

BUSINESS

G E O R G I A

ბატონი წამყვანი..

როგორ იქმნებოდა ქართული
ელიტარული ინტელექტუალები

MISTER HOST

The History Of Georgian Elite Intellect Club

HD Forex
თვითდასაქმების საუკეთესო
საშუალება

The Best Opportunity For
Selfemployment

P/T/G

ქართულ-დასავლური
საგანმანათლებლო ხიდი
EDUCATIONAL BRIDGE TO THE WEST



TERRITOREF

14 მარტი
2015



Mercedes-Benz GLA 45 AMG

We respect our rivals - the speed of light and the speed of sound...

ჩვენ პატივს ვცემთ ჩვენს კონკურენტებს –
სინათლისა და ზგერის სიჩქარეს...



Address: №6 University Str., Tbilisi, Georgia

Tel: 2-200-144

Official dealer of Mercedes-Benz
მერსედეს ბენცის ოფიციალური



Mercedes-Benz In Georgia
საავტომობილო წარმომადგენელი

მისამართი: ქ.თბილისი, უნივერსიტეტის ქ №6

ტელეფონი: 2-200-144



ბიზნესგარემო
BUSINESS ENVIRONMENT

6 — 16

ქართული ეკონომიკის არჩევანი — თეიმურაზ შენგელია
THE ECONOMICAL CHOICE OF GEORGIA — TEIMURAZ SHENGELIA
ბიზნესსაპროექტებზე გარემო საქართველოში
LEGAL ENVIRONMENT IN GEOGIA — LEGAL REGULATION FOR BUSINESS
საქართველო 2020
GEORGIA 2020

ბიზნესგროვება
BUSINESS MIND

18 — 42

ორი თაობის ბიზნესინტეგრაცია
BUSINESS INTEGRALS OF TWO GENERATIONS
ინტელექტუალური მწვერავლი და JEOPARDY LAUNCH
THE GEOIRGIAN INTELECT CLUB & JEOPARDY LAUNCH
P/T/G — ქართულ-დასავლური სამანანათლებლო ხიდი
P/T/G — GEORGIAN WESTERN EDUCATION BRIDGE
ბიზნესი და განათლება
BUSINESS AND EDUCATION
უცხოური განათლების დაფინანსება უკვე ხელმისაწვდომია —
სახელმწიფო პროექტი
GOVERMENT OFFERS FINANCING FURTHER EDUCATION ABROAD

ბიზნესის დამხმარე
ქსელები

BUSINESS SUPPORT
NETWORKS

52 — 45

ხელმისაწვდომი ინვესტიცია - ალიანს ჯგუფი კაპიტალი
AFFORDABLE INVESTMENT - ALIANCE GROUP CAPITAL
სამადასახადო საკონსულტაციო ჯგუფი
TAX CONSULTING GROUP
HD FOREX თვითდასაშვების საუკეთესო საშუალება
THE BEST WAY OF SELF - EMPLOYMENT
დაზღვევული იურიდიული რისკები - კუბლაშვილი და პარტნიორები
ENSURED LEGAL RISKS - KUBLASHVILI & PARTNERS

ბიზნესგრადაცია
BUSINESS RANKING

54 — 56

გიორგი თურქია
GIORGI TURKIA
კახა კირთაძე
KAKHA KIRTADZE
შოთა გუჯაბიძე
SHOTA GUJABIDZE
მოგების მაჩვენებელი ხარისხის კირობებში
INCOME INDEX AND QUALITY
მასშტაბისწინაგადასვლა მარკეტინგული სტრატეგიები
MARKETING STRATEGIES SHOULD BE CONSIDERED
უძრავი ქონება — საუკეთესო აქტივი
REAL ESTATE — THE MOST VALUEABLE ASSET

ბიზნესსმარკეტი
BUSINESS MARKET

58 — 61

მსხვილი სამშენებლო პროექტი "ფიჭვები"
MEGA CONSTRUCTION PROJECT — "PICHVEBI"
კერამიკის იმპორტისა და რეალიზაციის ბიზნესი
CERAMICS IMPORT AND WHOLESALE BUSINES
ბეჭდური მედიის უმსხვილესი ბიზნესი
THE MAJOR BUSINESS OF PUBLISHING AND PRINT

BUSINESS GEORGIA — ბიზნესი მედი ბიზნესის მხარდასაჭერად



კომპანია Territoref-ი კიდევ ერთ ახალ პროდუქტს ბიზნეს-საგანმანათლებლო ჟურნალს სთავაზობს მომხმარებელს. მანამდე ის ამავდეს სახელწოდების სერიულ კულტურულ-საგანმანათლებლო ჟურნალს გამოცემდა. ამ ტიპის გამოცემის შექმნა რამდენიმე ფაქტორმა განაპირობა. უახლესი ისტორიის უკანასკნელი 10 წლის განმავლობაში გარკვეული პროგრესით იზრდება საერთაშორისო ბიზნესინტერესი საქართველოს მიმართ, რაც ხელს უწყობს განვითარებული ქვეყნების საინვესტიციო კაპიტალის-პოტენციალს შემოდინებას საქართველოში, შესაბამისად, უცხოელ ინვესტორთა მიერ საქართველოში ბაზრისა და ზოგადი პოლიტიკურ-ეკონომიკური ვითარების შესწავლის აუცილებლობაც ჩნდება. სწორედ ამიტომ ყალიბდება საქართველოში უცხოური საინვესტიციო, ანალიტიკური, კვლევითი და საკავშირო ცენტრები თუ კომპანიები, ხოლო ბევრი უცხოური ბიზნესი უკვე შემოვიდა და წარმატებით დამკვიდრდა ქართულ ბაზარზე. ეს განაპირობებს საქართველოში უცხოელ საქმიან ადამიანთა წრის გაფართოებას. ამასთან, მზარდი ინტერესი ევროპული და ამერიკული განათლების მიმართ თანდათან აფართოებს საქართველოში საქმიან ადამიანთა წრესა და ზრდის პროფესიონალთა რიცხვს. თუმცა, მედიასივრცეში ეს ნიშა პრაქტიკულად ცარიელია, თუ არ ჩავთვლით, ერთადერთ ავტორიზებულ ბიზნეს-საინფორმაციო ტელეგადაცემასა და პრესაში დაბეჭდილ ცალკეულ პუბლიკაციას.

ბიზნეს-საგანმანათლებლო ჟურნალ BUSINESS GEORGIA - ს მიზანია, მიაწოდოს უცხოურ და ქართულ ბიზნესსექტორს, ასევე, კვალიფიციური განათლების მიღების მსურველ პირებს მათთვის საჭირო რეალისტური ინფორმაცია, გააცნოს საქართველოს ტერიტორიული და ბიზნესპოტენციალი, დაანახოს ინვესტირებისთვის საინტერესო სფეროები; გამართოს დისკუსიები ეკონომიკაში არსებული პრობლემების გარშემო და დაინტერესებულ მკითხველს გააცნოს ექსპერტებისა თუ სპეციალისტების მიუკერძოებელი მოსაზრებები. ჟურნალი საგანგებოდ შეარჩევს წარმატებულ ადამიანებს, რომლებიც მკითხველს საკუთარ მიღწევებსა და გამოცდილებას გაუზიარებენ. ვფიქრობთ, ეს მეტად წაადგება დამწყებ მენაჯებს ე.წ. „მენარმის დილემა“ დაძლევა და პირველი ნაბიჯის გადადგმაში. მნიშვნელოვანია ჟურნალის საგანმანათლებლო მიმართულებაც. ეს ეხება არა მხოლოდ ბიზნესგანათლებას ან სხვათა გამოცდილების გაზიარებას, არამედ ნებისმიერი ტიპის საგანმანათლებლო საკითხს, რადგან ზოგადად ბიზნესის განვითარება კვალიფიციური კადრების, პროფესიონალთა რესურსების გარეშე, შეუძლებელია. ამ მხრივ, ჟურნალი უზრუნველყოფს მასშტაბურ ინფორმაციულ წვდომას საგანმანათლებლო რესურსებზე და ხელს შეუწყობს დასავლური საგანმანათლებლო სტანდარტებისა და ინოვაციების დანერგვას ჩვენს ქვეყანაში. ჟურნალში მნიშვნელოვანი ადგილი დაეთმობა სარეკლამო სივრცის პროდუქტულობას. ამასთანავე, დაინერგება რეკლემირების ინოვაციური მეთოდი, რომლის მსგავსავე ქართული სარეკლამო ბაზარი არ იცნობს და რომელიც საერთაშორისო ბიზნესწრეებში უკვე აპრობირებულია.

გიორგი გუჯაბიძე — მთავარი რედაქტორი
GIORGI GUJABIDZE — CHIEF EDITOR

ჟურნალი ორენოვანი — ქართულ-ინგლისურია და თვეში ერთხელ გამოვა. გავრცელებდა როგორც საქართველოში, ისე საზღვარგარეთაც. განსაკუთრებული ყურადღება ექცევა დამხმარე ქსელის შექმნასა და განვითარებას. გვჯერა, ეს ჟურნალი ყველა საქმიანი და წარმატებული ადამიანის სამაგიდო წიგნად იქცევა.

BUSINESS GEORGIA, PRINT MEDIA SUPPORTING BUSINESS

"It will be disseminated not only in Georgia, but also abroad. A special attention will be attached to the creation of auxiliary networks. We believe that this journal will be very useful to all successful businessmen."

The company "Territoref" offers a new business-educational journal to readers. Before, the company has been publishing the serial cultural-educational journal under the same name.

Throughout last 10 years, the international business interest towards Georgia has increased, which gives a raise to the potential forthcoming of investment. Several factors caused the creation of the journal of that type. Throughout last 10 years, the international business interest towards Georgia has increased, which gives a raise to the potential forthcoming of investment capitals of developed countries. Accordingly, it leads the foreign investors to investigate Georgian market and, generally, social-political situation in Georgia. Therefore, several foreign investment, analytical, research and allied centers or companies are being founded in Georgia. A lot of foreign businesses have already been successfully established in Georgian market. The above-mentioned fact leads to the enlargement of businessmen circle. In addition, a growing interest towards American and European education widens the businessmen

circle and increases the number of professionals. However, except for the only authorized business TV program and a few publications, this segment is absolutely unoccupied in media space. and, generally, social-political situation in Georgia. Therefore, several foreign investment, analytical, research and allied centers or companies are being The business-educational journal Business Georgia seeks to provide both the Georgian and Foreign business sector and also the people interested in qualified education with the realistic informatio The journal acquaints the readers with the territorial and business potential of Georgia. It also gives the information on the fields, which seem attractive in terms of investment. Business Georgia discusses the economical problems and acquaints the interested readers with the objective opinions of experts and specialists. Successful persons, who are ready to share their experiences

and achievements, are carefully selected. In my opinion, the aforementioned fact will help the beginners to overcome 'a businessman's dilemma' and to take first steps in business world. Noteworthy is the educational direction of the journal too. Business Georgia covers not only business education or people's experiences, but also all types of educational issues, because, generally, it is absolutely unimaginable to develop business without the help of qualified staff or professional resources. In this direction, the journal seeks to implement the western, educational standards and innovations in Georgia by providing a large-scale accessibility on educational resources. In the journal, an important place will be devoted to advertising space. At the same time, an innovative method of advertisement, which is absolutely unfamiliar to Georgian market, but widely disseminated among international business circles, will be established in Business Georgia.

BUSINESS ENVIRONMENT

ბიზნესგარემო

ეკონომიკური გარემო

ECONOMIC ENVIRONMENT

ბიზნესის სახელმწიფო ხელშეწყობა

LEGAL ENVIRONMENT

საკანონმდებლო გარემო

GOVERNMENTAL BUSINESS SUPPORT



ქართული ეკონომიკის არჩევანი

თეიმურაზ შენგელია — ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი, თსუ-ს პროფესორი, საერთაშორისო ბიზნესის მოდულის ხელმძღვანელი



მინდა საგანგებოდ აღვნიშნო, რომ საქართველოში დღეს, ძირითადად, რამდენიმე ეკონომიკური სასიათის პრობლემა არსებობს, რომლებიც აწუხებს მოსახლეობის ნაწილს და საზოგადოებაში ქმნის დაძაბულ სოციალურ ფონს. თუ ჩვენ მოვახდენთ მათ რაწირვებას მნიშვნელობის მიხედვით, შეიძლება, გამოვყოთ: ინფლაცია, ფასების ზრდა და ლარის გაუფასურება; იმპორტ — ექსპორტის დისბალანსი; ეკონომიკაზე მოქმედი ეგზოგენური ფაქტორები: მსოფლიოს სანავთობე ბირჟებზე ფასების შემცირება და საქართველოში ნავთობის ფასების ასიმეტრიული ცვლა; გეოპოლიტიკური ფაქტორები: რუსეთ-უკრაინის ომი, დოლარის გამყარება; ენდოგენური ფაქტორები: საქართველოს ხელისუფლების საინვესტიციო პოლიტიკა და მისი შეგავლენა ეკონომიკაზე; ლუდსა და თამბაქოზე აქციზის ზრდა და პროტექციონისტული ტენდენციები სახელმწიფოში და სხვა.

უპირველეს ყოვლისა, უნდა განვსაზღვროთ, რა ახდენს ლარის კურსზე შეგავლენას. ლარის კურსი ყალიბდება ეკონომიკაში არსებული დოლარის და ლარის მასის თანაფარდობით. თუ დოლარის მასა მცირდება, ლარი უფასურდება ანუ ვალუტის კურსი განისაზღვრება იმით, თუ ერთ ერთეულ დოლარზე რამდენი ლარი მოდის. დოლარზე ლარის მიმდინარე პირობებში მნიშვნელოვანია ისეთი ეკონომიკური პოლიტიკის გატარება, რომელიც გამოიწვევს დოლარის შემოდინებას ქვეყანაში და ამით განსაზღვრავს ლარის სტაბილიზაციას.

რა ახდენდა ბოლო წლებში შეგავლენას საქართველოში დოლარის მასაზე. დოლარზე შეგავლენის მომხდენი ემნიშვნელოვანესი

მაჩვენებელი ექსპორტ-იმპორტის ბალანსია, რაც უფრო იზრდება ექსპორტით, მით მეტი ვალუტა შემოდის ქვეყანაში და პირიქით. ეს თანაფარდობა ცნობილია სავაჭრო დეფიციტის სახით. სავაჭრო დეფიციტმა ან ექსპორტ-იმპორტის სხვაობამ, ბოლო წლების დინამიკით, რეკორდულ ნიშნულს - 5 მლრდ. 700 მილიონ დოლარს მიაღწია. სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის ინფორმაციით, 2014 წელს საქართველოში საქონლით საგარეო სავაჭრო ბრუნვა (არაორგანიზებული ვაჭრობის გარეშე) 11,45 მილიარდი დოლარია, რაც წინა წლის მაჩვენებელზე 5 პროცენტით მეტია. აქედან, ექსპორტი 2,8 მლრდ. დოლარია (2 პროცენტით ნაკლები), ხოლო იმპორტი 8,6 მლრდ. დოლარი (7 პროცენტით მეტი). საქართველოს უარყოფითმა სავაჭრო ბალანსმა კი 5,7 მლრდ. დოლარი (სავაჭრო სავაჭრო ბრუნვის 50 პროცენტი) შეადგინა. საქართველოში ეკუთვნება იმ სახელმწიფოების რიცხვს, სადაც სავაჭრო სავაჭრო ბრუნვის მოცულობა უახლოვდება მშპ-ს ღირებულებას. მაგალითად, აშშ-ში ეს მაჩვენებელი 23-24%-ის დონეზეა. საქართველოში კი, გაეროს ოფიციალური მონაცემებით, 94%-ის ნიშნულს აღწევს. მიუხედავად იმისა, რომ ხელი მოეწერა ევროპასთან ასოცირების ხელშეკრულებას, რასაც უნდა მოჰყოლოდა ევროპასთან ვაჭრობის გაფართოება და რუსეთის და უკრაინის ბაზრების ჩანაცვლება ევროპულით, ხელისუფლების მიერ ბაზრების დივერსიფიკაციის უზნარობის გამო, ეს ვერ მოხერხდა. ამან უარყოფითად იმოქმედა ლარზე, რადგან დოლარი გავიდა ქვეყნიდან, რაც აისახება ლარზე. გარდა ამისა დოლარის მასის ზრდაზე უარყოფით შეგავლენას ახდენს ფულადი გზავნილები, მათ სტრუქტურაში

54-55% მოდიოდა რუსეთზე. რუბლი გაუფასურდა და იქიდან ჩარიცხვებმა იკლო. საქართველოს ეროვნული ბანკის მონაცემებით, გადმორიცხული ფულადი გზავნილების მოცულობა მიმდინარე წლის იანვარში 23.3%-ით შემცირდა და 75.5 მილიონი დოლარი შეადგინა. ფულადი გზავნილები შემცირებულია: რუსეთიდან 44.7%-ით (25.9 მილიონი), 17.5%-იანი კლებაა საბერძნეთიდან (12.2 მილიონი), 7.3%-იანი კი — იტალიიდან (8.5 მილიონი). რაც შეეხება მოცულობით მათ შემდგომ ყველაზე მსხვილი გადმორიცხვების მქონე ქვეყნებს, აშშ-დან გადმორიცხვები 20.4%-ით არის გაზრდილი (6.5 მილიონი), თურქეთიდან 42%-ით (4.8 მილიონი), უკრაინიდან შემცირებულია 45.2%-ით (2 მილიონი), ხოლო ისრაელიდან 35.2%-იანი ზრდა ფიქსირდება (1.9 მილიონი დოლარი). საქართველოდან დოლარის გასვლა 4.1%-ით არის გაზრდილი და 12.5 მილიონ დოლარს შეადგენს. ევროპიდან ფულადი გზავნილების მოცულობა არ შემცირებულა, თუმცა, დოლარში გამოსახული ეს მაჩვენებელი შემცირდა, რადგან ევროს კურსი დოლართან მიმართებით 20%-ით დაეცა.

გარდა ამისა, მნიშვნელოვანი ფაქტორი, რომელიც შეგავლენას ახდენს ლარის გაუფასურებაზე, სავაჭრო ვალია, რომელიც ასევე იზრდება. როდესაც სახელმწიფო იღებს ვალს, ვალუტა შემოდის და პირიქით. 2014 წლის მე-3 და მე-4 კვარტლებში, სავაჭრო ვალის მომსახურების მიზნით, ჯამში მილიარდ 700 მილიონი დოლარი გავიდა და ამანაც შეამცირა დოლარის მასა.

ასევე მნიშვნელოვანია უცხოური პირდაპირი

THE ECONOMICAL CHOICE OF GEORGIA

TEIMURAZ SHENGELIA, PHD IN ECONOMICS AND THE LEADING PROFESSOR AND THE HEAD OF INTERNATIONAL BUSINESS MODULE AT TBILISI STATE UNIVERSITY, SHARES HIS VIEWS ABOUT THE ECONOMIC SITUATION IN GEORGIA.

Teimuraz Shengelia, PhD in economics and the leading professor and the head of International Business module at Tbilisi State University, shares his views about the economic situation in Georgia.

I would like to stress that, today, in Georgia, are several economic problems that create tense social background, and so worry our society. If we try to arrange these problems in terms of gravity, then we will come up with the following: First, the most important factor is the inflation and the devaluation of national currency. The second problem is the imbalance of export-import. Third – the exogenous factors that influence the economy – the decreasing price of fuel on world markets and, as a result, asymmetrical change of prices on oil products in Georgia. Then – geopolitical factors such as Russia-Ukraine war and the strengthening of US dollar. Afterwards – endogenous factors – the investment policy of the Georgian government and its influence on the domestic market, the increase of excise tax, and the increased protectionism of local businesses.

First of all, we should define the factors that influence the exchange rate of lari. The rate changes according to the correlation of the amount of USD to that of lari within the Georgian economy. If the amount of dollar lessens, then the lari devalues because there are more laries available to every single dollar. In the situation where lari is tagged

to dollar, the economic policy should be directed to the increase of inflows of dollar to support the stability of lari.

What were the factors that had an impact on the amount of USD in Georgia? The most important indicator is the export-import balance. The more the export the more hard currency flows into the country, and vice versa. Another term for this balance is the trade deficit – the difference between export and import. Recently, the deficit has hit the peak – 5 billion 700 million dollars. According to the National Statistics Service, in 2014, in Georgia, the turnover of the foreign trade (without informal trade) was 11,45 billion dollars, which was 5 per cent more than that in the previous year, out of which the export was 2,8 billion dollars (2 per cent less), and the import – \$8,6 billion (7% more). The negative trade balance was 5,7 billion dollars (50% of the turnover). Georgia is among those countries where the volume of foreign trade almost equals the GDP. For example, in the USA, this indicator is 23-24%. However, in Georgia, according to the official statistics of United Nations, the same parameter is almost 94%. Although we have signed the association agreement with the European Union, which should have been followed by the expansion of the trade with Europe to supplant the trade with Russia or Ukraine, the government of Georgia was unable to carry out this task. This negatively influenced lari

since the outflow of dollar surpassed the inflow. Furthermore, the reduction of money transfers, the biggest contributor of which was Russia (54-55%), is the next negative factor that affects the dollar-lari ratio. The Russian ruble devalued and the money transfers decreased. According to the National Bank of Georgia, the total volume of transfers decreased by 23.3% and made 75.5 million USD. The decrease by country is as follows: Russia – by 44.7% (25.9 million), Greece – by 17.5% (12.2 million), Italy – 7.3% (8.5 million). As for the next biggest sources of transfers, the USA market increased by 20.4% (6.5 million), Turkey – by 42% (4.8 million), and Israel – 35.2% (1.9 million), but the transfers from Ukraine decreased by 45.2% (2 million). The outflow of dollar from Georgia increased by 4.1%, which is 12.5 million. The money transfers from Europe did not decrease, but as Euro devalued against dollar by 20%, the total amount of transfers in dollar terms is still less.

On top of all those problems, another important factor that influences the exchange rate of lari is the foreign debt, which is still growing. When a state takes a loan, the inflow of the hard currency increases, and vice versa happens when it does not. In the 3rd and 4th quarters of 2014, to service the foreign debt, 1,7 billion USD was paid, and this further decreased the volume of dollar in the country.

ინვესტიციები, რომლებიც 2014 წლის მესამე კვარტალში ოდნავ გაიზარდა, მეოთხეში შემცირდა. საინვესტიციო აქტივობა მნიშვნელოვნად შეანედა ხელისუფლების მიერ ბოლომდე გაუზრეველი საკონსტრუქციო შენობებამ, რომლის მიხედვითაც მრავალჯერადი მოკლევადიანი ვიზა ინვესტორზე შეიძლება გაიყვას არაუმეტეს 5 წლის მოქმედების ვადით. ამასთან, უცხოელის საქართველოში შემოსვლისა და ყოფნის საერთო ვადა არ უნდა აღემატებოდეს 90 დღეს 180-დღიან პერიოდს; ინვესტიციურ ნაკადებზე უარყოფითი ზეგავლენა მოახდინა ასევე მიწების შეძენაზე რეგულაციის შემოღებამ, რის მიხედვითაც შეიზღუდა ინვესტორის შესაძლებლობები; უარყოფითად აისახა ამ პროცესზე შრომის კოდექსში 2013 წელს შეტანილი ცვლილებები. ამ ყველაფერმა იმოქმედა დოლარის მასის შემცირებაზე.

ლარის მასაზე კი ყველაზე აქტიური ზეგავლენა მოახდინა, ხელისუფლების ბოლომდე გაუზრეველი პოლიტიკის გამო, კაპიტალის გადინებამ. აქ დიდი როლი შეასრულა საიმპიგრაციო და მიწის კანონებმა. საქართველოს რეზერვი დოლარშია ანუ დოლარზე მიბმული ლარი, ამიტომ, როდესაც ვამბობთ დოლარი გაუფასურდა რუსულ რუბლთან ან უკრაინულ გრივნასთან შედარებით, ეს გასაგებია, მაგრამ თუ დოლარი მყარდება, ლარიც უნდა იყოს მყარი. თუმცა ზოგჯერ, სარეზერვო კალათის შევსების მიზნით, ხელოვნურად ხდება ლარის გაუფასურება. ლარის კურსის ასეთი მყისიერი მოძრაობა არყევს ნდობის ფაქტორს ეროვნული ბანკისა და მთავრობის მიმართ.

ეკონომიკური დესტაბილიზაციის პირობებში, ეროვნულ ბანკს მოკლევადიან პერიოდში შეუძლია, მოახდინოს ზეგავლენა ვალუტის კურსზე. მას ძალუძს სავალუტო ბაზარზე ჩა-

რევა, დოლარის გაყიდვის ან ყიდვის გზით, რითაც ამცირებს ან ზრდის ლარის მოცულობას; მას შეუძლია რეფინანსირების სესხით ზეგავლენა მოახდინოს საპროცენტო განაკვეთებზე. ანუ 7 დღით კომერციულ ბანკებს მისცეს სესხი ლარში, რაც უფრო იაფია ეს სესხი, კომერციული ბანკი მას მით უფრო იაფად გასცემს და პირიქით. რეფინანსირების განაკვეთის დაწევა ზრდის ფულის მასას და პირიქით. 2015 წლის იანვარში ეროვნულმა ბანკმა გამოაქვეყნა მონეტარული პოლიტიკის გამაყვარების პირობები ანუ დაიწყო ფულადი მასის შემცირება, რაც "ძვირი ფულის" პოლიტიკითაა ცნობილი, ანუ მას შეეძლო ან დოლარის მასა გაეზარდა ან ლარის მასა შემცირებინა. ამ შემთხვევაში ის ამცირებს ლარის მასას. რეფინანსირების განაკვეთის ზრდა შეამცირებს ფულის მიწოდებას, ეკონომიკაში ლარის მასა შეიკუმშება, მაგრამ როდესაც ეკონომიკა განიცდის ფულის დეფიციტს, ტრანსაქციები და საპროცენტო განაკვეთები იზრდება, ჩნდება "ძვირი ფული" და ეკონომიკური აქტივობა მცირდება. ეს დაარტყამს ისედაც გაჩანაგებულ ქართულ ბიზნესს და ამით ეკონომიკური ზრდის ტემპი დაიწვეს. მოკლევადიან პერიოდში ეროვნული ბანკის ეს პოლიტიკა უზრუნველყოფს მონეტარულ წონასწორობას, მაგრამ შეაფერხებს ქვეყნის ეკონომიკურ ზრდას. რეფინანსირების განაკვეთმა ჩამოიწია 8-დან 4%-მდე. ეროვნული ბანკი უნდა გამოდიოდეს არა მარტო მონეტარული სტაბილიზაციის ინტერესებიდან, არამედ ეკონომიკის ინტერესებიდანაც. შევდომა იყო ისიც, რომ 2013 წელს სებ-მა 555 მლნ დოლარი ამოიღო და გაუშვა რეზერვებში. როცა იყო, რომ 2013 წელს გაქვს საგარეო ვალის მსხვილი დაფარვების პერიოდი, რაც 2008 წელსვე ცნობილი იყო, და ამის გამო 2013 წელს ვალს ვერ ავიღებდით, ამ პერიოდში ეროვნული

ბანკმა დაიწყო დიდი რაოდენობით დოლარის შესყიდვა. 555 მილიონი დოლარი ამოიღო ეკონომიკიდან და მიმოქცევაში გაუშვა ლარი, ეს ხდებოდა 2013 წლის ნოემბრამდე. ლარის პირველი გაუფასურების ტალღა შესტად 2013 წლის ნოემბრის შემდეგ დაიწყო, ამის გამო, ეროვნული ბანკი იძულებული გახდა, 220 მილიონი დოლარი დაებრუნებინა ეკონომიკისთვის. ამ მიზეზითაც არის გამოწვეული ის, რომ ბანკის ამ მცდელობამ ჩამოიწია რეფინანსირების განაკვეთი არ გამოიწვია ლარის გაუფასურების შეჩერება. ამიტომ, მან 2015 წლის თებერვალში განახორციელა 40 მილიონი დოლარის ინტერვენცია, თუმცა ისიც უმნიშვნელო და ხანმოკლე ეფექტის იქნება.

როგორ გვესახება ამ ჩიხური მდგომარეობიდან გამოსავალი ეროვნულ ბანკს? ხელისუფლებამ ორიენტაცია უნდა ამოიღოს იმ ფაქტორების გააქტიურებაზე, რომლების ინვესტორები დოლარის მასის ზრდას. მაგრამ ეს არის ხანგრძლივი პროცესი და მოითხოვს დროსა და ენერგიის დაუზოგავ ხარჯვას. ლარის გაუფასურების გადამტარება მხოლოდ საგარეო ფაქტორებზე, მთავრობის მცდარი პოზიციისა, უნდა ვაღიაროთ და გავითავისოთ ქვეყნის ეკონომიკურ განვითარებაში დაშვებული შეცდომები, მათი სოციალური შედეგები, დავსახოთ მათი აღმოფხვრის გზები. ლარის გაუფასურებამ გაზარდა სოციალური უთანასწორობა ქვეყანაში. მდიდრები უფრო გამდიდრდნენ, ხოლო ღარიბები უფრო გაღარიბდნენ. გარდა ამისა, ლარისადმი ნდობა შემცირდა, მთავრობის ასეთი პოლიტიკა არ შეიძლება დადებითად შეფასდეს, ის ვერ მოუტანს ქვეყანას ეკონომიკურ წარმატებას, რაც ისედაც გაღარიბებული მოსახლეობის კიდევ უფრო გაღარიბების საწინდარი გახდება.



Foreign direct investments are also equally important. They grew slightly in the 3rd quarter, but declined in the 4th period. The investment activities were negatively impacted by the not so well thought-out introduction of visa regulations, according to which the short-term, multiple entry visas to investors can only be valid for 5 years and a single entry can't exceed 90 days in a 180 day period. The inflows of investments were also marred by the introduction of additional regulations on land, and investors' rights were further restricted in 2013, by the changes in the Employment Code. All these had negative impact on the aggregate amount of dollar.

On the other hand, the single greatest negative factor that affected the amount of lari was the ill-will policy of the government and hence the flight of capital. Here, the restrictions on the immigration and land use played a big role. The national currency reserve of Georgia is denominated in dollars, or to put it simply lari is tied to dollar. Therefore, when dollar depreciates against Ruble or Ukraine Hryvna, it is understandable for lari to depreciate, but when dollar appreciates then lari should also appreciate. However, to fill the currency reserves, artificial interventions are done to depreciate lari. The rapid change of the rate of lari undermines the trust in the national bank and the government of Georgia.

In the situation of economic destabilization, the national bank can influence the rate of currency in a short term. It can interfere in the curren-

cy market, by the purchase or the sale of dollar, which increases or decreases the amount of lari on the market; it can influence the yield rates by giving out refinancing credits. In other words, it can give the credit to commercial banks for 7 days, and the cheaper is the credit the cheaper it will be put on the market by commercial banks, and vice versa. The decrease of the interest rate of refinancing increases the amount of money on the market, and vice versa. In 2015, the National Bank introduced the austerity measures of the monetary policy, i.e. it began to decrease the amount of money, which is known as the policy - "expensive money", in other words, it could increase the amount of dollar or decrease the amount of lari. In this situation, it decreased the amount of lari. The increase of yield of refinance credit will decrease the supply of money - the amount of lari is squeezed, but when the economy experiences the deficit of money supply, the number of transactions and the interest rates increase, the "expensive money" is created and the economic activity diminishes. This will hit the fledgling Georgian economy, and the economic activity will stagnate further. In short term, this policy will support the monetary balance, but will undermine the economic growth. The refinancing interest rate decreased from 8% to 4%. The National Bank should consider not only the monetary stabilization but also the economic growth. The next mistake was the fact that in 2013 NBG took 555 million dollars out of the economy in order to increase the reserve. When you know that in

2013, you have to service a big portion of the foreign debt - this was already known in 2008, and so we could not take more debt in 2013, the NBG started purchasing a huge number of dollars. It bought 555 million dollars and instead injected many more millions of lari in the economy. This was happening before the November of 2013. The first wave of the depreciation of lari started exactly after the November of 2013. To reverse the trend, the NBG was forced to give back 220 million lari to the economy. This attempt - to decrease the refinancing rate - could not stop the depreciation of lari, so in February 2015, NBG made another intervention of 40 million dollars. Nevertheless, this will have a short-lived effect.

How does the NBG see a way out from this deadlock? The government must look after the sources of increasing the amount of dollar, which is a long process and requires much time and energy. To blame only the foreign factors for the destabilization of the local currency is a misleading position of the government. They must not only admit and understand their mistakes in the development of the economy and the resulting social problems, but also think of the plan to improve the situation. The depreciation of lari increased the social inequality - the rich became richer and the poor - poorer. Moreover, people have less trust in lari. Such policy of the government can not be deemed positive - this will not bring economic benefits to the country - this will only make the poor people even poorer.

ბიზნესსაკანონმდებლო გარემო საქართველოში

25 წლის განმავლობაში დამოუკიდებლობის მოპოვებიდან, ორჯერ რევოლუციის გზით შეცვლილი ხელისუფლება, ორი კონფლიქტის ზონა, მძიმე სოციალურ-ეკონომიკური ფონი და უკვე არაერთხელ რეფორმირებული კანონმდებლობა — საქართველო განვითარებად ეტაპზე ჯერ კიდევ მყარად დგას. ქვეყნის მომდევნო საფეხურზე გადასასვლელად მთელი რიგი საკანონმდებლო ცვლილებები ახლაც ხორციელდება, მათ შორის, ბიზნესსამართლის მიმართულებით. იურიდიული საზოგადოების შეფასებით, მენარმეთა შესახებ ახალი კანონი, რომელსაც საქართველოს პარლამენტი უახლოეს მომავალში მიიღებს, მნიშვნელოვნად გააუმჯობესებს ქვეყანაში არსებულ ბიზნესგარემოს. განსაკუთრებით, ხელს შეუწყობს მცირე მენარმეთა საქმიანობას. თუ რატომ გახდა აუცილებელი მორიგი საკანონმდებლო ცვლილებების განხორციელება და დღეს რა ვითარებაში უწევთ ბიზნეს სექტორის წარმომადგენლებს მუშაობა, ამ საკითხებზე თსუ-ის იურიდიული ფაკულტეტის ასოცირებული პროფესორი, იურიდიული კომპანია "ჯეი ენდ თი ქონსალტინგის" მმართველი, პარტნიორი გიორგი ცერცვაძე გვსაუბრება

დავინწყოთ ზოგადი შეფასებით... რამდენად უწყობს საქართველოს კანონმდებლობა ხელს ბიზნესს, რომ ის ფინანსურად განვითარდეს?

