

ქართული პროდუქცია მსოფლიო ბაზრებზე ბასავლელ პოტენციალს ვერ იყენებს

თავისუფალი ვაჭრობისა და სხვადასხვა ქვეყანასთან სავაჭრო ურთიერთობების გაღრმავებაზე საუბარი მას შემდეგ გახდა აქტუალური, რაც რუსეთმა ქართულ პროდუქციასზე ემბარგო დააწესა. საქართველომ თითქოს მსოფლიოს სხვა ბაზრების ათვისებაც დაიწყო, მაგრამ არც ისე ეფექტიანად, როგორც ეს თუნდაც ბალტიის ქვეყნებმა შეძლეს.

ევროპულ ბაზარზე გასვლა ხანგრძლივი პროცესია, რომელსაც ასევე ხანგრძლივი მოლაპარაკებები უძღოდა წინ. თუმცა, ფაქტია, რომ რუსული აგრესიის გამოვლენამდე ჩვენი მონდომება დასავლეთზე არც ისე ეფექტურ გავლენას ახდენდა.

ევროპაში საქართველოს საკითხი აგვისტოს ომის შემდეგ კვლავ აქტუალური გახდა. როგორც მაშინ ითქვა, ევროკავშირის წევრ ქვეყნებთან თავისუფალი ვაჭრობის დაწყება დაჩქარებული ტემპებით მოხდებოდა, თუმცა, სხვადასხვა მიზეზის გამო ეს საკითხი კვლავ გადაუჭრელია.

ევროპის მხრიდან რამდენიმე ნაბიჯი მაინც გადაიდგა, მაგალითად, ნორვეგიის მხრიდან საქართველოსთვის **GSP** ბენეფიციარის სტატუსის მინიჭება. აღსანიშნავია, რომ საქართველო ნორვეგიის მთავრობასთან ამ საკითხზე 2003 წლიდან აწარმოებდა მოლაპარაკებებს (GSP-ს სქემა განვითარებადი ქვეყნებისთვის რამდენიმე ტიპის საიმპორტო-სატარიფო შეღავათებს ითვალისწინებს. სასაქონლო პოზიციების მიხედვით, შეღავათი შეიძლება შეადგენდეს 100 პროცენტს, 50 პროცენტს, 30 პროცენტს, 15 პროცენტს, 10 პროცენტს).

აღსანიშნავია, რომ პრეფერენციული სავაჭრო რეჟიმით საქართველო ევროკავშირის წევრ ქვეყნებთან, შვეიცარიასთან, კანადასთან, იაპონიასთან, ამერიკის შეერთებულ შტატებთან და თურქეთთან სარგებლობდა.

ექსპერტები მიიჩნევენ, რომ რუსულმა აგრესიამ საქართველოს მისცა შანსი, ევროპასთან

ინტეგრაციის პროცესი მნიშვნელოვნად დააჩქაროს და მთავრობამ ამ შანსის გამოსაყენებლად ყველაფერი უნდა გააკეთოს. რაც შეეხება ევროკავშირს, საქართველოს მასთან ახალ, უფრო მაღალი ხარისხის სახელშეკრულებო ურთიერთობებზე გადასვლის შესაძლებლობა წელს მიეცა.

სამოქმედო გეგმით გათვალისწინებულია საქართველოზე „ოთხი თავისუფლების“ თანდათანობით გავრცელება. იგი გულისხმობს როგორც ადამიანის გადაადგილების თავისუფლებას, ასევე, თავისუფლებას საქონლის, მომსახურებისა და კაპიტალის გადაადგილებაზე.

როდესაც აგვისტოს ომის შემდეგ ბრიუსელის დონორთა კონფერენციაზე საქართველოსთვის დახმარება გამოიყო, ექსპერტები იმედოვნებდნენ, რომ თუკი ქვეყნის მთავრობა დასავლეთიდან მიღებულ დახმარებას სწორად განათავსებდა ქართულ ეკონომიკაში, შესაძლებელი იყო ადგილობრივი წარმოების იმ დონეზე განვითარება, რომ ევროკავშირის ქვეყნებთან თავისუფალი ვაჭრობის რეჟიმის ამოქმედება რეალურად დაჩქარებულიყო. დონორთა მიერ გამოყოფილი თანხები თითქმის ათვისებულია, თუმცა, საქართველო კვლავ ძველი პრობლემების წინაშე დარჩა!

