და ნაცვალებებაზე დამყარებულმა მიდგომამ, ზოგადად, ხელი შეუწყო საერთაშორისო ველის გაჯანსაღებას. საქმე ისაა, რომ სხვადასხვა სტრატეგიული თუ არასტრატეგიული მიზნისა თუ დიაპაზონის, განსხვავებული მასშტაბისა და ამბიციის ქვეყნებს მოუწიათ ქცევის საერთო წესებზე შეთანხმება, არცთუ იშვიათად – ურთიერთგანსხვავებული მიდგომების შეწყობის გზით. ამ შეთანხმებათა თავისებურ თანმდევ უპირატესობად იქცა საერთაშორისო მართლწესრიგისა და ურთიერთობათა სხვა თემებზე კონსენსუსის კულტურის დამკვიდრება და მისი შემდგომი განვითარება.

ასე მაგალითად, ბოლო პერიოდს გამოარჩევს თავისუფალი ვაჭრობის ფორმატში ისეთი საკითხების მოწესრიგების ინსტიტუციური ჰარმონიზაცია, როგორებიცაა ინტელექტუალური საკუთრება, ჯანდაცვა, უსაფრთხოებისა და შრომის სტანდარტები, შრომითი მიგრაცია, ინვესტიციების დაცვა, საბანკო და საფინანსო საქმიანობა, დავათა გადაჭრა და ა.შ. საგულისხმოა, რომ ახალმა მიდგომებმა ამ შეთანხმებათა ასევე ახალი, ე.წ. „თანამედროვე თავისუფალი შეთანხმებების“ კლასი წარმოშვა, რაც ეკონომიკური ინტეგრაციის თანამედროვე დღის წესრიგს და მიმდინარე გამოწვევებს ეხმიანება. ამასთანავე, სა-

კითხვია, თუ რამდენად შორს წავა ეს პროცესი მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის რეფორმირების გარეშე და მისგან დამოუკიდებლად.

კიდევ ერთი საკამათო საკითხია თავისუფალი სავაჭრო შეთანხმებების რაოდენობის მატება, როგორც შედეგი 2001 წლის დოჰას რაუნდის ერთობ წარუმატებელი მოლაპარაკებებისა. მართალია, საკუთრივ ურუგვაის მოლაპარაკებათა რაუნდმა უკვე საკმარისად დიდი ბიძგი მისცა აღნიშნული კატეგორიის შეთანხმებების გავრცელებას. მეტი თვალსაჩინოებისათვის უნდა ითქვას, რომ თავისუფალი ვაჭრობის სამოცზე მეტი შეთანხმება ურუგვაისა და დოჰას რაუნდებს შორის ამოქმედდა პრაქტიკულად იმ პერიოდში, როდესაც მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის რეფორმირება ჯერ კიდევ მყარ იმედებს უკავშირდებოდა.

სემანბიან და არსი

ერთი სიტყვით, თავისუფალი სავაჭრო შეთანხმების ძალით, ორი ან მეტი ქვეყანა უარს ამბობს ერთიმეორის წარმოებული საქონლით ვაჭრობისას „სატარიფო ომზე“, თუმცა ინარჩუნებენ სატარიფო ბერკეტებს მესამე ქვეყნებთან მიმართებით. აღსანიშნავია ისიც, რომ სხვადასხვა თავისუფალი სავაჭრო შეთანხმების მიხედვით ასევე განსხვავებულია საქონლის ნომენკლატურაც, ხოლო მათი ზუსტი განსაზღვრისათვის მნიშვნელოვანია საქონლის წარმოშობის დადგენა. მეტიც, პრაქტიკაში არცთუ იშვიათად, სასაქონლო ნომენკლატურის შერჩევა ამა თუ იმ ლობისტური ჯგუფის მეცადინეობის, მათი პრეფერენციების შედეგად შეიძლება გახდეს და ესეც შეთანხმებაზე მუშაობის პროცესის დამახასიათებელი რეალობაა. ალბათ ამიტომაცაა, რომ არაერთხელ გაისმა შეთავაზება, აღნიშნული კატეგორიის შეთანხმებას, ნაცვლად „თავისუფალი სავაჭროსი“, „პრეფერენციული სავაჭრო შეთანხმება“ ეწოდოს.

ამდენად, საბაუო კავშირისაგან განსხვავებით, თავისუფალი სავაჭრო შეთანხმების მონაწილე ქვეყნები ინარჩუნებენ თავიანთ გარე ტარიფებს, მაგრამ შეთანხმების წევრის მიმართ შედგავთიან სატარიფო განაკვეთებს გამოიყენებენ. ამ მიდგომას განსაკუთრებული როლი ენიჭება როგორც სავაჭრო ნაკადის „გადამისამართების“ თავიდან ასარიდებლად, ისე შედგავთიანი ტარიფისა და წარმოშობის პრინციპების სწორი კომბინირებისათვის. ეს საშუალებას არ აძლევს შეთანხმების არაწევრ ქვეყანას, რომ შეთანხმების ერთი ქვეყნის ტერიტორიის გავლით საქონელი შედგავთიანი ტარიფით გადაზიდოს შეთანხმების მეორე ქვეყანაში. ცხადია, რომ ფორმალურ მოთხოვნასთან ერთად პროცესი სწორ და კანონიერ ადმინისტრირებასაც მოითხოვს, ხოლო მისი მდგრადობა შესაბამისი ზედამხედველი და აღმასრულებელი უწყებების პრეზერვაციაა. აღსანიშნავია ისიც, რომ საქონლის წარმოშობის კრიტერიუმების სწორი მისადაგებას საგანგებო ყურადღება ექცევა და ამ მხრივ შესატყვისი კლასიფიკაცია უკვე შემუშავდა.

თუმცა, ამჯერად ყურადღება რამდენიმე სხვა მეტად არსებით ეკონომიკურ ფაქტორს გვსურს მივაპყროთ.