კომპანიების დაფუძნებისა და მათი საქმიანობის მარეგულირებელი კანონმდებლობა საქართველოში რამდენჯერმე ძირეულად შეიცვალა. განსაკუთრებით გამოვყოფ 2008 წელს განხორციელებულ რეფორმას, რომელმაც არსობლივად შეცვალა მენარმეთა შესახებ კანონი. დღეს ეს კანონი იმავე ფორმით მოქმედებს, თუმცა იურისტთა საზოგადოებისთვის უკვე ცნობილია, რომ 2014 წლის დასაწყისში შეიქმნა კომისია და მას დაევალა საქართველოში კომპანიების სამართლის რეგულირება. კომისიის შემადგენლობაში არიან მაღალკვალიფიციური იურისტები: პროფესორები ლადო ქანტურია, ირაკლი ბურდული, გიორგი ჯუღელი... მათ დანერგეს ახალი საკანონმდებლო პროექტი, რომელიც იუსტიციის სამინისტრომ განიხილა და უახლოეს მომავალში პარლამენტს წარუდგენს. კანონპროექტის შესახებ მის ავტორებს ვესაუბრე და პირადად მე, როგორც ბიზნესსამართალში მოღვაწე პრაქტიკოსი და, ამავე დროს, თეორეტიკოსი იურისტი, კმაყოფილი ვარ. კანონი იქნება ეფექტიანი, საშუალო ბიზნესს შესაძლებლობა ექნება, ზედმეტი ბიუროკრატიული ბარიერების გარეშე დარეგისტრირდეს, გამარტივდება ბიზნესის მართვა და ოპერირება. დაზუსტდება და უფრო დეტალური გახდება სააქციო საზოგადოების, როგორც ყველაზე მსხვილი კაპიტალური საზოგადოების, რეგულირებები. დღეს მოქმედი მენარმეთა შესახებ კანონი, სამწუხაროდ, ყველა კითხვას ვერ პასუხობს, ვგულისხმობ სასამართლო და სამენარმეო რეესტრის მიმართულებებს. ამ მხრივ, კანონში არსებული ხარვეზები ხშირად არაერთგვაროვანი გადანაცვლებების მიღების მიზეზი ხდება. სამენარმეო რეესტრი, ე.წ. "სტანდარტული" შინაარსის წესდების რეგისტრაციისას ძალიან ეფექტურად მუშაობს, თუმცა, როგორც კი ფორმულირებები და პარტნიორებს შორის მიღწეული შეთანხმებები ბირთვული და კომპლექსური ხდება, სამწუხაროდ, ამ დროს იკვეთება შეცდომები და დარღვევები, რასაც მთლიანად რეესტრს ვერ დავაბრალებთ. კანონი ყველა კითხვას არ პასუხობს. სწორედ, ამიტომ არის მნიშვნელოვანი, რომ ახალი კანონი მენარმეთა შესახებ რაც შეიძლება მაღელ შევიდეს ძალაში.

კონკრეტულად რა სახის პრობლემა იქმნება უცხოელი ინვესტორის რეგისტრაციის დროს?

ეს ჩემი პირადი შეფასებაა — როდესაც ბიზნესის დაფუძნების პროცესში უცხოური ელემენტი ერთვება, სამენარმეო რეესტრი ეფექტიანად ვერ მუშაობს. ძალიან ხშირად, კანონში



კონკრეტული შემთხვევის თაობაზე პასუხი არ იძებნება და სამენარმეო რეესტრი კანონის გარკვეულ ნორმას ფართო, ან ზედმეტად ვიწრო ინტერპრეტაციას აძლევს. იქმნება ისეთი ვითარება, როდესაც სამენარმეო რეესტრის გადანაცვლებები დასარეგისტრირებელი კომპანიის ამრსა და იდეას ეწინააღმდეგება. ზოგჯერ ბიზნესპარტნიორები გაცილებით დეტალურად ცდილობენ ურთიერთობის დარეგულირებას, ამ დროს სახელმწიფოს ინტერესი არ ილახება, მაგრამ ამ პროცესში რეესტრი მაინც ზედმეტად ერევა. ამ შემთხვევაში კონკრეტულად რა არ მოსწონს სამენარმეო რეესტრს, უპასუხოდ რჩება.

უცხოელი ინვესტორებისთვის სახელმწიფოთა ნაწილი საკუთრების შესყიდვის საკითხზე აწესებს შემზღუდავს. საქართველოში მსგავსი შემზღუდავ არ არსებობს. საზოგადოების ნაწილი უარყოფითად აფასებს ამ ფაქტს, განსაკუთრებით, როდესაც საქმე მიწის გასხვისებას ეხება. რამდენად სამართლიანია ასეთი ვითარება?

სამწუხაროდ, საქართველოში ინვესტორის დანიშნულება არასწორად ესმით. ყველამ იცის, რომ ინვესტიციები კარგია და ინვესტორი ასოცირდება ადამიანთან, რომელმაც უნდა შექმნას სამუშაო ადგილები. ამაში დამნაშავეა მედია და ის ადამიანები, რომლებიც ტელევიზიით საზოგადოებას ინფორმაციას არასწორად აწვდიან. ინვესტორი ადამიანია, რომელსაც აქვს ფული და საქართველოში დებს ინვესტიციას, რათა იზოვოს კიდევ უფრო მეტი ფული. ინვესტორის წარმოჩენა ისე, რომ ის ჩვენი ქვეყნის აყვავებაზე უნდა ზრუნავდეს, აბსოლუტურად მოკლებულია საღ ამრს. ამინ, როგორი უნდა იყოს სახელმწიფოს მიდგომა ინვესტორებისადმი? კარგი სახელმწიფოა ის, რომელიც ინვესტორებს, მათი ბიზნესის განვითარების პარალელურად, სახელმწიფო ინტერესსაც დააკმაყოფილებინებს; შეუქმნის მათ გარემოს, სადაც ბიზნესი მაქსიმალურად "თეთრი" იქნება და გარკვეულ შეღავათებსაც მისცემს. ასეთ შემთხვევაში, ინვესტორიც დაინტერესდება, რომ ამ ქვეყანას სარგებელი მოუტანოს. რაც შეეხება მიწასთან დაკავშირებულ საკითხებს, ეს ბიზნეს-სამართლებრივი საკითხია და სამწუხაროდ, იქცა პოლიტიკურ "საჯილდაო ქვად". თუ ვიდავს პოლიტიკური ინტერესია, გულდამწვარი ქართველი მოსახლეობის გული მოიგოს, ის ამბობს, რომ არ შეიძლება მიწის უცხოელებზე გასხვისება და ა.შ. ამ დროს ობიექტური ინტერესი განზე რჩება.

რატომღაც ჩვენთან საკუთრების ფეოდალური აღქმაა გაბატონებული. ჰგონიათ, რადგან მიწა კონკრეტული ფიზიკური თუ იურიდიული პირის საკუთრებაა, მას რასაც უნდა, იმას უბამს. ეს ასე არ არის. მაგალითად, თუ მიწა თურქეთის მოქალაქემ შეისყიდა,

ეს იმას კი არ ნიშნავს, რომ ის თურქეთის საკუთრება გახდა, არამედ იმას, რომ ობიექტის მფლობელი პირი მას განკარგავს საქართველოს კანონმდებლობის ფარგლებში, რაც არ ეწინააღმდეგება სახელმწიფოს ინტერესს. ინვესტორი ისევე იცავს (ან უნდა იცავდეს) კანონს, როგორც საქართველოს ნებისმიერი მოქალაქე. სახელმწიფომ უნდა განსაზღვროს განვითარების სტრატეგიები, მიმართულებები და ისინი უცხოელებს გააცნოს. მაგალითად, ყოველგვარ საღ აზრს მოკლებული იქნება სახელმწიფოს მიერ ისეთი საინვესტიციო პროექტის დამტკიცება, რომელიც კახეთში ვენახების ჩეხვასა და იქ თამბაქოს პლანტაციების გაშენებას გულისხმობს. ამისთვის შეიძლება დასავლეთ საქართველოში მშენიერი ადგილები მოიძებნოს. სახელმწიფოს როლი უმთავრესად იმაშია, რომ ინვესტორის ინტერესს — იშვოვს მეტი ფული, ქვეყნის სტრატეგიული განვითარების ინტერესი დაამთხვიოს. ინვესტორებს აქვთ ფული, რომელიც ჩვენ არ გვაქვს, და შეუძლიათ, გადასახადის კარგი გადამხდელნიც გახდნენ. თუ ჩვენ ვერ ვიხდით ქვეყნის ბიუჯეტში გადასახადს, მათ რატომ უნდა შევუშალოთ ხელი? ასევე, ნაკლებად გვაქვს შრომის ინტერესიც. სწორედ გავმხდარვარ მოწმე, როდესაც უცხოელი ინვესტორი ეძებს იმ კონკრეტული საქმის მკოდნე ადამიანს, რომელიც მას დაეხმარება ადგილობრივ ბაზარზე ვითარების გარკვევაში, ნედლეულის მოძიების გზების გამონახვაში, მაგრამ ის აწყდება შესაბამისი კადრების დეფიციტის პრობლემას. აქედან გამომდინარე, როდესაც შრომის მოტივაცია არ გვაქვს, არ იყი როგორ მოუარო საკუთარ მიწას და ამბობ, ჩემს მიწას ვიღაც წაიღებსო, მაშინ, ადრე თუ გვიან, მიწას ჩვენი ჩრდილოელი მეზობლის მსგავსად აუცილებლად ვიღაცა წაიღებს როდესაც მსოფლიოში გლობალური ეკონომიკური ვარდნის პროცესია და ამ დროს ინვესტორი მოდის შენს ქვეყანაში — ეს არის შანსი. მოლაპარაკება ისე უნდა გაიმართოს, რომ მას ინტერესი გაუჩნ-

დეს. თუ ინვესტორს იმავე ბიუროკრატია და რეგულაციები დავახვედრებთ, როგორიც მაგალითად გერმანიაშია, როგორ ფიქრობთ, რომელს აირჩევს? რა თქმა უნდა — გერმანიას. უნდა არსებობდეს რაღაც მიზეზი, რის გამოც ინვესტორი არჩევანს საქართველოზე შეაჩერებს. სწორედ ამიტომ, აქ სამართლებრივი რეგულაციები, რაც შეიძლება თავისუფალი და ეფექტიანი უნდა იყოს. ამავე დროს, ინვესტორთან მოლაპარაკებისას სახელმწიფო ინტერესებიც აუცილებლად გასათვალისწინებელია.

ახსენეთ ჩრდილოელი მეზობელი... როდესაც უცხოელი ინვესტორი საქართველოში ინვესტიციას დებს, სურს მისი ინვესტიცია დაუკული იყოს. რა მოტივაცია უნდა ჰქონდეს ინვესტორს საქართველოში შემოსასვლელად, როდესაც ორი კონფლიქტის ზონა გვაქვს?

რამდენიც არ უნდა ვილაპარაკოთ ევროპასთან ასოცირების ხელშეკრულების შესახებ, ევროპის ბაზრის გახსნაზე, საექვოა ევროპული ინვესტიციების საქართველოში ჩადება. მაგალითად, ევროპაში არსებობს ინვესტიციის დაზღვევის პროდუქტი. ევროპის ქვეყნები აზღვევენ მათი რეზიდენტი ინვესტორების მიერ სხვა სახელმწიფოში განხორციელებულ ინვესტიციებს. ჩემი აზრით ნაკლებად მოსალოდნელია, რომ რომელიმე ასეთმა ინსტიტუციამ საქართველოში განხორციელებული ინვესტიცია დააზღვიოს. ვფიქრობ, ევროპულმა ან ამერიკულმა კომპანიებმა საქართველოში მხოლოდ ორ შემთხვევაში შეიძლება დააბანდონ ფული: 1. თუ ეს იქნება სახელმწიფოებს შორის გლობალური მეგობრული გადაწყვეტილების შედეგი — და 2., რომელიმე ინვესტორის პირადი კეთილგანწყობა ჩვენი ქვეყნის მიმართ. კონფლიქტის უცარი გამწვავების შემთხვევაში, ჩვენ ვერ მივცემთ ინვესტორებს მათი ბიზნესის დაცვის გარანტიას.

შესაბამისად, როდესაც ევროპელი ინვესტორი კითხვას სვამს რისკების შესახებ, ჩვენ ვერ ვპასუხობთ. ამაზე ვერ პასუხობენ ის საერთაშორისო ინსტიტუტებიც, რომლებიც თითქოს სწორედ ამ რისკების თავიდან აცილებისთვის უნდა მუშაობდნენ.

თუმცა, საქართველოში უცხოური ინვესტიციები მაინც ხორციელდება...

ახორციელებს, ის, ვისთანაც გეოგრაფიული და ისტორიული სიახლოვე გვაკავშირებს და ვისაც ამ რეგიონში არსებული პრობლემები კარგად ესმის. გგულისხმობ თურქეთს, აზერბაიჯანს, რომლებსაც ნედლეულის გაყიდვით სოლიდური თანხები უგროვდებათ და შემდეგ მათ დაბანდებებს იწყებენ. შემოდის ინვესტიციები არაბული სამყაროდანაც და შუა აზიიდანაც (მაგალითად ყაზახეთი). მესმის, რომ გვინდა ევროპელი და ამერიკელი ინვესტორების საქართველოში ხილვა, მაგრამ დღევანდელი რეალობის გათვალისწინებით, დასავლური ბიზნესის დაინტერესება ნაკლებად შესაძლებელია. საქართველო პატარა ბაზარია და ჩვენ არ გვაქვს არანაირი ნედლეული, რომელიც შეიძლება საინტერესო იყოს ინვესტორისათვის. თუ ვისაუბრებთ, თუნდაც, ქართულ ღვინოზე, რაც შეიძლება ევროპის ბაზრისთვისაც საინტერესო იყოს, ამ კუთხით მსოფლიოში არსებული დიდი კონკურენცია და ქართული ღვინის კომპანიების მცირე წარმადობა (ევროპული მასშტაბების გათვალისწინებით), სახარბიელო მდგომარეობაში არც ამ შემთხვევაში გვაყენებს, თუმცა ჩვენს მდგომარეობას დადებითი მხარეც აქვს — როდესაც ხარ პატარა, უნდა იყო მოქნილი. ჩვენი წინაპრები ზუსტად ამას ახერხებდნენ და ჭკერა, რომ საუკუნეების განმავლობაში ჩვენი ქვეყნის გადარჩენას, მხოლოდ ხმაღს არ უნდა ვუმაღლოდეთ. ქართველები კარგი მომლაპარაკებლები იყვნენ. მახსენდება რომის ცნობილი იმპერატორის გამონათქვამი — “ფულს სუნი არ აქვს”. ფული საიდანაც არ უნდა მოდიოდეს — ფულია. მეორე საკითხია, თუ მას პოლიტიკური ინტერესების განხორციელებ-

ბის საშუალებად იყენებენ, ასეთ დროს სახელმწიფოს უნდა ჰქონდეს მისი განეიტრალების უნარი.

რაც შეეხება საქართველოს საგადასახადო კოდექსს, რამდენად არის მორგებული დღევანდელ ეკონომიკურ ვითარებას?

არ ვარ საგადასახადო სფეროს ვინაო სპეციალისტი, ამიტომ დეტალურ პასუხს ვერ გაცემთ. ზოგადად, ნებისმიერ კომპანიას ურჩევნია, რომ გადასახადი გაცილებით დაბალი იყოს. ვფიქრობ, ბიზნესსა და შემოსავლების სამსახურს შორის არსებული ურთიერთობა დამაკმაყოფილებელია, მაგრამ მას დახვეწა სჭირდება. როგორც წესი, ჩვენი კომპანია საგადასახადო საქმეში იმ ეტაპზე ერთვება, როდესაც საგადასახადო დავასთან გვაქვს საქმე. გამოცდილებიდან გამომდინარე, შემიძლია, გითხრა, რომ, ადმინისტრირების თვალსაზრისით, სახელმწიფოს საგადასახადო მიდგომა არ არის ხოლმე ბიზნესზე ორიენტირებული.

ანუ დავების განხილვისას თანასწორობის პრინციპი ნაკლებად დაკულია?

უმართებულოა იმის თქმა, რომ საგადასახადო დავის თვალსაზრისით, თანასწორობის პრინციპი ირღვევა. კანონით ასეა დადგენილი — ფინანსთა სამინისტროსთან არსებობს შემოსავლების სამსახური, ამავე სამინისტროშია დავის გადაწყვეტის სისტემა. დავა კანონის თანახმად სუბორდინაციის რეჟიმში განიხილება, სადაც სრული თანასწორობა ნებისმიერ შემთხვევაში გამოიყვლება. შეიძლება ითქვას, რომ ნაკლებად რთულ, რუტინულ საგადასახადო დავებს ეს სისტემა გამართულად იხილავს, მაგრამ ბიზნესს ურჩევნია, მის მიერ წარდგენილი არგუმენტაცია უკეთ მოისმინონ და გაიაზრონ. სწორედ საგადასახადო “თავის სამყაროში ცხოვრობს” და არ სურს იმ არგუმენტაციის მოსმენა, რომელიც ბიზნესს აქვს კონკრეტულ საკითხთან დაკავშირებით. სამართლიანობა მოითხოვს აღი-

ნიშნოს, რომ ახლა მოსმენის ხარისხი ბევრად გაიზარდა, თუმცა სასურველია ვითარების გაუმჯობესება. პირადად მე, 2006 წლის შემდეგ, 2013 წლის აგვისტოში პირველად მოვიგე საქმე ფინანსთა სამინისტროს დავების განხილვის საბჭოში, სადაც ყურადღებით მოგვისმინეს, გაერკვიონ დეტალებში და მალევე გვიპასუხეს. ასე არ ხდება ადმინისტრაციულ სამართალწარმოებაში. სასამართლოში დავა წლობით იწელება, ამიტომ მხარეებს ხშირად გამოაქვთ სარჩელი, ინტერესის დაკარგვის გამო. მოსარჩელე მხარე ეგუება დანაკარგს, ახორციელებს ახალ ტრანზაქციას ან ბიზნესის სხვა სფეროში აგრძელებს მოღვაწეობას.

დავის განხილვის ალტერნატიული საშუალებები — მედიაცია და არბიტრაჟია. პარლამენტი საქართველოს კანონში არბიტრაჟის შესახებ ცვლილებების განხორციელებას გეგმავს. კონკრეტულად რა სახის ცვლილებებია და რამდენად სასარგებლო ბიზნესგარემოსთვის?

სულ რამდენიმე დღის წინ კლინარულ სხდომაზე პარლამენტმა პირველად განიხილა "არბიტრაჟის შესახებ" კანონში ცვლილებები. პრინციპული წინააღმდეგობა, ვინმეს მხრიდან, არ ყოფილა. ძალიან კარგი ცვლილებებია. ეს რაფორმა 2010 წელს დაიწყო, როდესაც საქართველოში საერთაშორისო სტანდარტების დონის საარბიტრაჟო კანონმდებლობა მიიღეს. მეორე მხრივ, დანახდა ძალიან ძვირი სახელმწიფო ბაზი, რომელიც არბიტრაჟს, რომორც ინსტიტუტს, აზრს უპარგავდა. იმდენად ძვირი ჯდებოდა ბიზნესისთვის, რომ არბიტრაჟში წასვლას აზრი არ ჰქონდა. დღეს ყველაზე მნიშვნელოვანი ცვლილება, რაც ხორციელდება — ბაზების გაუმჯობესება.

ბაზები საერთოდ უქმდება?

რულების გამო, უამრავი პრობლემა შეიქმნა, მაგრამ, მთავარია რომ ამ ყველაფერზე პასუხისმგებელმა პირებმა დროულად აღიარეს შეცდომა. დარწმუნებული ვარ, ასეთი შედეგის მიღება არც კანონმდებელს და არც აღმასრულებელ ხელისუფლებას არ სურდა (შეუძლებელია საღად მოაზროვნე ადამიანს ხელისუფლებიდან იმ შედეგზე ჰქონოდა გათვლა, რომელიც მივიღეთ). უბრალოდ, ქვედა რგოლს არ უნდოდა პასუხისმგებლობის აღება და მართლაც წყვეტდა საკითხს — ყველას უარი.

ლარის კურსის დაცემის შედეგად ბიზნესს გარკვეული ზარალი მიადგა, განსაკუთრებით, მცირე მენარმეებს. სამართლებრივი თვალსაზრისით, რამდენად შესაძლებელია, სახელმწიფო მათი ინტერესები გაითვალისწინოს?

მტკივნეული კითხვაა, ჩემი ღრმა რწმენით ეს საერთოდ არ არის სამართლებრივი საკითხი. ეს ეკონომიკური პოლიტიკის თემაა. თუ კი იქნება მიღებული გადაწყვეტილება ვიღაცისთვის ზიანის ანაზღაურების შესახებ ან რომელიმე ბიზნესსექტორში სუბსიდიების განხორციელების თაობაზე — ესეც წმინდა ეკონომიკურ-პოლიტიკური და არა სამართლებრივი გადაწყვეტილება იქნება. ეკონომიკური კრიზისი, ინფლაცია, ეკონომიკური აქტივობის შემცირება ჩვეულებრივი რისკია ბიზნესისთვის.

საბანკო ხელშეკრულებები — ბევრი საუბრობს, რომ მათში კლიენტების (იგულისხმება როგორც იურიდიული, ისე ფიზიკური პირები) ინტერესები ნაკლებადაა გათვალისწინებული. უმეტეს შემთხვევაში, ბანკი უფლებას იტოვებს, ცალმხრივად შეცვალოს სასესხო ხელშეკრულების პირობები. მაგალითად, გაზარდოს სესხის პროცენტი. ასეთი მიდგომა რამდენად სამართლიანია?

ამას სამართალი სამოქალაქო კოდექსის 398-ე მუხლით პასუხობს. ეს მუხლი ამბობს, როდესაც გარემოებები ისე იცვლება,

არბიტრაჟისადმი მიმართვის შემთხვევაში ბიზნესი ფულს ორჯერ იხდიდა — პირველად უშუალოდ არბიტრაჟს ვუხდით და მეორედ სასამართლოს არბიტრაჟის მიღებული გადაწყვეტილების აღსრულებისთვის. სასამართლოსათვის გადასახდელი მაქსიმალური ბაზი 5000 ლარიდან 70000-მდე მერყეობდა. ახლა ეს ბაზი, თუ არ ვცდები, დაახლოებით, 300 ლარის ფარგლებშია. სამწუხაროდ, მედიაციის ინსტიტუტს ანალოგიურად ვერ შევფასებთ. მიმაჩნია, რომ მედიაციის (განსაკუთრებით სასამართლო მედიაციის) დანერგვის პროცესში პრინციპული ხასიათის შეცდომები იქნა დაშვებული, რაზე საუბარიც ახლა შორს წაგვიყვანს.

ვსაუბრობდით ევროკავშირთან ასოცირების ხელშეკრულებაზეც. დოკუმენტზე ხელმოწერის შემდეგ გამკაცრდა სავიზო რეჟიმი, როგორ აისახა ეს ცვლილება თანამედროვე ბიზნესგარემოზე?

საქართველოს ზედმეტად ლიბერალური სავიზო რეჟიმი ჰქონდა. ევროკავშირმა მოითხოვა გარკვეული რეგულაციების დანერგვა. ამას როგორი ფორმით გადაკეთებდით, საქართველოს ხელისუფლების გადასაწყვეტი გახლდათ. პრობლემა შეიქმნა ხელისუფლების ქვედა რგოლში სავიზო რეჟიმის გამკაცრების კანონის აღსრულებისას, მათ ვერ გაიგეს, როგორ მოქცეულიყვნენ (სამწუხაროდ, ასე ხშირად ხდება) და, შედეგად, საქართველოში ცხოვრების უფლებაზე წარდგენილ აბსოლუტურად ყველა მოთხოვნას უარი უთხრეს. შედეგად, ბევრმა უცხოელმა ბიზნესმენმა სასამართლოში სარჩელი შეიტანა. მე მყავს არაერთი უცხოელი კლიენტი, რომლებსაც, ასევე მრავალი პრობლემა შეექმნათ. თუმცა, ჩვენ სასამართლოში სარჩელი არ შეგვიტანია. არ იყო რთული მისახვედრი, რომ ასე დიდხანს ვერ გაგრძელდებოდა. მიდგომა, რომელიც ჰქონდათ სახელმწიფო ორგანოებს ყოველგვარ საღ აზრს და ლოგიკას ეწინააღმდეგებოდა. კანონის არასწორი აღს-

რომ ამის გამო მხარე ხელშეკრულებას არ დადებდა (რომ სცოდნოდა ამის შესახებ) ან დადებდა, მაგრამ სხვა ფორმით, მაშინ ამ მხარეებს უფლება ეძლევათ, ერთმანეთს მოსთხოვონ ხელშეკრულების მისადაგება შეცვლილ გარემოებებთან. ანუ ეს ნორმა, რომელიც ბანკებს ხელშეკრულებაში უდევთ, შეიძლება, გავიგოთ როგორც მითითება — თუ გარემოებები არსებითად შეიცვლება, მაშინ, შეიძლება, ვიფიქროთ ამ ხელშეკრულების მისადაგებაზე. იმ შემთხვევაში, თუ მხარეები ვერ შეთანხმდნენ, ხელშეკრულება წყდება და ბანკს ეძლევა უფლება, გასესხებული თანხის მთლიანად დაბრუნება მოითხოვოს. ზოგადად, ცალმხრივი ხელშეკრულებისათვის დამახასიათებელია ასეთი მიდგომა — როდესაც ფულს სესხულობთ, თქვენ გრჩებათ მხოლოდ ვალდებულება — ფული წაიღეთ და ლოგიკურია, უკან უნდა დააბრუნოთ.

და ბოლოს, დასკვნისთვის — თქვენ აქტიურად ხართ ჩაბმული პრაქტიკულ საქმიანობაშიც და სამართლის თეორიულ სფეროშიც მოღვაწეობთ. თქვენი შეფასება — როგორი გარემოა საქართველოში ბიზნესის კეთებისთვის?

ზოგადად, ბიზნესის კეთებისთვის საქართველოში არ არის ცუდი გარემო. შეიძლება ითქვას, რომ დამაკმაყოფილებელია, მაგრამ, ცხადია, უკეთესი სჭობს. არის უამრავი ხარვეზი, რაც ობიექტური თუ სუბიექტური მიზეზებით არის განპირობებული და სასწრაფო რეაგირებას ითხოვს. დღეს არსებული ვითარება გაძლევს შესაძლებლობას — აკეთო, თუ რამის გაკეთება გინდა. არსებობს ბევრი რაციონალური, ირაციონალური, გასაგები თუ საერთოდ გაუგებარი წინააღმდეგობა, მაგრამ თუ საქმის კეთება გასურს, ბრძოლისთვისაც მზად უნდა იყო. თუ კარგი იდეა გაქვს, კარგად იცი შენი საქმე და მიზნის მიღწევის გეგმაც არსებობს, არსებული ხარვეზები და წინააღმდეგობები გადალახვადია.

LEGAL ENVIRONMENT IN GEORGIA - LEGAL REGULATIONS FOR BUSINESS

Twenty-five years since the declaration of independence, two revolutions, two conflict zones, a difficult social and economical situation and a many times reformed legislation – Georgia still steadily stands on the developing stage. In order to move the country to the next level, a number of legislative alterations are being carried out, including in a business law direction. According to the juridical community, the new Law on Entrepreneurs, which the Parliament of Georgia will adopt in near future, will significantly improve the business environment. It will be especially helpful to small enterprises. Giorgi Tsertsvadze, an Associate Professor of the Law Faculty of TSU, a Manager and a Partner of the juridical company G&T Consulting will explain why the adoption of the aforementioned legislative changes became necessary. He will also comment on the situation, in which the representatives of the business sector have to work nowadays.

Let's begin with the general estimation... Does Georgian legislation contribute to the financial development of business?

Legislation, regulating the establishment and farther functioning of a company, has been changed several times in Georgia. Especially noteworthy is the reform, carried out in 2008, which has fundamentally altered the Law on Entrepreneurs. Today, the Law functions in the same pattern. However, as it is already known to the juridical community, in the beginning of 2014, a commission was created, the function of which was the regulation of the Law on Companies in Georgia. The commission includes such professional lawyers as Prof. Lado Chaturia, Prof. Giorgi Jugeli, Prof. Irakli Burduli... Their legislative project had already been discussed by the Ministry of Justice. Soon, it will be presented to the Parliament. I have talked to the project authors and, as a theorist and practicing lawyer in the Business Law, I am absolutely gratified with the results. It will be a maximally effective Law, by using of which small businesses will be registered without an excessive bureaucratic barrier. Both business management and operations will be simplified too. Joint-stock company regulations will be ascertained in detail. Current Law on Entrepreneurs, unfortunately, doesn't cover all areas (court and registration directions). The gaps, existed in the current Law, often leads to the heterogeneous decisions. However, the entrepreneur registration system doesn't have problems in terms of efficiency of Ltd. company registration. Though, if a foreign investor gets involved, complications may arise. Entrepreneurial Registration Office has to review their documentations and adapt them to the Georgian registration regulations. Unfortunately, in such situations, a number of gaps and mistakes are revealed, for which the entire Registration Office cannot be blamed. The Law doesn't have answers to all questions. Therefore, it is extremely important to operate the new Law on Entrepreneurs as soon as possible.

What problems do foreign investors face in terms of registration?

It is my personal view – when a foreign element gets involved in the process of establishing a business, the Registration Office fails in operating efficiently. For example, when the documentations for establishing a subsidiary company are requested from a foreign country, a conflict between two legislations immediately arises. Often, the Entrepreneurial Registration Office doesn't pay attention to the fact that some foreign countries don't have such documentations at all. Accordingly, it is absolutely nonsense

to demand documents that don't exist. Frequently, the Law doesn't give proper answers to some situations and the Entrepreneurial Registration Office gives a wide interpretation to the certain regulations. There are some cases, when the decision of the Registration Office contradicts to the opinions and ideas of a company. Sometimes, business partners want to regulate their relations in detail. Although the national interests are not violated, all the same, the Registration Office interferes in this process too much.

In many countries, there are some restrictions on foreign investors, who intend to buy a real estate. Georgia doesn't have such restrictions. However, a significant part of society doesn't approve this fact, especially, in terms of land purchasing. What do you think about this issue?



Unfortunately, the word investor is wrongly interpreted in Georgia. Everyone associates an investor with a person, who creates working places. Media and the people, who disseminate the incorrect information through TV, are responsible for this misunderstanding. Investor is a person, who invests his money in your country, in order to get more money. It is absolutely wrong to associate investors with a person, who will bring prosperity to your country. What approach should the government have towards investors? An effective government should force the investors to contribute to the national interests along with the development of their own businesses. The government should create a maximally legal environment for investors and give them some privileges. In this situation, they will

be interested in bringing utility to the country. As for the issues of the land ownership, although they belong to the Business Law, all the same, they are often used for the political speculations. If a politician seeks to win the voters' hearts, he begins fighting against selling lands to foreigners, etc. In this case, an objective interest is not taken into the consideration. Property ownership in Georgia has a feudal interpretation. It is thought that an owner can do anything he likes to his property, which isn't right. For instance, if a Turkey citizen owns a land, it doesn't mean that the land belongs to Turkey. It means that the owner can dispose his property only in accordance with the Georgian legislation without violating its national interests. For example, if an investment project implies destroying vineyards and turning them into meadows in Kaketia, in this case, the government has some regulations. The government is responsible for defining the strategies and directions, which later will be presented to the foreign investors. Investors have money and can become good tax payers. Investors have money and potential of becoming good tax payers. If we cannot pay taxes, why should we prevent them from paying? We don't show much interest in working. I have often witnessed the situation, when an investor seeks for a professional, who can help him in finding the ways of obtaining raw materials in the local market. However, due to the lack of the professional staff, he cannot find such person. Therefore, when people want neither working, nor giving lands to others, the lands will be taken by force, just as our northern neighbor did.

When, despite a significant decrease in the global economics, the investments still come in your country, it is your chance. If an investor faces the same regulations and bureaucracy in Georgia as in Germany, which country, do you think, will win? Of course Germany. There must be a reason for giving preference to Georgia. Therefore, our country must offer the maximally free and efficient regulations to the investors.

You have mentioned our northern neighbor... The foreign investors need safety guarantees, in order to invest their money in the country, which has two conflict zones. What motivations do investors have for coming in our country?

Despite frequent talks about the European Union Association Agreement or opening European market, the European investments in Georgia are still under question. For instance, a product of investment insurance operates in the Europe. It is less likely that such institutions will insure the

investments in Georgia. I think, only in two particular circumstances will the European or American companies invest their money in our country: 1) In case of a global decision which will oblige large businesses to invest part of their money in Georgia 2) If a business has the positive feelings for Georgia. In case of a sudden escalation of the above-mentioned conflicts, we cannot guarantee business safety. Accordingly, when a European investor asks about risks, we cannot give a proper answer. The international institutions don't have answers either.

All the same, the foreign investment projects are carried out in Georgia...

Only those investors, who are geographically or historically connected with Georgia and have a good understanding of the regional problems, invest their money in our country. For instance, Turkey or Azerbaijan. They invest the money, obtained as a result of selling their raw materials. The investments come from Arabic world too. For example, from such Middle Eastern countries as Kazakhstan, Turkmenistan, etc. Despite our striving for the western investment, in current situation, it is impossible for us to attract the western businesses. Georgia has a small market and, unfortunately, we don't have any raw materials to attract someone. The only exception is wine. However, even if we use all our resources, we won't be able to satisfy a 10 % of the demand. Though, we have advantages too. When you are a small country, you have to be maximally flexible. The Georgians were always good negotiators. If today someone thinks that we can resolve the conflict with Russia by force, it is an illusion. The negotiations are necessary. However, a major part of Georgian community thinks that is it a pro-Russian position. We have to get used to the idea that our northern neighbor has such foreign policy. We have to admit it as a fact and begin negotiations, for instance, in economic direction. This reminds me the words of an outstanding Roman emperor – 'money has no smell'. In all circumstances, money is money. If money is used for accomplishing political interests, the government should have means for its neutralization.

Does the Georgian Tax Code fit the current economical situation?

I am not the specialist of narrow field of Tax Code, which means I can't give a detailed answer. Generally speaking, all companies would prefer lower taxes. In my view, relations between business and Revenue Service are satisfactory. However, some improvements are still necessary in that direction. I deal with fiscal disputes. On the base of my personal experience, I can say that, from administrative viewpoint, the fiscal approach of Georgia is not focused on business.

Does it mean that the principle of equality is not properly protected?

It is not right to say that the equality principle is violated in terms of the fiscal disputes. The Law is declared in the following form: the Ministry of Finances has the Fiscal Service. The dispute resolution system is established in the same ministry, i.e. decisions of the Ministry are rechecked by the 'head' of the Ministry. If we seek the abso-

lute equality, we have to apply to the international institutions, which is too expensive for business.

Usually, routine disputes are effectively resolved by the aforementioned system. However, some improvements are still needed in that direction. Very often, the fiscal system 'lives in his own world' and its actions contradict to common sense. It is worth stating that the quality of hearings have recently improved, however, some betterments are still required. Since 2006, I was able to win a court case 1013 for the first time only in August, at the Conflict Resolution Committee. Surprisingly, the details were ascertained in 10-15 minutes. Accordingly, we received an answer pretty soon. Such things rarely happen in the Administrative Court. Disputes last for years there. Due to the loss of interest, suits are often stopped. The litigants accept the loss and carries out other transactions or move into other business area.

Mediation and arbitration are alternative ways of dispute resolution. The Parliament of Georgia plans to carry out some changes in the Law on Arbitration. What kinds of changes are planned and how useful will they be to business?



A few days ago, the Parliament has discussed the alterations in the Law on Arbitration at the plenary session for the first time. The extremely positive changes are planned. This reform started in 2010, when Georgia adopted the Arbitration Law of international standards. On the other hand, due to the extremely high duties, the Arbitration, as an institute, lost its significance. Nowadays, the most important change is the abolishment of dues.

Will duties be totally abolished?