რუსული ბაზარი

ბოლო პერიოდში სულ უფრო ხშირად გვესმის, რომ შესაძლოა, ქართული პროდუქცია რუსულ ბაზარზე ემბარგოს გაუქმების გარეშე აღმოჩნდეს.



აპონოპია

რუსული წყაროების ინფორმაციით, თემის გააქტიურების მიზეზი საქართველოს მთავრობის თხოვნაა. ქართული მხარე კი ირწმუნება, რომ რეალური მიზეზი სულ სხვაა.

რუსეთმა, ყაზახეთმა და ბელარუსმა შექმნეს საბაჟო კავშირი. 2011 წელს, ეს უკვე ერთიანი სივრცე იქნება, სადაც საბაჟოები აღარ იარსებებს. დღესაც შესაძლებელია ბელარუსში შეტანილი პროდუქცია დაბეგვრის გარეშე გადაიტანო რუსეთში. ეს ნიშნავს, რომ რუსეთი ვერ აკრძალავს ქართული პროდუქციის შეტანას. თუმცა, ყოფილი სახელმწიფო მინისტრი კახა ბენდუქიძე არ გამორიცხავს, რომ ჩვენ ეს ბაზარი შეიძლება დაგვიბრუნონ, მაგრამ სამომავლოდ კიდევ უფრო დიდი საფრთხე შეიქმნას, რადგან, არ უნდა გამოვრიცხოთ, რომ პოლიტიკური განწყობის მიხედვით ქართული ღვინოცა და წყალიც ნებისმიერ დროს შეიძლება მავნედ გამოცხადდეს.

ეკონომიკური განვითარების სამინისტროში კი მიიჩნევენ, რომ ბაზრის დახურვის საკითხი არც ისე მარტივია, რადგან, საბაჟო კავშირის წევრი ქვეყნები აპირებენ ერთობლივი კომისიის შექმნას, რომელიც ვეტერინარული და ფიტოსანიტარიული ნორმების საბაჟო კავშირის ფარგლებში უნიფიცირებას მოახდენს.

ამის გარდა, რუსეთის ბაზარზე ქართული პროდუქცია თითქმის ჩანაცვლებულია. ქართულმა პროდუქციამაც, მეტ-ნაკლებად, მაგრამ სხვა ქვეყნების ბაზარზე შედნევა შეძლო. თუმცა, თუ რუსეთის ბაზა-

აპრილი
—
2010



რი გაიხსნა, სავარაუდოდ, ტრადიციული პროდუქცია: მინერალური წყლები, ალკოჰოლური სასმელები, ციტრუსი და თხილი თავის სეგმენტს, სავარაუდოდ, კვლავ დაიბრუნებს.

რუსული ბაზრის ქართული პროდუქციისთვის გახსნის კიდევ ერთი მცდელობა ცოტა ხნის წინ უშედეგოდ დასრულდა. რუსეთ-საქართველოს საზღვარზე სამწლიანი შესვენების შემდეგ ზემო ლარსის სასაზღვრო-გამშვები პუნქტი გაიხსნა. თუმცა, რუსეთმა მოლოდინი არ გაამართლა და საზღვრის მიმდებარე ტერიტორიების მცხოვრებთათვისაც კი არ აღადგინა საზღვრის გადაკვეთის გამარტივებული რეჟიმი.

ექსპერტთა შეფასებით, ქართული პროდუქციის რუსულ ბაზარზე შესვლა წმინდა პოლიტიკური საკითხია და შედეგებიც მხოლოდ პოლიტიკური გადაწყვეტილებებიდან გამომდინარე მიიღება.

თურქული ბაზარი

რუსული ბაზრის ჩაკეტვის შემდეგ საგარეო სავაჭრო ბრუნვის მიხედვით, თურქეთი საქართველოს უმსხვილესი სავაჭრო პარტნიორი ქვეყანა გახდა. ამ ქვეყანასთან სავაჭრო ბრუნვის წილი თითქმის გაორმაგებულა.

იმპორტთან ერთად, გაზრდილია ისეთი სასაქონლო ჯგუფების ექსპორტი როგორიცაა: შავი ლითონების

ჯართი, ფეროშენადნობები და აზოტოვანი სასუქები. გაიზრდა თურქეთიდან იმპორტიც. განსაკუთრებით, გაზრდილია სამკურნალო საშუალებების, ცემენტის და შავი ლითონების მეტალოკონსტრუქციების სასაქონლო ჯგუფების იმპორტი.