ერთ-ერთი და მნიშვნელოვანი საქონლის მიწოდებას უკავშირდება. ესაა კონკრეტული ეკონომიკური სისტემის ფარგლებში ეროვნული წარმოებისა და საკუთარი პროდუქციის ექსპორტის ზრდის უნარის შენარჩუნება ამავე ეკონომიკურ სისტემაში თავისუფალი სავაჭრო შეთანხმების ამოქმედების შედეგად იმპორტირებული საქონლის მიერ კონკურენციის გაწევისას. აშკარაა, რომ ამ ფაქტორის სწორად შეფასება მრავალ პირდაპირ და ირიბ გარემოებაზე დამოკიდებული. მაგალითად, ასეთი შეფასებისას გასათვალისწინებელია არა მხოლოდ ქვეყნის სავაჭრო და სამრეწველო პოლიტიკა, არამედ სწორ დასკვნას მოითხოვს სავაჭრო ინსტიტუციურ ინფრასტრუქტურასთან დაკავშირებული ადამიანური რესურსისა და ქვეყნის კონკურენტუნარიანობის სხვა კომპონენტები.

საგანგებო მნიშვნელობისაა, რომ საქონლის მიწოდების ფაქტორზე მსჯელობა რაც შეიძლება ობიექტურ ეკონომიკურ გარემოებებს დაეფუძნოს. ამის შესახებ იმიტომ არის საჭირო, რომ გადაწყვეტილების მიმღებნი სხვადასხვა სუბიექტური და კონიუნქტურული მოსაზრების ტყვეობაში შეიძლება აღმოჩნდნენ და, ამგვარად, წმინდა ეკონომიკურ კატეგორიებს თუ რაციონალიზმს მოწყდნენ. არც ის არის გამორიცხული, რომ თავისუფალ სავაჭრო შეთანხმებაზე მომლაპარაკებელ მხარეს გამოეპაროს კრიტიკული უზუსტობები, ბოლომდე ვერ გააანალიზოს შეთანხმებების შესაძლო შედეგები ან ვერ მიაღწიოს შეთანხმებით ნაკისრ ვალდებულებებსა და ეროვნულ ამოცანებს შორის სწორ ბალანსს. ნებისმიერი ასეთი შეცდომა თუ უზუსტობა ქვეყნისათვის განსაკუთრებით ძვირი მაშინაა, თუკი იგი მოუშადაბელია თავისუფალი სავაჭრო რეჟიმისათვის როგორც კომპეტენციით, ისე ინსტიტუციურად.

თავისუფალი სავაჭრო შეთანხმების ნაჩქარევ გაფორმებას, განსაკუთრებით საქონლის მიწოდებასთან დაკავშირებულ ნეგატიურ ეკონომიკურ შედეგებზე საუბრისას, ისეთი პროცესებიც უკავშირდება, რომლებიც თანდათანობით, დროთა განმავლობაში იჩენს თავს. კერძოდ, ეს არის კონკრეტული ქვეყნისთვის სხვადასხვა ქვეყანასთან ვაჭრობისას სატარიფო სქემების სიმრავლე და მათი შესაძლო დიფერენციაციით გამოწვეული რისკი. სავაჭრო დისბალანსს რომ თავი დავანებოთ, რაც ისედაც სახიფათო ანომალიაა, განსხვავებული სატარიფო სქემების რეალიზება მათი პრაქტიკული ადმინისტრირების სირთულეებსაც უკავშირდება. განმსაზღვრელ ფაქტორებზე საუბრისას აგრეთვე აღსანიშნავია ვაჭრობის შესატყვისობა, რომელიც ერთი ქვეყნის სავაჭრო სტრუქტურის მეორე ქვეყნის სავაჭრო სტრუქტურასთან შესატყვისობის ხარისხს უკავშირდება. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ხელშემკერელი ქვეყნის ამოცანაა განსაზღვროს, თუ რამდენად ცვლის შეთანხმებამდე წარმოებულ იმპორტს შეთანხმებით დადგენილი ახალი წესები და მოთხოვნები. ამის ანალიზისას ასევე მხედველობაში მისაღებია ეროვნული ეკონომიკის განვითარების დონე, რესურსების დივერსიფიკაციის ხარისხი და საექსპორტო პოტენციალი.

აშკარაა, რომ მხოლოდ მრავალი შესატყვისი პარამეტრის სწორი თავსებადობა და ურთიერთბალანსი განაპირობებს ცალკეული თავისუფალი სავაჭრო შეთანხმების წარმატებას (მაგალითად, პრაქტიკაში ასეთად მიიჩნევა ჩრდილოეთ ამერიკის თავისუფალი ვაჭრობის ასოციაცია) და მხარეთათვის

რეალურ შედეგიანობას. ქართული ეკონომიკისთვის ამ მხრივ რეალურ აქტივად ჩაითვლება არა ხელმოწერის ფაქტი, არამედ შეთანხმების ხელშესახები ეკონომიკური ეფექტი.

თუმცა გვხსოვდეს ისიც...

რომ ერთია თავისუფალი სავაჭრო შეთანხმებების მონაწილე ქვეყნების, როგორც თავისუფალი რეჟიმის, ისე მის ფარგლებს გარეთ, მთლიანი სავაჭრო ბრუნვის, ხოლო მეორე – საკუთრივ ამ შეთანხმებების საფუძველზე განხორციელებული ვაჭრობის ბრუნვის მონაცემები. ბოლო შემთხვევაში იგი გაცილებით მცირეა და პირველის მხოლოდ 30%-ს შეადგენს.