There were two types of duties. The first was paid to Arbitration Court, the second – to the execution of its decision. You had to pay from 5000 to 7000 GEL for the aforementioned services. Today, the same services cost approximately 300 GEL. Moreover, a number of procedures have improved. For example, we don't have to apply to the arbitration institutions. We can take an arbiter to one of the hotels, where he will make his decision. Unfortunately, the mediation institute cannot be analogously evaluated.

We have already talked on the European Union Association Agreement. After signing the documents, some restrictions were

announced on the Visa Policy of Georgia. How were these changes reflected on the current business environment?

Georgia had too liberal visa regime. Due to the EU demand, some regulations were adopted. At the time of executing the new Law, the problems arose at a lower echelon of government. They didn't know how to act (unfortunately, such things often happen). Accordingly, all the visa requests, without an exception, were denied. The decisions were final. As a result of the aforementioned fact, many businessmen made a claim. Because of this situation, many of my foreign clients had experienced problems. However, we didn't apply to the court. I am sure that neither the legislator, nor the Executive Government expected such results. The lower echelon didn't want to take responsibilities, as a result of which many problems arose. They realized their mistake and situation is gradually improving.

The recent depreciation trend of Lari affected business, especially, small entrepreneurs. From legal standpoint, how can the government improve the situation?

It is a very painful question. In my view, it is not a legal issue at all. It is connected to the economical policy. The decisions, made in connection with the recovery of damage or subsidization of business sectors, are concerns of politic and economic policy. The economic crises, inflations, decreases of economic assets – are common risks for business.

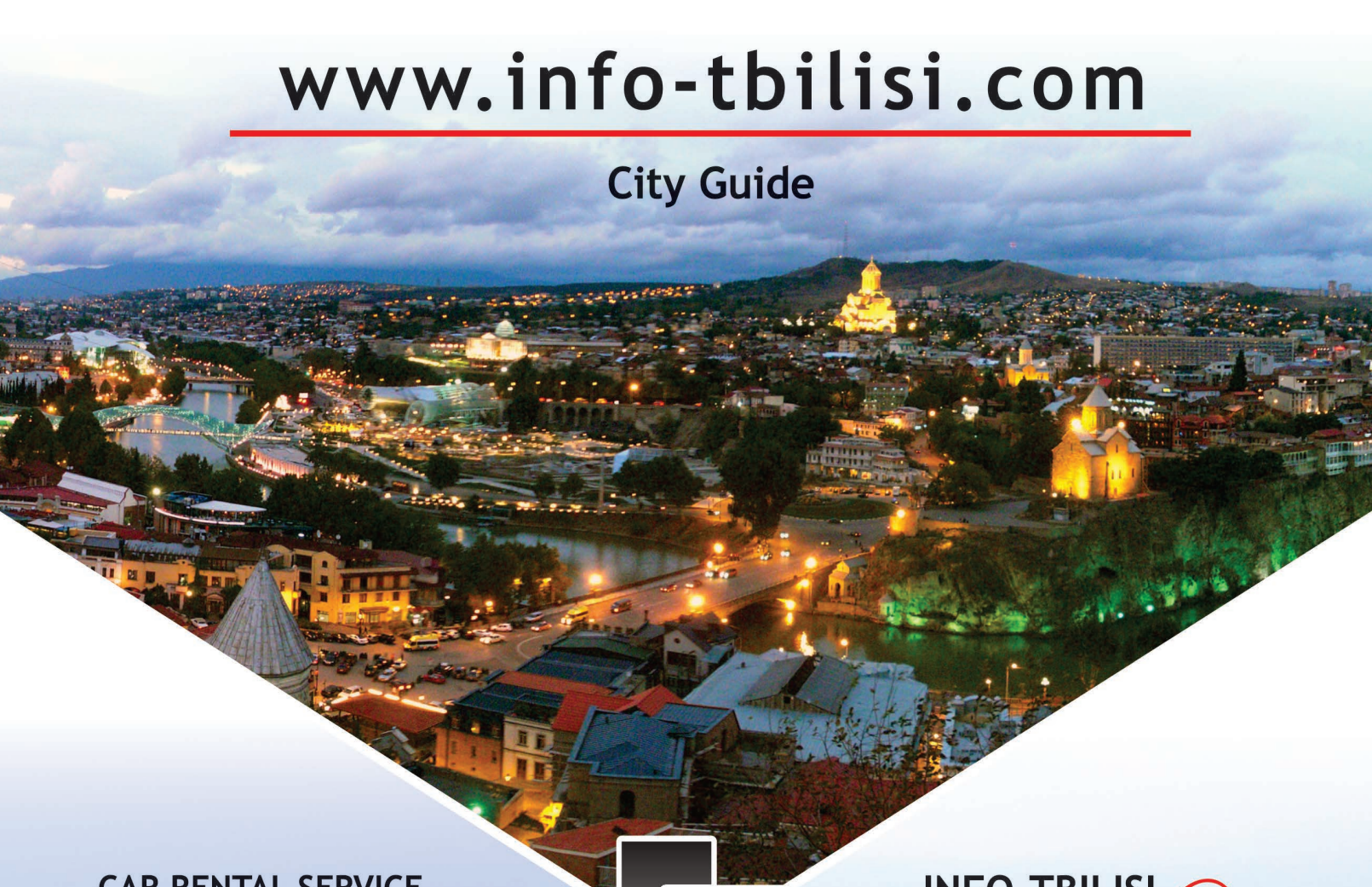
It is often said that the bank contracts do not protect the interests of clients (be it legal or physical person). In the majority of cases, banks hold the right to unilaterally change the conditions of loan agreement. Is it a just approach?

Justice has the following answer to that question - Article 398 of the Civil Code. According to it, if the circumstances that constituted the grounds for execution of the contract have evidently changed after execution of the contract, and the parties, had they taken these changes into account, would not have executed the contract or would have executed it with different contents, then it may be demanded to adapt the contract to the changed circumstances. It means that if circumstances significantly change, the aforementioned norm gives right to banks to match contract to altered circumstances. If parties cannot reach an agreement, the contract is revoked and bank has the right to demand loan back.

Last but not least, along with practical activities, you are also involved in the theoretical area of justice. Does Georgia provide a proper environment for business?

Georgia doesn't offer bad conditions to business. However, some improvements are still needed. The current situation gives everyone opportunity to do something. There are some rational, irrational, understandable and sometimes even unacceptable barriers. However, if you want to do something good, you have to be ready for fighting. If you have a good idea and know what you are doing, you will definitely achieve your goal.

City Guide



CAR RENTAL SERVICE

with and without driver



INFO-TBILISI *Travel*

Enjoy Your Trip with Us!

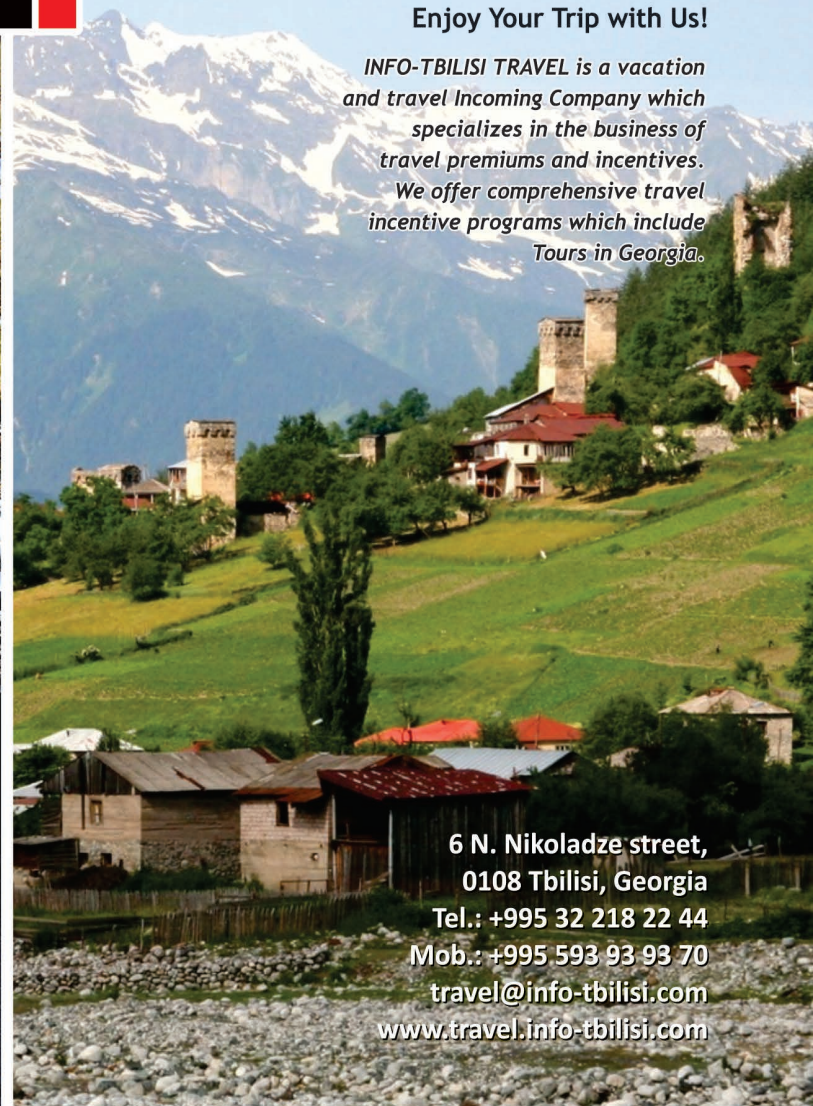
INFO-TBILISI TRAVEL is a vacation and travel Incoming Company which specializes in the business of travel premiums and incentives.

We offer comprehensive travel incentive programs which include
Tours in Georgia.



Tel.: +995 322 18 22 44
Mob.: +995 599 33 33 53

cars@info-tbilisi.com
<http://cars.info-tbilisi.com>



6 N. Nikoladze street,
0108 Tbilisi, Georgia
Tel.: +995 32 218 22 44
Mob.: +995 593 93 93 70
travel@info-tbilisi.com
www.travel.info-tbilisi.com



გიორგი ციკოლია

მენარემოების განვითარების სააგენტოს დირექტორი

GIORGI TSIKOLIA

HEAD OF ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT AGENCY (ENTERPRISE GEORGIA)

საქართველო 2020

ქვეყნის განვითარების სახელმწიფო პროექტი და სამთავრობო ხელშეწყობა ბიზნესს

2014 წელს საქართველოს მთავრობამ მიიღო ქვეყნის სოციო-ეკონომიკური განვითარების სტრატეგია „საქართველო-2020“, რომლის მიხედვითაც მთავრობის უმთავრეს ამოცანას წარმოადგენს ინკლუზიური ეკონომიკის განვითარება, რაც, თავის მხრივ, დამყარებულია სამუშაო ადგილების, ინოვაციებისა და კერძო სექტორის კონკურენტუნარიანობის ზრდაზე. სწორედ აღნიშნული იდეების განსახორციელებლად მთავრობამ შეიმუშავა რამდენიმე ინიციატივა, მათ შორის, შეიქმნა ჩვენი სააგენტო, რომლის მთავარი მიზანია, ხელი შეუწყოს კერძო სექტორს სამი მიმართულებით:

1. უზრუნველყოს მცირე და საშუალო ბიზნესის წვდომა დაფინანსებაზე, სხვადასხვა სქემის მეშვეობით (საპროცედო განაკვეთის თანადაფინანსება, გირაოს თანადაფინანსება, გრანტები, სალიზინგო მომსახურება და ა.შ)
2. მისაწვდომი გახადოს ცოდნა და საკონსულტაციო

მომსახურება ადგილობრივი კომპანიებისთვის, რაც ხელს უწყობს წარმოების პროცესის, ოპერაციების მენეჯმენტისა და ბიზნესციკლის გაუმჯობესებას

3. განავითაროს ექსპორტი და ხელი შეუწყოს ქართული პროდუქციის პოპულარიზაციას საერთაშორისო ბაზრებზე, საერთაშორისო გამოფენების, შიდა და გარე სავაჭრო მისიებისა და ონლაინ მარკეტინგის მეშვეობით

დასახული მიზნების მისაღწევად მეწარმეობის განვითარების სააგენტომ შეიმუშავა მიზანმიმართული პროგრამები, ამასთანავე, ის არის საქართველოს პრემიერ-მინისტრის მიერ ინიცირებული სამთავრობო პროგრამის „აწარმოე საქართველოში“ განმახორციელებელი პარტნიორი. პროგრამის პირველი შედეგები გვაძლევს იმის თქმის საშუალებას, რომ პროგრამის ძირითადი პრინციპები სწორად იყო შერჩეული და შესაბამეა ბაზრის მოთხოვნებს.

აღსანიშნავია, რომ 2014 წლის ივნისიდან მოყოლებული — დღემდე, პროგრამის „ანარმოე საქართველოში“ ფარგლებში 62 ახალ სანარმოო ჩაეყარა საფუძველი, რომელთაგან ნაწილის გადაიარაღება განხორციელდა, ხოლო დაგეგმილი საერთო ინვესტიციის მოცულობა 111 900 000 აშშ დოლარს შეადგენს. ზემოხსენებული პროექტებიდან თანადაფინანსდა 39 მეწარმის ბიზნესესხი, ხოლო მეწარმეთა მეორე ნაწილს საქართველოს მთავრობამ გადასცა სახელმწიფო საკუთრებაში არსებული მიწა და შენობა-ნაგებობები, შემდგომში წარმოების განვითარების მიზნით, ხოლო აღნიშნულმა მეწარმეებმა აიღეს ვალდებულება, მომდევნო 2 წლის განმავლობაში სანარმოებში 27 300 000 აშშ დოლარის ინვესტიცია განახორციელონ.

ჩვენი დახმარებით, კომპანიებს გაუმარტივდათ სალიზინგო მომსახურების მიღება. ქვეყნის ბაზარზე მოქმედ სამივე სალიზინგო კომპანიასთან წარმატებით დასრულდა მოლაპარაკებები და გაფორმდა ხელშეკრულება. ასევე, ბიზნესის სფეროში დასაქმებულთა ფინანსური და სამეწარმეო უნარების გასავითარებლად ორგანიზება გაკუთნილ ტრენინგებსა და კონსულტაციებს.

მნიშვნელოვანია, რომ საერთაშორისო გამოფენებისა და ონლაინ მარკეტინგის საშუალებით, უცხოეთის ბაზრებზე ნიადაგის მომზადება დავიწყეთ ქართული პროდუქციისთვის. მეწარმეობის განვითარების სააგენტოს დახმარებით, მსოფლიოს პრესტიჟულ გამოფენებზე საქართველოდან 40-ზე მეტმა მეწარმემ წარადგინა საკუთარი პროდუქცია. ამ აქტიური მუშაობის შედეგად, გასულ წელს ჩვენი პროგრამების მონაწილე კომპანიების მიერ გაფორმებული კონტრაქტების საერთო მოცულობამ და ექსპორტის სახით სხვადასხვა ქვეყანაში გასული პროდუქციის ღირებულებამ 2 მილიონ აშშ დოლარს გადააჭარბა. ვიმედოვნებთ, რომ ეს რიცხვები ამ წელს კიდევ უფრო შთამბეჭდავი იქნება. ჯამში, 40-ზე მეტ ექსპორტიორ კომპანიას გაენია საკონსულტაციო მომსახურება.

სააგენტოს მიერ შემუშავდა და 2015 წელს საქართველოს რეგიონებში ამოქმედდება მიკრო და მცირე მეწარმეობის ხელშეწყობა საქართველოში განვითარების პროგრამა, რომლის ფარგლებშიც მეწარმის ეძლევა შესაძლებლობა, წარმატებული ბიზნესგეგმის წარდგინის შემდეგ, მიიღოს 5 000–ლარიანი თანადაფინანსება საკუთარი საქმიანობის დასაწყებად. მეწარმეებს სააგენტოს მიერ ჩაუთარდებათ ტრენინგები და, ამასთანავე, ექნებათ წვდომა სააგენტოს პარტნიორი ორგანიზაციების მიერ მიკრო და მცირე ბიზნესის განსავითარებლად შემუშავებულ სხვადასხვა მექანიზმზე.

20 დეკემბრიდან 2 თვის განმავლობაში საქართველოში ჩამოსულ ყველა უცხო ქვეყნის მოქალაქეს, ჩვენი სააგენტოს ინიციატივით, ევროკავშირთან ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი სავაჭრო რეჟიმის ამოქმედების აღსანიშნავად, საჩუქრად გადაეცემოდა სააგენტოს მიერ დაბრუნდილი საფერავის ჯიშის წითელი ღვინო. ბოთლის ეტიკეტზე ასახულია მნიშვნელოვანი ფაქტები ქართული ღვინის წარმოებისა და ევროკავშირთან სავაჭრო რეჟიმის თაობაზე. კამპანიას ძალიან დიდი გამოხმაურება მოჰყვა ტურისტებს შორის, განსაკუთრებით, ეს იგრძნობოდა სოციალურ ქსელებში, სადაც აღფრთოვანებული ტურისტები წერდნენ ქართ-

ველების გამორჩეულ სტუმართმოყვარეობისა და ორიგინალურობის შესახებ.

საერთაშორისო ურთიერთობების განვითარება ერთ-ერთი პრიორიტეტული მიმართულება იყო მთელი 2014 წლის განმავლობაში და დამყარდა პარტნიორული ურთიერთობები რიგ დონორებსა და საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტებთან. მაგალითად, ჩვენ ვთანამშრომლობთ ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკთან, მსოფლიო ბანკთან, საერთაშორისო საფინანსო კორპორაციასთან, გერმანიის საერთაშორისო თანამშრომლობის ორგანიზაციასთან, საქართველოში ევროკავშირის მისიის პროგრამასთან და სხვა.

მეწარმეობის განვითარების სააგენტო 2015 წელს ინტენსიურად იმუშავებს ფინანსურ რესურსებზე ხელმისაწვდომობის გაუმარტივების გზებზე. აქტიურად ვიძენებით ჩართული „ანარმოე საქართველოში“ პროგრამის განხორციელებაში. 2015 წლის 2-27 მარტს, კავკასიის უნივერსიტეტთან ერთად, ჩავატარებთ ექსპორტის მენეჯერთა გადაგზავნის სასერთიფიკატო ერთევიან კურსს. ასევე, მთელი წლის განმავლობაში, უცხოური ბაზრების დივერსიფიკაციის კუთხით, ქართველ ექსპორტიორებს ხელს შევუწყობთ, წარადგინონ ქართული პროდუქცია ექვს საერთაშორისო გამოფენაზე.

გვაქვს კიდევ ერთი სასიამოვნო ინფორმაცია. 2015 წლის მარტიდან ამოქმედდება მეწარმეობის განვითარების სააგენტოს საკონსულტაციო ცენტრი მცირე და საშუალო ბიზნესისთვის, რომელიც სხვადასხვა მომსახურებას შესთავაზებს მეწარმეებს. ცენტრში განთავსდება ბიბლიოთეკა, რომელიც ონლაინ რეჟიმშიც იქნება ხელმისაწვდომი, შეხვედრების ოთახი, აქვე მოეწყობა კომპიუტერული და საინფორმაციო კუთხე, ექსპორტთან დაკავშირებული მასალებით. ტრენინგების ჩატარებაც იგეგმება.

ჩვენ დარწმუნებული ვართ, რომ განხორციელებული და დაგეგმილი ღონისძიებების შედეგად, ქართული კომპანიები მნიშვნელოვნად გაზრდიან საკუთარ პოტენციალს, ხელს შეუწყობენ ექსპორტის დივერსიფიკაციას და ღირსეულ კონკურენციას გაუწევენ როგორც ადგილობრივ, ისე უცხოურ ბაზრებზე. ყველაფერი განაპირობებს ქვეყნის ეკონომიკის განვითარებასა და სამუშაო ადგილების ზრდას.

2015 წლის მარტიდან ამოქმედდება მეწარმეობის განვითარების სააგენტოს სერვისცენტრი მცირე და საშუალო ბიზნესისთვის

GEORGIA 2020

GOVERNMENT'S PLAN OF COUNTRY DEVELOPMENT AND BUSINESS SUPPORT

In 2014 the Government of Georgia adopted country's socio-economic development strategy – "Georgia 2020", which sets inclusive economic development as the main objective of the government. The notion is based on the increasing number of jobs, innovation and competitiveness of private sector. Several initiatives have already been launched to implement these ideas, including the establishment of Enterprise Georgia, with the main mission to promote the private sector through the following three directions:

1. **FACILITATING ACCESS TO FINANCE. PROVIDE SMES WITH ACCESS TO FINANCE VIA DIFFERENT SCHEMES (INTEREST RATE FINANCING, COLLATERAL INSURANCE, GRANTS, ETC)**
2. **TECHNICAL ASSISTANCE. PROVISION OF TRAININGS AND CONSULTING TO LOCAL ENTERPRISES FOR IMPROVING THE PRODUCTION PROCESS, OPERATIONS MANAGEMENT & BUSINESS CYCLE**
3. **EXPORT PROMOTION. PROMOTE GEORGIAN PRODUCTS INTERNATIONALLY ON TARGETED MARKETS (VIA: PRODUCT EXHIBITIONS, INBOUND AND OUTBOUND TRADE MISSIONS, ONLINE MARKETING, PRODUCT COMPLETIONS) AND HELP EXPORT ORIENTED COMPANIES ACCESS BUSINESS INTELLIGENCE (MARKET REPORTS, ACCESS GUIDES TO TARGETED MARKETS)**

In order to achieve the above mentioned Enterprise Georgia has developed specific programs and is an active implementer of the government program "Produce in Georgia" initiated by the Prime Minister of Georgia Irakli Gharibashvili.

Since June 2014 up to date, under the program "Produce in Georgia" 62 new businesses were launched with the total anticipated investment value of 111 900 000 USD. Out of those new ventures 39 have gained access to finance and the bank loan interest rates are co-financed by the government, as for the rest of the businesses government provided state owned land and buildings for the production purposes, while the entrepreneurs expressed commitment to invest around 27 300 000 USD in those new ventures.

With our help leasing became more affordable for SMEs. The agreement was signed with all leasing companies operating in the country. Simultaneously training sessions and consultations were held to raise financial and entrepreneurial skills of the private sector.

On top of the above mentioned we have started working on the promotion of Georgian products on the global market via e-marketing, technical assistance and international exhibitions- more than 40 national companies presented their products on various prestigious world trade exhibitions. And overall more than 40 exporting companies have received technical assistance in form of trainings and consulting. The efficiency of our efforts is reflected in the number of contracts signed and the value of goods exported (2 mln USD) in 2014. We hope to witness a substantial increase in 2015.

Enterprise Georgia has developed the program "Support to Micro and Small Enterprises in Georgia" and plans to launch it in March - April 2015 in all the regions of the country. The program enables an entrepreneur to present a business plan and have an opportunity to receive financial support at the amount of 5000 GEL. Trainings will be provided by Enterprise Georgia along with other SME development tools offered by IFC and other key players in the sector.

In order to celebrate the signing of the Deep and Comprehensive free trade agreement (DCFTA) between Georgia and the EU, we have launched a campaign in Tbilisi, Kutaisi and Batumi Airports: from December 20th 2014 – till 31 January 2015 every guest entering the country received a bottle of Saperavi red wine. The wine label has been branded with Enterprise Georgia logo and contains information about the history of Georgian wine making and the benefits of trading with Georgia. The campaign proved to be very popular - social media was bombarded with the comments and pictures from the presently surprised tourists.

Advancing international relations with donors and international finance institutions was another of our priorities in 2014, therefore we partnered with number of donors such as EBRD, World Bank, Asian Development Bank, IFC, GIZ, European Union Mission to Georgia. We will continue establishing new contacts and mutually beneficial cooperation in 2015.

OUR PLANS FOR 2015 ARE REALLY EXCITING. FIRST OF ALL, WE WILL CONTINUE WORKING ON FACILITATING THE WAYS OF MAKING ACCESS TO FINANCE EASIER AS WELL AS IMPLEMENTING AND PROMOTING THE GOVERNMENT PROGRAM "PRODUCE IN GEORGIA".

As for the export promotion: during March 2nd- 27th, 2015 together with the Caucasus University we will hold Certified Export Manager training course. In addition, throughout the year we will work on diversification of the foreign markets by providing an opportunity for the Georgian exporters to present their products on six international exhibitions.

Last but not the least, in March 2015 we are opening the service center for small and medium enterprises, which will offer several essential services to the private sector. The center will accommodate a library also available online, a conference room and a media room equipped with computers and all the necessary export information. Regular trainings and knowledge sharing sessions will be conducted in the service center.

We are certain that our efforts will considerably enhance the efficiency of SMEs, support export diversification and help Georgian companies become more competitive on both local and global markets. All the above will result in creation of new jobs and fast economic growth.

IN MARCH 2015 ENTERPRISE GEORGIA WILL OPEN SERVICE CENTER FOR SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES.

ბიზნეს აზროვნება

BUSINESS MIND

ბიზნესგურუ

ბრენდების ისტორია

წარმატების ისტორია

საკლასო ოთახი

ბიზნესი და განათლება

BUSINESS GURU

BRAND HISTORIES

SUCCESS STORIES

CLASSROOM

BUSINESS AND EDUCATION





ბიზნესგურუ

გიორგი გაგუა, ისტორიის
მეცნიერებათა კანდიდატი,
ბიზნესმენი

ორი თაობის ბიზნესინტეგრალი

ბატონო გია, თქვენი პროფესორი მამა და მეცნიერი დედა ვერც კი წარმოდგენდნენ, რომ ერთ დღეს მათი ისტრიკოსი, წიგნებისმოყვარული შვილი უარს იტყოდა ოჯახურ ტრადიციებზე და საქმიანი ადამიანი გახდებოდა. რამ გიბიძგათ ამისკენ: გარემოებებმა და ინტერესმა?

მართალს ბრძანებთ. ჩემი მშობლების თაობისათვის თავად სიტყვა ბიზნესსაც კი გაურკვეველი მნიშვნელობა ჰქონდა, არამც თუ თავად ასეთ საქმიანობას. საბჭოთა სივრცე ბიზნესს ერთგვარი მტრული, პროპაგანდისტული პოზიციიდან განიხილავდა, რადგან ის კერძო საკუთრებასა და საქმიანობასთან ასოცირდებოდა, რაც იდეოლოგიურად მიუღებელი იყო საბჭოთა წყობილებისათვის. აქედან გამომდინარე, ბიზნესის რეალურ შინაარსზე საკმაოდ მწირი და უმართებულო ინფორმაცია ვრცელდებოდა იმ პერიოდში. რაც შეეხება ჩემი მშობლების დამოკიდებულებას: დედა უფრო გაგებით შეხვდა ჩემს გადაწყვეტილებას, რადგან მიაჩნდა, რომ ჩამოყალიბებული და სერიოზული პიროვნება ვიყავი იმისათვის, რომ ნაჩქარევად არ არასწორი გადაწყვეტილება არ მიმეღო. რაც შეეხება მამას, მასთან ცოტა დიპლომატია დამჭირდა. საქმე ისაა, რომ ჩემი ოჯახი ტრადიციულად პედაგოგიურ საქმიანობას ეწეოდა. ბაბუაჩემი, ვლადიმერ გაგუა, სახალხო განმანათლებელი, სკოლის დამმარსებელი, მასწავლებელი და საზოგადო მოღვაწე იყო, ასევე, აქტიურად ეწეოდა პუბლიცისტურ საქმიანობასაც, რევოლუციამდეც და მას შემდეგაც. მისი მეუღლე, ვერა კობახიძეც მასწავლებელი იყო. მამაჩემი კი, ვლადიმერ გაგუა — პედაგოგიურ მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი და წლების განმავლობაში პედაგოგიკის კათედრის გამგე — იმ პერიოდში უკვე სულხან-საბა ორბელიანის სახელობის პედაგოგიური ინსტიტუტის რექტორი გახლდათ. დედა კი სკოლამდელი აღზრდის მეთოდისტი და საბავშვო ბაღის გამგე იყო. მასწავლებელი იყო მისი დედაც, თამარ ახვლედიანი, ასევე, ჩემი და დალი გაგუა და ა.შ.

მეც, ცხადია, გარკვეული “ხარკი” გავიღე ოჯახური ტრადიციისათვის. პედაგოგიური ინსტიტუტის დამთავრებისთანავე, განაწილებით, მუშაობა დავიწყე მცხეთის რაიონში მასწავლებლად. შემდეგ კი, 29 წლამდე, სხვადასხვა დროსა და ადგილას ჯერ მასწავლებლად, შემდეგ კი სკოლის დირექტორად ვმუშაობდი. ბოლოს ქ. თბილისის 106-ე საშ. სკოლის დირექტორი ვიყავი. გარდა იმისა,

რომ მძიმე გადასაწყვეტი იყო საყვარელი საქმიანობის შეწყვეტა, ჩემი პროფესიული წარმატებით გამოწვეული მშობლების ერთგვარ სიამაყესაც განსაკუთრებული სიფრთხილით უნდა მოვკიდებოდი. ამიტომ გარკვეული პერიოდის განმავლობაში, დახლოებით ერთი წელი, ორივე საქმიანობის შეთავსება მომიხდა. სწორედ ამ პერიოდმა გარკვეულად განაპირობა ჩემი მშობლების ადაპტაცია ამ გადაწყვეტილების მიმართ. თუმცა, სწორედ მათი დიდი პატივისცემისა და თხოვნის გამო, არ შევწყვიტე დაწყებული სამეცნიერო მუშაობა. სკოლიდან წამოსვლის შემდეგ, ორ წელიწადში დისერტაცია დავიცავი და პედაგოგიკის მეცნიერებათა კანდიდატის ხარისხიც მოვიპოვე.

ახალი საქმიანობის წამოწყების მიზეზის ახსნა კი დღემდე მიძნელდება. არც არქიმედეს Eureka მობრძანებულა მოულოდნელი შეძახილებით. გადწყვეტილება აბსოლიტურად პრაგმატულად მივიღე. ოჯახში მატებამ, ანუ მეორე შვილის შეძენამ, გარკვეული დამატებითი მოთხოვნები გააჩინა. ეს რომ გაიგო, ის მძიმე პერიოდი უნდა იყო, რომელიც 1990-1992 წლებში გამოვიარეთ. ომმა და პოლიტიკურმა დაპირისპირებამ ქვეყანა გააპარტახა. სკოლა მხოლოდ ენთუზიასტ პედაგოგთა ამაზრ დარჩა, რადგან მასწავლებლის ხელფასით პურის ყიდვაც კი შეუძლებელი იყო (დღესაც ქედს ვიხრი მათი თავდადების წინაშე). პრაქტიკულად შეწყდა ეკონომიური პროცესები. დაიხურა ქარხნები, საწარმოები.

ახალგაზრდების ერთმა ნაწილმა იარაღით ხელში, ძალადობით გადაწყვიტა „ყოფითი“ პრობლემების მოგვარება, მეორემ კი ბიზნესის ახალ და მძიმე სფეროში სხადაბალი. მესამე უიარაღოთა არმიის ჩავეწერე მოხალისედ.

თქვენი აზრით, რა შეიძლება იყოს წარმატებული ბიზნესის საწინდარი: ორიგინალური იდეა, გამართლება თუ სხვა რაიმე ფაქტორი? როდესაც თქვენი საქმიანობა დაიწყეთ, მაშინ საქართველოში საერთოდ არ არსებობდა ბიზნესის ადმინისტრირების ფაქულტეტი, თუმცა, ამას თქვენი წარმატებისთვის არ შეუშლია ხელი. მაშინ გვითხარით, რატომ გახდა დღეს საჭირო სპეციალური ცოდნის მიღება ამ მიმართულებით? რა ახალი გამოწვევების წინაშე დგას თანამედროვე ბიზნესსამყარო?

რაც ჩამოთვალეთ, ყველა ეს პირობა აუცილებელია წარმატებისთვის. თუმცა, იმ ძველი პერიოდისაგან განსხვავებით, თანამედროვე ეპოქა უკვე სხვა მოთხოვნებს უყენებს დაწყებ ბიზნესმენს. კერძოდ, მაშინ ჩემი არაპროფილური /ასე დავარქვით/ განათლება ხელს არ უშლიდა წარმატებულ საქმიანობას, თუ მუდმივი ე.წ. პრესინგის ქვეშ გყავდა პროცესები მოქცეული. დღეს აუცილებელია და წარმოდგენილად კი მიმაჩნია, შესაბამისი ეკონომიური და პროფილური განათლების გარეშე, აწარმოო ბიზნესი. ყველა საქმიანობის დაწყებას სჭირდება ბაზრის შესწავლა, ანალიზი, მარკეტინგი, ეფექტური ბიზნესგეგმის შედგენა, რისკების შეფასება, საკრედიტო მიზანშეწონილობების გათვლა და ა.შ. ამას კი ცოდნა სჭირდება და მხოლოდ ინტუიციის იმედად ვერ იქნება კაცი. წინააღმდეგ შემთხვევაში, რალაც მღვრიე წყლის პრინციპთან გვექნება საქმე. ანუ წარმატების შანსი შემთხვევითობასთან უფრო იქნება ასოცირებული, ვიდრე კანონზომიერებასთან. წყალი კი, ასეთ შემთხვევითობას მინდობილი, მით უფრო აიმღვრევა, რაც მეტი განათლებული ახალგაზრდა მიაკვთვლება ამ სფეროში.

ჩემი საქმიანობის დასწყისში ბიზნესის წარმოება და მართვა ამდენი მოთხოვნის შესრულებას ნამდვილად არ ითვალისწინებდა. ამიტომ შედარებით იოლად შევძელით პროცესების მართვა. შემდგომში გარკვეული გამოცდილება პრაქტიკულმა საქმიანობამ შეგვძინა, რალაცები დამოუკიდებლად შევისწავლეთ, პროფესიონალი კადრები მოვიზიდეთ და დღეს უკვე ჩვენი საქმიანობის ყველა მიმართულებას სერიოზული, განათლებული ახალგაზრდები მართავენ. ღრმად მნამს, თავის დროზე შესაბამისი ეკონომიური განათლების არსებობის შემთხვევაში, ჩემს პარტნიორებთან ერთად თუ დამოუკიდებლად, ბევრად ეფექტური იქნებოდა ჩვენი საქმიანობაც და უკუგებაც.

დღეს ადგილობრივი ბიზნესი უამრავი გამოწვევის პირისპირ დგას: კონკურენცია, ორგანიზაციის დაბალი დონე, მუშა-მოსამსახურეთა პროფესიონალიზმის პრობლემები, პროდუქტის ხარისხი და აქედან გამომდინარე, გასაღების ბაზრების შეზღუდული რაოდენობა, არამდგრადი ფულად-საკრედიტო გარემო და ა.შ.