შარშან თურქეთის პარლამენტმა თურქეთ-საქართველოს შორის თავისუფალი ვაჭრობის ხელშეკრულების რატიფიცირება მოახდინა. ექსპერტები მიიჩნევენ, რომ თურქეთთან თავისუფალი ვაჭრობის დაწყება ევროპისკენ გადადგმული კიდევ ერთი ნაბიჯია. საქართველოს მთავრობაში აცხადებენ, რომ ეს ძალზე მნიშვნელოვანია, რადგან თურქული ბაზარი ერთ-ერთი უდიდესი ბაზარია.

თუმცა, არის ერთი პრობლემა, რომელიც ყურადღებას იმსახურებს. ვიდრე თავისუფალ სავაჭრო ურთიერთობაზე დოკუმენტის რატიფიცირება მოხდებოდა, ვრცელდებოდა სხვადასხვა პროდუქციის ჩამონათვალი, სადაც განსაზღვრული იყო, რა სახეობა როგორი საბაჟო განაკვეთით დაიბეგრებოდა. ეს სიები ქართული პროდუქციისთვის საუკეთესო პოზიციებით არ გამოირჩეოდა, თუმცა, დოკუმენტის დამტკიცების დროს რატომღაც ეს ჩამონათვალი გასაიდუმლოვდა, რამაც სერიოზული ეჭვები გააჩინა.

ოპოზიციის ერთი ნაწილი მიიჩნევს, რომ თურქეთიდან შემოტანილი დაუბეგრავი სოფლის მეურნეობის პროდუქცია დიდ კონკურენციას გაუწევს საქართველოს სასოფლო პროდუქტებს და გლეხების შრომა არარენტაბელური გახდება.

თურქეთის აგრესიული პოლიტიკა ახალ ბაზრებზე შესვლისას მრავალი წელია, ცნობილია. იქაური ხელისუფლება თურქ მენარმეებს ავალდებულებს და სპეციალურ შეღავათებსაც უწესებს, რათა თურქული პროდუქცია სხვა ქვეყნების ბაზრებზე იაფად შევიდეს და დამკვიდრდეს. ამდენად, ქართულ მხარეს ამ თემაზე საფიქრალი ნამდვილად ჰქონდა.

აღსანიშნავია, რომ საქართველო-თურქეთის შორის თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ ხელშეკრულება ექსპორტში არ ითვალისწინებს სტრატეგიულ პროდუქციას, როგორიცაა: ყურძენი, ციტრუსები და ვაშლი. ექსპერტთა ნაწილი მიიჩნევს, რომ ისეთი ქვეყნისთვის, როგორიცაა საქართველო, საბაჟო გახსნილობა დამლუპველია. ზოგიერთის აზრით კი, შეიძლება ბაზრის გახსნით საქართველომაც მიიღოს სარგებელი. თუმცა, ყველაფერი საქართველოს ხელისუფლების ნებაზე დამოკიდებულია.

ამ ეტაპზე, ეჭვებს ბადებს მხოლოდ ის ფაქტი, რომ პროდუქციის ჩამონათვალი ხელმისაწვდომი არ არის. ეს კი არ გამორიცხავს, რომ საქართველოში თურქეთიდან გაუკონტროლებლად შემოვა გენმოდირიცრებული და სხვა უხარისხო პროდუქცია, რითაც საფრთხე შეექმნება აგრარულ სექტორსა და მრეწველობის სხვა დარგებს. სხვათაშორის, რუსეთმაც არცთუ დიდი ხნის წინ სწორედ ამ მოტივით შეაჩერა თურქეთთან ვაჭრობა. საქართველოს კი, რომელსაც პროდუქციის ხარისხის კონტროლის არანაირი მექანიზმი არ გააჩნია, შესაძლოა, ბევრად სერიოზული პრობლემები შეექმნას.