ერთი შეხედვით, ასეთი ჩამორჩენა შესაძლოა გასაკვირი იყოს, თუმცა მას რამდენიმე ახსნა აქვს: ერთია, რომ თავისუფალ სავაჭრო რეჟიმში მოქცეული საქონლის მნიშვნელოვანი ნაწილით ვაჭრობა უკვე ისედაც შესაძლებელია ე.წ. „მეტი ხელშეწყობის მქონე ქვეყნის“ სტატუსის გამოყენებით (როდესაც სატარიფო განაკვეთები მინიმალურია ან სულაც ნულს უდრის); მეორე გარემოება არის ის, რომ არაერთი ქვეყანა გადასახადებისაგან ათავისუფლებს ისეთ საიმპორტო მასალას, რომელსაც საკუთარი საექსპორტო საქონლის საწარმოებლად იყენებს; ასევე გასათვალისწინებელია, რომ ხშირია ისეთი პრაქტიკა, როდესაც მაღალი სატარიფო გადასახადის საქონელი ისედაც გამოირიცხება თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმებიდან; მორიგი გარემოებაა ელექტრონული ვაჭრობის (e-commerce) პოპულარობა და მისი ზრდის დაჩქარებული ტემპი, განსაკუთრებით პანდემიური და პოსტ-პანდემიური პერიოდის სპეციფიკის გათვალისწინებით (აღსანიშნავია, რომ e-commerce პრაქტიკულად თავისუფალია გადასახადისაგან მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის 2006 წლის საინფორმაციო ტექნოლოგიებზე შეთანხმების ძალით);

დაბოლოს, თავისუფალი სავაჭრო შეთანხმებით სარგებლობაზე მეწარმეს შესაძლოა უარი ათქმევინოს შეთანხმებით მინიჭებული უპირატესობების ადმინისტრირებასთან დაკავშირებულმა პირდაპირმა და არაპირდაპირმა დანახარჯმა.

ისევე როგორც ის...

რომ ასევე ერთმნიშვნელოვანი არ არის თავისუფალ სავაჭრო შეთანხმებათა გავლენა ქვეყანაში ინვესტიციათა მოზიდვაზე. უდავოა, რომ მათ გარკვეული როლი აქვთ ამ საქმეში, მაგრამ არა გადამწყვეტი. რეალურად კი საინვესტიციო გარემოს მაინც სხვა არსებითი მოთხოვნების შესრულება უწყობს ხელს. დამატებით, არსებობს მოსაზრებაც, რომ თავისუფალი სავაჭრო შეთანხმების ეფექტს აგრეთვე დიდწილად შთანთქავს ინვესტიციების დაცვისადმი მიმართული ორმხრივი საინვესტიციო ხელშეკრულებები.

ქვეყნის ეკონომიკის განვითარებაში სხვადასხვა სამართლებრივი ინსტრუმენტისა თუ ეკონომიკური მექანიზმის თანაფარდობა დისკუსიის საგანია.

არც ჩვენ ვართ იმის მომხრე, რომ რომელიმეს დასაშვებზე მეტი როლი მიენიჭოს. ფაქტია ისიც, რომ ეროვნული ეკონომიკური მოდელის თანაბარზომიერ და ინკლუზიურ ზრდას ინსტრუმენტებისა და მექანიზმების სწორი შერჩევა და შეწყობა განაპირობებს. მიუხედავად ასეთი დილემისა, რასაკვირველია, აუცილებლად უნდა აღინიშნოს ის პრაქტიკული დახმარება, რომელსაც თავისუფალი სავაჭრო შეთანხმება, მისი სწორად გამოყენებისას, ეროვნული წარმოების გლობალურ წარმოებასთან ინტეგრირებას უწევს. აგრეთვე აღნიშვნის ღირსია ასეთი შეთანხმების თანამედროვე ცოდნისა და გამოცდილების „გადამცემ“ მექანიზმად გამოყენება. ეს უკანასკნელი ექსტრა გამოყენებით სარგებელს შეიძენს პანდემიისა და პოსტ-პანდემიის პირობებში ახალი გლობალური მიწოდება-მომარაგების ჯაჭვის ფორმირებისას, ისე როგორც უკეთ გვიჩვენებს მიწოდება-მომარაგების ახალ კონფიგურაციასთან ქართული ეკონომიკური სისტემის მისადაგების კონტურებს.

შეთანხმების არაეკონომიკური მხარე

ერთი სიტყვით, თავისუფალი სავაჭრო შეთანხმების ეკონომიკური უპირატესობები ზოგან კითხვის ნიშნის ქვეშ ექცევა, ხოლო იქ, სადაც ასეთ უპირატესობებს რეალური პირი უჩანს, მათ საქმედ გარდაქმნა ესაჭიროება. ამ მეტად რთული ინსტრუმენტის საშენოდ მომარჯვება კი, გარდა სწორი ეკონომიკური მოდელირებისა თუ სათანადო ინფრასტრუქტურისა, მინიმალურად აუცილებელი პირობების დაკმაყოფილებას მოითხოვს. რამდენიმე მათგანი – ჩვენი აზრით, არსებითი – ზემოთ უკვე ვახსენეთ.

თავისუფალ სავაჭრო შეთანხმებაზე საუბრისას პრაქტიკულად შეუძლებელია გვერდი ავუაროთ მის არაეკონომიკურ, ე.წ. პოლიტიკურ მხარეს. არცთუ იშვიათად, ასეთი შეთანხმების გაფორმება სწორედ პოლიტიკური მოსაზრებებით არის ნაკარნახევი და საგარეო თუ უსაფრთხოების პოლიტიკის ჭრილში განვითარებული მოვლენების შედეგია.