აქვე უნდა აღინიშნოს ერთი განსაკუთრებული პრობლემა. წინა წლებში ქვეყანაში არ შეინიშნებოდა უცხოური კაპიტალის, ბიზნესის შემოღინება. ის, როგორც ჩანს, იმდენად უმნიშვნელო სეგმენტი იყო მსოფლიო ბიზნესის რუქაზე, რომ, იშვიათი გამონაკლისის გარდა, მასში მონაწილეობის სურვილს თითქმის არავინ გამოთქვამდა. მდგომარეობა

რადიკალურად შეიცვალა ბოლო ათი წლის განმავლობაში (ცვალებადი, მაგრამ აშკარა აქტივობით). დაფიქსირდა უცხოური ინვესტირების საკმაოდ მაღალი აქტივობა, მათ შორის, არც ისე მცირე მოცულობისა, ჩვენი ქვეყნის საერთაშორისო ეკონომიკური რეიტინგისა და ბაზრის მასშტაბის მიუხედავად. ჩემი აზრით, ეს რამდენიმე ფაქტორმა განაპირობა: ბიზნესის დაცულობის უზრუნველყოფამ; უხეში ადმინისტრირების პრაქტიკის უარყოფამ; დასავლური ორიენტაციის დეკლარირებამ, ქვეყნის სტრატეგიულ-გეოგრაფიულმა მიმზისველობამ, როგორც ევროპული და ამერიკული ბიზნესისათვის, ისე რუსული კაპიტალისათვისაც, რომელიც პოლიტიკურ კონკურენციად განიხილავს სხვის აქტიურობას და სტრატეგიულ სფეროებში დომინანტი როლის დასაკუთრებას ცდილობს. აქვე უნდა აღინიშნოს მთელი რიგი გამორჩეული საშეღავათო სტიმულირებანი, რომლებიც დაუნესდათ უცხოურ ინვესტორებს, თუმცა, ამავე პერიოდს ჰქონდა თავისი მეორე, მანკიერი მხარეც, როცა ადგილობრივ ბიზნესზე ეს შეღავათები და სტიმულირება არ ვრცელდებოდა და, ხშირად, ადმინისტრაციული წნეხი, პირიქით, იზრდებოდა.

ყოველივე ზემოაღნიშნულთან ერთად, გასათვალისწინებელია ისიც, რომ ახალი ბიზნესის წამოწყებისთვის საკმაოდ შეზღუდვა სივრცე ეკონომიკურად განვითარებულ ქვეყნებში. ადგილი კონკურენტული ურთიერთობებით გადატვირთული დიდი კაპიტალის „მზის ქვეშ“ საკმაოდ შევიწროვდა და ის ახალი ბაზრების ძიების პროცესში უკვე იმ ქვეყნებშიც შევიდა, სადაც ადრე არც კი იხედებოდა.

სწორედ ეს არის იმ შეკითხვაზე პასუხი, რომელიც სპეციალური განათლების აუცილებლობაზე დასვით. ცხადია, უცხოური კაპიტალის მფლობელები, ფულად-მატერიალურ მარაგებთან ერთად, მეორეს — არანაკლებ ფასეულს — ბიზნესის კეთების ცოდნას ფლობენ, მაღალი სტანდარტებით. ქვეყანა, რომელიც ანალოგიური ცოდნის სტანდარტებს არ დაახვედრებს შემოსულ ინვესტორს, საბაზრო კონკურენციაში მუდამ მეორეხარისხოვანი როლისათვის იქნება განწირული და მხოლოდ იმ საქმით დაკავებული, რომლითაც უცხოელი ინვესტიცია არ ინტერესდება: ინდმენარმეობა, მცირე და საშუალო ბიზნესი, საყოფაცხოვრებო მომსახურების სფერო და ა.შ. ცოდნა — სტრატეგიული ბუნებრივი ნედლეულისა და დიდი კაპიტალის არქონის პირობებში — ერთადერთი საშუალებაა, დავიცვათ ქვეყნის სიმდირე მხოლოდ უცხოეთში გაღინებისაგან.

ერთი რამ მინდა შევახსენო ახალგაზრდებს. ილიას სიდიადე მხოლოდ მის გენიალურ შემოქმედებაში როდია. ის სწორედ სწავლის, ცოდნის შეძენის გარდაუვალი აუცილებლობის მისეულ გააზრებაშია. ახალგაზრდობაში სწავლის სიმძიმით გამოწვეული კრიზისი ყველას გაგვივლია. ბევრმა არ კი იცის, რომ ასეთი პერიოდი თვით ილიასაც ჰქონდა გიმნაზიაში, როცა 15 წლისა კლასში დაუტოვებიათ. შეიძლება, სწორედ ამ ფაქტმა განაპირობა მისი განსაკუთრებული დამოკიდებულება განათლებისადმი. ილიამ იცოდა, რომ ქვეყნის ხსნა სწორედ სწავლასა და განვითარებაშია, რომ საჭიროა ახალი იდეები, თანამედროვე მსოფლიო გამოცდილების ცოდნა და მისი ქვეყნის სასარგებლოდ გამოყენება.

ანალოგიური ვითარებაა დღეს ქართულ ბიზნესში: სტრატეგიულ, ძირითად მიმართულებებს, იშვიათი გამონაკლისით, უცხოელები ფლობენ. ფინანსები, ენერგომატარებლები, მისი გამანაწილებელი კომპანიები, აეროპორტები, საზღვაო პორტები, დიდი ქარხნები, ისედაც მცირე ბუნებრივი რესურსები სწორედ მათ ხელთაა. ეს, ცხადია, ბოროტება არ არის, მაგრამ, ბუნებრივია, ამ ბიზნესიდან მოგების დიდი ნაწილი მათ ქვეყნებში გაედინება და ჩვენი ეკონომიკა

მხოლოდ მცირე სარგებელს იღებს. ამიტომ კარგად უნდა ვისწავლოთ მათი "ენა" და არა მარტო აქ შევეცნათ ჯანსაღი კონკურენცია, არამედ, შეძლებისდაგვარად, მათ ქვეყნებშიც ვცადოთ საქმის წამოწყება. ეს განვითარების ერთადერთი სწორი გზაა.

როგორი ბიზნესგარემოა დღეს საქართველოში? იმოქმედო ლარის დევალვაციამ თქვენს საქმიანობაზე? რა გამოსავალს ხედავთ?

ბიზნესგარემო დღეს არაერთგვაროვანია. ის რამეც ზემოთ ვისაუბრე: გადაცდომები, საქმიანობაში არასასურველი სახელმწიფო ჩარევა, წნეხი, ბიზნესის ძალადობრივი ჩამორთმევა-გადაცემები, საქმიანი ადამიანების დაჭერების უპრეცედენტო რაოდენობა, პრაქტიკულად შეწყდა. მაგრამ ისიც კარგად უნდა გვახსოვდეს, რომ ბიზნესის მწირი ტრადიციების მქონე ქვეყანაში სახელმწიფოს ზედმეტი ლიბერალიზმი არაკეთილსინდისიერ მენარმეს ხშირად გადასახადებისგან თავის არიდების მცდელობისკენ უბიძგებს. აქ მთავარია გონივრული ბალანსის დაცვა, გადასახადების ადმინისტრირებისა და კონტროლის კუთხით, რათა არც ბიზნესისა და არც სახელმწიფოს ინტერესები არ დაზარალდეს.

რაც შეხება ლარს, ჩემს აზრს ამ საკითხზე, დიდი ალბათობით, ცდომილების ასევე დიდი პროცენტი ექნება. ეროვნული ვალუტის გაუფასურების ბევრი მიზეზი: ინვესტიციების სიმცირე, ეკონომიკის ტემპი, ჩინოვნიკური ინერტულობა, ომი მეზობელ სახელმწიფოებში და სხვ. ჩემი გადასახედიდან კი მხოლოდ ერთ თემამდე გავამახვილებ ყურადღებას. მანამდე გეტყვით, რომ ჩემს საქმიანობაში ლარის დევალვაცია მძიმე დარტყმაა ორგანიზაციისათვის, რომელსაც განვითარებისათვის კრედიტი აშშ დოლარში აქვს აღებული, შემოსავალი კი — მხოლოდ ეროვნულ ვალუტაში, ლარში. მაგალითად: საკრედიტო პროდუქტი, თვიური გადასახადის კუთხით, მარტო წინა 2 თვეში 100 000-ზე მეტი ლარით გაგვიძვირდა. ვიცით, ამ თვეში უფრო მეტიც იქნება დანაკარგი. ჩვენ მოლოდინის რეჟიმში ვართ. ვცდილობთ, მომსახურეობის ტარიფი კურსის სტაბილიზაციამდე არ შევცვალოთ. თუმცა, ამ სიმძიმეს დიდხანს, ცხადია, ვერ გავუძლებთ, რადგან უამრავი თანამდევი პრობლემა იჩენს თავს.

ახლა მთავარი თემა, რომელიც, ვგონებ, დევალვაციის ერთ-ერთი მიზეზია და სახელმწიფოს ამისთვის ყურადღება უნდა მიექცია. დიდი კონფლიქტების დროს დაპირისპირებული ქვეყნები იარაღზე არანაკლებ ეფექტურ საშუალებას იყენებენ ხოლმე ერთმანეთის მიმართ, კერძოდ, სავალუტო-ფინანსურ ბერკეტებს. დღეს აშშ ამ ფორმით ებრძვის რუსეთის პოლიტიკას და წარმატებითაც: ამყარებს თავის ვალუტას და რუსეთსაც დეფოლტისგან ბევრი ალარაფერი აშორებს, რადგან მისი რუბლის სტაბილურობას ის სავალუტო რეზერვი და ოქროს მარაგი განაპირობებს, რომელიც ნავთობის ფასის დაცემისას თითქმის ამოწურა. ცხადია, რუსეთის კერძო თუ სახელმწიფო ფინანსური ინსტიტუტები ყველა იმ ქვეყანადან, სადაც ფინანსური წარმომადგენლობა ან საბანკო დანესებულებები აქვთ, ცდილობენ შემოსავლების გადაქაჩვას ამ სავალუტო შიშოლის პირობებში. იმ ქვეყნებში, სადაც ბანკები აქვთ, ფლობენ ასევე ადგილობრივი ვალუტის დიდ ოდენობასაც. ცხადია, ასეთ პირობებში ისინი არად დაგიდევნენ, მაგალითად, ლარის დადგენილ კურსს და ცდილობენ, ნებისმიერ ფასად შეიძინონ უცხოური ვალუტა. ეს იწვევს დიდი ოდენობით ლარის მიმოქცევაში უცხად გაჩენასა და უცხოურ ვალუტაზე მოთხოვნის ზრდას, რაც განაპირობებს ლარის გაუფასურებას. /ამას ემატება ისიც, რომ ამერიკის მიერ დოლარის გამყარება, რუსეთთან ერთად,

ჩვენც გვაზიანებს./ ეს ტენდენცია დაფიქსირდა ყველა იმ ქვეყანაში, რომელთანაც რუსეთს კარგი ურთიერთობა არა აქვს: უკრაინა, საქართველო, მოლდოვა, აზერბაიჯანი. ამითი ამერიკას "ვალსაც უბრუნებს" და თავის საქმესაც აკეთებს — დამატებით პრობლემას უქმნის პარტნიორ ქვეყნებში. როგორც აღვნიშნე, ეს არის მხოლოდ ერთ-ერთი სავარაუდო მიზეზი, სხვებთან ერთად, რომლის იგნორირებაც არ შეიძლება და ამას უნდა ითვალისწინებდნენ სახელმწიფოს ფინანსური და უშიშროების სამსახურები.

გაიხსენეთ, თქვენს ცხოვრებაში ყველზე მნიშვნელოვანი საქმიანი მარცხი. მაშინ როგორ გაართვით თავი პრობლემებს?

ახალ საქმიან პარტნიორებთან ერთად არაგენტიინდან შევეცადეთ ხორცისა და გამათბობლების ბიზნესის წამოწყებას საქართველოში. ორჯერ ჩავედით არაგენტიინაში, მოვიარეთ ხორცკომბინატები, საწარმოები, მივიღეთ საჭირო სერთიფიკატები, ნებართვები სხვადასხვა სახელმწიფო ორგანიზაციიდან, ჩამოვიტანეთ პროდუქცია და მთელი მართვის სადავები საქმიანობის პარტნიორს დავუთმეთ. ბევრი რომ არ გავაგრძელო, მას არ აღმოაჩნდა სწორედ ის შესაბამისი ცოდნა, რომლის შესახებაც ზემოთ ვისაუბრეთ, და დამოუკიდებელ, მცდარ ნაბიჯებს დგამდა. როცა ამას მივხვდით, ურემი უკვე გადაბრუნებული იყო და რამდენიმე ასეული ათასიც დავკარგეთ. ძველი მეგობრობის გამო, დღემდე პრეტენზია არ წამიყენებია მისთვის.

თუმცა, ცხოვრებამ კიდევ ერთხელ გასწავლა, რომ სხვის იმედოდ ფინანსები არასდროს უნდა დათმოვო.

რამდენადაც ჩვენთვის ცნობილია, თქვენ, ძირითადი საქმიანობის გარდა, მრავალი გატაცება გაქვთ, რომლებიც ბიზნესისგან ძალიან განსხვავდება. ხომ არ არის ეს ერთგვარი ნოსტალგია წარსულისა, როდესაც ჰუმანიტარული მეცნიერებებით იყავით დაკავებული ან ხომ არ გაბეზრებთ თავს მუდმივად მოგებაზე ორიენტირებული ცხოვრების წესი? რა არის ამ დროს განტვირთვის ყველაზე ეფექტური საშუალება? გრჩებათ დრო ოჯახისთვის და საზოგადოებრივი ცხოვრებისთვის?

სკოლის ნოსტალგია ალბათ ცხოვრების ბოლომდე გამყვება. ყოფილა შემთხვევები, როცა სიმზარში, ჟურნალით ხელში, საკლასო ოთახში შევსულვარ. ერთი-ორჯერ შედსაბჭოც ჩამიტარებია. ზოგჯერ ისევ დამიძახებენ ხოლმე 106-ე სკოლაში რომელიმე ღონისძიებაზე. ვერ აღვნიშნავ, რა სიყვარულს ვიღებ და, ამავე დროს, რა მემართება შიგნით. მე ხომ დღესაც დანაშაულის შეგრძნებით ვცხოვრობ, იქიდან რომ წამოვდები. საზოგადოებრივი ცხოვრებაში მოკრძალებულ მონაწილეობას ვიღებ, თუმცა, დღემდე მემამყება, რომ ვარ საგურამოს ილიას მუზეუმის საბჭოს წევრი და, მეგობრებთან ერთად, ყოველწლიურად რამდენიმე ნომინციაში დაწესებული ლიტერატურული პრემიის დამაარსებელიც.

ყველაზე დიდ განტვირთვას ოჯახსა და მეგობრებთან ურთიერთობისას ვიღებ. მეუღლესთან, იკა ბოკუჩავასთან, ერთად, ყველა ის პერიოდი გავიარე, რომლებზეც ვისაუბრეთ, ამიტომ კარგად ვიცი ოჯახის ფასი. ერთი "წითელი დიპლომი" და სამეცნიერო ხარისხი მანაც ჩადო ოჯახის საგანმანათლებლო "დიდების სკივრში". ცოდნასთან ნაზავ მატერიალურ კეთილდღეობას უფრო ღირსეული შედეგი მოაქვს როგორც ოჯახისათვის, ისე ქვეყნისათვის. განათლება იყო და დარჩება ჩემი ოჯახის ყველა დღევანდელი და მომავალი წევრის წინაპართაგან მიღებულ მთავარ დაკვეთად. გაჩნდება თუ არა ერთი სოლომონ ისაკიჩი შთომშვლობაში, დიდი ტრადიციაც შეწყდება. ეს ყველას უნდა ახსოვდეს ჩემს შათამომავლებში.

შევეცადე, კარგი განთლება მიმეცა შვილებისათვის. ბიჭმა დათომ ინგლისში დაამთავრა ინსტიტუტი ბიზნესის განხრით, ქალიშვილი ქეთი აშშ-ში სწავლობდა. ორივე უკვე დაოჯახდა და ორი შვილიშვილიც მყავს — მაშკა და გიო.

ბევრი კარგი მეგობარი მყავს. მათთან ქეიფი და დროსტარება დიდ სიამოვნებას მანიჭებს. პროფესორი, მოძღვარი, ხელოვანი, ნაცი თუ ქოცი, თანაც, ჩემ გარდა, ყველა მღერის და რა მომანყენს

ფეხბურთი კიდევ ერთი დიდი თემაა ჩემს ცხოვრებაში. სტუდენტობის დროსაც დავდიოდი სხვადასხვა ქალაქში და ახლაც ვცდილობ. მეგობრებთან ერთად უფასო ლიგის ფინალებზე ვიყავით სტამბოლში, ამსტერდამში, ტურინოში. მარტში ბარსელონაში მივდივართ ბარსა-სიტის თამაშზე.

შედარებით ახალი თემაა, მეგობრებთან ერთად, საქართველოს სხვადასხვა კუთხეში მოგზაურობა. შარშან სამეგრელოში ონიორეს ჩანჩქერზეც ავედი. ძლივს ჩამოვიტანე

ოღნავ მოკეთებული ტანი და თავი. ოღონდ ასეთი სიამოვნება არსად მიმიღია. გაბაფხულზე თუშეთში ავალ აუცილებლად.

ბოლოს გეტყვით, აუცილებელია მუდმივი რწმენა, რომ აკეთებ საჭირო საქმეს არა მარტო საკუთარი ოჯახისათვის, არამედ სხვა ადამიანებისა და შენი ქვეყნისათვისაც. ამასთან მარტო იმის რწმენა, რომ ეს მხოლოდ მატერიალური კეთილდღეობისათვისაა, მშრალ, უშინარსო და საბოლოოდ ფსიქიკისათვის სახიფათო გარშემოს შეგიქმნის. შენთვის უცხო გახდება მოყვასის ტკივილი, განცდა, სათნოება, მიტევება, ქველმოქმედება და ა.შ. რაც შეიძლება ბევრი სიკეთე აკეთეთ. მშვიერ-მწყურვალ სული ერთი თბილი სიტყვითაც დაპურდება. და ერთხელ, როცა ვინმე მაღლობას გადაგიხდით, მერე საკუთარ თავს გაკვირვებით შეეკითხებით: ეს ხომ უბრალო რამ არის და არაფერია ამაში სამადლობელო. გამოდის, სიკეთე უკვე გამხდარა თქვენი ყოველდღიურობის ნაწილი და, სავარაუდოდ, იმ ბილიკზეც შემდგარხართ, დიდ ტაძართან რომ მთავრდება...



Business Guru

Giorgi Gagua, the Candidate of Historical Sciences, Businessman

BUSINESS INTEGRALS OF TWO GENERATIONS

Mr. Gia, your professor father and scientist mother could never imagined that one day their historian and bibliophile son would deny the family tradition and become a businessman. What has motivated you, circumstances or the interest?

That's right. The word "BUSINESS" itself had an vague meaning among my parents' generation, not to mention the activity itself. The soviet mentality considered the business from the hostile, propagandistic point of view, as it was associated with the private property and activity that seemed ideologically unacceptable for the soviet system. Therefore, quite a scares and improper information was circulating about the real idea of what is business, during that period. It should be noted that, mother accepted my decision with more understanding, because she considered me as a serious and mature person who would not make a hasty and wrong decision. As for my father,

it took me a bit of diplomacy to deal with him. The thing is that my family traditionally led active teaching life. My grandfather, Vladimir Gagua, was a public educator, a school founder, a teacher and a public figure. Also, he was involved in the publicistic activities before and after the revolution. Her wife, Vera Kobakhidze was also a teacher. My father, Vladimir Gagua – the doctor of pedagogical sciences, professor and head of pedagogical department – during that period was a rector of the Sulchan Saba Pedagogical Institute. My mother was a preschool methodist and a head of the kindergarten. Her mother, Tamar Akhvlediani and my sister, Dali Gagua were also teachers.

Obviously, I also gave a certain "tribute" for my family tradition. After graduating from the pedagogical institute, I was sent as a teacher to Mtskheta district. Afterwards, before I turned 29, I worked as a teacher at different times and places, then I worked as a school director as

well. Finally, I was a director of the Tbilisi N 106 secondary school. In addition to the fact that it was hard to quit my favorite profession, I also had to care about my parents' certain pride conditioned by my successful career. This was why I had to combine my both activities for some time, about a year and this period became one of the reasons that helped my parents get accustomed to my decision. Although, for my great respect towards them and their request, I did not stop my scientific activity. Two years after leaving school, I finished my dissertation and obtained the degree of Candidate of Pedagogical Sciences.

Even until today, I find it difficult to explain the reasons of starting my new activity, nor came the Archimedes Heureka with sudden exclamations. I made absolutely pragmatic decision. Family growth, born of my second son, gave way to additional requirements. To understand, you should have known that hard period we went through in the years of 1990-1992. War and Political confrontation devastated the country. School was left in the hands of enthusiast teachers, as it was not feasible to buy even a bread with teachers' salary – even today I bow for their devotion. Practically, the economic processes were stopped. Factories and enterprises were closed.

ONE PART OF YOUNGER PEOPLE DECIDED TO SOLVE THE “EVERYDAY” PROBLEMS WITH VIOLENCE, WITH WEAPONS IN THEIR HANDS, WHILE OTHERS TRIED THEIR FATE IN THE NEW AND HARD BUSINESS FIELD. I ENROLLED AS A VOLUNTEER IN THESE UNARMED FORCES.

-In your opinion, what can be the prerequisite of successful business career: an original idea, luck or any other factor? When you started your business, the faculty of Business Administration did not exist in Georgia. However, it has not hampered your success. Could you tell us, why has there been a need for special knowledge in this direction today? What are the new challenges facing the modern business?

All the listed criteria are necessary for success. But unlike the old periods, the modern era has other requirements for the beginner businessmen. In particular, then my “secondary” education didn't prevent my business from success, if you had placed your processes under the so-called permanent stress. But today it's necessary and even unimaginable to run a business without economic education. New steps in business require market research, analysis, marketing, effective business plans, risk assessment, financial feasibility calculations, etc, which needs deep knowledge and you can't rely on intuition only. Otherwise, we will be dealing with something like the turbid water principle, meaning that the chances of success are associated with random cases, rather than the rule. The mud-dier becomes the water, entrusted with such chances, when more educated young people join in this field.

At the beginning of my work, running and managing a business did not cover so many requirements, so we were able

to manage the processes easily. Later we gained certain experience from practice, we studied some details on our own, attracted the professional staff, and today the serious and educated young people are holding all areas of our business. I believe, that in case of having had appropriate economic education at that time, with my partners or independently, our business and return would have been much bigger.

TODAY THE LOCAL BUSINESS FACES THE NUMEROUS CHALLENGES: COMPETITION, LOW LEVEL OF ORGANIZATION, PROBLEMS OF WORKERS' PROFESSIONALISM, QUALITY OF PRODUCTS. ACCORDINGLY, WE HAVE THE LIMITED NUMBER OF MARKETS, UNSTABLE MONETARY ENVIRONMENT, ETC.



One special problem should be noted as well. In previous years, there were no signs of foreign capital and business flows in the country. It seemed to be so insignificant segment on the business world map that, with rare exceptions, almost no one expressed a desire to participate in it. The situation radically changed during the last ten years (variable, but the apparent activity). Foreign investment activities became quite high and not so small in volume despite our country's international economic rating and market scale. In my opinion, it happened due to several factors: the business security assurance, rejection of rough administration practice, western orientation declaration, the country's strategic geographical attraction for European and American business, as well as for the Russian capital which discusses the other countries' activities as a political competition and tries to take on the dominant role within the strategic fields. A number of distinctive benefits set up to stimulate foreign investors

should also be noted. However, this period had its other and negative sides, when these benefits and stimulations did not touch the local business, and to the contrary, the administrative burden was increased on it.

In addition to the abovementioned issues, it should be taken into consideration that a space for starting a new business was restricted in economically developed countries. The place "under the great capital's sun", crowded by the competitive relationships, was narrowed and in the process of searching for new markets, it reached the countries, which previously had not even been looked at.

This is the answer to the question asked about the necessity of special education. Obviously, the owners of foreign capital, together with monetary and material supplies, have - no less valuable - the knowledge of doing business at high standards. A country that does not meet the investors with the same standards of knowledge, will always be doomed to play a minor role in the market competition and be engaged with the issues in which the foreign investors have no interest: individual entrepreneurship, the small and medium business, consumer service fields, etc. In the absence of strategic natural raw materials and a large finances, knowledge is the only way to protect the country's wealth from flowing only abroad.

I want to remind one thing to young people. Ilia's greatness is not only his brilliant literary heritage. It lies in his understanding of the necessity of learning and gaining knowledge. We all have gone through the crises of learning in our adulthood. Many of us do not even know that Ilia also passed such period in gymnasium, when he was left in class at the age of 15.

MAYBE, THIS FACT GAVE WAY TO HIS SPECIAL ATTITUDE TOWARDS EDUCATION. ILIA WAS AWARE THAT THE SALVATION OF THE COUNTRY LIED IN THE KNOWLEDGE AND DEVELOPMENT, THAT THERE WAS A NEED FOR NEW IDEAS, KNOWLEDGE OF MODERN WORLD EXPERIENCE AND TO USE THEM IN FAVOR OF THE COUNTRY.

THE SITUATION IS SIMILAR IN THE GEORGIAN BUSINESS TODAY: FOREIGNERS OWN THE STRATEGIC, MAIN DIRECTIONS, WITH RARE EXCEPTIONS. FINANCE, ENERGY AND ITS DISTRIBUTIVE COMPANIES, AIRPORTS, PORTS, LARGE FACTORIES, NATURAL RESOURCES ARE AT THEIR HANDS. THIS, OF COURSE, IS NOT BAD, BUT NATURALLY A LARGE PART OF PROFITS FROM THIS BUSINESS FLOWS TO THEIR COUNTRIES AND OUR ECONOMY TAKES ONLY A SMALL BITE OF IT. SO WE NEED TO LEARN THEIR "LANGUAGE" AND CREATE A HEALTHY COMPETITION NOT ONLY HERE, BUT ALSO, AS FAR AS POSSIBLE, TRY TO START BUSINESS IN THEIR COUNTRIES. THIS IS THE ONLY RIGHT WAY OF DEVELOPMENT.

What kind of business environment is there in Georgia? Has the GEL devaluation affected your work? What solution do you see?

Today's business environment is mixed. What I have discussed above - incidents, unwanted state interference in the activities, pressure, violent seizure of business programs, an unprecedented number of arrests of business people, has practically been ceased. But we should also well remember that in the country with scanty business traditions, the state liberalism encourages some dishonest entrepreneurs to avoid taxes. Here it's important to maintain a reasonable balance in terms of tax administration and control against the damage of interests of either business or the state.



As for GEL, my opinion about this issue, most likely, will have a high percentage of error as well. National currency devaluation is conditioned by many reasons: the lack of investments, the growth rate of the economy, bureaucratic inertia, the war in the neighboring states and so forth. From my point of view, I will focus on only one issue. But before that, I will tell you that GEL devaluation has become a heavy blow for my organization, as we have taken the credit in the US dollar, while the income is in Georgian currency, GEL. For example: our credit, from the monthly point of view has become more expensive by 100 K GEL in the last two months. And we know that this month the loss will be even more. We are waiting and try not to

change the service tariff until the rate has been stabilized. However, we cannot endure the difficulty for a long time, as a lot of simultaneous problems arise.

Now the main topic. I think one of the reasons of devaluation to which the state should have paid attention to. During big conflicts, opposing countries use no less effective means than weapons against each other, in particular, the financial leverage. Today the US struggles against the Russian policy quite successfully: hardens its currency and Russia is not far from default, because the stability of its Ruble is conditioned by the monetary and gold reserves of the country, which has nearly been exhausted during the falling of oil price. Obviously, the Russian public or private institutions, in all those countries where they have financial or banking presence, try to transfer the revenue, because of this foreign currency starvation conditions. In those countries, where they have banks, and also possess a large amount of local currency, they just ignore Gel official course and try to purchase foreign currency at any cost. This causes the sudden appearance of a large amount of GEL in circulation and demand increases for foreign currency leading to the devaluation. In addition, the US dollar strengthening does much harm to us and not only to Russia. This tendency has been observed in all the countries, with which Russia doesn't have good relations: Ukraine, Georgia, Moldova, Azerbaijan. This way Russia is "returning the debt" to America and it also creates additional problems to its "partner" countries. As I have mentioned, this is only one of the possible reasons, which cannot be ignored and should be taken into account by the financial and security services of the state.

Can you remember the most important business failure in your life. How did you solve the problem?

I tried to start a meat and heating appliances business in Georgia with my new partners from Argentina. We went to Argentina twice, visited the meat enterprises, received the necessary certificates and permissions from various state organizations, brought the product to Georgia, and gave the entire management to the partner. To make it short, he did not have the relevant knowledge which we have discussed above, and used to take independent, false steps. When we realized this, it was too late and we had lost hundreds of thousand. Because of our old friendship, I haven't claimed him.

HOWEVER, LIFE HAS TAUGHT ME THAT, ONE SHOULD NEVER LEAVE THE FINANCES IN THE HANDS OF OTHERS.

As far as we know, you have many interests apart from your main activity that are very different from business. Is

this a kind of nostalgia of past, when you were engaged in humanitarian sciences or do you find yourself bored with constant profit-oriented lifestyle? What is the most effective way to relax? Do you have some time for family and social life?

Well, the School nostalgia will follow me during my whole life. There have been cases when in my dreams I have entered a classroom with a school journal in my hands. Once or twice I have conducted a teachers' meeting as well. Sometimes I am invited to some events at school 106. I cannot describe how much love I receive there and what a thrill occurs inside me. I still live with the sense of guilt, having left that school. I take a modest part in social life. However, I am proud of being a member of the Ilia museum board and together with my friends, I am a founder of an annual literary prize with several nominations.

I get the biggest relaxation from my family and friends. I passed all the periods mentioned above with my wife, Ika Bokuchava, and I greatly appreciate the family. She has also put one red diploma and a scientific degree in our family "educational chest".

Material well-being in the mixture of knowledge can have more decent results for both family and the state. Education was and will remain the main order of our ancestors for all present and future members of my family. However, as soon as there is one Solomon Isakich among the descendants, this great tradition will also stop. All my descendents should remember this. I tried to give a good education to my children. My son Dato studied business in England, and my daughter Kate studied in the US. Both are married and I have two grandchildren - Mashka and Gio.

I have lots of good friends. I take great pleasure from a feast and entertainment with them. They are professors, teachers, artists, priests, no matter their political views. All of them sing, so how can I get bored with them.

Football is another big story in my life. When I was a student, I used to go to different cities and I still try it. I attended UEFA league finals with my friends in Istanbul, Amsterdam, Turino. In March, we are going to Barcelona to attend the Barca-City game.

A relatively new issue is my journeys to different parts of Georgia. Last year we went up the Oniore waterfall in Samegrelo. I hardly managed to control my head and body, but nowhere have I received a greater pleasure. In the spring I will definitely visit Tusheti.

Finally, I'll tell you, it is necessary to have a constant belief that you are doing the useful business not only for your family, but also for other people and your country. In addition, a conviction that doing this business is only for your material well-being will make the dry, boring and dangerous environment for your mind. You will become unaware of pain, feeling, virtue, forgiveness, charity, etc. Do as much kindness as you can. Hungry and thirsty soul will be satisfied by even one warm word. And when someone says thank you, then you will ask yourself by surprise: this is a simple thing and nothing to thank about. Here it turns out, that the kindness has already become a part of your daily routine, and presumably, you have taken the path ending at the big temple...

ქათმის პროდუქციის მომზადების საუკუნოვანი გამოცდილება

ინტერვიუ KFC საქართველოს მარკეტინგის დირექტორთან



KFC (Kentucky fried chicken) ამერიკული სწრაფი კვების რესტორნების ქსელი, მსოფლიოში სახელგანთქმული თავისი ლეგენდარული ქათმის მომზადების რეცეპტით, ჰარლამ სანდერსის სახელს უკავშირდება, რომელმაც 1930 კენტუკის შტატის (აშშ) მცხოვრებლებს ქათმისგან მომზადებული გასაოცარი კერძები შესთავაზა. ცხრა წლის განმავლობაში ის სვენდა თავის საიდუმლო რეცეპტს, რომელიც 11 სხვადასხვა საკმაზისგან მზადდებოდა. მალევე ჰარლამ სანდერსის მიერ შექმნილმა ბრენდმა არა მხოლოდ ამერიკა, არამედ მთელი მსოფლიო დაიპყრო. დღეს თითქმის საუკუნოვანი ისტორიის მქონე ლეგენდარული ქსელი, უგემრიელესი მენიუთი, მსოფლიოს 115 ქვეყანაში, 18.000-ზე მეტ KFC-ის რესტორანს აერთიანებს. KFC ქათმის მომზადების რეცეპტი საიდუმლოდ ინახება კენტუკიში. მხოლოდ ამერიკაში KFC-ს მენიუს ყოველდღიურად 8 მილიონზე მეტი ადამიანი აგემოვნებს. თუ როგორ მუშაობს და რამდენად პოპულარულია KFC საქართველოში.

ამის შესახებ KFC საქართველოს მარკეტინგის დირექტორი ქეთევან მეფარიშვილი გვსაუბრება.

— საქართველოში KFC-ის რესტორანი სულ ახლახანაა გაიხსნა. როგორ შეხვდა ამ მნიშვნელოვან ფაქტს ქართველი მომხმარებელი?

— KFC-ის (ქეი-ფე-სი) პირველი რესტორანი თბილისში, პეკინის გამზირზე 2014 წლის დეკემბერში საზეიმოდ გაიხსნა. ოპერირების პირველივე დღიდანვე, უამრავი მომხმარებელი გვეწვია, რაც იმით აიხსნება, რომ დედაქალაქის მაცხოვრებლები, ნაწილობრივ, უკვე იცნობდნენ გლობალურ ბრენდს და მოუთმენლად ელოდებოდნენ ქათმის ლეგენდარული პროდუქციის დაგემოვნებას საქართველოშიც. KFC-ის მენიუ თვისობრივად განსხვავებულია სხვა სწრაფი მომსახურების საერთაშორისო ბრენდებისაგან, გამოირჩევა იმითაც, რომ მხოლოდ KFC-შია შესაძლებელი იმ ლუდის დაგემოვნება, რომელიც შეუდარებლად უხდება ქათმის ფრთებსა თუ ნაჭრებს.

რას სთავაზობთ მომხმარებელს და რით განსხვავდება თქვენი ბრენდი სხვა რესტორნების ქსელებთან?

მრავალფეროვანი მენიუ საშუალებას აძლევს კომპანიას, დააკმაყოფილოს ყველა გემოვნების ადამიანი. წარმოდგენილია ცხარე ან ნაღებად ცხარე ფევილსა და სანელებლებში ამოვლებული უგემრიელესი შემწვარი ქათმის ნაჭრები, სენდვიჩების მრავალფეროვანი ასორტიმენტი, გარნირები, სალათები, ცხელი ვაფლი უგემრიელესი ნაყინით ან მომხმარებლის მიერ შერჩეული ტოპინგით, ჩიზქეიკი, სახელგანთქმული ყავის ასორტიმენტი და სხვა. 400 კვმ ფართის KFC-ის რესტორანი დღის განმავლობაში 3000-ზე მეტ პროდუქტს ამზადებს, მომზადების პროცესი კი საკმაოდ მკაცრად კონტროლდება. ზოგადად, ქათმის ხორცი ჯანსაღი საკვებია, რომელიც ორგანიზმის ფუნქციონირებისათვის საჭირო, ადვილად შეთვისებად ვიტამინებს, ცილებს, მინერალებს ნივთიერებებსა და ამინომჟავებს შეიცავს. საქონლის ხორცისაგან განსხვავებით, ქათამი უფრო მეტ ცილას შეიცავს, რის გამოც, შესაძლებელია, უფრო ხშირად მოვიხმაროთ და ნაკლები ქოლესტეროლის რაოდენობა მივიღოთ.