ექსპერტები მიიჩნევენ, რომ ერთ-ერთი გამოსავალი ევროკავშირის ქვეყნებთან თავისუფალი სავაჭრო რეჟიმის ამოქმედებაა. მათი აზრით, თუ საქართველოს მთავრობა მოინდომებს და ევროკავშირის კეთილ ნებას, თავისუფალი ვაჭრობის ბარიერების გამარტივების თაობაზე, სათანადოდ გამოიყენებს, ქვეყნის საექსპორტო პოტენციალი

მნიშვნელოვნად გაიზარდა და საქართველოს განვითარებულ ქვეყნად გადაქცევის შანსი მიეცემა.

საქართველო და ევროკავშირი

ევროკავშირის ქვეყნებთან თავისუფალი ვაჭრობის აღსადგენად რამდენიმე აუცილებელი პირობის შესრულებაა საჭირო. თუმცა, თუ განვიხილავთ მიღებულ გადაწყვეტილებებს გადავხედავთ, აშკარაა, რომ საქართველოს მთავრობა მიზანმიმართულად ცდილობდა იმ სტრუქტურების მოშლას, რომლის შექმნასაც დღეს დასავლეთი გვთხოვს. ამაზე საკმაოდ ბევრი იტყვა და ეს თემა ალბათ, კიდევ ბევრჯერ გახდება მსჯელობის საგანი, თუმცა, ისიც შესაძლებელია, რომ ამ კუთხით ნელ-ნელა სასიკეთო პერსპექტივებიც იკვეთება. თუნდაც ქართული ღვინის დაბეგვრის შეღავათიან რეჟიმში მოქცევა.

ქართული პროდუქციის მთავარი პრობლემა მისი სიძვირეა. მაგალითად, ევროპაში ქართული ღვინის გატანა, ტრანსპორტირების ხარჯებსა და იქ არსებულ მაღალ გადასახადებთან ერთად პროდუქციას კონკურენტუნარიოს ხდის. შესაბამისად, ქართული ნაწარმის მსოფლიო ბაზარზე დამკვიდრება არცთუ იოლი საქმეა. მაგალითად, ადგილობრივი ჩეხური ღვინო თითქმის 6-ჯერ იაფია, ვიდრე ქართული საექსპორტო პროდუქცია.

თუ გადავხედავთ ევროპაში ქართული პროდუქციის ექსპორტის მაჩვენებლებს 2006 წლამდე და 2006 წლის შემდეგ, მაჩვენებელი შესამჩნევად არ შეცვლილა. საქართველოსა და ევროკავშირის ქვეყნების სავაჭრო ურთიერთობები დღემდე ერთფეროვანია. აქ სულ რამდენიმე სასაქონლო კატეგორია დომინირებს, რომელთა შორისაა ახალი, ან გამხმარი კაკალი; მინერალური და შაქრის დანამატის შემცველი წყლები; სპილენძის მადნები და კონცენტრატები; მინერალური, ან აზოტოვანი სასუქები. ეს მაშინ, როცა სხვა არანაერთი ქვეყნებისგან განსხვავებით, საქართველო ევროკავშირის განსაკუთრებული სატარიფო შეღავათებით სარგებლობს. ქართველ მენარმეებს ევროპულ ბაზარზე 7 200 დასახელების პროდუქტის ნულოვანი ტარიფით შეტანის უფლება აქვთ.



როგორც ექსპერტები განმარტავენ, ქართველ მენარმეებს თითქმის გადაუღახავ წინააღმდეგობას უქმნის არასატარიფო ბარიერები. ლაპარაკია იმ ტექნიკურ, სანიტარიულ, თუ ფიტოსანიტარულ სტანდარტებზე, რომლებსაც პროდუქცია ევროკავშირის ბაზარზე შესაღწევად უნდა აკმაყოფილებდეს.

შეღავათების ახალმა სისტემამ ევროკავშირში ქართული ექსპორტის უდიდესი ნაწილი მოიცვა. 43 დასახელების პროდუქტიდან, რომელიც გაერთიანებული ევროპის ბაზარზე გადის, უშუალოდ GSP+-ს 34 დაექვემდებარა. ექსპერტები აცხადებენ, რომ ევროპული შეღავათები უნიკალურ შანსს აძლევს საქართველოს აგროსამრეწველო სექტორს და ხელსაყრელ პირობებს ქმნის ხილისა და ბოსტნეულის წვენების, ხილფაფებისა და ჯემების და სხვა პროდუქტების ექსპორტირებისთვის.