ეს თვისება განსაკუთრებით ნათლად ჩანს ამერიკის შეერთებული შტატების მიერ თავისუფალი სავაჭრო შეთანხმების გაგების მაგალითზე, ხოლო ჩვენთვის, ქართველებისათვის, ასეთი (ანუ ამერიკის შეერთებული შტატებისეული) გაგების უკეთ გაანალიზება მით უფრო მნიშვნელოვანია, თუკი მხედველობაში მივიღებთ ჩვენშივე მკაფიოდ დეკლარირებულ სურვილს, გააფორმოთ ამგვარი სტატუსის დოკუმენტი მთავარ სტრატეგიულ პარტნიორთან. მეტადრე, რომ ჩვენს ორ ქვეყანას შორის მრავალგანზომილებიანი მჭიდრო თანამშრომლობა პირდაპირ მოითხოვს და განაპირობებს საქართველოსა და ამერიკის შეერთებულ შტატებს შორის თავისუფალი სავაჭრო შეთანხმების არსებობას.

საკმაოდ აშკარაა, რომ ამერიკის შეერთებული შტატების საგარეო პოლიტიკის არსენალში თავისუფალი სავაჭრო შეთანხმება უფრო მეტად საგარეო-პოლიტიკური მიზნების მიღწევის შესაძლებლობაა, ვიდრე სავაჭროსი. დასტურად თუნდაც იმ ქვეყნების ჩამონათვალი რად ღირს, ვისთანაც აშშ-ს

ასეთი დოკუმენტი აკავშირებს. მაგალითისათვის მხოლოდ რამდენიმე რომ ვახსენოთ, ვფიქრობთ, ზემოთქმული მოსაზრებაც უფრო მტკიცე იქნება: ისრაელი და იორდანია, მაროკო, ბაჰრეინი და ა.შ.

ფაქტია, რომ ყოველ ასეთ ქვეყანასთან თუ რეგიონთან მიმართებით ამერიკის შეერთებული შტატების ინტერესი გაცილებით მეტია, ვიდრე ვაჭრობა. მართალია, პრაქტიკულად, ნებისმიერი ასეთი შეთანხმება რამდენიმე მიზანს ისახავს, უმთავრესი მაინც კონკრეტული შეთანხმების კონკრეტულ მხარესთან აშშ-ის მეტად კონკრეტული საგარეო დღის წესრიგია.

ამდენად, მიგვაჩნია, რომ ამერიკის შეერთებულ შტატებსა და საქართველოს შორის თავისუფალი სავაჭრო შეთანხმება უმთავრესად ორმხრივ საგარეო და უსაფრთხოების ინტერესებს უნდა დაეფუძნოს. ეს საკითხისადმი ყველაზე სწორი, რაციონალური და, გნებავთ, წესიერი მიდგომა იქნება.

აქვე რამდენიმე დამატებითი მოსაზრება თავისუფალი სავაჭრო შეთანხმების ირგვლივ ქართულ-ამერიკულ პროცესთან: კიდევ ერთხელ აღვნიშნავთ, რომ ეს შეთანხმება მხოლოდ ლოგიკური და აუცილებელი რგოლია ორმხრივი ურთიერთობის მრავალწლიან ჯაჭვში და ის ამ პარტნიორობისათვის ფუძემდებლურ არაერთ დოკუმენტს, მათ შორის, „საკონსტიტუციო“ დატვირთვის აშშ-საქართველოს სტრატეგიული პარტნიორობის ქარტიას ბუნებრივად დაემატება. ამავდროულად, სამომავლო თავისუფალი სავაჭრო შეთანხმება იქცევა კიდევ ერთ მაგალითად დიდი და მცირე ზომის ეკონომიკებს შორის თანაზომიერი ეკვილიბრიუმის სადემონსტრაციოდ, რაც არ არის მარტივი ამოცანა. ამიტომაც, ქართულ-ამერიკული თავისუფალი სავაჭრო შეთანხმება ალბათ უმეტესად სავაჭრო პოლიტიკის საკითხებს უნდა მიეძღვნას და არა გარანტირებულ სავაჭრო ბრუნვას, რასაც უადგილოდ მივიჩნევდით.

მოკლედ რომ ითქვას, დასახელებულ დოკუმენტში მხარეებს მათი „ვიწრო კორპორაციულ-ეროვნული“ ინტერესი უნდა აერთიანებდეს. ამერიკის შეერთებული შტატების მხრიდან, უმთავრესად, ესენია უსაფრთხოებისა და სამხედრო თანამშრომლობის მიღმა საქართველოსადმი ამერიკული მხარდაჭერის კიდევ ერთი მძლავრი დემონსტრირება, ისე როგორც ქართული ეკონომიკის თვითკმარობისათვის ხელშეწყობა უცხოურ (მათ შორის, აშშ-ის) დახმარებაზე დამოკიდებულების შემცირების გზით.

რაც შეეხება თბილისს, რა თქმა უნდა, ზოგადპოლიტიკურ მიზნებთან ერთად ქართული მხარის სარგებელია ამერიკის შეერთებული შტატების მაღალშემოსავლიან ბაზარზე წვდომის გაუმჯობესება. გავიმეორებთ, რომ დღეს უკვე არსებული ფორმატის ამ გზით წვდომის გაფართოება საკმაოდ დელიკატური პროცესია ორი განსხვავებული მასშტაბის ეკონომიკის სპეციფიკის გათვალისწინებით. ამავდროულად, ქართულ-ამერიკული დამატებითი ჯანსაღი ინტერესი შესაძლოა გამოიხატოს საქართველოს ხელისუფლებისათვის კიდევ ერთ – ამჯერად თავისუფალი სავაჭრო შეთანხმების ძალით – მოტივაციაში საერთაშორისო ვაღდებულებების საპასუხოდ საშინაო რეფორმების გასატარებლად. აქ ნათქვამთან ერთად ასევე აუცილებლად ვახსენებთ ასეთი მაღალი სტატუსის შეთანხმების დამატებით პოლიტიკურ და მორალურ მნიშვნელობას ჩვენი ქვეყ-



ნის ტერიტორიების ოკუპაციისა და დროდადრო ამა თუ იმ სახის ემბარგოსა თუ ეკონომიკური ბლოკადის მუქარის პირისპირ ყოფნის პირობებში.