რა ქათამორიის მომხმარებელზეა ორიენტირებული თქვენი ბიზნესი?

KFC-ის ბრენდი, გლობალური მასშტაბით, საშუალო გადახდელუნარიანობის მომხმარებელზეა გათვლილი, თუმცა, საქართველოს საბაზრო მოთხოვნებიდან გამომდინარე, სანამ ოპერირება დაიწყებოდა, მარკეტინგული კვლევა განხორციელდა, რომლის მიხედვითაც, კონკრეტული საფა-

ქეთევან მეფარიშვილი



სო პოლიტიკა შემუშავდა. ფასები იწყება 1.95 ლარიდან და ყველაზე ძვირადღირებულ პროდუქტს ბასკეტი დიდი კუში, დუეტი და 25 ფრთა წარმოადგენს 25.60 ლარი (თუმცა ევროპისა და ამერიკის ფასებთან შედარებით, 35%-ით იაფია). KFC მომავალში კიდევ უფრო დიფერენცირებულად წარმოადგენს პროდუქტების არჩევანს, რათა კონკრეტული საფასო სეგმენტის მომხმარებელი სრულად დააკმაყოფილოს.

306 ზრუნავს თქვენს მომარაგებაზე, მასალა უსხოთილდან ჩამოდის თუ ადგილობრივ პროდუქციას იყენებთ?

ამჟამად, ქათმის პროდუქცია ევროპიდან შემოდის და აბსოლუტურად გადაუმუშავებელია. მას მომხმარებელს სტანდარტების მაღალი დონის დაცვით ვაწვდით, თუმცა, თუკი პერსპექტივაში განვიხილავთ ადგილობრივ ბაზარზე არსებულ იმ მომწოდებლებთან თანამშრომლობასაც, რომლებიც სრულად დააკმაყოფილებენ ბრენდის სტანდარტებს. მომარაგებაზე ჩენი ლოჯისტიკის სამსახური ზრუნავს, რომელიც მუდმივად აკონტროლებს პროდუქციის ნაკადის რაოდენობას, ხარისხსა და სტანდარტის ნორმებს.

როგორია თქვენი პროდუქტების სანდოობისა და უსაფრთხოების ხარისხი?

ვიდრე ქართველი მომხმარებლის კალათაში აღმოჩნდება KFC-ის ქათმის პროდუქცია, ის საკმაოდ საფუძვლიან და ხანგრძლივ შემოწმების პროცესს გადის. კვების უსაფრთხოების კონტროლს HACCP მართვის სისტემის პროგრამა უზრუნველყოფს, რომელიც საფუძვლიანად ამოწმებს ქათმის ნედლეულის ხარისხს და კვებით ღირებულებას. გარდა ამისა, პროდუქტი გადის ვეტერინარულ, ფიზიკურ და ბიოლოგიურ შემოწმებას. სტანდარტის ნორმების მიხედვით, გადაუმუშავებელი ქათამი სპეციალურ შეფუთვებში იგზავნება და ჰიგიენურად დაცულია.



და ბოლოს, როგორია თქვენი განვითარების გეგმა და საბაზრო სტრატეგია?

KFC-ის რესტორნების ქსელს საქართველოში „Iberia Food Company“ წარმოადგენს. ხელშეკრულების ფარგლებში, რომელიც Iberia Food Company-სა და KFC-ის შორის გაფორმდა, მომდევნო სამი წლის განმავლობაში, როგორც თბილისში, ისე საქართველოს სხვა ქალაქებში KFC-ის 10 რესტორანი გაიხსნება. ხშირად მომხმარებლები გვეკითხებიან: არის თუ არა დაგეგმილი ქუთაისსა და ბათუმში KFC-ის ქსელის გაფართოვება. ვისარგებლებ შემთხვევით და ვაუწყებ მოსახლეობას, რომ აღნიშნულ ორ ქალაქში აუცილებლად იქნება KFC-ის რესტორანი. უახლესი გახსნის ცერემონიალი ქვეთარაძეზე მდებარე ჰიპერმარკეტ „გუდვილის“ შენობაში გაიმართება.

CENTURY'S EXPERIENCE OF PREPARING CHICKEN PRODUCTS

INTERVIEW WITH THE MARKETING DIRECTOR OF KFC GEORGIA



KFC (Kentucky Fried Chicken) - an American fast food restaurant chain, world-known for its legendary chicken preparing recipe is connected to the name of Harland Sanders, who offered the amazing chicken meals to the residents of Kentucky, the United States in 1930. During nine years he was perfecting his secret recipe consisting of 11 different herbs and spices. Soon after, the brand pioneered by Colonel Sanders covered not only America, but also the whole world. Today, almost a century old legendary network of restaurants with delicious menus combines more than 18,000 KFC outlets in 115 countries. KFC chicken preparing recipe is kept secret in Kentucky. More than 8 million people taste the KFC menu only in The US every day. Here the marketing director of KFC Georgia, Ms. Ketevan Meparishvili talks about KFC work practice and popularity in Georgia.

Ketevan Meparishvili talks about KFC work practice and popularity in Georgia

-KFC RESTAURANT HAS RECENTLY BEEN OPENED IN GEORGIA. HOW DID THE CUSTOMERS MEET THIS IMPORTANT FACT?

- Well, the opening ceremony of the first KFC restaurant on Pekini Ave. was in December 2014. Right from the first day, lots of customers visited us because the residents of the capital had already heard about this global brand and were looking forward to tasting the legendary chicken in Georgia as well. The KFC menu is qualitatively different from other menus of the fast food international brands, only in KFC is possible to taste the bear, which goes so well with chicken wings and pieces. In addition, customers are offered a 10% discount for each following visit. There is no need for doing any special activities or participating in competitions. One should only fill the questionnaire on our website, printed at the end of the bill, and use the received discount code during the subsequent visits. Constantly updated menu allows us to meet a wide range of segment as well. In spring the new menu of sandwiches will be added and in summer - the famous KFC Mojitos.

WHAT DO YOU OFFER TO YOUR CUSTOMERS AND WHAT IS THE DIFFERENCE BETWEEN YOUR BRAND AND OTHER RESTAURANT CHAINS?

-The diverse menu allows the company to meet the demands of all tastes of people. We have the fried chicken pieces with spicy or less spicy flour and sauces, wide range of sandwiches, sauces, salads, hot wafers with delicious ice-creams or toppings with customers' choice, cheesecakes, an assortment of famous coffee, and so on. KFC restaurant, which occupies 400 square meters of space, prepares more than 3000 products during a day, and the preparation process is strictly controlled. In general, chicken is a healthy food containing easy digestive vitamins, proteins, amino acids and mineral substances necessary for the functioning of the organism. Unlike beef, chicken contains more protein, which is why it's possible to consume it more often and get less cholesterol.

WHAT TYPE OF CUSTOMERS DOES YOUR BUSINESS SERVE?

KFC brand, on a global scale, is oriented to the middle-class customers, however, according to the Georgian market demand, the specific pricing policy was implemented on the bases of the special marketing research carried out before the start of the operation.

Prices start from 1.95 GEL and the most expensive products, Big Buckets, duet and 25 wings cost 25.60 GEL (although they are 35% less than the average European and US prices). KFC will differentiate the choice of products even more in the future to meet the needs of the particular price segment customers in full.

WHO ARE YOUR SUPPLIERS, ARE THEY FROM ABROAD OR DO YOU USE THE LOCAL PRODUCE?

Currently, the chicken products come from Europe and they are absolutely unprocessed. We deliver the final product to our customers with high level of compliance and standards; however, we consider the prospect of cooperation with suppliers on the local market as well, if they will fully satisfy the standards of the brand. Our logistics service takes care of the supply by constantly monitoring the flow, quality and standard norms of the products.

HOW DO YOU ASSESS YOUR PRODUCTS RELIABILITY AND SAFETY?

Before the KFC chicken products end up in the consumers' carts, they go through fundamental and lengthy examination process. The HACCP food safety control management system program ensures that the quality and nutritional value of a raw chicken is thoroughly checked. In addition, the product runs veterinary, physical and biological tests. According to the standard norms, the unprocessed chicken is sent in special packages and is hygienically safe.

FINALLY, WHAT ARE YOUR DEVELOPMENT PLANS AND THE MARKET STRATEGY?

he "Iberia Food Company" represents the KFC restaurant chain in Georgia. Over the next three years, 10 KFC restaurants are supposed to be opened both in the capital and other cities of Georgia under the agreement signed by the Iberia Food Company and KFC. Customers often ask whether it has been planned to expand the KFC network in Kutaisi and Batumi. Here I would like to take an opportunity and announce that KFC Restaurants will definitely be opened in both of the cities. And the latest opening ceremony will take place inside the hypermarket "Goodwill".



ხვანჭკარა

ბრენდად ქცეული ისტორია

THE HISTORY THAT TURNED INTO BRAND

“ხვანჭკარის” წარმოებას XIX საუკუნის 80-იან წლებში საფუძველი ჩაუყარა თავადმა დიმიტრი ყიფიანმა. მან “ალექსანდრულისა” და “მუჭურეთულის” უნიკალური ყურძნის ჯიშებისაგან არასრული დუღილის მეთოდით მიიღო შესანიშნავი ნახევრადტკბილი წითელი ღვინო, რომელსაც მაშინ “ყიფიანის ღვინო” ეწოდებოდა.

1907 წელს დიმიტრი ყიფიანი თავის ღვინოს აგზავნის ბელგიის ქალაქ ოსტენში, სადაც მიმდინარეობს ევროპის ღვინის ფესტივალი. ყველასთვის გასაოცად სწორედ “ყიფიანის ღვინოს” ხვდა წილად ოქროს გრან-პრი, რომელიც დღეს ინახება საქართველოს ეროვნულ მუზეუმში. ეს იყო ქართველი მეღვინეობის და კერძოდ, ყიფიანის უდიდესი გამარჯვება.

ხვანჭკარის მიკროზონა მდებარეობს რაჭაში, ამბროლაური ადმინისტრაციულ ზონაში, ზღვის დონიდან 450-750 მეტრის სიმაღლეზე, მდინარე რიონის მარჯვენა სანაპიროზე, მაღალი ქედებით დაცულ ქვაბულში. იგი მოიცავს უშუალოდ სოფ. ხვანჭკარას და მის მახლობელ სოფლებს. კლიმატი აქ ნოტიოა, ზომიერად ცივი ზამთრით და ცხელი ზედაზრებით მშრალი ზაფხულით.

სწორედ სოფელ ხვანჭკარაში, თავადი ყიფიანის მარნის ადგილას 1927 წელს აშენდა ხვანჭკარის ღვინის ქარხანა, რომელსაც წარმოვადგენთ ჩვენ, შპს. “ხვანჭკარა”.

წლების განმავლობაში ქარხანაში მოღვაწე მეღვინეები ახალ თაობებს გადასცემენ ღვინო “ხვანჭკარის”: დამზადების ყიფიანისეულ მეთოდს, რამაც ჩვენ მიერ წარმოებულ ღვინოს ბევრ ქვეყანაში გაუთქვა სახელი. ხვანჭკარის მიკროზონის განსაკუთრებული გეოგრაფიული მდებარეობა, ნიადაგი, რიონისკენ დაქანებულ ფერდობებზე შექმნილი მიკროკლიმატი, ღვინის დაყენების ორიგინალური ტექნოლოგია — განსაზღვრავს ღვინო “ხვანჭკარას” — განსაკუთრებულ თვისებებს.

დღევანდელი საბაზრო ეკონომიკის პირობებში, როცა ქართული ღვინოს ადგილწარმოშობის დასახელებები სახელმწიფო დონეზე დაცული, ჩვენი კომპანიის მიზანია, ქართველ და უცხოელ მომხმარებლებში უკვე კარგად ცნობილი ღვინო “ხვანჭკარის” უცხოეთის ბაზარზე კიდევ უფრო ფართო წარდგენა, სწორედ ამიტომ, გადავწყვიტეთ, მომხმარებლებისთვის შეგვეთავაზებინა უნიკალური დიზაინის შავი მინის ბოთლი, რომელიც ექსკლუზიურად ჩვენი კომპანიისათვის ჩეხეთში მზადდება.

სწორედ განსხვავებული დიზაინის მეთოდით “ხვანჭკარა” ვიზუალურად გამოირჩევა სხვა მწარმოებლების პროდუქტისაგან, ცნობადია და დაცულია ფალსიფიცირებისაგან.

The nobleman Dimitri Kipiani laid the foundation to the production of Kvanchkara in 80s, 19th century. By using the partial-boil method, he created an amazing semi-sweet red wine from the unique Alexandrouli and Mudzhuretuli grape varieties, which was called ‘Kipiani’s wine’ then.

In 1907, Dimitri Kipiani sent his wine to the town of Ostin in Belgium, where the Wine Festival of Europe was taking place. To everyone’s surprise, Kipiani’s wine won the gold Grand Prix. Today, it is preserved at the Georgian National Museum. It was the victory of the Georgian wine-making, namely, great achievement of Kipiani.

The micro zone of Kvanchkara is located in Racha, in the administrative zone of Ambrolauri, 450-750 meters above sea level, on the right bank of the Rioni River, in a structural basin that is protected by high slopes. It comprises Kvanchkara and its neighboring villages. The place is characterized by humid climate, mildly cool winters and relatively dry, hot summers.

In 1927, in Kvanchkara Village, at the place of the nobleman Kipiani’s wine cellar, a winery was built, the representative of which is Ltd. Kvanchkara.

Throughout years, the wine-makers of the above-mentioned winery have been passing down Kipiani’s wine-making method from generation to generation, which brought fame to our wine in many countries. The special geographic location of Kvanchkara’s micro zone, its soil, microclimate of the slopes inclined to the Rioni and original technology determine the unique qualities of Kvanchkara wine.

Under the current market economy conditions, when the places of Georgian wine production are protected on the state level, our company aims to export more Kvanchkara, already widely known wine among both the Georgian and foreign consumers, to the foreign market. Therefore, we have decided to offer our customers the black glass bottles of a unique design, exclusively created in Czech Republic.

Due to the exceptional design method, Kvanchkara visually differs from other productions. It is an easily recognizable wine that is safe from falsification.



ინტელექტუალური მწვერვალი და JEPARDY LAUNCH

ქეთევან ქურდოვანიძე

რა გზა გაიარეს მოაზროვნეებმა დებიუტიდან წარმატებაამდე; სად უნდა მივიღოთ ინტელექტუალურ გაცხრომის მსურველი; როდის დაიწყება თაობათა ცვლა, ამის შესახებ გადაწყვეტა "რა? სად? როდის?" პროდიუსერი, გიორგი მოსიძე ისაუბრებს

გულდასმით გადავხედე თქვენს ინტერვიუებს, ვიდრე მოვიდოდი და გეტყვით, ამ მხრივ მედია მაინც და მაინც არ გაგი-თამაშებიათ.

მე ხომ პრივატულ თემებზე მოსაუბრე სელებრითი არ გახ-ლაგართ?!

კი, მაგრამ თქვენ ცნობილი და საინტერესო ადამიანი ხართ. ინტელექტუალური ერთ-ერთი დამაარსებელი და გადაცემა "რა? სად? როდის?" წამყვანი. გარდა ამისა, ვიცით, რომ პროფესიით ექიმი ხართ, ასევე, დამთავრეთ ნიუ იორკის კინოაკადემიის კურსები. ერთი სიტყვით, თქვენი ინტერესების სპექტრი მართლაც ფართოა. და მაინც, რა პროფესია აირჩიეთ საბოლოოდ?

ასე გაირკვა, რომ მოწოდებით პროდიუსერი ვყოფილვარ. როდესაც სკოლას ვამთავრებდი, მეკითხებოდნენ: ვინ უნდა გამოხვიდეთ? არ ვიცოდი, რა მეპასუხა, რადგან ჩემი სურ-ვილების გამოხატვითი ტერმინი მაშინ არ არსებობდა, ამი-ტომ ვპასუხობდი: მინდა ის გამოვიდე, ვინც ღონისძიებებს, კონცერტებს, წარმოდგენებს ორგანიზებას უწევს-მეთქი. დღეს ამ პროფესიას თავისი დეფინიცია აქვს და მას პროდიუსერს უწოდებენ. თუმცა, მეონდა სურვილი, პოლიტიკურ პროცესებშიც მიმეღო მონაწილეობა, მაგრამ ჩემი მცდელობა იმ ეტაპზე წარუმატებელი გამოდგა. ამჟამად ამ მიმართულებით არაფერს ვგეგმავ, თუმცა, არ გამოვრიცხავ პოლიტიკაში დაბრუნებასაც.

სამაგიეროდ, სანიმუშოდ წარმატებული ხართ თქვენს პროფე-სიაში. არ მახსენდება ტელეგადაცემა, რომელსაც ასე გაეძლოს დროსთვის, როგორც თქვენს შოუს. რამ განაპირობა მზარდი პოპულარობა?

ყველა დამსახურებას საკუთარ თავს ვერ მივანერ. დავიწყეთ იმით, რომ ეს თამაში ვლადიმერ ვოროშილოვმა მოიგონა. ეს იყო პირველი რეალითი შოუ, როდესაც პირდაპირი ეთერით ექვსი ადამიანი ცდილობს, იპოვოს გამოსავალი კრიტიკული ვითარებიდან. მხოლოდ შემდეგ წამოვიდა მსგავსი პრინციპით შექმნილი ამერიკული შოუები.

და მაინც, რით არის ეს თამაში გამორჩეული და როგორია ქართული ვერსიის სპეციფიკა?

ამ თამაშის მისტიკა სწორედ ისაა, რომ მასზე პირდაპირ ზე-გავლენას ვერავინ და ვერაფერი ახდენს. შედეგის პროგ-ნოზირება უბრალოდ შეუძლებელია. არავინ იცის, რომელ კონკრეტულ ამოცანას ბზრიქვს, როგორ წარმართავს და რა ანგარიშით დაასრულებს თამაშს. მის სურვილს წინ ვე-რავინ აღუდგება. შესაძლოა, ამანაც განაპირობა მზარდი პო-პულარობა. გადაცემა "რა? სად? როდის?" დღემდე წარმატებით გადის 10 ქვეყნის ეთერით და ყველგან, საქართველოს გარდა - რუსულ ენაზე. ჩვენ მოვახერხეთ მისი საუკეთესო ადაპტაცია: შევცვალეთ ენა და იმდენად ორგანულად შევძელით მისი ინტეგრირება ქართულ სუბკულტურაში, რომ მოვიდა თაობა, რომელმაც არც კი იცის ამ გადაცემის ორიგინალური წარ-მომავლობა და ის ქართული პროდუქტი, ქართული ბრენდი ჰგონია.

ვიდრე ბრენდს შექმნი, ვიდრე საქმიან ნაბიჯს გადადგამ, დიდი გზა გასავლელი, ამიტომ ადამიანები ხშირად ვერ რისკავენ საქმის წამოწყებას, ამინებთ წარუმატებლობა და მარცხი. თქვენ როგორ დაიწყეთ, სპონტანურად თუ რაიმე გარემოებამ გიბიძგათ?

1991 წელს პირველი თამაში ჩავატარეთ სამედიცინო ინს-ტიტუტში და ამან დიდი გამოხმაურება ჰპოვა საზოგადოებაში, რადგან იმ მძიმე წლებში ყოველ კვირა დღეს ახალგაზრდობა

სადღაც იკრიბებოდა და თამაშობდა. გაისად 25 წელი შეს-რულდება პირველი თამაშიდან. თუმცა, წლების განმავლობა-ში ყოველდღიური, მუხლჩაუხრელი შრომა დაგვჭირდა, აქამდე რომ მოვსულიყავით. მიუხედავად დიდი სიძნელებისა, თა-მაში არ შეგვიწყვეტია. სწორედ ამ სისტემატურობამ განაპი-რობა ის, რომ თაობები გაიზარდა და ახლა სპონსორის მო-ძიება აღარ გვჭირს. ის, ვინც წლების წინ ჩვენთან ერთად თამაშობდა, დღეს სხვადასხვა თანამდებობაზე, მათ შორის, ბიზნესსტრუქტურებშიც მუშაობს და საკუთარი ინიციატივით გვთავაზობს დახმარებას.

დღეს რამდენი ადამიანია განვერიანებული ინტელექტუალურში?

დაახლოებით, 20 000, მათ შორის, 10 000 თბილისელია.

რამდენადაც ვიცით, თამაში "რა? სად? როდის?" რეგიონებში უფრო პოპულარულია?

ასეა, რადგან იქ გასართობი ნაკლებია

თქვენ შესაძლებლობა გქონდათ, რამდენიმე სხვადასხვა თაობის ინტელექტუალური შესაძლებლობებისთვის გედევ-ნებინათ თვალყური. როგორ შეაფასებდით დღევანდელი ახალგაზრდების განათლების დონესა და სააზროვნო პო-ტენციალს?

მე არ მივეკუთვნები მათ რიცხვს, რომლებიც ახალ თაობას მუდმივად აკრიტიკებენ. ჩემი აზრით, ინტელექტი ადამიანის აზროვნების კრესითი მაჩვენებელია და ის არ იცვლება. სხვა საკითხია, რომ შეიცვალა მისწრაფებები და მოტივაცია. ჩვენ დროს არსებობდა უპერსპექტივობის განცდა, რაც მნიშ-ვნელოვნად აფერხებდა განვითარების სურვილს, დღეს კი ახალგაზრდებმა გააცნობიერეს, რომ წარმატებას აუცილებლად მიაღწევენ, თუ სათანადო განათლება და შესაბამისი პროფე-სიული უნარები ექნებათ. მათ იციან, რა უნდათ, რისი მიღ-ნევა სურთ და ეს უმნიშვნელოვანესია. 5-10 წელიწადში ჩვენ აუცილებლად მივიღებთ სასურველ შედეგებს, ახალი განათ-ლებული თაობის წყალობით. დარწმუნებული ვარ, თუ კარგად ისწავლი და იმუშავებ, ღირსეულად იცხოვრებ.

რადგან ინტელექტუალურ რესურსებზე ვსაუბრობთ, აქვე გკითხავთ, სწორედ ტელემაყურებელთა ინტელექტუალური დონის ამაღლებამ ხომ არ განაპირობა ბოლო დროს გამოკ-ვეთილი ტენდენცია: მოაზროვნეი სულ უფრო ხშირად მარცხ-დებიან?

საქმე ისაა, რომ მაყურებელმა ისწავლა კითხვების შედგენა. კითხვის ფორმულირება არ არის იოლი საქმე. ეს, ფაქტურად, შარადაა, რომელიც მოაზროვნე უნდა ამოიცნოს. დღეს ჩვენ გვყავს 40-50 მუდმივი ავტორი, რომლებიც სისტემატურად გვიგზავნიან საკმაოდ საინტერესო შეკითხვებს.

და რა პრინციპით არჩევთ კითხვებს?

პრინციპი ერთია — კითხვა უნდა იყოს საინტერესო, როგორც მაყურებლისთვის, ისე მოთამაშისთვის. აუცილებელია, კითხვა იყოს "აღებადი" — ადამიანს უნდა შეეძლოს მისი გამოცნობა. არის კითხვები, რომლებსაც ჩვენ ვუწოდებთ: "მაჩუქეთ 500 ლარი". ასეთი კითხვების გამოცნობა შეუძლებელია და, ბუნებრივია, ისინი გადაცემაში ვერ მოხვდებიან.

რახან 500 ლარი ახსენეთ, გკითხავთ, რამდენად განაპირობებს ფულადი პრიზი მაყურებლის აქტივობას?

ასე ვიტყვით, მოგებული თანხა უფრო წამახალისებელია, ვიდრე გადაწყვეტი. ეს, ზოგადად, პრესტიჟის გადაცემაა. მოაზროვნეებიც ხომ თითქმის არაფერს იგებენ. მხოლოდ



ბროლის ბუს მფობელი ჯილდოვდება სამი ათასი ლარით. ამიტომ, ამ თამაშში მოგება პრესტიჟის საკითხია. მაყურებლის მთავარი ამოცანაა, დაამარცხოვროს მოაზროვნეთა გუნდი, რაც მისთვის გამოწვევაა. გადაცემის პოლიტიკაც ამ პრინციპს ემყარება — არ იყოს ძვრფასი პრიზები, რაც გააფუჭებს ატმოსფეროს: ძალაუფლებურად, თავს იჩენს ანგარება. შესაძლოა, მაყურებლისთვის საინტერესო სანახაობად იქცეს, როგორ დაერევიან ერთმანეთს, ფულის გულისთვის, მოაზროვნეები, შესაძლებელია, ერთი ასეთი გადაცემა გააკეთოთ, ცოტა სიმწვავე შემოვიტანოთ, თორემ, ბოლო დროს ერთგვარად მომაბეზრებელი გახდა ინტელექტულების წევრების ასეთი ჰარმონიული ერთსულოვნება.

თუმცა, ექსპერიმენტებს ხშირად მიმართავთ. ახალ სეზონზე ყოველთვის რაღაც სიახლეა. მოულოდნელი იყო ქალების გუნდის გამოჩენა?

ეს განაპირობა ქალების მოჭარბებამ ტელეგუნდში. მათი ჩასმა ძველ გუნდებში ვერ ხერხდებოდა, ამიტომ დავამატეთ ახალი. ვფიქრობ, კარგი ექსპერიმენტი გამოვიდა.

ასევე, საინტერესო იყო, როდესაც სათამაშო მაგიდას ჟურნალისტები მიუსხდნენ. საზოგადოებას აინტერესებს ცნობილი ადამიანების ხილვა მოაზროვნეთა ამპლუაში. ძნელია მათი დაყოლიება?

საკმაოდ, რადგან ამ ტიპის თამაშები ე.წ. სელებრიტებისთვის მეტად სარისკოა, რადგან კარგად ჩანს, რეალურად, ვინ ვინ არის. შეუძლებელია, დამალო მინუსები შენს ცოდნაში, აზროვნებაში. ფაქტიურად, გამადიდებელი შუშის ქვეშ ექვევი და, შესაძლოა, ისე შელახო საკუთარი იმიჯი, რომ მის გამოსწორებას საკმაოდ დიდი დრო დასჭირდეს. ასე რომ, მოუმზადებელი ადამიანების ამ გადაცემაში მონაწილეობა მეტად სარისკოა.

თუ იმასაც გავითვალისწინებთ, რომ გადაცემის წამყვანი საკმაოდ მკაცრი და სარკასტული მოაზროვნეთა მიმართ.

სხვათა შორის, ასე ფიქრობს ტელემაყურებელთა ზუსტად ნახევარი, მეორე ნახევარს კი მიაჩნია, რომ პირიქითაა და მოაზროვნეთა მფარველობაში მადანაშაულებს.

შესაძლოა, ესეც მათედეს გადაცემას თავისებურ ინტრიგას. ინტრიგა ვახსენე და აქვე გკითხავთ, რა სიახლეს სთავაზობთ მაყურებელს ამ სეზონზე?

გეტყვით, რომ ახალი სეზონი დავიწყეთ ამერიკული NBA-ს სისტემით, ანუ შვიდი დიადი კაპიტანი დრაფტის პრინციპით თვითონვე ირჩევს საკუთარ გუნდს. თუ აქამდე გუნდებს ჩვენ ვაყალიბებდით, ახლა ამას კაპიტანი აკეთებს. ის, ფაქტიურად, გუნდის მენეჯერიცაა, რაც იმას ნიშნავს, რომ სრულიად ახალ სტანდარტს ვამკვიდრებთ. სამწუხაროდ, ზოგიერთი მოაზროვნე, რომელსაც არ აირჩევენ, დარჩება ტელეკლუბის მიღმა. მათ შორის, შეიძლება, იყვნენ წარსულში წარმატებული, თუმცა, დღეს ნაკლებად აქტუალური მოთამაშეებიც. სამაგიეროდ, მათ ნაცვლად, ვიხილავთ ახალ სახეებს. ერთი სიტყვით, ელიტარულ კლუბში თაობათა ცვლის მტკიცეული პროცესი დაიწყო. ის რაც ახლა გითხარით, თავად მოაზროვნეებამაც კი არ იციან.

კიდევ, ხომ არ უნდა ველოდოთ რაიმე სიახლეს?

ამერიკაში არის რეალითი შოუ "Jeopardy". ეს ინდივიდუალური თამაშია, როდესაც სამი მონაწილე ერთმანეთს ეჯიბრება სხვადასხვა თემატური კითხვების გამოცნობაში. გადაცემა, ფაქტიურად, მზადაა ტელეეთერისთვის, მონაწილეებსაც გავლილი აქვთ ტრენინგი. თუმცა, ამ გადაცემაში მონაწილეობა შეუძლია ნებისმიერ განათლებულ ადამიანსაც.

და ბოლოს, სად უნდა მოგაკითხონ კლუბში განვერიანების მსურველებმა

ყოველ კვირას, კომაროვის სახელობის სკოლაში იმართება თამაშები. ნებისმიერ მსურველს შეუძლია, მოვიდეს, შეავსოს განაცხადი და ითამაშოს.

წარმატებას გისურვებთ.



KETEVAN KURDOVANIDZE

WHAT WAS THE ROAD THE INTELLECTUALS HAVE TAKEN FROM DEBUTE TO SUCCESS. **WERE** SHALL THE INTELLECT CLUB MEMBERSHIP SEEKER GO? **WHEN** WILL THE AUDIENCE BE ABLE TO SEE THE NEW INTELLECTUAL SHOW? THE PRODUCER OF „WHAT? WHERE? WHEN?“, GIORGI MOSIDZE WILL TALK ABOUT THIS SHOW.

THE PEAK OF GEORGIAN INTELLECT CLUB AND JEOPARDY LAUNCH

- Before coming here, I have carefully overviewed your interviews and I would like to say that you have not spoiled the Media in this respect.

- I agree, I am not the celebrity, who talks about private matters.

- You are a famous and interesting person. One of the founders and the host of the Show „What? Where? When?“. Besides, we know that you are a doctor by profession and also, you have graduated from the NY Film Academy. Still, at the end of the day, which profession have you chosen?

- So it turned out that being a producer is my mission. When I was graduating from school, I was asked: What would you like to be? I did not know, what to answer because there was no wording to express my wishes, therefore, I would answer: I want to become somebody, who organizes events, concerts and performances. Today, this profession has its own definition and it is called a producer. However, I intended to participate in political processes, but my attempt failed at that stage. At present, I have no plans in this respect, although, return to the politics is not excluded.

- You are successful in your profession. I cannot recall any TV program, which has withstood the time, as your show. What has led to the growing popularity?

- I cannot take all the credit. Let's start with the fact that this game was invented by Vladimir Voroshilov. It was the first reality show, when six people were trying to find the way out of the critical situation in a live broadcast. The latter was followed by the American shows, based on the same principle.

- Still, what is special about this game and what are the specifics of Georgian version?

- Mysticism about this game is that nobody and nothing can influence it. It is simply impossible to predict the outcome. No one knows, which envelope will be chosen by the spin, where will it lead and what will be his/her score at the end of the game. Nobody can obstruct its will. Possibly, this may have contributed to the growing popularity. The Show „What? Where? When?“ is still on and is being successfully broadcasted through the TV programs of 10 countries and everywhere in Russian Language, except Georgia. We have managed to make the best adaptation: changed the language, and organically integrated into the Georgian subculture so that the generation, which have come does not even know its origin and thinks that it is a Georgian product, a Georgian Brand.

- In a business sphere, there is a term called "Entrepreneur's Dilemma", when a businessman finds hard to step forward, afraid to fail, due to the demotivating surrounding. It is an essential factor for life too – to step forward. What was your path of success?

- In 1991, the first game we played was at the medical institute and drew wide response from the society because during these very difficult years, the young generation was getting together every Sunday and playing. Next year, there will be the 25th Anniversary of first game. However, it took us several years of daily, hard work to get, where we stand today. Despite the great difficulties, the game did not stop. This very systematic approach has led to bringing up the generations. Now, finding a sponsor is not difficult any more. Today, those, who used to play with us, are occupying various positions, including the work in business structures and initiating assistance.

- What is the number of Intellect Club Members today?

- About 20 000 people, out of which 10 000 people are Tbilisi residents.

- As far as I know, the game „What? Where? When?“ is more popular in the regions?

- That's right, because there is not much entertainment there.

- You had the opportunity, to monitor the intellectual capability of many different generations. How would you evaluate the level of education and intellectual potential of today's young generation?

- I do not belong to the people, who constantly criticize the young generation. In my opinion, an intellect is collective indicator of human being's mind and it does not change. Another matter is the fact that the aspirations and motivation have changed. During our time, there was a feeling of hopelessness, which had significantly hindered the desire of development, whereas, today the young generation has realized that they will definitely become successful if they have proper education and relevant professional skills. In 5-10 years, we will definitely get the desired results, thanks to the new educated generation. I'm sure if one studies and works, one will live with dignity.

- Since we are talking about the intellectual resources, let me ask you right here, is it the elevation of the television viewers' intellectual level that has influenced the fact that the "Intellectuals" are often on the losing side?



- Point is that the audience has learned to compose the questions. Word-ing of the question is not easy. This, in fact, is a puzzle, which the Intel-lectual shall recognize. Today, we have 40-50 permanent authors, who, regularly, send us quite interesting questions.

- And based on what principle do you choose the questions?

- There is one principle - the question should be interesting, for the view-ers as well as for the players. The question should be acceptable - people should be able to solve it. There are the questions, which we call: "Give me 500 GEL, as a present". Such questions cannot be answered, and, naturally, they cannot appear at the program.

- As you have mentioned 500 GEL, I would like to ask, how does the money prize affect the activity of the audience?

- I would say the wining prize is more of a bonus than the crucial factor. This program, in general, is the matter of prestige. The Intellectuals are winning almost nothing. Only the owner of crystal owl enjoys the prize-three thousand GEL. Therefore, in this game, winning is a matter of pres-tige. The viewer's main task is to defeat a team of Intellectuals, which is a challenge for him/her. Policy of the program is based on this very principle - not to have the valuable prizes, which will spoil the atmosphere because the self-interest automatically appears. Possibly, it would be interesting for the audience to watch the Intellectuals attacking each other. May be I will prepare such a program too and add some tension, otherwise, such a harmonious unanimity of Intellectual has become little boring.

- However, you are making experiments quite often. There is always some-thing new at the new season. Was the appearance of women's team un-expected?

- It was conditioned by the surplus of women in the television team. Placing them in the old teams was impossible, that is why I have added a new one. I think it turned out to be a good experiment.

- It was also remarkable, when the journalists have set around the table. The society is interested in seeing the celebrities in the role of intellectu-als. Is it difficult to convince them?

- Its rather difficult, because these types of game are quite risky for the celebrities, as in reality, who is who, is quite obvious. Hiding the weak-nesses in your knowledge and thinking is impossible. In fact, you are under the magnifying glass and you can damage your own image so much that restoring it may take a long time. Therefore, participation of unprepared people is very risky.

- Also, considering the fact that the host is quite strict and sarcastic towards the Intellectuals.

- By the way, this is the opinion of exactly half audience; another half believes that it's opposite: they are accusing me in protecting the Intel-lectuals.

- It might add some intrigue to the program. Speaking about the intrigue, may I ask you if you can recall something, you have never told anybody?

- Do you want an exclusive? Well, I will tell you that we are starting the new season based on the principle of American NBA, meaning that seven great captains will pick their team, based on the principle of draft. If up to date, we were forming the team, now the captain would do it. Actually, the captain will also be a team manager, which means that we are establishing completely new standard. Unfortunately, those Intellectuals, who are not chosen, will be left behind the Television Club. Those players, successful in the past but not so famous at present, may end up among them. However, instead, we will see new faces. In short, painful process of generational shift has started at the Elite Club. Even the Intellectuals do not know, what I have just told you.