ამის მიუხედავად, ქართული ექსპორტი ევროკავშირში, უმნიშვნელოდ იზრდება და შეღავათებს მნიშვნელოვანი გავლენა არ მოუხდენია. ამ, ერთი შეხედვით პარადოქსული სიტუაციის ახსნა ძნელი არ არის, თუ გავითვალისწინებთ, რომ ევროკავშირის ქვეყნებთან ვაჭრობაში ერთობ რთული არასატარიფო ბარიერები არსებობს, რომლებიც ქართული პროდუქციის ევროპული ბაზრების

მოთხოვნებთან შესაბამისობას უკავშირდება.

როგორ მოხვდეთ ევროპაში

საქართველოში ადგილობრივი წარმოების განვითარებაზე, შემდგომ კი მის ექსპორტირებაზე მსჯელობა 20 წელია, მიმდინარეობს, როგორც უკვე ვთქვით, საქართველომ გარკვეულ პროდუქციაზე შეღავათებიც მიიღო (GSP+), თუმცა წლების მანძილზე ქვეყნიდან გასატანი თითქმის არაფერი მოიძებნა. თავის დროზე ევროპამ შეღავათების გარდა ბიზნესის საკონსულტაციო მომსახურების პროგრამაც შეგვიქმნა (2003 წელს).

ევროპის ასეთი მცდელობის მიუხედავად, ქართული სოფლის მეურნეობა ადგილობრივ მოთხოვნებსაც კი ვერ აკმაყოფილებს, თუმცა ბოლო დროს ერთი ტენდენცია გამოიკვეთა. უცხოელებს ძალიან მოსწონთ ქართული პროდუქტები. მაგალითად, თურქი იმპორტიორები თურქულ კარტოფილს საქართველოში ყიდნიან, შემდეგ, ქართულ, ახალციხის კარტოფილს ყიდულობენ და სამშობლოში მიაქვთ.

როგორც ქართველი ექსპერტები აცხადებენ, ანომალიაა, როცა ერთი ჰექტარი მიწა 50 ლარი ღირს, ხოლო, მისი მორწყვა 100 ლარი. ეს ნიშნავს, რომ ქართულ პროდუქციას სასათბურე პირობების შექმნის

გარეშე შანსი არა აქვს.

ამის მიუხედავად, საინტერესოა გზა, რომელიც ქართულმა პროდუქტმა უნდა გაიაროს, იმისათვის, რომ უცხოეთის ბაზარზე მოხვდეს. მას შემდეგ, რაც წარმატებულ მეურნეობას ააწყობ, რამდენიმე აუცილებელი დოკუმენტი უნდა მოიპოვო, რომელიც ევროპისკენ გზას გაგიხსნის. მოდით, ევროპისკენ მიმავალი გზა ერთ კერძო კომპანიასთან ერთად გავიაროთ, რომელსაც ბარიერების დაძლევაში ევრობანკი დაეხმარა.

შპს „ჰერბია“ უკვე თანამედროვე სტანდარტების მქონე მწვანოილის ექსპორტიორი. მას მოჰყავს კამა, ოხრაზუმი, მიხაკი, ასევე ნიორი, ტარზუნა და ქინდარი. „ჰერბია“ მწვანოილს გერმანელ და ჰოლანდიელ საბითუმო მოვაჭრეებზე ყიდის. ნედლეულს მწვანოილზე მოთხოვნილება ევროპის ბაზრებზე გამუდმებით იზრდება, ამიტომ, ევროპელი მომხმარებლები უკვე დიდი ხანია სთხოვდნენ „ჰერბიას“, წარმოების მოცულობები გაეზარდა. პროდუქციის ტრანსპორტირება მწვანოილის მოკრეფისთანავე ხდება და ქვეყნის ტერიტორიიდან ევროპაში ნაწარმი სატვირთო მანქანებით გააქვთ. იქიდან გამომდინარე, რომ საქართველო ევროკავშირის წევრი სახელმწიფო არ არის, ევროკავშირის საბაჟოზე საქონლის შემოწმებას ხანდახან 2-3 დღე სჭირდება. ეს ვადა ძალზედ

აქტუალურია ისეთი მაღალუფლებადი პროდუქტებისთვის, როგორიცაა მწვანოილი. ამან შეიძლება პროდუქციას დაუკარგოს სინედლე და სუნი. ნაწარმი კი ბაზრისთვის შეუსაბამო ხდება.