ზემოთქმულთან ერთად თავისუფალი სავაჭრო შეთანხმება იქცევა ქართულ-ამერიკული პარტნიორობის მორიგ ტესტად, რამეთუ ამ ტიპის შეთანხმებების ძალაში შესვლა რიგ შემთხვევებში ამერიკის შეერთებული შტატების როგორც აღმასრულებელ, ისე საკანონმდებლო ხელისუფლებათა მხარდაჭერას მოითხოვს. შესაბამისად, ვაჭრობის სფეროში ქართულ-ამერიკულ შეთანხმებასაც კვლავ ჩვენთვის აუცილებელ იმ ორპალატიან და ორპარტიულ მხარდაჭერამდე მივყავართ, რომლის გარეშე საქართველოსა და ამერიკის შეერთებული შტატების ჯანსაღი სტრატეგიულ-პოლიტიკური პარტნიორობა წარმოუდგენელია. საფიქრალია ისიც, რომ ასეთი შეთანხმების გაფორმებით საქართველოსთან წარმატებულმა პრაქტიკამ შესაძლოა საფუძველი შექმნას რეგიონალური სავაჭრო ბლოკისთვისაც, თუმცა იმასაც ვაცნობიერებთ, რომ ეს სამომავლო და გაცილებით რთული გამოწვევაა.

სამოთხე

ა თქმა უნდა, საქართველოსათვის ახალ პარტნიორებთან თავისუფალი სავაჭრო შეთანხმებების გაფორმება საერთოევროპულ, ევროატლანტიკურ და გლობალურ ეკონომიკურ სივრცეში ინტეგრირების ერთ-ერთი საშუალებაა. ხოლო, როგორც უკვე ამ სტატიაში აღინიშნა, ეს პროცესი არა მხოლოდ ეკონომიკური თანამშრომლობის მიზნებს ემსახურება, არამედ გაცილებით ფართო დღის წესრიგში ექცევა. მით უმეტეს, რომ ამ მხრივ მსოფლიო ასპარეზზე დომინანტური ტრენდი, მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის წინაშე არსებული სისტემური გამოწვევების ფონზე, ისევ და ისევ ორმხრივი ან რეგიონალური ნიშნით, მრავალმხრივი სავაჭრო გაერთიანებები რჩება.

ამავდროულად, გვსურს ხაზგასმით აღვნიშნოთ ჩვენი სტატიის ერთ-ერთი მთავარი გზავნილი: თავისუფალი სავაჭრო რეჟიმის პრინციპით ახალი გეოგრაფიების ათვისება ან ასეთი გეოგრაფიებისათვის საკუთარი ეკონომიკური სივრცის შეთავაზება არ შეიძლება იქცეს საერთაშორისო პროტოკოლისადმი პატივდების გაუაზრებელ რიტუალად; ცხადია, რომ ეს ვერც პოლიტიკური ნიშნით თავმოწონების რევერანსად გამოდგება.

ამდენად, აუცილებელია ყოველი შეთანხმების კონკრეტული შემთხვევის ობიექტური ანალიზი – თავისუფალი სავაჭრო შეთანხმებების ე.წ. ქართული „სტრესტესტის“ საფუძველებით შეფასება. ამგვარი „სტრესტესტი“ კვალიფიციური შეფასებისათვის აუცილებელი, პირდაპირ და ირიბად დაკავშირებული ფაქტორების აღნუსხვას და მათი გამოყენება-მისადაგების მექანიზმს უნდა ითვალისწინებდეს. შეთანხმებაზე პოლიტიკურ-სამართლებრივი გადაწყვეტილების მიღებისას მთავარი შეკითხვის – თუ რამდენად უწყობს ხელს დასაბუთებული შეთანხმება ეროვნული ეკონომიკის რეალურ განვითარებას მისი გარე ეკონომიკურ სისტემაში ორგანული და არა მოჩვენებითი ან საზიანო ინტეგ-

რირებით – პასუხად მხოლოდ ასეთი საგულდაგულო ანალიზი და მიდგომა გვესახება მთავარ საშუალებად.

ქართული მხარის მონაწილეობით თავისუფალი სავაჭრო შეთანხმება, მინიმუმ, უნდა გვეხმარებოდეს: (1) ეკონომიკური ზრდის მიღწევაში; (2) ბიზნესგარემოს დინამიკურობის გაუმჯობესებაში; (3) პირდაპირი ინვესტიციების სტიმულირებაში; (4) სამთავრობო ხარჯის შემდგომ ოპტიმიზაციაში, ისე როგორც (5) თანამედროვე ცოდნასა და ტექნოლოგიებზე წვდომის გაუმჯობესებაში.

ცხადია, რომ პროტექციონიზმი ყველაზე უარესი „გამოსავალია“ ეკონომიკური გამოწვევების დასაძლევად, მით უმეტეს ვერ გამოდგება მცირე და არასაკმარისი რესურსის მქონე ეროვნული ეკონომიკის პირობებში, რომელსაც განვითარებისთვის გარესამყაროსთან კავშირი ჰაერივით სჭირდება. ეს საჭიროება უდავოა და რევიზიას არ მოითხოვს. საუბარია მხოლოდ იმაზე, რომ ნებისმიერი ასეთი დაკავშირება უნდა მოხდეს გააზრებულად, დასაბუთებით, შორს მიმავალი შედეგების სწორი და მიუკერძოებელი ანალიზით, განვითარებაზე რეალურად ორიენტირებული მოლოდინის და არა პატივმოყვარე კონიუნქტურული ეგოს დასაკმაყოფილებლად. ეს მოკლე სტატია და მისი ცალკეული კრიტიკული და თანაბრად საკამათო შენიშვნა თუ მოსაზრება სწორედ ამის შესხენებას ემსახურება.