- Shall we expect any other novelty?

- In America, there is a Show called "Jeopardy". This is an individual game, when three players compete with each other in guessing the answers on thematically different questions. The program is practically ready for the broadcast. The participants have almost finished the training. Neverthe-less, any educated person can participate in this program

- And finally, where can the club membership seekers visit you?

- Every week, the games are held at the Komarov School. Anyone can come, fill out the application form and play.

Good luck.

მართივი სტრატეგიები – რა უნდა ვიცოდეთ ბიზნესის წამოწყებისას

ნებისმიერი ბიზნესის სათავეში დგას ბიზნესიდეა, იქნება ეს მსოფლიო მასშტაბის მრავალმილიონიანი და ცნობადი კომპანია თუ მცირე საწარმო. ასევე ფაქტია, რომ ბიზნესების უმრავლესობა რადიკალურად განსხვავებული კუთხით განვითარდა და ჩამოყალიბდა ვიდრე ეს საწყის კონცეფციაში იყო გათვალისწინებული.

ცნობილია, რომ წამოწყებული ბიზნესების უმრავლესობა წარუმატებლობით მთავრდება. იმ მიზეზების ზუსტად განსაზღვრა, რამაც ეს სტატისტიკა განაპირობა საკმაოდ რთულია, თუმცა შესაძლებელია სამი მნიშვნელოვანი ფაქტორის გამოყოფა: 1. ყველა კუთხით და ნამდვილად უვარგისი ბიზნესი იდეა, რომელსაც ეს ბიზნესი ეფუძნებოდა. 2. იდეის განვითარება არასწორი მენეჯმენტით 3. „მენარმის თავსატეხი“.

უვარგისი ბიზნესიდეის გამოსწორებასთან მხოლოდ ერთი პარალელის გავლება არის შესაძლებელი — „კუზიანს სამარე გაასწორებს“. მიუხედავად იმისა, რომ თანამედროვე ტექნოლოგიების გამოყენებით და ბევრი წვალეების შედეგად შეიძლება ე.წ. „კუზის“ გასწორება, ნაკლებად სავარაუდოა წარმეტყულება ბიზნესმენმა თავის დრო ამ საკითხს დაუთმოს. არასწორი მენეჯმენტის დაძლევა შესაძლებელია კარგი მენეჯერის მოძიებით, ბევრჯერ მიუღწეველი წარმატების შემდეგ მიღებული გამოცდილებით, სათანადო განათლების მიღებით, და აქაც ინდივიდის გადასაწყვეტია, რომელ გზას აირჩევს. ჩვენი მთავარი მიზანია განვიხილოთ შემთხვევა, როდესაც იდეა ჯანსაღია და დგას ნებისმიერი სახის კონკრეტული პრობლემის წინაშე, პრობლემად ვუწოდოთ ამ მდგომარეობას „მენარმის თავსატეხი“ და მოვიძიოთ ამ პრობლემის გადაწყვეტის გზები.

პირველ ყოვლისა, ალბათ მთავარია გამოვკვეთოთ, თუ რომელ კატეგორიას მიეკუთვნება ჩვენი ბიზნესიდეა, და სწორედ ეს არის მენარმის თავსატეხითაგან ერთ-ერთი: არსებობენ გენიოსი მენარმეები, წარმატებული ბიზნესმენები, ადამიანები, რომლებსაც განსხვავებული ხედვა აქვთ, ისინი ხელავენ იმას, რასაც სხვა ვერ ხედავს და ამიტომაც ხშირ შემთხვევაში იღებენ საზოგადოების კრიტიკას თავიანთი იდეებისთვის. წარმოვიდგინოთ XII საუკუნის საფრანგეთის საშუალო წარმატების ვაჭარი, რომელიც გარშემო იკრებს უამრავ სხვა ვაჭარს და სთავაზობს თავის კონკრეტულ იდეაში კაპიტალდაბანდებას არასტანდარტული მეთოდით — „თქვენ დღეს მომიყვით მე ფული, მე წავალ, ვივაჭრებ და როცა მოვიგებ, ყველას იმის პროპორციული წილი გექნებათ ჩემს დახლში, რამდენ კრონსაც ახლა მომცემთ“. მეორე შემთხვევაში წარმოვიდგინოთ რეი ქროსკი, ხანში შესული მენარმე, რომელიც არწმუნებს რიჩარდ მაქდონალდს, რომ შეწყვიტოს მის წარმატებულ რესტორანში საუცხოო კერძების შეთავაზება და მხოლოდ დაბალ ფენაზე გათვლილი მწვადიანი ფუნთუშების გაყიდვა დაიწყოს და ამასთან სასწრაფოდ დააპატენტოს ჰამბურგერის რეცეპტი.

მიუხედავად იმისა, რომ იმ პერიოდისთვის ეს ორი იდეა შესაძლოა ზედმეტად სულელურად უღერდა, პირველში — მსოფლიო საფონდო ბირჟა, ხოლო მეორე შემთხვევაში მსოფლიოში ყველაზე ცნობილი სწრაფი კვების ობიექტი მივიღეთ. გასათვალისწინებელია, რომ სხვადასხვა დროს, სხვადასხვა ბიზნესმენებმა ბევრი ნეგატიური რჩევა და საზოგადოების სარკაზმი დაძლია, სანამ უზარმაზარ ბიზნეს იმპერიებს ჩაუყრიდნენ საფუძველს. ყოველივე ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარეობს პირველი და უმნიშვნელოვანესი ბიზნესსტრატეგია — დავრჩეთ იდეის ერთგული და ვიყოთ მოქნილი წამოჭრილი პრობლემის გადაჭრისას — რაც გულისხმობს, რომ რომ არ „დავყაროთ ფარ-ხმალი“ და თუ საქმე არჩეული სტრატეგიით არ ვითარდება, ვეძებთ გონივრული გამოსავალი. კიდევ ერთი არგუმენტი, რომელიც ამ სტრატეგიას ამყარებს, შემდეგნაირია: თუ იბადება გონივრული იდეა თუ კონცეფცია, ის აუცილებლად ემყარება ბაზარზე არსებულ საჭიროებებს, ნიშას ან კონკურენტული ბიზნესის ნაკლოვანებებს (ეს ყოველივე კიდევ ერთი ინდიკატორია იმისა, რომ იდეა არის გამართლებული). რა თქმა უნდა, გამორჩევა ბევრი ე.წ. „კონსულტანტი“, რომელიც გვირჩევს, რომ ამ იდეას განხორციელება არ უნერია. ასეთ დროს მნიშვნელოვანია, რომ ნაცვლად ხელის ჩაქნებისა, გამოვკვეთოთ არსებული, ხელის შემშლელი პრობლემა და ვიზრუნოთ მის გონივრულ გადაჭრაზე.



Giorgi Gujabidze
DEVOTION TO AN IDEA

გიორგი გუჯაბიძე
იდეის ერთგულება

The Simple Strategies – What You Should Know When You Are Starting a Business

Every business, be it a world-scale famous business or a small production, is based on a business idea. It is also a truth that the initial strategies of most businesses differ from the directions, in which they are later developed.

It is a well-known fact that most businesses are unsuccessful. It is rather difficult to define the exact reasons that cause the aforementioned statistics. However, three main factors can be indicated: 1. A business idea, on which the concrete business was based, proved to be absolutely useless. 2. A business idea developed in a wrong direction. 3. A businessman's dilemma.

In connection with the useless business idea the following proverb can be said – 'one can't teach an old dog new tricks'. Although through the modern technologies and tireless efforts some improvements can be done, all the same, it is less likely that a successful business would devote much time to such issues. The wrong management can be improved by hiring a qualified manager or through the experience, gained as a result of many unsuccessful attempts. The proper education can also be helpful. However, individuals should make their own judgments. Our goal is to discuss such cases when a healthy business idea faces a problem. Let's conditionally call such situation 'a businessman's dilemma' and try to find an effective solution to the problem.

First of all, it is important to define the category, to which our business idea belongs. It is one of serious dilemmas, which businessmen face: some businessmen are extremely smart. They have different visions and can see things that remain unnoticed by others. They are often criticized for their ideas. Let's imagine an average French merchant in the 12th century, who offers other merchants to invest their capital in accordance with the following original method: 'give me your money, which I will use for trade. Later, everyone will get the share in proportion to krones given to me'. Let's imagine the second situation: Ray Kroc, an old businessman, persuades Richard McDonald to stop serving the high-quality food in his restaurant and sell only buns with barbecues intended only for low class. Moreover, he advises McDonald to patent the recipe of hamburger as soon as possible.

Although the aforementioned ideas, probably, would seem unrealistic in that period, all the same, world stock market and the most well-known fast food object were created. We have to take into the consideration the fact that in different periods, different businesses had to overcome a lot of negative advices or sarcasm from society, in order to lay the foundation to the establishment of enormous business empires. On the base of all the above-mentioned, the first and the most significant business strategy can be indicated – we must stay devoted to the idea and be flexible in finding the solutions to the problems. It means that one shouldn't give up even if the chosen strategy fails and should try to find an effective solution. One more argument that strengthens the above-mentioned strategy is the following: if an idea or a conception is sensible, it is inevitably based on the needs, a niche or the weaknesses of a business in market (all the aforementioned is one more evidence to the fact that it is an right idea). Of course, many the so-called 'consultants', will claim that it is an unrealistic idea. In such situations, it is important to find the effective solutions instead of giving up.



P/T/G — ქართულ-დასავლური საგანმანათლებლო ხიდი.

ინგლისის პრესტიჟულ უნივერსიტეტებში უგამოცდოდ!

დასავლური განათლების მიღების მსურველთა რიცხვი დღით-დღით იზრდება, თუმცა, დასავლური საგანმანათლებლო სტანდარტების ფართოდ დანერგვა საქართველოში ჯერ კიდევ ვერ მოხერხდა. რა უნდა ვიცოდეთ, როგორ უნდა ავირჩიოთ სასურველი პროფესია და უნივერსიტეტი, როგორ უნდა მოვემზადოთ გამოცდებისთვის, თუ მიზნად უცხოეთში სწავლა დაგვისახავს?

ამის შესახებ გვესაუბრა სასწავლო მენეჯერი P/T/G-ის დირექტორი ირაკლი სიხარულიძე

ბატონო ირაკლი, როგორ და როდის დაარსდა P/T/G, რას ისახავს მიზნად და რა მიმართულებით ვითარდება.

P/T/G — Test Prep & English Language Training ტესტებისთვის მოსამზადებელი და ინგლისური ენის ცენტრი 2000 წელს დაფუძნდა. ჩვენი მიზანი იყო დასავლური განათლების მიღების მსურველთა ხელშეწყობა, კერძოდ კი, იმ ტესტებში მომზადება, რომლებიც მოითხოვს დასავლეთის ინგლისურენოვან სასწავლებლებში, როგორც ბაკალავრიატის, ისე მაგისტრატურისა და დოქტურანტურის საფეხურებზე. ამავე დროს, ჩვენ ამით შევქმენით ალტერნატივა ტესტებისთვის მომზადების მსურველებისათვის, რომ, საზღვარგარეთ მომზადების ნაცვლად, უკვე საქართველოში მომზადებულიყვნენ მაღალ დონეზე და მხოლოდ ტესტის წარმატებით ჩაბარების შემდეგ წასულიყვნენ საზღვარგარეთ სასწავლებლად. ჩვენმა წამოწყებამ თავიდანვე დიდი ინტერესი გამოიწვია საზოგადოებაში, თუმცა, ჩვენი საქმიანობის პირველივე ეტაპზე გამოიკვეთა, რომ აქ მოსულ ადამიანთა უმრავლესობა არ იყო სათანადოდ მომზადებული გამოცდის ჩასაბარებლად და ვერ ერკვეოდა ტესტების სპეციფიკაში. ამიტომ გადავწყვიტეთ, შეგვექმნა მოსამზადებელი ჯგუფები: თითოეული მსურველთან ინდივიდუალურად გაგვეჩვენა მისი მიზნები, სურვილი, შესაძლებლობა და მხოლოდ ამის შემდეგ შეგვეჩვენა მისთვის შესაბამისი დონისა და ინტერესის ჯგუფი. ასე დაიწყო ჩვენი განვითარება და დღეს P/T/G-ს ერთ-ერთი ყველაზე დახვეწილი და შედეგისმომტანი სასწავლო პროგრამები და სისტემები აქვს.

რას სთავაზობთ მომხმარებელს?

ჩვენი შემოთავაზება მრავალფეროვანია. ნებისმიერი ასაკის მსურველს შეუძლია, მოემზადოს როგორც ამერიკულ ასევე ბრიტანულ ტესტებში. ესენია: TOEFL, GMAT, SAT I & SAT II (საგნობრივი ტესტები), GRE, LSAT, TOEIC, Pre TOEFL, SLEP, IELTS, PET, FCE, CAE, CPE, BEC, ICFE, ILEC. ამავე დროს,

კონსულტაციას ვუწვევთ, თუ როგორ უნდა ჩააბარონ დასავლურ უნივერსიტეტში. ასევე, მსურველს შეუძლია, შეისწავლოს ინგლისური ენა როგორც ზოგადი, აკადემიური, ისე მისთვის სასურველი პროფესიული განხრით. უცხოელებს კი ქართული და რუსული ენების შემსწავლელ კურსს ვთავაზობთ.

რატომ უნდა აირჩიო P/T/G, რით განსხვავდება ის სხვა მსგავსი ცენტრებისგან?

პირველ ყოვლისა, იმიტომ, რომ ჩვენ უმაღლესი ხარისხის მომსახურებას ვთავაზობთ მსურველს. სტატისტიკა გვიჩვენებს, რომ ჩვენი მომხმარებლის 96% პროცენტი წარმატებით აგრძელებს სწავლას მსოფლიოს ისეთ საუკეთესო უნივერსიტეტებში, როგორებიცაა ჰარვარდი, მასაჩუსეტსის ტექნოლოგიური უნივერსიტეტი, პენსილვანიის უნივერსიტეტი, ვორტონის ბიზნესის სკოლა, ვესტ პოინტის სამხედრო აკადემია, ოქსფორდი, კემბრიჯი და სხვ. გარდა ამისა, ჩვენ ვართ TOEIC-ის ოფიციალური ტესტირების ცენტრი საქართველოში, სადაც მსურველს შეუძლია, მოემზადოს და ჩააბაროს TOEIC-ის საერთაშორისო ტესტი და მიიღოს შესაბამისი სერტიფიკატი.

ვინ არის, ძირითადად, თქვენი მომხმარებელი?

ჩვენთან სხვადასხვა ინტერესის მქონე ადამიანები მოდიან, მოსწავლეები, სტუდენტები, მაგისტრანტები, ენის შესწავლის ნებისმიერი მსურველი, თუმცა, გვყავს კორპორატიული კლიენტებიც, მაგალითად, თბს ბანკი, ჯი პი აი ჰოლდინგი, რადიო თავისუფლება, სასტუმროები: შერატონ მეტეხი პალასი და ქორთიარდ მარიოტი, რამდენიმე სამინისტრო, რკინიგზის დეპარტამენტი, British Council, ACCELS, GIPA, USAID, UNWFP, UNDP და სხვები. 2009 წელს P/T/G-მ პარიზის 23-ე საერთაშორისო კონვენციის World Quality Commitment International Star Award — ის ოქროს კატეგორიის ჯილდო დაიმსახურა, რაც კიდევ ერთხელ ადასტურებს, რომ ჩვენთან უმაღლესი სტანდარტებით ასწავლიან.

რა წარმატებებს მიაღწიეს იმ ადამიანებმა, რომლებმაც სწორედ თქვენი სასწავლო ცენტრი აირჩიეს?

ჩვენთვის მნიშვნელოვანია ის წარმატება, რომელსაც ჩვენმა კურსდამთავრებულებმა მიაღწიეს. მაჩვენებლები ასეთია: TOEFL — 120-დან 117; IELTS -9-დან 8,5; GMAT - 800-დან 770; GRE — 1600-დან 1340; BEC — A (უმაღლესი შეფასება); LSAT — 180-დან 168; SAT - 2400-დან 2120. ეს ქულები იმაზე მეტყველებენ, რომ საქართველოში დიდი ინტელექტუალური პოტენციალია, რომელსაც სახელმწიფოს მხრიდან ხელშეწყობა სჭირდება. საქიროა უფრო აქტიურად დაფინანსდნენ დასავლურ უნივერსიტეტებში მოხვედრილი სტუდენტები. მშობლებმა, შესაძლოა, მნიშვნელოვანი ინვესტიცია ჩადონ შვილის მომზადებაში, ამის არაერთი მაგალითი გვქონია, მაგრამ ველარ შეძლონ

ისეთ უნივერსიტეტში ოთხი წლის სწავლის დაფინანსება, როგორცაა ჰარვარდი. არადა პოტენციური მართლაც დიდია.

როგორია, თქვენ განვითარების სტრატეგია, ამ წლიდან რა სიახლეს შესთავაზებთ მომხმარებელს?

წელს, მართლაც, მნიშვნელოვანი სიახლე გვაქვს მათთვის, რომლებიც სწავლის გაგრძელებას ბრიტანეთში აპირებენ. ალბათ იცით, რომ ბრიტანული უნივერსიტეტების მოთხოვნაა წინამოსამზადებელი პროგრამის გავლა, ე. წ. "Foundation" პროგრამა, ვიდრე ბაკალავრიატზე ჩააბარებ. წინამოსამზადებელი პროგრამა ბრიტანეთში საკმაოდ ძვირად ღირებულია. ჩვენ გავიარეთ აკრედიტაცია დიდი ბრიტანეთის განათლების სამინისტროს კვალიფიკაციის გამცემ ორგანოში, რაც ნიშნავს იმას, რომ ის ვინც ჩვენთან გაივლის ამ კურსს, პირდაპირ შეძლებს სწავლის გაგრძელებას ბრიტანეთში. ამ პროგრამის გავლა შეეძლება დამამთავრებელი კლასების მოსწავლეებს, ნახევარი დატვირთვით, ბოლო 2-3 წლის განმავლობაში, სკოლაში სწავლის პარალელურად, ან სრული დატვირთვით, 6 თვეში, თუ მათი ენის ცოდნა აკმაყოფილებს უნივერსიტეტში მისაღებ სტანდარტს. ჩვენ ყოველთვის ორიენტირებულნი ვართ სიახლეებზე, რომლებიც საშუალებას მოგვცემს, საქართველოში ფართოდ დავუწეროთ დასავლური განათლების სტანდარტებს.



P/T/G — GEORGIAN WESTERN EDUCATION BRIDGE

The number of Western education seekers is increasing. However, the broad introduction of Western educational standards in Georgia is still not possible. What do we need to know? How can we choose the desired profession and university? How shall we prepare for the exams, if we intend to study abroad? The Director of the Learning Center P/T/G – Irakli Sikharulidze has spoken about it.

Batono Irakli, how and when was the P/T/G founded? What is its purpose and in which direction is it developing.

The Center for Test Prep & English Language Training (P/T/G) was founded in 2000. Our goal was to assist the seekers of Western educational programs, in particular, to prepare for the tests, which are required in the Western English-speaking universities, such as the undergraduate level as well as the master's and doctoral levels. At the same time, we have created an alternative for those, interested in training for the tests, so that, instead of training abroad, they could get the high level training in Georgia and travel abroad only in case of successfully passing of the test. Right from the beginning, our initiative has provoked the great interest in the public. However, the first stage of our work had revealed that the majority of people, who came here for the training, were not properly ready to pass the exam and could not understand the specifics of the test. Therefore, we decided to establish the training groups: to identify the individually objectives of each applicant and then select the group of appropriate level and interest. This is how we have begun to develop. Today, the P/T/G has the most sophisticated and efficient training programs and systems.

What do you offer to your customers?

Our offer is diverse. Anyone, of any age, can be trained in American and British tests, including: TOEFL, GMAT, SAT I & SAT II (Subject Tests), GRE, LSAT, TOEIC, Pre TOEFL, SLEP, IELTS, PET, FCE, CAE, CPE, BEC, ICFE and ILEC. At the same time, we are consulting in how to be submitted to a Western university. Those interested can also study general or academic English Language or English for the desired professional field. We offer the Georgian and Russian Language Courses for the foreigners.

Why shall one choose the P/T/G? What makes it different from the other similar centers?

Who are, basically, your clients?

People with different interests are visiting: the schoolchildren, the students, the postgraduates and those, who want to learn the language. However, we have the corporate clients as well: the TBC

UK Fundation Program In Georgia.

Bank, the GPI Holding, the Radio "Liberty", the Hotel "Sheraton Palace" and the "Courtyard Marriott", number of ministries, the Railway Department, the British Council, ACCELS, GIPA, USAID, UNWFP, UNDP and others. In 2009, the P/T/G was awarded with the Gold Category Award - "The World Quality Commitment International Star Award" of the 23rd Paris International Convention, which proves once more that we provide the highest standards of teaching.

What were the achievements of the people, who have chosen your Training Center?

The success achieved by our graduates is important for us. The highlights are as follows: 120-to 117 in TOEFL; 9-8.5 in IELTS; 800-to 770 in GMAT; 1600-to 1340 in GRE; A (the highest rate) in BEC; 180-to 168 in LSAT and 2400-to 2120 in SAT. These scores show that Georgia has the great intellectual potential, which requires the Government support. The students enrolled in western universities should be sponsored more actively. The parents can make the important investment into the training of their children (we have had many examples of it) but they may not be able to finance the four-year study at the university like Harvard, yet the potential is huge.

What is your development strategy? What novelties will you offer to your customers this year?

This year, indeed, we have important news for those, who intend to continue their studies in the UK. Perhaps you know that the British universities require passing the preparatory program, which is called "The Foundation" Program before the admission to the Undergraduate Level. The preparatory program is quite expensive in the UK. We have passed the accreditation at the UK's education qualification issuing authority. It means that those, who pass this course at our center, will be able to continue their studies in the UK. The high school students will be able to attend this program in parallel with the school studies or attend the full-time (for six months) course, if their language skills meet the university standards. We are always innovation oriented, which will allow us to widely introduce the Western standards of education to Georgia.

ბიზნესი და განათლება

ჩვენ რამდენიმე კითხვით მივმართეთ ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორს, თსუ-ს პროფესორს, "საერთაშორისო ბიზნესის" მოდულის ხელმძღვანელს, ბატონ თეიმურაზ შენგელიას. ვფიქრობთ, მისი რეკომენდაციები მეტად წაადგებათ იმ ახალგაზრდებს, რომლებიც აპირებენ სწავლის გაგრძელებას ბიზნესის ადმინისტრირების მიმართულებით, როგორც საქართველოში, ისე საზღვარგარეთ

რა ტრადიცია აქვს ბიზნესის, როგორც სამეცნიერო დისციპლინის სწავლებას საქართველოში?

მინდა დავიწყო იმით, რომ ბიზნესის სწავლებას საკმაოდ ხანგრძლივი ისტორია გააჩნია. ჯერ კიდევ 1902 წელს, ამერიკის შეერთებულ შტატებში, "დარტმუთ კოლეჯში" შეიქმნა სტუდენტმა "MCS — Master of Commercial Science"-ის სასწავლო კურსის გავლის შემდეგ ბიზნეს-განათლების დიპლომი მიიღო. ასე ჩავეყარა პირველად საფუძველი მსოფლიოში ბიზნეს-განათლებას. ამიტომაც არის, რომ ბიზნეს-განათლების სამშობლოდ მიჩნეულია აშშ, კერძოდ, შტატი "ნიუ-ჰემფშირი". ამჟამად, მსოფლიოს ყველა წამყვანი ქვეყნის ბიზნესის სკოლები ეწევიან სწავლებას ბიზნესის ადმინისტრირების საბაკალავრო (BBA — Bachelor of Business Administration), სამაგისტრო (MBA—Master of Business Administration) და სადოქტორო — (DBA — Doctor of Business Administration) პროგრამების მიხედვით.

თანამედროვე ეტაპზე მსოფლიოში არსებობს 850-ზე მეტი ბიზნესის უმაღლესი სკოლა, რომლებიც თავიანთ მსმენელებს 1300-მდე ბიზნესის სხვადასხვა პროგრამას სთავაზობენ, მათი რაოდენობა სისტემატურად იზრდება, რაც მეტყველებს იმ კონკურენციულ გარემოზე, რომელიც ბიზნეს-განათლების დარგში არსებობს სკოლებს შორის. ყოველწლიურად მსოფლიოში 400 ათასამდე მსმენელი იღებს ბიზნესგანათლების დიპლომს. ამ ხასიათის საგანმანათლებლო რესურსებზე მოთხოვნა შრომით ბაზარზე ყოველწლიურად იზრდება. ლიდერი ამ დარგში, რასაკვირველია, ამერიკის შეერთებული შტატებია. ამასთან, ბოლო ათი წლის განმავლობაში ევროპის ქვეყნების მოთხოვნა ამ პროგრამებზე გეომეტრიული პროგრესით იზრდება.

ბიზნესის ცნობილი სკოლები დღეს განათლების სრულიად ახალ კონკურენციულ ბაზარზე გამოდიან. მსოფლიოში მიმდინარეობს ბიზნეს-განათლების ახალი სივრცის — საგანმანათლებლო კონსორციუმების ფორმირება, რასაც საფუძვლად უდევს ამ დარგში კორპორაციული პროგრამის ფორმირება. ბიზნეს-განათლების პროგრამებში ბაკალავრიატის საფეხურზე ზოგად ეკონომიკურ განათლებასთან ერთად, ხდება სპეციალიზებული განათლების მიღება მაგისტრატურაში, "MBA"-ს პროგრამების სახით. ლექციების წასაკითხად სპეციალისტების, პროფესორების მონაწილეობა მიმდინარეობს მსოფლიოს წამყვანი ბიზნეს-სკოლებიდან, ამიტომაც არის, რომ ასეთი სწავლება ძვირადღირებული საგანმანათლებლო რესურსია.

თანამედროვე ბიზნესგანათლება პრაგმატულია. ის მკაცრად არის მოტივირებული, რადგანაც მას საფუძვლად უდევს ბიზნესის სფეროში ლიდერის აღზრდა, მისი მომავალი სოციალური სტატუსის განსაზღვრა. ამ კონტექსტში ქართული საგანმანათლებლო სივრცე ბიზნესის სწავლება იწყება 2000-იანი წლებიდან, ამიტომაც ბუნებრივია, ის უმწვავეს დეფიციტს განიცდის თანამედროვე ბიზნესის თეორიისა და პრაქტიკის სწავლების იმ მეთოდების ათვისების დარგში, რომლებიც აპრობირებულია და წარმატებით გამოიყენება დასავლეთის პედაგოგებში.

ამერიკაში XIX საუკუნის დასაწყისში აღმოცენებული ბიზნეს-განათლება დღეს განიხილება, როგორც საბაზრო ეკონომიკის თეორიისა და პრაქტიკის უმნიშვნელოვანესი კომპონენტი. საბაზრო პროცესებში ბიზნესი ასრულებს საზოგადოების სოციალურ-ეკონომიკური ორიენტირის როლს, წარმოადგენს საზოგადოებრივ ურთიერთობათა რეგულირების მნიშვნელოვან ინდიკატორს.

ბიზნესის თეორიისა და პრაქტიკის შესწავლა, ამ დარგში აშშ-ს,

დასავლეთის და აღმოსავლეთის ქვეყნების დაგროვილი გამოცდილების გაზიარება, მათი საფუძვლიანი ანალიზი და გამოყენება, საქართველოსათვის დღეს განსაკუთრებულად მძაფრ შინაარსს იძენს. ქვეყნის ორიენტაცია ევროპაზე, მსოფლიოს საზოგადოებაში ინტეგრაციის სურვილი, მისგან მოითხოვს შესაბამისი ბიზნესპოტენციალის შექმნასა და განვითარებას. ქართულ ეკონომიკურ მეცნიერებაში დომინირებს აზრი, რომ ბიზნესი ვითარდება მხოლოდ იმ ეკონომიკურ სფეროში, რომელიც ხასიათდება ფორმირებული საბაზრო სტრუქტურებით. ეს სამართლიანი მოსაზრებაა თუ ბიზნესს განვიხილავთ, როგორც კონკურენციული ბრძოლის შედეგს. ამასთან, ბიზნესის შესწავლა უფრო ფართო კონტექსტში — მისი გარემოს, რესურსების, ფაქტორების, ეთიკის, ადამიანური ურთიერთობების, მარკეტინგის, მენეჯმენტის კუთხით ბევრად მნიშვნელოვანია, ვიდრე მისი მხოლოდ ვიწრო, ზოგადეკონომიკური ასპექტების კვლევა.

ბიზნესი ჩვენს ქვეყანაში შეზღუდულიყო და სპეციფიკურიც. ეს განპირობებულია: პოლიტიკური კატაკლიზმებით, წარმოების დაბალი დონით; სამენარმოე კონკურენციის განუვითარებლობით; ბაზრის რეგულირების არაეკონომიკური, რიგ შემთხვევაში — კრიმინალური მექანიზმების ფუნქციონირებით; საზოგადოებრივი პროდუქტის განაწილების უთანაბრო მექანიზმით; საკანონმდებლო ბაზის შესაბამისობით საბაზრო ეკონომიკის მოთხოვნისადმი და საკანონმდებლო კოლიზიებით. ძირითადი აქ, ამ სფეროში არსებული კულტურისა და სამენარმოე ურთიერთობების განვითარების დონის დეფიციტია.

მსოფლიოში ბიზნესისადმი არსებული მიდგომების, იდეების, თეორიების განზოგადების საფუძველზე, აუცილებელია, ავგოთ ბიზნესის სრულიად ორიგინალური, ჩვენ მიერ შეცნობილი, გაანალიზებული და შესწავლილი კონცეფცია. რომელიც მოიცავს ბიზნესის წარმოების საზოგადოებრივ პრაქტიკაში კარგად ცნობილი მეთოდებისა და ხერხების იმ არსენალს, რომელიც ქმნის ამ სფეროში კლიმატს, მისი სუსტი და ძლიერი მხარეების სრული, ობიექტური წარმოდგენით.

დღეს, შეიძლება, თამამად ითქვას, რომ თანამედროვე ქართული ბიზნესის სკოლები ცდილობენ, მიუახლოვდნენ სწავლების მსოფლიო სტანდარტებს, თუმცა ისიც უნდა ვაღიაროთ, რომ ისინი დღეს შორს არიან ამ მიდგომებისაგან, რაც მოტივირებულია რამდენიმე მნიშვნელოვანი მიზეზით. მათ შორისაა:

1) ამ დარგში პროფესიონალი მკვლევრების და პედაგოგების დეფიციტი. დღეს ყველა, ვისაც არ ეზარება, ცდილობს, ასწავლოს ბიზნესი. პროფესიული კადრების შერჩევის მექანიზმი აკადემიური პერსონალის კონკურსების გზით, ვერ პასუხობს სახელმწიფოს წინაშე დასმულ ამოცანას. აკადემიური პერსონალის კონკურსები ორიენტირებულია უმაღლესი სასწავლებლების ხელმძღვანელობის კონიუნქტურულ ინტერესებზე, პერსონალის აკადემიური თავისუფლება შეიცავდა ფსევდოთავისუფლებით, პროფესიონალიზმი კი — პარტიკულარიზმით.

2) დაბალია სტუდენტობის მოტივაცია, როგორც აღინიშნა, MBA, BBA, DBA აკადემიური პროგრამები დასავლეთში ძვირადღირებული პროდუქტია, რაც მოტივირებულია ბაზარზე ამ რესურსზე მაღალი მოთხოვნილებით. საქართველოში, სადაც უმუშევრობა დღითიდღე იზრდება, შრომის ბაზარი კი გაჭირვებულია "ბიზნესის ადმინისტრირების" პროგრამის კურსდამთავრებულებით, მათი შემდგომი დასაქმების ბუნდოვანი პერსპექტივა არსებობს, რაც ამცირებს სტუდენტთა მოტივაციას ხარისხიანი განათლების მიღების დარგში. ამ

პირობებში კურსდამთავრებულთა დასაქმების ეფექტიანი გზა არის უმაღლესი სკოლის დიპლომების საერთაშორისო აკრედიტაცია, რაც, საუბედუროდ, სახელმწიფოსათვის დაუძლეველ რუბიკონად იქცა, რის გამოც ჩვენი კურსდამთავრებულები საზღვარგარეთ ვერ იღებენ მათი განათლებისა და დიპლომის აღიქვამურ სამუშაოს.

3) დაუძლეველ პრობლემად იქცა ბიზნესის დარგში სახელმძღვანელო ლიტერატურის გამოცემა ან თუნდაც თარგმნა. ის, რასაც რიგ შემთხვევებში სტუდენტებს სთავაზობენ, რუსული წყაროებიდან მდარე ხარისხის ნათარგმნი მასალაა, რომელიც არ პასუხობს ბიზნესის სწავლების თანამედროვე დასავლური თეორიისა და პრაქტიკის მოთხოვნებს.

2. ბიზნესის სწავლება დამყარებულია მხოლოდ თეორიულ ცოდნაზე თუ ის პრაქტიკულ ნაწილსაც მოიცავს?

ყველაზე მნიშვნელოვანი ბიზნესის სწავლებაში, რასაკვირველია, პრაქტიკული ნაწილია. დასავლეთის პედაგოგიკაში გამოიყენება ბიზნესის სწავლების აქტიური მოდელი (ARL): „Action — Reflection — Learning“, „მოქმედება — გააზრება — სწავლა“ (განხილვის საფუძველზე). „Action — Learning“ ტექნოლოგიით სწავლება გულისხმობს, რომ სტუდენტი ჯერ იხილავს პრაქტიკულ სიტუაციას და ამის შემდეგ ისმენს მის თეორიულ განმარტებას და არა — პირიქით, როგორც ეს მიღებულია ტრადიციულ პედაგოგიკაში. „ბიზნესის საფუძვლების“ ათვისების დროს გამოიყენება ინტერაქტიური და აქტიური სწავლების მეთოდები. ინტერაქტიურის დროს მსმენელი მონაწილეობს სასწავლო პროცესში დისკუსიების, სიტუაციური ანალიზის, სხვა სტუდენტებთან ერთობლივი პროექტების მომზადების, კომუნიკაციის გზით. კურსის სწავლების პროცესში გამოიყენება Case study, კონკრეტული ბიზნეს სიტუაციების მეთოდი, რომლის პროცესში სტუდენტები სწავ-

ლობენ პრობლემებს და გადაწყვეტილება მიიღება ამ პრობლემების ირგვლივ. ასევე მნიშვნელოვანია კოლექტიური საქმიანობა (ჯგუფური კომუნიკაციის ჩვევების გამომუშავების), ლიდერის თვისებების ჩამოყალიბების გზით. ფართოდ გამოიყენება ექსპერიმენტალური ამოცანების მეთოდი (Experimentiel Exercises), როდესაც სტუდენტები ახდენენ თავიანთი გადაწყვეტილებების და მართვის უნარის დემონსტრირებას ბიზნესის სხვადასხვა ასპექტიდან გამომდინარე. მნიშვნელოვანია ჯგუფური პროექტის (Group Projects) შედგენაც, რაც სწავლების სხვადასხვა სტადიაზე სტუდენტის ამოცანის დამოუკიდებელი დასმის, მისი დასაბუთების, სამუშაო ჯგუფის ორგანიზების, საჯარო პრეზენტაციის შესაძლებლობას გულისხმობს. სწავლების მეთოდიკის გაღრმავების მიზნით, ფართოდ გამოიყენება მასტერკლასები, სადაც ბიზნესის დარგში დაგროვილი გამოცდილებას სტუდენტებს უზიარებენ ცნობილი მეწარმეები, ბიზნესის სფეროში მომუშავე მაღალი კვალიფიკაციის სპეციალისტები. უმნიშვნელოვანესია სტუდენტთა საერთაშორისო სტაჟირების ორგანიზება საზღვარგარეთის ცენტრებში, სადაც ისინი ეცნობიან ბიზნესის კეთების სრულიად ახალ კულტურულ გარემოს, თანამედროვე ბიზნესის პრობლემებს. დღეს საერთაშორისო ბიზნესის კეთება შეუძლებელია მულტიკულტურურობისა და დეკულტურურობის პრობლემატიკის შესწავლის გარეშე.