„ჰერბიამ“ ხელშეკრულება გააფორმა რამდენიმე ევროპულ კომპანიასთან, რომლებიც მწვანოილის შესყიდვას ახორციელებენ. ამის შემდეგ ევრობანკის ბიზნესის საკონსულტაციო მომსახურების პროგრამის ფარგლებში გამოყოფილი ფინანსური დახმარებით ხელშეკრულება გააფორმა კომპანია „ჯედიისაისთან“.

ეს არის საქართველოში მოქმედი ერთადერთი საკონსულტაციო კომპანია, რომელიც ამ სფეროშია სპეციალიზებული. ამის გარდა, საკვები პროდუქტების უსაფრთხოებისა და ხარისხის მართვის სრული საერთაშორისო სტანდარტების დანერგვაში ლიცენზიის მფლობელიცაა.

შემდეგი ნაბიჯი „ჰერბიასთვის“ აუდიტის ჩატარება გახდა, ეს „გლობალგეპის“ სისტემასთან შესაბამისობის დასადგენად იყო საჭირო. „გლობალგეპი“ კერძო სექტორში მოქმედი ორგანიზაციაა, რომელიც ნებაყოფლობით აწესებს სტანდარტებს მსოფლიოში აგრარული პროდუქციის წარმოების პროცესის სერტიფიცირებისთვის. მას შემდეგ, რაც კომპანიამ „გლობალგეპის“ აუდიტი წარმატებით გაიარა, მას

სტანდარტებთან შესაბამისობის სერტიფიკატი მიენიჭა.

თუ გავითვალისწინებთ, რომ „ბიზნესის საკონსულტაციო მომსახურების პროგრამა“ სპეციალურად შპს „ჰერბიასთვის“ შედგა და ევროპაში გასასვლელი „საშვიც“ სპეციალური ფინანსური დახმარებით მოიპოვა, ცხადი ხდება, რა სირთულეების წინაშე დგანან ქართული კომპანიები.

საკითხავია, როგორ უნდა მოიპოვონ ევროპასა და სხვა ბაზრებზე გასასვლელად საფიზიტო ბარათები იმ კომპანიებმა, რომლებსაც ევრობანკი არ მფარველობს, ან, რა უნდა ქნას ჩვეულებრივმა გლეხმა, რომელიც ცდილობს საუკეთესო პროდუქტით მოიყვანოს? უმეტეს შემთხვევაში, ისინი საკუთარი პროდუქციის რეალიზაციას ვერ ახერხებენ. ვერც ევრობანკი ჩაჰყიდებს ყველა ქართველ გლეხს ხელს, იმისათვის, რომ ევროპულ ბაზარზე გაიყვანოს. ექსპერტები ამბობენ, რომ ამ ყველაფრის მოწესრიგება სოფლის მეურნეობის სამინისტროს ფუნქციაა.

საექსპორტო პროდუქციის სერტიფიცირებას საქართველოში აკრედიტაციის ეროვნული ცენტრის მიერ აკრედიტებული სპეციალური ორგანოები ახორციელებენ, მაგრამ, ადგილზე სერტიფიცირებული პროდუქტია ევროპულ ბაზარზე მხოლოდ მაშინ დაიშვება, როდესაც აღნიშნულ ლაბორატორიებს საერთაშორისო აღიარება ექნებათ. დღესდღეობით, ქართული საექსპორტო საქონლის სერტიფიცირება მთლიანად ევროპულმა, ან მესამე ქვეყნების სასერტიფიკაციო ცენტრებმა უნდა განახორციელონ, რაც ქართველი ექსპორტიორისგან დამატებით დროსა და დანახარჯებს ითხოვს.

ქართული ექსპორტის ევროპული პერსპექტივა, პირველ რიგში, სტანდარტიზაციისა და სერტიფიცირების პრობლემის მოგვარებას უკავშირდება და როგორც სპეციალისტები გვიჩვენებ, ყველაზე მოკლე გზა ამ მიმართულებით საქართველოში საერთაშორისო აღიარების მქონე უცხოური სასერტიფიკაციო ცენტრების ფილიალების სრულფასოვანი ამუშავება და სათანადოდ აღჭურვილი ადგილობრივი ლაბორატორიების საერთაშორისო აკრედიტაციაა.

ლალი ზირაძე