FREE TRADE AGREEMENT: MORE THAN LAW, MORE THAN TRADE

VICTOR KIPIANI

Senior Partner,

MKD Law

Keywords: free trade, trade agreement, law

The „free trade agreement“ has recently become firmly established in the colloquial Georgian dictionary when communicating with foreign countries. In official messages or during the communication, such phrase designates a system of actions with specific content. It would not be an exaggeration to say that the proper implementation of such system is important for our country, as it determines another means and a practical algorithm of the integration of Georgia into the international community. In addition to other means, on the basis of such algorithm, the compliance with specific, recognised norms and principles of coexistence are determined both by Tbilisi and its international partners; it is a measure of success of changes to be made in the country and, at the same time, of our admissibility to the foreign arena.

Therefore, the circumstance is quite natural that, as a result of appropriate activities in recent years, the vector of foreign relations of Georgia has been broken into multilateral (including with the EU and the European Free Trade Association) and bilateral agreements of free trade regime, be it with Turkey, China, Central Asia, Ukraine, Russia or with other markets important to us. Moreover, the signing of agreements of such category seems to have become a matter of self-esteem for the Georgian authorities before the internal and external audiences, and the signing of such new agreements has become a sign of successful activities in the field of foreign and economic diplomacy.

It is doubtless that the free trade agreement regime is a necessary tool for our country, both for integrating in the global economic system, and for facilitating the development of the national economy. At the same time, perceiving facts and circumstances only in contrasting colours has become a kind of trademark of Georgian, and not only Georgian, political and public consciousness. And it happens when there is a rich gamma of colours between such contrasts, the identification and study of which is, at the very least, a matter of mere curiosity. Taking a very practical approach, all of these are matters of specific benefits and needs for planning international political or economic activities as well as for sculpting the self-sufficient and free- from-foreign influence origins of the Georgian economy.

The aim of this short article is therefore to show the „big picture“ of the free trade regime in realistic colours, through the general marking of its certain (may be quite arguable and disputable) aspects only. It is obvious that no statement or evaluation presented in this article claims to be indisputable; on the contrary, each thesis or assumption, as a criti-

cal overview of this or that nuance of such a big topic, is an attempt to stir up, in a sound manner, a desire for their further compliance. We deliberately try to avoid the discussion of individual schemes of an agreement (which would lie beyond the scope of this article) as well as the overloading of the article with statistical data that we definitely do not lack thanks to many sources.

Shortly saying, we would like to observe the nature of free trade, to a certain extent, from the top view. In addition, we would imagine the additional emphasising of benefits granted under free trade agreements signed by Georgia, to be the accompanying result of our discussion. At the same time, it is also vital to realise the accompanying risks of such agreements, as well as to provide impartial discussion of optimal means of their tailoring to the interests of Georgia.

BRIEF INTRODUCTION TO „AN AGREEMENT FOR THE SAKE OF AGREEMENT“

Since the 1980s of the past century, most developing countries have begun striving towards a market system, which, alongside with other steps, implied a liberalisation of the trade rules. Specific steps taken towards increasing the openness of the global trade in goods and services are considered to be the origins of such fundamental changes. In particular, the 1994 Uruguay Round of Negotiations resulted in the establishment of the World Trade Organization in 1995. Thus, the ten-year negotiation process, the main goals of which can be grouped in two, is practically over. One of its most important tasks (further considering the Doha round) was to reduce obstacles in accessing markets of goods and services, while the second important task was to introduce compulsory and unified rules and procedures for market access to the extent possible, for which the so-called „maximum tariff rates“ were established. The thing is that, in accordance with the approach established previously, the market access was mainly achieved through the flat preferential tariffs on the selective basis, in relation to „most favoured nations“ and strictly determined nomenclature of goods and services.

Briefly saying, as a result of these processes during the past century, the dynamics of the liberalisation of trade rules has noticeably increased. In parallel with different versatile instruments, the dynamics also expressed itself in agreements signed in bilateral format. The latter circumstance is much more significant, since the bilateral trade agreements were better tailored to the principle of the so-called „new-type regionalism“ – each country tried its best to achieve its aims in the field of trade, to establish tariff schemes favourable for itself, to obtain the consent of the other party to the agreement with regard to its own version in relation to the origin of goods, as well as technical, procedural and other formal requirements. Depending on certain sources, multilateral, especially bilateral trade agreements have multiplied and gained a foothold with an effect of „a running spring“.

These different versatile changes did not delay the immediate economic effect, which was reflected in a significant reduction of average tariff rates. Also, in some cases, free trade turnover, be it in this or that format, has significantly increased (for instance, in the 1990s of the



20th century, by 65% between the EU countries, and by two and a half between the parties to the free trade pact between Mercosur and Andean Community).

Naturally, the most tangible effect – the reduction of tariffs – has turned out to be an additional and, at the same time, critically important effect as a result of a number of necessary domestic reforms by national governments, without which the achievement of the necessary result of free trade would have been impossible.

It is also noteworthy that the approach based on the principles of mutual dependence and reciprocity in free trade, has contributed to the improvement of the international arena. The point is that countries of different strategic or non-strategic goals or ranges, different scales and ambitions have had to agree on common rules of conduct, more often by harmonising different approaches. A peculiar accompanying advantage of these agreements has become the establishment and further development of a culture of consensus in the field of international law and in other fields of public relations.

Recent years, for example, have been distinguished in the free trade format by the institutional harmonisation of regulation of such matters as intellectual property, health care, safety and labour standards, labour migration, investment security, banking and financial activities, dispute resolution and so on. It is noteworthy that new approaches have created a new class of such agreements, the so-called „modern free agreements“ that resonate with the modern agenda of economic integration and current challenges. It is however questionable how far the process will go without reforming the World Trade Organization, and without its involvement in the process. Another rather controversial issue is the increase in the number of free trade agreements, which is a result of quite unsuccessful Doha Round of Negotiations held in 2001. Truly, the Uruguay Round of Negotiations gave a sufficiently significant stimulus to the spread of this category of agreements. For more illustration, it should be noted that more than sixty free trade agreements were entered into force during the period between the Uruguay and Doha Rounds of Negotiations, that is, practically at a time when the reforming of the World Trade Organization was still a topic of great hopes.