მიუხედავად დასავლეთის პედაგოგიკაში არსებული სწავლების ამ უმდიდრესი არსენალისა, ბიზნესის სწავლების ეს მეთოდები საქართველოში სრულად არ გამოიყენება, რისი ძირითადი მიზეზი პედაგოგიური კადრების დაბალი კვალიფიკაცია, არაორგანიზებულობა და ზომას გადასული ბიუროკრატიზმი, თუმცა, ამას ვერ ვიტყვით ყველა უმაღლეს სკოლაზე, ამ საქმეში არიან ნოვატორებიც.



BUSINESS AND EDUCATION

We have approached Mr. Teimuraz Shengelia - Doctor of Economic Sciences, Tbilisi State University professor and a head of the 'International Business' module with some questions. We think, his recommendations will be useful for the youngsters intending to continue their studies in Business Administration in Georgia and abroad as well.

-What traditions do the business studies, as the scientific discipline have in Georgia?

-To start with, teaching of business has a long history. As early as in 1902, in The US, 7 students of Dartmouth College received diplomas of business education having undertaken the course of MCS - Master of Commercial Science. This served as a head start of the business education in the world. Therefore, the cradle of business education is considered the USA, namely, New Hampshire state. At present, all the business schools of the leading countries worldwide provide BBA (Bachelor of Business Administration), MBA (Master of Business Administration) and DBA (Doctor of Business Administration) programs.

Today, there are more than 850 business schools worldwide offering up to 1300 different business programs to their students. These numbers are steadily increasing which demonstrates how competitive is the environment between the business schools. Up to 400 thousand students obtain the business education diploma annually and the demand on this kind of educational resources increase each year. The USA is certainly the leader in this field. But it should be not-

ed as well that, for the last 10 years the demand on these programs is growing with geometrical progression in the European countries.

Nowadays the well-known business schools play on the absolutely new competitive market of education. New spaces of education, the educational consortiums are being founded in the world based on the formation of corporate programs in this regard. On the graduate level, the specialized education of master programs, in the form of MBA degree, is also included together with the general economic studies. Lecturers and professors are invited from the world's top business schools and this is why the studies are an expensive educational resource.

Modern business education is pragmatic. Based on the principle of raising a leader in the business field and defining his future social status, it's strictly motivated. In this context, business studies appear from the 2000 years on the Georgian educational market. So, naturally, it is experiencing the severe deficit in terms of mastering the theory and practice of modern business teaching methodology, which is proven and successfully used in western pedagogy.

The business education sprung up in the US at the beginning of 19th century is considered as an important component of economic theory and practice nowadays. Business plays the role of social-economic compass in the market processes; it represents the important indicator of the regulation of social relations.

Studying the business theory and practice, mastering the experience gained in this field by the US, western and eastern countries, their in-depth analysis and usage have gained especially firm content for Georgia. The country's orientation towards Europe, intention of integration in the world society demands the creation and development of the appropriate business potential. In the Georgian economic science dominates the opinion that the business is developed only in those spheres characterized by the formed market relations. This is a fair opinion if we consider the business as a result of the competitive battle. However, business study is more important within wider context, in terms of its environment, ethics, public relations, marketing, and management, rather than researching with regard to its narrow, general economic aspects.

Business is restricted and also specific in our country. This is conditioned by the political cataclysms, low level of production, undeveloped business competition, market regulations with non-economic, in some cases criminal mechanisms, unequal distribution of public products, non-compliance of the legal framework with the market demand and the conflict of laws. The major problem is the deficit of the developed business relations and culture in this field.

On the bases of generalizing the approaches, ideas and theories of business, existing in the world, it is essential to create the original, analyzed and cognized by us business concept, which contains in the arsenal the methods and ways developed in business practice, and which creates the climate in this field by means of the non-biased and clear identification of its weak and strong sides.

Nowadays, we can proudly say that the modern Georgian business schools try to approach the world teaching standards, but it should also be admitted that, because of several reasons mentioned below, they fall short from them:

1) The deficit of professional researchers and teachers in this field. Today everyone tries to teach business. The mechanism of recruiting the professional staff by means of academic competition does not meet the state needs. The competition of the academic staff is oriented to the conjunctive interests of the universities' management. The academic freedom of the staff has been substituted by the pseudo freedom, and professionalism – by particularism;

2) The motivation of students is low. As it has been mentioned, the MBA, BBA and DBA programs are expensive products in the west, which is conditioned by the great demand on the market. In Georgia, where the unemployment is increasing day by day, and the labor market is full of the 'Business Administration' graduates with ambiguous prospects of future employment, the students' motivation to get a quality education is decreased. In such conditions, the effective way of graduates' employment is the international accreditation of their schools, which has unfortunately become the invincible Rubicon for the state. Due to this fact, our graduates are unable to get the jobs abroad commensurate to their education and diplomas.

3) Publishing and even translating the literature in the field of business has become an invincible problem as well. What is offered to students is a rough translation from the Russian sources, which does not meet the demands of the western theory and practice of the business studies.

-Is business education based on only the theoretical knowledge or does it also contain the practical part?

-The practical part is certainly the most important in business education.

BUSINESS AND EDUCATION



education. The active model of the business studies, ARL is used in the western pedagogy: 'Action - Reflection - Learning' (on the bases of review). Teaching with 'Action Learning' technology means that a student first reviews the practical situation and then listens to the theoretical generalization, not vice-versa, as it has been accepted in the traditional pedagogy.

The interactive and active methods of teaching are used during studying the business basics. On the level of interactive method, an attendee participates in the learning process in a way of discussions, situational analysis, preparation of various projects with other students and through communication. Case studies are used during the teaching process, a particular method of business situations in the process of which the students review the problems and give solutions to them.

The group work is also important, through the creation of group communication and leadership skills. The method of Experimental Exercises is widely used when the students demonstrate the skills of their decision making and leadership through the different aspects of business. Composing the group projects is also important, which

demonstrates the student's ability to state the problem, its justification, organization of working groups and public presentations.

Master classes are widely used in order to deepen the teaching methods, where the famous entrepreneurs, qualified specialists share their experience to the students.

Organizing the international internship for the students in the centers abroad is very important, as here they are introduced to the new, cultural environment of doing a business, and the modern problems of entrepreneurship. Today doing a business without depending on the problematics of multiculturalism and deculturalism seems to be unimaginable.

Despite the richest teaching arsenal in the western pedagogy, all these methods have not been thoroughly used in Georgia, primarily because of low qualification of the pedagogical staff, excessive bureaucracy and lack of organization. However, it cannot be said about all of the business schools, as there are the innovators in this field as well.

უცხოური განათლების დაფინანსება უკვე ხელმისაწვდომია — სახელმწიფო პროექტი

ნებისმიერი სპეციალობის ახალგაზრდას, სტუდენტს, რომ ჰკითხოთ — რა არის საქირო პროფესიონალად ჩამოყალიბებისთვის, აუცილებლად გიპასუხებთ — საზღვარგარეთ სწავლის გაგრძელება. ეს მხოლოდ მათი აზრი არ გახლავთ. გლობალური მობილობა მსოფლიოში განათლებისა და მეცნიერების განვითარების ერთ-ერთ მთავარ წინაპირობად უკვე აღიარებულია. საქართველო ამ პროცესში დიდი ხანია ჩართულია, უმაღლეს სასწავლებლებში არსებული გაცვლითი პროგრამებისა თუ არასამთავრობო ორგანიზაციების მიერ გამოცხადებული სხვადასხვა კონკურსის საშუალებით. მიუხედავად ამისა, ბევრი მსურველი ვერ ახერხებს უცხოეთის წამყვან უნივერსიტეტებში განათლების მიღებას ან მიზანს აღწევს და მუშაობას ისევ საზღვარგარეთ აგრძელებს. შესაბამისად, კვალიფიციური კადრი, რაც ქვეყნის ეკონომიკური თუ ინტელექტუალური განვითარების ერთ-ერთი უმთავრესი გარანტორია, იკარგება. აღნიშნული ვითარების გათვალისწინებით, 2014 წელს, საქართველოს მთავრობის განკარგულებით, საერთაშორისო განათლების ცენტრი შეიქმნა. ეს კიდევ ერთი ახალი შესაძლებლობაა ახალგაზრდებისთვის — მიიღონ განათლება წარმატებულ უცხოურ უნივერსიტეტებში და ასევე — დაფინანსება სახელმწიფოსგან, მხოლოდ ერთი პირობით, სწავლის დასრულებიდან სამი წელი საქართველოში უნდა იმუშაონ. ახალი სახელმწიფო ინსტრუქციის მნიშვნელობისა და ფუნქციონირების დეტალებზე საერთაშორისო განათლების ცენტრის უფროსს, ნინო ქელიძეს ვესაუბრეთ.



ქალბატონო ნინო, რატომ გახდა აუცილებელი სახელმწიფოს მიერ საერთაშორისო განათლების ცენტრის დაფუძნება?

საერთაშორისო განათლების ცენტრი საქართველოს პრემიერ-მინისტრის ინიციატივით პროექტების ფარგლებში დაფუძნდა. ცენტრის შექმნის აუცილებლობა განპირობებულია საერთაშორისოდ აღიარებული განათლების მქონე კადრების აუცილებლობით.

რაც შეეხება უშუალოდ ცენტრის მუშაობას, ჩვენი მიზანია, ახალგაზრდებს მივცეთ საშუალება, საერთაშორისოდ აღიარებული აკადემიური ხარისხი მოიპოვონ. არსებული პროგრამების ფარგლებში სტუდენტები უცხოეთში თავად არჩევენ უმაღლეს სასწავლებელს, ასევე, სპეციალობას (პროგრამით გამოცხადებული პრიორიტეტული მიმართულებების გათვალისწინებით), რომლის დაუფლებაც სურთ, შემდეგ კი, და-

ფინანსების მისაღებად, ჩვენ მიერ გამოცხადებულ კონკურსში იღებენ მონაწილეობას.

საერთაშორისო განათლების ცენტრი 2015-2016 აკადემიური წლისთვის ორ პროგრამას სთავაზობს დაინტერესებულ აპლიკანტებს. სამაგისტრო და სადოქტორო პროგრამაში კონკურსი წელიწადში ორჯერ ცხადდება. სააპლიკაციო ფორმა-განაცხადის შევსება შეუძლია მას, ვინც უცხოური უნივერსიტეტიდან ჩარიცხვამ თანხმობა უკვე მიიღო, ასევე, გვაქვს კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი პროგრამა, რომელიც საჯარო სექტორში დასაქმებულებულთა კვალიფიკაციის ამაღლებაზეა გამიზნული. ამ შემთხვევაშიც, აღნიშნულ პროგრამაში მონაწილეობის მსურველებმა თავად უნდა მოძებნონ შესაბამისი სასწავლო კურსები, მიიღონ თანხმობა ჩარიცხვის თაობაზე და დაფინანსების მოასპოვებლად ჩვენ მიერ გამოცხადებულ კონკურსში ჩაერთონ.

ჩვენ მიერ გამოცხადებული კონკურსები ე.წ. ღია სასტიპენდიო კონკურსებია, შეზღუდულია მხოლოდ აპლიკაციების მიღების ვადები და განსაზღვრულია პრიორიტეტული საგანმანათლებლო მიმართულებები. რა თქმა უნდა, დაწესებული გვაქვს მოთხოვნებიც. ერთ-ერთი მთავარი მოთხოვნა არის ის, რომ სახელმწიფოს მიერ დაფინანსებული ბენეფიციარი აუცილებლად დაბრუნდეს სამშობლოში და სამი წელი საკუთარ ქვეყანაში იმუშაოს. კურსდამთავრებულებს დავეხმარებით ე.წ. დასაქმების ქსელური პროგრამების (Alumni Network) საშუალებით, რომელიც მათ ერთმანეთთან მჭიდრო პროფესიული კავშირის შენარჩუნებაში დაეხმარება, მისცემს საშუალებას, რომ ერთად იმუშაონ კვლევით თუ სოციალურ პროექტებში. გაცვეთ მცირე გრანტებსაც. ეს ეტაპი ამოქმედდება მიმდინარე წლის ივნისში, როდესაც ცენტრის ბენეფიციარების პირველი ჯგუფი უკან დაბრუნდება.

თქვენ ახსენეთ, რომ აპლიკანტებს სწავლის გასაგრძელებლად ნებისმიერი უცხოური უნივერსიტეტის არჩევა შეუძლიათ. არჩევანი ნამდვილად შეუზღუდავია?

ჩვენ წინასწარ განვსაზღვრეთ მიმართულებები, რომელთა პრიორიტეტულობასაც მთავრობა ადგენს. 2014 წელს 6 მიმართულებაზე გამოვაცხადეთ კონკურსი, ესენია: სოფლის მეურნეობა, განათლება, ინჟინერია, ჰუმანიტარული, სოციალური, ზუსტი და საბუნებისმეტყველო მეცნიერებები. ამ მიმართულებებს 2015 წლის გაზაფხულის კონკურსზე სამართალი და ბიზნესის მიმართულებაც დაემატება. რაც შეეხება უმაღლეს სასწავლებლებს, აუცილებელია, ისინი აღიარებული და მაღალრეიტინგული იყოს. ეს ახალგაზრდების ინტერესიცაა, აუცილებელი არ არის, უნივერსიტეტი ტოპ-ასეულში შედიოდეს, თუმცა, მას ძლიერი საგანმანათლებლო სკოლა უნდა ჰქონდეს. ვგულისხმობთ, როგორც ამერიკის, ევროპის, ისე აზიის ქვეყნების უმაღლეს სასწავლებლებს.

გაქვთ წინასწარ განსაზღვრული, წელს რამდენი სტუდენტის დაფინანსებას გეგმავთ?

მომდევნო კონკურსში 115 სტუდენტის დაფინანსებას ვაპირებთ, თუმცა, ეს მკაცრად დადგენილი ლიმიტი არ არის და, საქიროებისამებრ, შესაძლებელია, რაოდენობა გაიზარდოს.

საერთაშორისო განათლების ცენტრის მიზნების ჩამონათვალში ერთ-ერთ პუნქტად მითითებულია, რომ ახალგაზრდების დაფინანსებისას გაითვალისწინებთ სოციალურ ფაქტორსაც. კერძოდ, რა კრიტერიუმებით აფასებთ აპლიკანტებს?

აუცილებელია, ახალგაზრდებმა ჩვენი შეფასების სისტემის შესახებ მეტი ინფორმაცია მიიღონ, რათა გამარჯვების შესაძლებლობა ირწმუნონ. ამისათვის ცენტრი 2015 წლის 20 მარტიდან 15 მაისის ჩათვლით ღია კარის დღეებს კვირაში ორჯერ გამართავს. ცენტრის თანამშრომლები ჯგუფურ და ინდივიდუალურ საკონსულტაციო შეხვედრებს როგორც თბილისში, ისე გორში, ქუთაისში, ახალციხეში, ზუგდიდში, თელავსა და ბათუმში ჩაატარებენ.

პირველ ყოვლისა, აღვნიშნავ განაცხადის ფორმას, რომელიც საშუალებას გვაძლევს, შერჩევისას გავითვალისწინოთ სტუდენტის სოციალური სტატუსი, სხვა პრობლემური გარემოებები. სოციალური ფაქტორი შეფასებისას აპლიკანტს გარკვეულ ქულას მატებს. აკადემიური მოსწრების ქულებს დიდ მნიშვნელობას ვანიჭებთ. საქირო საბუთებს შორის ვითხოვთ — უცხოურ უნი-

ვერსიტეტში ჩარიცხვის ფურცელს, სამოტივაციო წერილს, ორ რეკომენდაციას და, სულ ცოტა, ერთნობიან სამუშაო გამოცდილებას.

ჩვენთან დასაქმების სერიოზული პრობლემა არსებობს, განსაკუთრებით მათთვის, რომლებსაც ბაკალავრიატი ახალი დამთავრებული აქვთ. ეს მოთხოვნა აუცილებელია?

თქვენ წარმოიდგინეთ, ბაკალავრებს პრობლემა არ ექმნებათ ხოლმე, რადგან დასაქმებში ვგულისხმობთ სტაჟირებასაც და კვლევასაც, ეს კრებსითი მოთხოვნაა. მაგისტრატურაში სწავლის გაგრძელების მსურველებისგან ევროპული ქვეყნების ითხოვენ სამუშაო გამოცდილებას. თუ გვინდა განათლების ევროპული ხარისხის მიღება, გამონაკლისი არ უნდა დავუშვათ. როდესაც აპლიკანტს ვაფინანსებთ, აუცილებელია, მას, თეორიული ცოდნის გარდა, გარკვეული პრაქტიკული უნარ-ჩვევებიც ჰქონდეს.

აპლიკაციის პროცესის დამთავრების შემდეგ იწყება დოკუმენტების გადასინჯვა. შემდეგ კი მათ აფასებს სპეციალურად შერჩეული საერთაშორისო კომისია, რომელშიც საერთაშორისო ორგანიზაციებისა და რელევანტური სამინისტროების წარმომადგენლები შედიან. შეფასების პროცესი ელექტრონულად მიმდინარეობს. მონაწილე ქულებით ფასდება. ამ პროცესში არც ერთმა კომისიის წევრმა არ იყოს, რა ქულას წერს მეორე წევრი. შეფასების ამ სისტემის უპირატესობა ისაა, რომ, თუ აპლიკანტი არაერთგვაროვნად შეფასდა, ანუ ერთმა კომისიის წევრმა ძალიან მაღალი ქულა დაწერა, ხოლო დანარჩენებმა — საშუალო, სისტემა შეფასების ლოგიკის დარღვევაზე მიგვითითებს. ასეთი აპლიკაციები განსაკუთრებული ყურადღებით განიხილება და მექანიკური თუ სხვა ტიპის შეცდომისგან გვიცავს. მეორე ეტაპი გასაუბრებაა. აპლიკაცია, ყველაზე მეტი — 60 ქულით, გასაუბრება კი 40 ქულით ფასდება. გასაუბრებაზე ყველა აპლიკანტს ერთსა და იმავე კითხვებს ვუსვამთ, გამონაკლისი მხოლოდ სპეციალობასთან დაკავშირებული საკითხებია. კითხვები მათთვის ცნობილია. ძირითადად, გასაუბრების შედეგად ვცდილობთ იმის გარკვევას, რამდენად სწორად განსაზღვრავენ ისინი თავიანთ შესაძლებლობას, როგორ აპირებენ მიღებული ცოდნის გამოყენებას და ა.შ.

საუკეთესო შედეგების მქონე აპლიკანტებს მთლიანად ვუფინანსებთ სწავლის, მგზავრობისა და ცხოვრების ხარჯებს?

გასულ წელს აგრარული და სოციალური მიმართულებებით ის სტუდენტები დავაფინანსეთ, რომლებმაც 70%-ზე მეტი ქულა მიიღეს (სამართლის მიმართულებით მინიმალური ზღვარი 80% იყო). ეს დამოკიდებულია კონკურსში მონაწილეთა რაოდენობაზე. გადასალახი მინიმალური ზღვარი მერყეობს. საუკეთესო შედეგების მქონე სტუდენტებს ვაფინანსებთ საჭიროების მიხედვით. არის შემთხვევები, როდესაც მათ თანხის ნაწილი უკვე აქვთ და მხოლოდ დამატება აუცილებელი. გარკვეულ ნაწილს მთლიანად ვაფინანსებთ. აპლიკანტების მიმართულებების მიხედვით შერჩევის ლოგიკაც კონკურსის დროს იკვეთება-ხოლმე. გვქონდა მაგალითი, როდესაც სტუდენტმა იმდენად კარგად დაამტკიცა საქართველოში საარბიტრაჟო სამართლის განვითარების აუცილებლობა, რომ ამ მიმართულებით კიდევ რამდენიმე ახალგაზრდა შევარჩიეთ. შესაბამისად, დაფინანსდნენ აპლიკანტები, რომლებიც საქართველოში დაბრუნდებიან და საარბიტრაჟო სამართლის სფეროში გუნდურად გააგრძელებენ მუშაობას.

როგორია ზოგადი სტატისტიკური მონაცემები? უკვე რამდენი აპლიკანტის სწავლა დაფინანსდა?

2014 წელს 1793 კანდიდატიდან 77 შევარჩიეთ. მეორე კონკურსი, რომელიც დეკემბერში გაიმართა, სპეციფიკური იყო, რადგან კონკურსში მონაწილეებმა საზღვარგარეთიდან ჩარიცხვის ფურცელი დაგვიანებით მიიღეს. ამ შემთხვევაში, 900-დან 10 ახალგაზრდა შეირჩა. ყველა დავაფინანსეთ, ვინ 70 ქულაზე მეტი მიიღო.

რაც შეეხება კურსდამთავრებულების დასაქმების სისტემას, კონკრეტულად რას გეგმავთ ამ მიმართულებით?

ეს ჩვეულებრივი პროცედურაა. საზღვარგარეთ კურსდამთავრებულთა კვალიფიკაცია მაღალია და მათით ნებისმიერი დამსაქმებელი დაინტერესდება. მათ ასევე შეეძლებათ, საჯარო სამსახურში დასაქმებასთან ერთად, თავადაც შექმნან სამუშაო ადგილები, მაგალითად, არასამთავრობო სექტორში, რადგან გამოცდილება უკვე ექნებათ. ამ პროგრამის მონაწილეთა საქართველოში დაბრუნება ნებისმიერი მოქალაქის ინტერესია.

ჩვენ მათში ინვესტიციას ვდებთ, რომელმაც ქვეყანას ფინანსური უკუგება უნდა მოუტანოს.

ახსენეთ, რომ კურსდამთავრებულებისათვის საგრანტო კონკურსსაც გამოაცხადებთ...

დიახ, მათი პროფესიული ზრდისთვის შემდეგშიც ვიზრუნებთ. ქსელური დასაქმებისთვის 5 000 ლარამდე თანხას გამოვყოფთ, თუმცა საგრანტო წინადადებით თავად კურსდამთავრებულებმა ინდივიდუალურად ან ჯგუფურად უნდა მოგვმართონ. ერთ-ერთი ასეთი პროექტი უკვე დაგეგმილია — ზაფხულში ჩატარდება უნარშემდგომი ბავშვებისთვის საქველმოქმედო კონცერტი, რომელშიც მონაწილეობას მიიღებს ჩვენი ერთ-ერთი ბენეფიციარი. ის ამერიკაშია და თავისი გუნდის ჩამოყვანას გეგმავს. გრანტებს, ძირითადად, სოციალური მიმართულებით, ასევე, კვლევებისთვის გამოვყოფთ. ეს პროგრამა მიმართულია ჩვენი კურსდამთავრებულებისათვის საერთო პროფესიული სივრცის და ურთიერთთანამშრომლობის შესაძლებლობის შესაქმნელად.

მიმდინარე წელს როდის გამოაცხადდება კონკურსი?

ახალი კონკურსი 20 მარტს გამოაცხადდება და საბუთების მიღება 15 მაისს დასრულდება. ამ პერიოდში იქნება კონკურსი საჯარო სექტორში დასაქმებული პირებისთვისაც. მაგისტრატურასა და დოქტორანტურაში სწავლის გაგრძელების შესაძლებლობა მ საგანმანათლებლო მიმართულებით იქნება შესაძლებელი.

ერთ-ერთი მთავარი პრობლემა, რომელზეც სტუდენტები ხშირად საუბრობენ, კვალიფიკური აკადემიური პერსონალის ნაკლებობაა. საერთაშორისო განათლების ცენტრი სამაგისტრო და სადოქტორო საფეხურებს აფინანსებს, შესაბამისად, აკადემიური კადრების მომზადებასაც გულისხმობს. ნიშნავს ეს იმას, რომ ცენტრი ახალ კვალიფიციურ კადრებს უმაღლესი განათლების სექტორსაც შესთავაზებს?

საქართველოში უმაღლეს საგანმანათლებლო დაწესებულებებს ავტონომია აქვთ მინიჭებული. კადრების შერჩევა მათი პრეროგატივაა. ჩვენ, რა თქმა უნდა, არ და ვერც ჩავერევით, თუმცა საზღვარგარეთ სწავლის გაგრძელების მსურველებს სადოქტორო საფეხურსაც ვუფინანსებთ, რაც თავისთავად აკადემიურ სფეროში ახალი კადრების გაჩენას უწყობს ხელს.

ქვეყნის ეკონომიკური თუ აკადემიური პოტენციალის განვითარებისთვის სახელმწიფომ პრიორიტეტულად ნ სპეციალობა დასახელა. ამ კუთხით, შესაძლოა, ნაკლებად მნიშვნელოვანი იყოს კულტურისა და ხელოვნების სფერო, თუმცა მაინც ხომ არ გეგმავთ ამ მიმართულებით ახალგაზრდებისთვის სიახლეების შეთავაზებას?

როგორც ვიცი, კულტურის სამინისტროს აქვს გრანტები საშემსრულებლო სპეციალობებზე. მათი მოპოვება აპლიკანტებს კონკურსის საფუძველზე შეუძლიათ. ცენტრი კი იმ სპეციალობების დაფინანსებას გააგრძელებს, რომელიც კულტურის ადმინისტრირებასა და მართვის ხარისხს, ან კვალიფიკაციას ანიჭებს სტუდენტებს თუ საჯარო სამსახურში დასაქმებულ პირებს.

რაც შეეხება თქვენი ცენტრის ბიუჯეტს, ის ფიქსირებულია თუ, შესაძლოა, გაიზარდოს და ეს კონკურსში გამარჯვებული ახალგაზრდების რაოდენობაზე დამოკიდებული?

ამ დროისთვის ორმილიონ-ნახევარი დოლარია გამოყოფილი. ბევრ პროგრამას ვახორციელებთ, მათ შორისაა აკადემიური პერსონალის, მკვლევარებისა და პრაქტიკოსების საქართველოში მოწვევის ქვეპროგრამა. შესაბამისად, ამ ეტაპზე ეს თანხაა გათვალისწინებული. თუ დიდი მოთხოვნა იქნება და კონკურსში 70 ქულაზე მეტი 115-ზე მეტმა ახალგაზრდამ დააგროვა, ლიმიტი, შესაძლოა, გაიზარდოს.

ასევე დავამატებ, მნიშვნელოვანია, საზოგადოება ყურადღებით იყოს. 20 მარტს კონკურსი გამოაცხადდება და, როგორც აღვნიშნე, კვირაში ორჯერ ღია კარის დღეს გავმართავთ. როგორც წესი, აპლიკანტებს ბევრი კითხვა აქვთ ხოლმე და ამიტომ ვურჩევ, პირადად დაეხსრონ ამ შეხვედრებს. ჩვენ კი ვეცდებით, დავხმაროთ აპლიკანტებს ხარისხიანი განცხადების შედგენაში და კარგად გავაცნოთ სააპლიკაციო და შერჩევის პროცედურები.

GOVERNMENT OFFERS FINANCING FURTHER EDUCATION ABROAD

If you ask any youngster, a student – what s/he needs to become a professional, the answer will usually be – to continue my study in a foreign country – and not only s/he thinks like that.... Worldwide, global mobility is regarded as a prerequisite for the development of education and science. For a long time, Georgia has already been participating in this process by means of exchange programs at tertiary educational institutions and different competitions announced by non-governmental organizations. However, there are still many who, despite their willingness, cannot further their studies at leading western universities, or if they can, then they stay to work in the foreign country. Consequently, qualified cadre who could otherwise guarantee the economic and the intellectual development of the country are lost. To address the problem, in 2014, the government of Georgia established an international educational centre. This is one of the rare opportunities to receive national funding to study at a leading western university, but with a condition – the alumnae must repatriate to take and hold a job for three years. To find out more about the new state-funded program, we interviewed the head of the International Educational Centre Ms. Nino Chelidze.

Can you tell us why it became necessary to establish this centre?

The International Educational Centre was established as one of the innovation projects of the Prime Minister of Georgia. I cannot comment on the necessity of opening the centre/The necessity of opening the centre cannot be stressed too much, but every country, including Georgia, needs to have educated workforce at internationally recognized standards.

As about the operations of the centre, our objective is to create an opportunity for the young people to choose the program of study and get accepted by the university, and then to fund their studies, apply to us to take part in the competition.

The International Educational Centre funds graduate and doctoral degree programs. The competition takes place twice a year. Only those who have provisional acceptance from western universities can apply to us. Furthermore, we have another important program that aims at increasing qualifications of public sector employees. Likewise, the same procedure applies here – the interested participants must first research study programs and get acceptance, and then apply to us and take part in the competition to get funds for their studies.

Our competitions are open and unrestricted; rather, the restrictions only apply to application deadlines. However, we have requirements that applicants must meet. In Georgia, there are other international organizations funding students to study abroad, but their applicants, after they have completed the program, stay in the foreign country. We have a different approach – we require that all beneficiaries who received funding from the state return to their home country to work for three years. We will help alumnae to find a job through, so called “networking”, and even more, they can apply to us for grants. This project will begin in June, when the first group of alumnae comes back to Georgia.

You mentioned that the applicant can choose any university they'd like. Is this also not restricted?

We have made the decision on the directions beforehand, and they have been prioritized by the government. In 2014, the competitions were announced in 6 different directions – agriculture, education, engineering, and humanitarian, social, exact, and natural sciences. Concerning the higher educational institutions, it is very important that they enjoy high ratings – this should be of applicants' interest, but it is not mandatory that the university be from top hundred tier – more important, they should have strong academic background. We will consider all strong universities whether

they be American, European, or Asian. As a matter of fact, we are in the process of negotiating an agreement with one of the leading Japanese universities, and we have sent two beneficiaries to China to get higher education.

Can you tell me, how many students are you going to finance this year?

I think, in the next competition, we can well have 115 placements, but this is not strictly limited, and if needed, the number can be increased.

In the list of the objectives of the centre, it is mentioned that when making decisions about funding a student, you will also consider his/her social background. Can you tell me more about the criteria of assessing the applicants?

It is necessary that young people get more information about the assessment system to raise their confidence. First of all, I'd like to mention that in the application form, they can indicate their social status, problematic factors that deprived them from getting standard education. Those who come from socially disadvantaged families receive an extra point. In general, we give much importance to academic background in a points based assessment system where 81 is a minimum pass for an applicant. Furthermore, we require that, when applying to us, the students submit the letter of acceptance from the foreign university, the letter of motivation, two letters of recommendation, and have at least one year of work experience.

In Georgia, we experience serious unemployment problems, especially those who are recent graduates with bachelor's degrees. Is this a mandatory requirement?

As a matter of fact, undergraduates usually meet the requirement, as we think that the probation and research periods should be included in work experience. This is a general requirement that is also put forward by European universities. Hence, if we want to receive European education, we cannot make exemptions when making the decision on funding the applicant – strictly speaking, they must have a good combination of academic background and practical skills.

After the application deadline, we study the submitted documents. Then, the documents are assessed by a special committee, comprised of members from different international organizations and relevant ministries. The process is carried out electronically. The applications are assessed on a point based system. During this process, no one knows what score was given by another member of the committee. The advantage of this system is that if one gives a higher score and the others – average, then the documents are returned for reassessment. The second stage is an interview. All semifinalists are given the same questions except the questions concerning their specialization.

Do we fully cover the studying, travelling and living costs of the most successful applicants?

We funded the students who had received 70% of grades in the direction of agricultural and social sectors last year (the minimal grade limit in terms of law was 80%). It depends on a number of participants in the competition. The minimal grade limit to overcome is changeable. We fund the students with the best results if it is needed. There are cases when they already have a certain amount of money and it's necessary to add. We fully fund some of them. We also have had such an example, when the student so successfully justified the necessity of developing the arbitration law in Georgia that we selected some more applicants in this direction. Consequently, the applicants, who are going to return to Georgia and continue the team work in this field, had been funded



What is the general statistical data? How many applicants' studies have been funded?

-We selected 77 applicants from 1793 candidates in 2014. The second competition which took place in December was specific, as the participants received the enrollment sheets late. In this case, 10 applicants were chosen from 900. We funded all of those who received more than 70 points.

With regard to the graduates' employment system, what do you plan particularly in this direction?

This is an ordinary procedure. Overseas graduates get high qualification and any employer will become interested in them. They will also be able to create jobs by themselves, for example, in non-governmental sector, as they will already have an experience. It is in all citizens' interest that the program participants' return to Georgia. We are making an investment in them which should bring the financial return for the country.

You have mentioned that you will announce the grant competition for alumnees...

Yes, we will care about their professional development in the future as well. They will be employed in public or non-governmental sectors. We will allocate up to 5 000 GEL for the network employment. However, the alumnees must propose to apply for the grant themselves individually or in groups. One of such projects has already been planned – a charity concert will be held for disabled children in summer in which one of our beneficiaries will participate. He lives in America and is planning to bring his team to Georgia. We will provide grants in the social direction and for researchers as well.

When will the competition be announced this year?

A new competition will be announced on the 20th of March and the registration will close on the 15th of May. There will be a competition for public sector employees during this period as well. Studies in MA and PhD will be possible for the students of six specialties. However, we might add new directions as well.

One of the main problems students often complain about is the lack of qualified teaching staff. International Education Center funds the master and doctoral levels. This implies the training of the academic staff as well. Does this mean that the center will provide the higher education sector with new qualified personnel?

The higher education institutions have been granted autonomy in Georgia. Hiring staff is their priority. We certainly don't or cannot interfere, but we fund the doctoral level for those intending to continue their studies abroad.

The state has claimed 6 specialties as priorities for developing the economic or academic potential of the country. The culture and art might be less important in this regard, but do you still plan to offer the novelty to young people in these fields as well?

As I know, the Ministry of Culture has the grants. Applicants can obtain them via competitions. I do not exclude that the state might change the priorities in terms of education in the future and our center might announce the competition in this direction as well. By the way, we have already funded 5 or 6 applicants specializing in art.

As for the budget of your center, is it fixed, or variable depending on the number of the winners?

At this point 2.5 million dollars have been allocated. We are implementing lots of programs, including the subprogram of inviting the academic staff, researchers and practitioners to Georgia. As a result, this amount is supposed to be spent on this stage. If a demand increases and 115 and more applicants get more than 70 points in the competition, the limit might be increased.

In addition, society should be careful. The competition will be announced on March 20, and we will hold open days twice a week. As it happens, applicants tend to have lots of questions and I advise them to attend these meetings and get the respective answers. We are ready to help them with everything.