SEMANTICS AND ESSENCE

In a word, with the power of the free trade agreement, two or more countries refuse to initiate „the tariff war“ when trading in goods produced by each country, maintaining the lever of setting tariffs in relation to third countries. It is also noteworthy that, with different free trade agreements, the nomenclature of goods is also different, whereas for their precise determination it is important to establish the origin of goods. Moreover, it practically happens, and it is quite often, when the choosing of nomenclature of goods may become the result of training of this or that lobbying group, and the preferences, and this is also a reality which is characteristic to the process of working on an agreement. This must be the reason why it has been repeatedly suggested that this category of agreement be called a „preferential trade agreement“ instead of a „free trade agreement“.

Therefore, unlike a customs union, being parties to a free trade agreement, countries maintain their external tariffs, but use preferential tariff rates in relation to countries that are

parties to the free trade agreement. This approach is given a special role both for avoiding the „forwarding“ of trade flows, and for the correct combination of the principle of preferential tariffs and the principle of origin of goods. This does not enable a country, which is not a party to the agreement, to transport goods with preferential tariffs through the territory of a country, which is a party to the agreement, to another country which is also a party to the agreement. Obviously, alongside with the formal requirement, the process also requires the right and lawful administration, whereas its sustainability is a prerogative of relevant supervisory and executive agencies. It is also worth mentioning that special attention is paid to the right adjustment of the criteria of the origin of goods, and in this regard a relevant classification has already been developed.

This time, however, we would like to focus on other quite essential economic factors.

One of these factors, which is also very important, is linked to the supply of goods. This is to maintain the ability to increase national production and exports of own products within a particular economic system while competing with imported goods as a result of the entry into force of a free trade agreement in the same economic system. It is obvious that a proper evaluation of the mentioned factor depends on many direct or indirect circumstances. For example, such evaluation should take into account not only the country's trade and industrial policy, but also the fact that other components of human resources and the country's competitiveness, which are related to the trade institutional infrastructure, requires the correct judgment.

It is of utmost importance that the discussion on the factor of supply of goods be based on as objective economic circumstances as possible. It is important to remember this, because decision-makers might appear entrapped by different subjective and marker-determined assumptions and, therefore be separated from pure economic categories or rationalism. What is not excluded is that the negotiating party to a free trade agreement may miss critical inaccuracies, may be unable to completely analyse the possible outcomes of the agreements or may fail to strike the right balance between the obligations undertaken by the agreement and the national tasks. Any such mistake or inaccuracy may become especially costly for a country, if it is not ready for a free trade regime, both in terms of competence and on the institutional level.

The signing of a free trade agreement in a hasty manner, especially when it comes to the negative economic consequences of the supply of goods, is also linked to such processes, which gradually emerge over time. More precisely, it is the abundance of tariff schemes for trade with different countries for a particular country and the risk caused by their possible differentiation. Leaving aside the trade imbalance, which is already a dangerous anomaly, the implementation of distinguished tariff schemes is also related to the difficulties of their practical administration. When speaking of determining factors it is also important to note the compliance of trade, which is related to the quality of compliance of the trade structure of one country with the trade structure of another. In other words, it is the task of the contracting country to determine to what extent the new rules and requirements laid down in the agreement change imports made prior to the conclusion of the agreement. In the course of such analysis, one must consider the level

of development of the national economy, the quality of the diversification of resources and the export potential.

It is obvious that only the correct compatibility and mutual balance of many matching parameters determines the success of individual free trade agreements (e.g. in practice this is the case with the North American Free Trade Association – NAFTA) and the actual effectiveness for the parties. In this regard, a real active asset for the Georgian economy could not only be the fact of signing the agreement, but also the tangible economic effects of the agreement.

HOWEVER, IT SHOULD BE REMEMBERED THAT ...

On the one hand there are data of the total trade turnover of countries that are parties to the free trade agreement, both within and beyond the free trade regime, and data of the trade turnover obtained on the basis of such particular agreements, on the other hand. In the latter case, they are relatively poor and comprise only 30% of data available in the first instance...

At a glance, such a gap might be even surprising, but it has some explanations. One point is that trading in significant part of goods within the free trade regime is already possible using the status of the so-called „most favoured nations“ (when tariff rates are minimal or even equal to zero); the second point is that many countries exempt from taxes such import material, which they use for producing their own goods for export; it should be also noted that it is a common practice when goods with high tariffs are already excluded from the free trade agreement; another circumstance is the popularity of the e-commerce and its accelerated growth rate, especially given the specifics of the pandemic and post-pandemic period (in which case it is worth noting that the e-commerce is practically exempt from taxes under the WTO Information Technology Agreement (ITA) of 2006); and, finally, an entrepreneur may refuse to use the free trade agreement due to direct and indirect costs related to the administration of the benefits granted by the agreement.

IT SHOULD BE ALSO REMEMBERED THAT ...

The effect of free trade agreements on attracting investments to the country is not a straightforward fact. Undoubtedly they have a particular but not a decisive role in this process. In fact, the compliance with other more essential requirements serves to support the investment environment. In addition, there is an assumption that the effect of a free trade agreement is mostly absorbed by bilateral investment agreements oriented towards the security of investment...

The correlation between different legal instruments or economic mechanism in a country's economic development is the subject of discussion. Nor do we support that any of them is given a role that is more than permissible. It is also a fact that the balanced and inclusive growth of the national economic model is conditioned by the correct selection and adjustment of tools and mechanisms. Despite such dilemma, it is obviously necessary to mention the practical assistance that a free trade agreement (when used correctly) shows in

relation to the integration of national production into global production. The use of such agreements as a „transmitting“ mechanism for the contemporary knowledge and experience is also worth mentioning. The latter will benefit through its extra use during the formation of a new global supply chain in the conditions of pandemics and post-pandemics, and will better show the contours of compatibility of the Georgian economic system with the new configuration of the global supply chains.

THE NON-ECONOMIC SIDE OF THE AGREEMENT

In a word, the economic benefits of free trade agreements are sometimes under question. But where these benefits appear to be real, they need to be transformed into actions. The adjustment of such a complex instrument to one's own needs, in addition to the right economic modelling or appropriate infrastructure, also requires the meeting of necessary conditions as minimum. Some of them, which in our opinion are most essential, we have already mentioned above.

When speaking of free trade agreements, it is practically impossible to avoid their non-economic, the so-called political side. Signing such agreements is often dictated by political assumptions and is the result of developments in the field of foreign or security policy.

This feature is especially evident in the way in which the United States perceives free trade agreements. For us, the Georgians, the better analysis of such perception (i.e. the way the USA perceives) is even more important if we consider our clearly declared will to sign the document of such status with our main strategic partner, especially in the circumstances where multidimensional close cooperation between our two countries directly requires and stipulates the existence of a free trade agreement.

It is obvious that in the arsenal of the U.S. foreign policy, free trade agreements pursue foreign political aims rather than those of trade, as it is proven by the list of countries with which the United States has signed such agreements. Naming just a few will suffice to fortify the above stated assumption: Israel and Jordan, Morocco, Bahrain and so on.

It is a fact that U.S. interests in relation to each country or region are far greater than trade alone. It is true that, in practice, any such agreement has several purposes, the most important of which is a very specific US foreign agenda in relation to a specific party to a specific agreement. We, therefore, believe that the free trade agreement between Georgia and the United States of America should mostly be based upon bilateral foreign and safety interests. This would be the most correct, rational and, if you wish, the decent approach to the matter.

Here we would like to present some additional assumptions on the Georgian-American process around free trade agreements: we would like to mention once again that such agreements are only logical and necessary links in the chain of multi-annual bilateral relations, and they will naturally be added to a number of key documents that are fundamental for the partnership, including the US-Georgia Charter on Strategic Partnership, which has a „constitutional“ meaning. In the meantime, the future free trade agreement will become a further example of demonstrating an equilibrium between large and small economies, which is not



an easy task to accomplish. This is why, the Georgian-American free trade agreement should mostly be dedicated to trade policy matters and not to a guaranteed trade turnover, which would seem inappropriate for us due to various circumstances.

In a few words, in the said document the respective parties should be united by their „narrow corporate-national“ interest. From the side of the United States of America, this is another powerful demonstration of US support for Georgia beyond security and military cooperation, as well as the support for Georgia’s economic self-sufficiency by reducing its dependence on foreign aid (including that by the United States).

As for Tbilisi, alongside with general political goals, of course, the major benefit for the Georgian side would be improving access to highly profitable market of the United States. We would reiterate that expanding access to the existing format is a rather delicate process given the specifics of economies of two different scales. At the same time, the additional sound Georgian-American interest may be expressed in motivating the Georgian government – once again through a free trade agreement – to pursue domestic reforms in response to international commitments. In addition to all the above, we would also like to mention the additional political and moral significance of such a high status agreement in the context of the occupation of the territories of our country and the occasional conditions of this or that kind of embargo or the threat of economic blockade that might face the country.

In addition to the above, the free trade agreement would become another test of the Georgian-American partnership, because the entry into force of this type of agreements in some cases requires the support from both the executive and legislative authorities of the United States. Consequently, the Georgian-American trade agreement still leads us to the double-chamber and double-party support necessary for us, without which a healthy strategic-political partnership between Georgia and the United States is inconceivable. It is also worth thinking that the successful practice of concluding such an agreement with Georgia may lay ground for a regional trade bloc, but we also realise that this is the future and much more difficult challenge.

OUTLOOK

Of course, the conclusion of free trade agreements with new partners offers Georgia some further opportunities for integration with the European, Euro-Atlantic and global economic space. And, as already mentioned in this article, this process not only serves the purposes of economic cooperation, but also has a much broader agenda. Especially, since the dominant trend in the world arena – against the background of systemic challenges facing the World Trade Organization – remains to be multilateral trade unions on a bilateral or regional basis.

At the same time, we would like to underline one of the main messages of this piece of article: covering the new geographic markets through the principle of free trade regime and offering own economic space for geographic markets must not become the senseless ritual of respect for international protocol; obviously, this cannot be used as a reverence for self-approval on a political note.

An objective analysis of each particular case of every agreement is therefore vital, that is, free trade agreements must be evaluated on the basis of the so-called Georgian „stress test“. For a qualified evaluation, such „stress test“ should include the recording of directly or indirectly linked factors necessary for evaluation, as well as the mechanism of their usage and adjustment. In the course of a political and legal decision-making with regard to an agreement, the answer to the main question – whether the agreement contributes to the real development of the national economy through its organic and not pretentious or harmful integration in its external economic system – only such a thorough analysis and approach is considered to be the main means.

With Georgia being a party, the free trade agreement should, as minimum, facilitate the following: (1) achieving economic growth; (2) improving the dynamics of business environment; (3) stimulating direct investments; (4) further optimising government expenses; and (5) improving the availability of contemporary knowledge and technologies.

Obviously, in terms of overcoming economic challenges, protectionism would be the worst „way out“. Particularly it would not be worth for a national economy with scarce and insufficient resources and critical need of being linked with the outside world necessary for its development. Such need is indisputable and does not require the revision. The only point is that any such link must be made thoughtfully, reasonably, with a correct and unbiased analysis of further outcomes, in order to meet a realistic development-oriented expectation rather than an ambitious conjunctural ego. This short article and its separate critical and equally disputable notes or assumptions are only meant to serve as a reminder thereof.