BUSINESS SUPPORT NETWORKS

ბიზნესის დამხმარე ქსელები



ALLIANCE GROUP CAPITAL

საინვესტიციო მხარდაჭერა
INVESTMENT SUPPORT

TAX CONSULTING GROUP

აუდიტორული მხარდაჭერა
AUDIT SUPPORT

HD FOREX

თვითდასაქმების მხარდაჭერა
SELF-EMPLOYMENT SUPPORT

KUBLASHVILI & PARTNERS

იურიდიული მხარდაჭერა
LEGAL SUPPORT

DOES YOUR COMPANY SEEK IMPROVED FINANCIAL PERFORMANCE?

- Strengthen market position, increase margins and efficiency, reduce costs and optimize operations by expending and acquiring competitors.

DOES YOUR COMPANY AIM TO ENTER NEW MARKETS?

- Access a wider customer base and increase your market share by diversifying products, services and long-term prospects of your business

DOES YOUR COMPANY FOCUS ON INNOVATION?

- Obtain quality staff & additional skills, know-how of your industry and other business intelligence

ALLIANCE GROUP CAPITAL (AGC) OFFERS FULL M&A SERVICES:

- Divesting, Company Sale
- Privatizations
- Leveraged Buy-Outs
- Management Buy-In & Buy-Out
- Fund Raising, Issuing Bonds and Stocks, Assisting in IPO Process

WHY AGC?

- Member of leading M&A network “Globalscope”
- Invested more than USD 100 million in local businesses
- Comprehensive Knowledge of local market
- Hands on experience operating different companies in sophisticated industries
- Access to database of more than 260 million companies in 70 countries

ალიანს ჯგუფი კაპიტალი

შპს "ალიანს ჯგუფი კაპიტალი", საინვესტიციო-საკონსულტაციო კომპანია, 2006 წელს დაარსდა. კომპანია სტრატეგიული ხასიათის კონსულტაციებსა და კაპიტალის ზრდის სერვისებს სთავაზობს იმ ფირმებს, რომლებიც დაინტერესებულნი არიან ეფექტური ბიზნესმენეჯმენტითა და საინვესტიციო შესაძლებლობებით. "ალიანს ჯგუფი კაპიტალი" ნდობით სარგებლობს მომხმარებლებში. ის კონკრეტულ მოთხოვნებზე მორგებულ, ინდივიდუალურ მიდგომაზე ორიენტირებულ გადაწყვეტილებებს სთავაზობს კლიენტებს, ფინანსური და გრძელვადიანი განვითარებისათვის.

"ალიანს ჯგუფი კაპიტალის" მიზანია, საქართველოს ისეთ მზარდ კომპანიებსა და პროექტებში ინვესტიციების ჩადება, რომლებსაც რეალური პოტენციალი აქვთ, გახდნენ ბაზრის ლიდერები. "ალიანს ჯგუფი კაპიტალი" მომხმარებელს სთავაზობს პროფესიონალურ კონსულტაციებსა და ფინანსების ზრდის სერვისებს, რომლებიც ქართული ბაზრისა და საერთაშორისო ტენდენციების საფუძვლიან ცოდნას ითვალისწინებს. კომპანია, ასევე, უზრუნველყოფს საკონსულტაციო სერვისებს ტრანსაქციების წარმოების ნებისმიერ სტადიაში. "ალიანს ჯგუფი კაპიტალი" ატარებს ბიზნესტრენინგებს დაინტერესებული კომპანიის თანამშრომლებისათვის.

"ალიანს ჯგუფი კაპიტალი" მჭიდროდ თანამშრომლობს საერთაშორისო ფინანსურ ინსტიტუტებთან, კერძო ფირმებთან, ადგილობრივ კომერციულ ბანკებსა თუ საქართველოს მთავრობასთან. "ალიანს ჯგუფი კაპიტალი" სხვადასხვა ადგილობრივ თუ საერთაშორისო ორგანიზაციასთან თანამშრომლობით ახორციელებს ინვესტიციებს ისეთ ძირითად სექტორებში, როგორებიცაა — ფინანსური მიმართულება, კომუნიკაციები, აღჭურვილობა, სოფლის მეურნეობა და კვება.

2014 წელს "ალიანს ჯგუფი კაპიტალი" ამიერკავკასიაში პირველი საინვესტიციო-საკონსულტაციო კომპანია გახდა, რომელიც საერთაშორისო M&A ქსელის, GLOBALSCOPE-ის წევრია. ზემოთ აღნიშნულ ქსელში გაწევრიანებით "ალიანს ჯგუფი კაპიტალს" შეუძლია დაეხმაროს ადგილობრივ კომპანიებს, რომლებიც მიზნად ისახავენ ახალი ბიზნესების შექმნა-გაფართოებას, შერწყმას, გაყიდვას, რესტრუქტურირებას, საერთაშორისო ერთობლივი საწარმოების ჩამოყალიბებასა თუ ლიცენზირებას.

იმ შემთხვევაში, თუ "ალიანს ჯგუფი კაპიტალი" წარმოადგენს მყიდველს, ის უზრუნველყოფს ბიზნესის შესყიდვას. თუ "ალიანს ჯგუფი კაპიტალი" წარმოადგენს გამყიდველს, მაშინ, ის წარმართავს გაყიდვის პროცესს და უზრუნველყოფს მთლიანი კომპანიისა თუ მის დანაწევრებულად გაყიდვას. GLOBALSCOPE-ის, M&A ქსელის წევრობით, "ალიანს ჯგუფი კაპიტალს" საშუალება ეძლევა, დაეხმაროს მომხმარებლებს საზღვარგარეთ ტრანსაქციების განხორციელებაში.

ტრანსაქციების განხორციელებისას "ალიანს ჯგუფი კაპიტალი" განსაზღვრავს იმ კაპიტალის ტიპსა და მოცულობას, რომლის გაფართოებაც იგეგმება მისი კონსულტაციების საფუძველზე. ყოველი ტრანსაქცია ინდივიდუალურია და ხშირად ზოგიერთი მათგანი სესხისა და აქციების კომბინაციას მოითხოვს. ჩვენ მომხმარებელს ისეთ კაპიტალს ვთავაზობთ, რომელიც იდეალურად ერგება მის საქმეს.

ჩვენ ვმუშაობთ ისეთ კომპანიებთან, რომლებსაც კაპიტალის ზრდისთვის სესხის აღება ან რეფინანსირება ესაჭიროებათ. იმ კომპანიებს, რომლებსაც უკვე აქვთ ადგილობრივი სესხები, ვთავაზობთ რეფინანსირების უფრო იაფ საშუალებებს.

ჩვენ ვთანამშრომლობთ მსოფლიოს ცნობილ ფინანსურ ინს-

ტიტუტებთან, რათა კლიენტებს შევთავაზოთ დაბალფასიანი ფინანსური რესურსები და დავეხმაროთ მათ წარმატების მიღწევაში.

"ალიანს ჯგუფი კაპიტალი" გახლავთ "ალიანს ჯგუფი ჰოლდინგის" შვილობილი კომპანია. "ალიანს ჯგუფი ჰოლდინგი" აქტიური მონაწილეა არაერთ წამყვან ბიზნესში საქართველოს მასშტაბით. მისი საქმიანობა მოიცავს სხვადასხვა საფინანსო სექტორს – მიკროფინანსები, ლიზინგი, საბანკო-საინვესტიციო მიმართულება, ქონების მართვა, ბიზნესინფორმაცია და ენერგეტიკა. "ალიანს ჯგუფი ჰოლდინგი" დაარსდა 2005 წელს ქართველი, ამერიკელი და ევროპელი აქციონერების მიერ.

ALLIANCE GROUP CAPITAL

Alliance Group Capital LLC (AGC) established in 2006 is an investment and consulting company which offers strategic advisory and capital raising services to firms interested in effective business management and investment opportunities. AGC works to pursue client's financial and long-term development goals by building trusting relationships and providing individually tailored services and solutions.

AGC's goal is to invest in the companies and projects in Georgia that have substantial potential to become market leaders. AGC supports the companies by providing professional consulting and fund-raising services through in-depth knowledge of the Georgian market and international trends. AGC also offers advisory services at any stage of transactional process and provides business trainings for company employees.

AGC actively collaborates with a number of international financial institutions, private equity firms, local commercial banks and Georgian Government. Though partnership with various international and local organizations, Alliance Group Capital has invested in key sectors of the Georgian economy - in finance, communications, equipment, agriculture and food.

In 2014, AGC became the first investment and consulting company from the Caucasus that joined international M&A network, GLOBALSCOPE Partners. Through membership at international M&A network, AGC can assist local companies in mergers & acquisition, divestment, sale, restructuring, international joint ventures or licensing initiatives.

On the buy-side, AGC represents purchasers in acquiring a targeted business. On the sell-side, AGC represents sellers on an exclusive basis and manages the entire process of selling a company in part or in whole. As a member of Globalscope, AGC supports clients in cross-border transactions with the focus on M&A.

When arranging an equity transaction, AGC determines the amount and type of capital to be raised through its consulting services. Each transaction is different and many require a combination of debt and equity. We advise our clients on the ideal capital structure to fit their unique circumstances.

We work with companies that need debt for growth capital or refinancing. Companies that already have a local loan can get refinancing from a cheaper resource. We operate with the world renowned international financial institutions to provide clients with low cost financial resource and provide managerial advice to achieve substantial success.

Alliance Group Capital is a subsidiary company of JSC Alliance Group Holding (AGH), which is an active player in several core businesses of Georgian economy, its operations spans from provisions of various financial services in microfinance, leasing, investment banking to offering consulting services in property, information technologies, business information and energy sectors. AGH was established in 2005 by Georgian, American and European shareholders.



სამადასახადო საკონსულტაციო ჯგუფი
აუდიტი * ბუღალტერია * კონსულტაციები

CONSULTING AND AUDIT COMPANY
AUDIT * ACCOUNTING * CONSULTATIONS

აუდიტორულ საკონსულტაციო კომპანია შპს "Tax Consulting Group" დაარსდა 2013 წლის 28 იანვარს იგი დაკომპლექტებულია სერტიფიცირებული აუდიტორებითა და "ACCA"-ს (association of chartered certified accountants) საკვალიფიკაციო კურსგავლილი მაღალპროფესიონალი პირებისგან. "თქვენი კეთილდღეობა ჩვენი ზრდის სტიმულია"

On 28 January 2013 audit and consulting company Ltd. Tax Consulting Group was established. It has certified auditors and professional staff, owning ACCA (association of chartered certified accountants). 'Your welfare is our inducement'.

ჩვენ ბთავაზობთ:

ბუღალტრული აღრიცხვა:

ბუღალტერია "თქვენი ოფისი"

თუ არ გყავთ ბუღალტერი, ან არ გაქვთ ოფისი, მაგრამ გჭირდებათ მიმდინარე აღრიცხვიანობის წარმოება, საგადასახადო ორგანოებთან ურთიერთობა, გჭირდებათ ოფისი პერიოდულად სამუშაოდ და შეხვედრების დასაგეგმად, ჩვენ გთავაზობთ ყველა ამ მომსახურების გაწევას კვალიფიციური, გადამზადებული ბუღალტრების მეშვეობით თქვენს განკარგულებაშია მყუდრო ოფისი ქალაქის ცენტრში, აუდიტორთა და ბუღალტერთა შემოქმედებითი ჯგუფი

ბუღალტერია "In place"

ბუღალტერია ადგილზე გულისხმობს ჩვენი თანამშრომლის, კვალიფიციური ბუღალტრის მიერ თქვენს ოფისში ბუღალტრის, ან მთავარი ბუღალტრის მოვალეობების შესრულებას თქვენ წინაშე პასუხისმგებელია ჩვენი კომპანია რომელიც უზრუნველყოფს თქვენთან მომარგებული თავისი თანამშრომლის მომსახურებას შესაბამისი, განახლებული და ადეკვატური კონსულტაციებით, იგი პერიოდულ მონიტორინგს უწევს მისი მუშაობის ხარისხს, უტარებს უფასო ტრენინგებს კომპანიის ტრენინგცენტრის საშუალებით.

ბუღალტერია "ალდგენა - აწყობა"

თუ არ გინარმოებით ბუღალტრული აღრიცხვა და ანგარიშგება გარკვეული პერიოდის განმავლობაში და დადგა დრო შესაბამისი გადანაცვებების მიღებისა, გჭირდებათ ბიზნესის სრული სურათის შექმნა, ვიღებთ პასუხისმგებლობას, გადამხდელის ინტერესების მაქსიმალურად გათვალისწინებით და გთავაზობთ, აღვადგინოთ ან შევქმნათ თქვენი ბუღალტრული ჩანაწერები, შევასრულოთ შესაბამისი ანგარიშგება საბიუჯეტო თუ ბიზნესპარტნიორებთან, მოგცეთ სრული და უტყუარი სურათი თქვენი ბიზნესის მდგომარეობის შესახებ.

ბუღალტერია დეკლარირება

თუ გინდათ მეტი რწმუნება, გაქვთ სურვილი, უცხო ექსპერტის თვალთ შიგნით თქვენს მიმდინარე ბიზნესოპერაციებს თუ გირჩევნიათ, მაღალანაზღაურებადი ბუღალტრის ყოლას გყავდეთ ბუღალტრული აღმრიცხველი და აუდიტორული კომპანიის წამომადგენელი, ექსპერტ აუდიტორი ახორცილებდეს ყოველთვიურ და ყოველწლიურ დეკლარირებას, მაშინ ეს პაკეტი თქვენთვისაა. ბუღალტერია ანგარიშგება ფინანსური ანგარიშგებები, დამფუძნებლების ან სხვა დაინტერესებული პირების ინტერესების დასაკმაყოფილებლად, განსაკუთრებით, ჰოლდინგის ტიპის ბიზნეს-სუბიექტებს და მრავალპროფილიან ბიზნესს სჭირდება, პროფესიონალმა, გარე აუდიტორმა, ყოველგვარი მიკერძოებულობის გამორიცხვით, შეასრულოს ამგვარი სამუშაო, გააკეთოს ანალიზი ფინანსური და საგადასახადო რეზულტატების განსხვავებისა და მისი ფინანსური შედეგებისა. გამოითვალოს და წარმოადგინოს ბიზნესის ფინანსური მაჩვენებლების სხვადასხვა კოეფიციენტი.

ბუღალტერია პროგრამირება

გაქვთ წარმატებული ბიზნესი, სამუშაოს ოპტიმიზაციისთვის გესაჭიროებათ შესაბამისი პროგრამა, ჩვენი გამოცდილებიდან გამომდინარე, გვსურს, გაგიზიაროთ ჩვენი შეხედულებები პროგრამულ უზრუნველყოფასთან დაკავშირებით, გირჩევთ, დავენერგავთ და განვახორცილებთ მონიტორინგს პროგრამის დანერგვასა და მუშაობაზე

ნებაყოფლობითი აუდიტი:

სამადასახადო აუდიტი

ქონების შეფასება:

უძრავი ქონების შეფასება, მოძრავი ქონების შეფასება, არამატერიალური აქტივების შეფასება, იჯარის ღირებულების შეფასება, ზიანის შეფასება, სხვა აქტივების შეფასება

კონსულტაცია:

სააღრიცხვო და საგადასახადო თემატური კონსულტაცია, მმართველობითი კონსულტაცია

სხვა მომსახურება:

ინვენტარიზაცია, ბიზნესგეგმის შედგენა, ფინანსური მონიტორინგი, კერძო ექსპერტის მომსახურება, კომპანიის რეგისტრაცია და სტარტაფი გადსახადების დაგეგმვა ოპტიმიზაცია, საგადასახადო დავების წარმოება

WE OFFER:

BOOKKEEPING:

Accounting 'Your Office'

Don't have an accountant or an office, but still need bookkeeping records, contacts with taxation organs, an office for periodical working and planning meetings? We are here to help you through qualified accountants, a cozy office in the center and a creative team of audits and bookkeepers.

Accounting 'On Spot'

Accounting on spot implies that our employee, a qualified accountant, will discharge the duties of an accountant or a chief accountant at your office. We are responsible for our employee. Our company provides the above mentioned worker with new and adequate consultations. Periodically, we carry out monitoring activities for evaluation of labor quality of the employee. Our company organizes free trainings for the worker through the Training Center.

Accounting 'Restoration and Creation'

Have not prepared the accounting records or financial reports for a long time and it is already a high time to make decisions? Our company takes responsibility to maximally protect the interests of clients and offers the following services:

We restore or create your bookkeeping records. We provide financing reports for budget or business partners. We also give a trustworthy picture of the current state of your business.

Accounting 'Declaration'

Need more confidence and would love to look at your current business operations through an unknown expert's eyes? Prefer having a representative of an audit company rather than an expensive accountant? Want an expert-auditor to perform your annual and monthly declarations? If so, this package is for you.

Accounting 'Financial Reporting'

There are some moments, when, in order to satisfy the interests of founders or other interested persons, it is necessary to hire a qualified auditor, who will prepare financial reports. Especially holding-type and multi-profile businesses are in need of a professional external auditor, who will objectively perform an analysis of differences of financial and taxing results and its financial outcomes. He

will also be responsible for calculating and presenting the different coefficients of financial indicators.

Accounting 'Programming'

Have a successful business and need an appropriate program? We are pleased to help by sharing our experience and views on programming, consulting, establishing and carrying out monitoring of program implementation and operation.

VOLUNTARY VS. OBLIGATORY AUDIT:

- Tax audit
- Financial audit
- Thematic audit (selective)
- Property Estimation
- Immovable property audit
- Movable property audit
- Lease cost estimation
- Intangible asset audit
- Damage estimation
- Other asset estimation

CONSULTATION:

- Registration and tax consultations
- Thematic consultations
- Management consultations

OTHER SERVICES:

- Inventory taking
- Business planning
- Private expert services
- Company registration and 'startup'
- Tax planning and optimization
- Tax dispute resolution services



თვითდასაქმების საუკეთესო საშუალება

ბანკთაშორის ელექტრონული ფინანსური ბაზარი, სიახლის სახით, რამდენიმე წლის წინ შემოვიდა. წლების განმავლობაში სხვადასხვა კომპანია ცდილობდა, აემულეებინა ბირჟაზე ვაჭრობის ცნობადობა, მოეზიდა პოტენციური მომხმარებელი და დაემუშავებინა ინვესტიციები სხვადასხვა პლატფორმის მეშვეობით, თუმცა, მსოფლიოს ყველაზე მომგებიანი საქმიანობა, საქართველოში, ბიზნესის სახით, სწორედ HD Forex-მა დაამკვიდრა. პროფესიონალთა გუნდი ეხმარება ბიზნეს პარტნიორებს თავიანთი ინვესტიციის სწორად განხორციელებასა და მართვაში, შეასწავლის მსურველებს ბირჟაზე ვაჭრობის სპეციფიკასა და ინოვაციურ მეთოდებს, საფუძვლიანი ანალიზი, პროფესიული მიდგომა, დაბალანსებული ტრეიდიინგი და მდიდარი გამოცდილება — ეს ის თემებია, რომელზეც დღეს HD Forex-ის გენერალური მენეჯერი, ბატონი ოთარ ალექსანდრია გვესაუბრება.

ბატონო ოთარ, ქართულ ბაზარზე რამდენიმე კომპანია გთავაზობს საერთაშორისო ბირჟაზე ვაჭრობის მომსახურებას, რით განსხვავდება თქვენი კომპანია მათგან და რისი შეთავაზება შეუძლია მას ბიზნესპარტნიორებისთვის?

პირველ ყოვლისა ჩვენი კომპანია წარმოადგენს შვეიცარიულ ბანკ DUKASCOPY-ს ოფიციალურ პარტნიორს საქართველოში, რის საშუალებითაც ჩვენს მომხმარებლებს ვაწვდით მაღალტექნოლოგიურ სავაჭრო პლატფორმას, ეს თავისთავად გულისხმობს ბრძანებების სწრაფ შესრულებას, რაც განპირობებულია მაღალი ლიკვიდურობით. გარდა ამისა, ალსანიშნავია, რომ კონკურენტებისგან განსხვავებით ჩვენ გვაქვს ძალიან დაბალი სპრედი (ვალუტის ყიდვისა და გაყიდვის ფასთა შორის სხვაობა), ანუ კლიენტი იხდის დაბალ საკომისიოს. ასევე მნიშვნელოვანია, რომ ჩვენს კომპანიაში თავი მოიყარეს პროფესიონალმა ტრეიდერებმა, რომლებთანაც ნებისმიერი მსურველისთვის შესაძლებელია შესაბამისი სასწავლო კურსის და მასტერ-კლასის გავლა.

ბიზნესპარტნიორებს ჩვენ შეგვიძლია შევთავაზოთ IB (Introducing Broker) პროგრამა. IB კარგი საშუალებაა ფიზიკური და იურიდიული პირებისთვის, გამოიმუშაონ საკომისიო შემოსავალი, HDForex-სთვის კლიენტთა მოზიდვის გზით.

თქვენი კომპანიის მიმართ გარკვეული პროგრესით იზრდება ნდობის მაჩვენებელი, რა თქმა უნდა, ეს თქვენს პროდუქტზე მეტყველებს. რამ განაპირობა ცნობადობისა და რეპუტაციის ასეთი სწრაფი ზრდა?

ეს განპირობებულია იმით, რომ ჩვენი კომპანია შედგება პროფესიონალი კადრებისგან. მომხმარებლებთან უშუალო ურთიერთობამ გამოიწვია მომსახურების ხარისხისა და მოსახლეობაში ნდობის ზრდა. და როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ ჩვენ ვართ საქართველოში შვეიცარიულ ბანკ DUKASCOPY-ის პარტნიორი კომპანია.

რას წარმოადგენს J-Forex-ის პლატფორმა და რა უპირატესობები აქვს სხვა ანალოგიური პროდუქტის მიმართ?

JForex-ი არის პროფესიონალური პლატფორმა, მაგრამ, იმავედროულად, მარტივი მოხმარებაში. გააჩნია უამრავი დამხმარე საშუალება, მაგალითად, ინდიკატორების დიდი ნაკრები და ბაზრის მოცულობის ამსახველი გრაფა, სადაც ტრეიდერს შეუძლია, დააკვირდეს, რა მოცულობებით სრულდება გარიგებები ბირჟაზე. ასევე ალსანიშნავია სავაჭრო სისტემების ისტორიული ტესტერი, რომელიც, სხვა პლატფორმებთან შედარებით, იძლევა ზუსტ შედეგებს და ბაზარზე რაც უნდა დიდი რყევები შეინიშნებოდეს ტრეიდერს არ აქვს არანაირი შე-



ფერხება ოპერაციის განსახორციელებლად

როგორია ტრანზაქციებისა და ოპერაციების სიჩქარე და სიზუსტე?

რადგან დუკასკოპი ECN ბროკერია, ანუ უშუალოდ ბირჟაზე გადის ჩვენი ბრძანებები, შესაბამისად მაღალია შესრულების სიჩქარე და სიზუსტე.

რას ეფუძნება კონკრეტული სიგნალები და რას ექცევა ყურადღება ანალიზის დროს?

ჩვენი კომპანია არ აწვდის კონკრეტულ სავაჭრო სიგნალებს თავის მომხმარებლებს. მაგრამ ყოველდღიურად ჩვენი ანალიტიკური ჯგუფი აქვეყნებს სხვადასხვა სავალუტო წყვილების ტექნიკურ და ფუნდამენტალურ ანალიზს, რაც ეხმარება მომხმარებლებს წარმოდგენა იქონიონ ბაზარზე მიმდინარე ტენდენციებზე.

როგორ ფიქრობთ, ფინანსური ბაზრის კულტურა, როგორც ბიზნესი, დამკვიდრდა საქართველოში, და შეინიშნება თუ არა გაფართოებისა თუ წინსვლის ტენდენცია?

რა თქმა უნდა, წინსვლა შეინიშნება, ფინანსური ბაზარი თავისი უნიკალური თვისებებით და მაღალი ლიკვიდურობით დღითიდღე იზიდავს ახალ ტრეიდერებს, საქართველოს ბაზარზეც იყო მოთხოვნილება რომ დამწყებ და გამოცდილ ტრეიდერებს მიეღოთ ცოდნა და კონსულტაციები რაც HD-FOREX-მა ეს მოახერხა, რა თქმა უნდა, ფართოვდება კომპანია, იგეგმება საქართველოს სხვადასხვა ქალაქებში ოფისების გახსნა.

HD FOREX

The Best Way of Self – Employment

Several years ago, the interbank electronic financial market entered Georgia as a novelty. Over the years, various companies were making an effort to raise the public awareness of trade on the exchange market, trying to attract the potential customers and process investments by means of different platforms. However, only HD-Forex managed to establish this world's most profitable business in Georgia successfully. The team of professionals helps the business partners to properly implement and manage their investments, trains the applicants in the specifics and the innovative methods of the exchange market. Today, Mr. Otar Aleksandria, General Manager of HD-Forex has reviewed the issues related to the detailed analytics, professional approach, balanced trading and their rich experience.

Mr. Aleksandria, several companies in Georgia offer us the trading services on the international exchange market. To what extent is your company distinguished from them and what kind of services can it offer to the business partners?

First of all, our company is an official partner of the Swiss Bank DUKASCOPY, by which we provide our customers with the most advanced high-tech trading platform. This means the quick fulfillment of the orders due to high liquidity. Moreover, it should be noted that unlike our competitors, we have a very low spread (the difference between the price of purchase and sale of the currency), meaning that a customer pays a lower fee. It is also important that our company is staffed by the professional traders, who make it possible for any enthusiasts to go through the training courses and master classes.

We are also able to offer the IB (Introducing Broker) program to the business partners. For legal entities and individuals IB is a good way to earn a commission income by attracting customers to HD-Forex.

The trust index towards your company is growing rapidly. Of course, this sheds light on the quality of your product as well. What has caused such a sharp increase of awareness and reputation?

This is conditioned by the fact that our company is composed of the professional staff. A direct communication with the consumers has given way to the raise of service quality and trust within the public. And as I have mentioned above, we are the partners of the Swiss Bank, DUKASCOPY.

What does the J-Forex platform represent and what advantages has it got in relation to other similar products?

J-Forex is a professional platform, but easy to use at the same time. It has plenty of facilities, such as a set of indicators and the column of market volume, by which a trader can observe the volume of the trade deals performed on the exchange market. The historical tester of the trading systems is also noteworthy, it gives more accurate results compared to those of other platforms, and despite of large fluctuations on the market, the trader does not experience any delay to fulfill the operation.

What is the speed and accuracy of transactions and operations?

-As DUKASCOPY is an ECN broker and our orders go directly to the exchange, accordingly, the speed and accuracy of operations are high.

What are the specific signals based on and what is under attention while doing analysis?

Our company does not offer any specific trading signals to its customers, but our analytical group publishes a variety of technical and fundamental analysis of currency pairs daily, which helps the customers have an idea about the market trends.

How do you consider, has the culture of the financial market as a business been established in Georgia? And has there been a tendency of expansion and going forward?

Of course, progress is noticeable and the financial market attracts new traders every day with its unique features and high liquidity. There was a demand on the Georgian market meaning that the beginner and experienced traders had to get knowledge and consultations and HD-Forex has successfully managed this. Indeed, the company is expanding and we are planning to open offices in different cities of Georgia.

P T G

P/T/G — ქართულ-დასავლური საგანმანათლებლო ხიდი.
P/T/G — GEORGIAN WESTERN EDUCATION BRIDGE



აირჩიე მატთიკომის უსწრაფესი სამყარო
და იგრძენი ხარისხის უპირატესობა!

CHOOSE THE SWIFTEST WORLD OF MAGTICOM
AND FEEL THE ADVANTAGE OF HIGH QUALITY!

4G_{LTE}



3G



2.5G



www.magticom.ge

მაგთი
MAGTI





დაზღვეული იურიდიული რისკები — კუბლაშვილი და პარტნიორები

სამენარმო საქმიანობის სამართლებრივ რეგულირებაში განსაკუთრებული როლს ასრულებს რისკების სწორი და დროული გამოვლინება, ასევე, მათი დროულად და ეფექტიანად აღმოფხვრა, ამიტომ მნიშვნელოვანია, კომპანიამ ამ საკითხების მოგვარება კვალიფიციურ და სანდო პარტნიორს მიაწოდოს. მარიამ კუბლაშვილის საადავოკატო ოფისი გაძლევთ უნიკალურ შესაძლებლობას, დაახლოვდეთ თქვენი იურიდიული რისკები, მასთან დაკავშირებული გაუთვალისწინებელი ხარჯები. ოფისის მეთავემბეებისა და მისი მუშაობის პრინციპების შესახებ ადვოკატი დავით შაშიაშვილი გვესაუბრა.

ბატონო დავით, რა მომსახურებას სთავაზობს თქვენი ოფისი მომხმარებელს და რა არის თქვენი უპირატესობა?

ჩვენი საადავოკატო ოფისი მომსახურების ფართო სპექტრს სთავაზობს მომხმარებელს. ჩვენთან შესაძლებელია სხვადასხვა იურიდიული დახმარების მიღება: შეპირი და წერილობითი კონსულტაციები სამართლის ნებისმიერ დარგში, დოკუმენტების დამუშავება და სამართლებრივი დასკვნების მომზადება — ხელშეკრულებების დადება, შეწყვეტა ან ხელშეკრულებიდან გასვლა. ასევე, ჩვენი გაგინვეთ წარმომადგენლობას სასამართლოში აღმინისტრაციულ, სამოქალაქო და სისხლის სამართლის საქმეებთან დაკავშირებით, არბიტრაჟს სახელმწიფო ორგანოებთან, მათ შორის, საგადასახადო ინსპექციასთან, საჯარო და სამოქალაქო რეესტრთან, საპატრულო პოლიციასა და სხვა. მესამე პირებთან ურთიერთობისას ჩვენი ადვოკატი დაესწრება თქვენს საქმიან შეხვედრებსა და მოლაპარაკებებს თქვენთან ერთად ან თქვენ გარეშე. ასევე გთავაზობთ სხვა მრავალი სახის იურიდიულ მომსახურებას, ბუნებრივია, ყველას ამ ფორმატში ვერ ჩამოვთვლი.

ბიზნესის წარმოებისთვის, იურიდიული თვალსაზრისით, მეტად მნიშვნელოვანია სადამფუძნებლო დოკუმენტაციის სწორად მომზადება და შემდგომ მენარმის საინფორმაციო უზრუნველყოფა. რას სთავაზობთ ამ თვალსაზრისით მომხმარებელს?

გეთანხმებით, საინფორმაციო უზრუნველყოფა იურიდიული მომსახურების ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი სეგმენტია. ის ორგანიზაციები, რომლებიც ჩვენთან თანამშრომლობენ, სისტემატურად იღებენ ახალ ინფორმაციას საკანონმდებლო ცვლილებებისა თუ ინოვაციების შესახებ მათთვის სასურველი ნებისმიერი ფორმით, იქნება ეს პირადი ურთიერთობების გზით თუ სხვა რომელიმე კომუნიკაციის საშუალებით. რაც შეეხება სადამფუძნებლო დოკუმენტაციის მომზადებას, აქაც ჩვენი ოფისის იურისტები არა მარტო კვალიფიციურად შეგიდგენენ სადამფუძნებლო დოკუმენტაციას, არამედ შეიტანენ მასში ნებისმიერ ცვლილებას ან შესწორებას.

რა მომსახურებას არ ითვალისწინებს თქვენი ოფისი და რომელი ხარჯების დაფარვა მოუწევს თავად მომხმარებელს?

გასათვალისწინებელია, რომ ჩვენთან მომსახურება მხოლოდ სამართალწარმოების — ქართულ ენაზე ხორციელდება. ჩვენი ოფისი არ უზრუნველყოფს სასამართლოში საქირო ხარჯებს, გარდა ადვოკატის მომსახურებისა, ისიც თბილისის მასშტაბით. ასევე, სანოტარო მომსახურების, თარჯიმნის ჰონორარის, აღმინისტრაციული ორგანოს მიერ დაწესებული გადასახადის, მოსაკრებლისა და ბაჟის გადახდაც თავად მომხმარებელს მოუწევს.

რა უპირატესობებით გამოირჩევა თქვენი სერვისი?

ჩვენთან მოგემსახურებათ კვალიფიციურ იურისტთა ჯგუფი, შესაბამისი საადვოკატო გამოცდილებით, რომელთა უპირატესობაც მათი რეპუტაცია, პროფესიონალიზმი, გამოცდილება, საქირო კავშირები და, რაც მთავარია, უკვე წარმატებით დასრულებული არაერთი გახმაურებული საქმეა. ასე რომ, სწორედ თქვენი არჩევანი განაპირობებს თქვენსავე წარმატებას, ჩვენი კი კვალიფიციურად და ოპერატიულად დაგეხმარებით ამის მიღწევაში.

ENSURED LEGAL RISKS — KUBLASHVILI & PARTNERS

— Your and Your Business Safety Guarantee

Proper and prompt identification of risks and their timely and effective elimination play a crucial role in the legal regulation of business activities. Hence, it is important for a company to mandate these tasks to the qualified and dependable partner. Mariam Kublashvili Attorney Office gives you an exclusive opportunity to insure your legal risks and the unexpected expenses related to them at a minimal cost. Attorney David Shashiashvili has talked about the offers and work principles at the office.

—Mr. David, what kind of services does your office offer to the customers and what are your advantages?

— Well, Our attorney office offers a wide range of services to the customers. We make it possible to provide them with a variety of legal assistance, including verbal and written consultation in any field of law, processing documents and drawing the legal decisions — that are concluding, terminating or leaving contracts. Also, we provide a representation in court in administrative, civil and criminal cases; the arbitration with state agencies, including the tax inspection, the public and the civil registry, the patrol police, etc. In relations with third parties, our attorney will attend your business meetings and negotiations either with or without you. We also offer many other legal services which, naturally, can't be listed within this format.

—From the legal point of view, for running a business it is extremely important to properly prepare the necessary constituent documentation and subsequent information support. What do you offer to your customers with this regard?

—I agree that providing information is one of the significant segments of legal service. Organizations cooperating with us regularly receive new information about legislative changes and innovations in any form desired for them, be it in a way of personal relationships or by any other means of communication. As for preparing constituent documentation, in this regard as well, our office lawyers will not only competently process the documents, but also amend them with any changes and corrections.

—What are the services not offered by your office and which costs are to be met by the customers?

—It should be noted that services are carried out only in Georgian language at our office. We do not cover the court expenses except for the attorney's services, but only throughout Tbilisi. Also, customers will have to meet the charges of notary services, interpreter fees, the taxes set by the administrative body, as well as the customs fees and similar expenses.

—What are the advantages that distinguish your service?

—Well, you will be helped by the group of professional lawyers with the appropriate experience in this field. Their superiorities are the reputation, professionalism, experience, useful contacts and, most importantly, a number of successfully completed high-profile cases. Accordingly, exactly your choice makes your success. And we are here to help you reach this skillfully at a minimum cost.

ტოპ 10 TOP

Ranking is a popular rating system, which is disseminated throughout the world and established as a tradition in business journals. The society doesn't often express interest towards the criteria, according to which the objects of a survey, successful persons, etc are estimated. The community doesn't seem interested in the process, according to which disputed 'top lists' are created. We present the opinions, expressed by the specialists of different areas on the aforementioned issue.

Rankings — მსოფლიოში დანერგილი და ბიზნესურნალებში უკვე ტრადიციად ქცეული, ყველაზე რეიტინგული რეიტინგების სისტემა. საზოგადოება არც თუ ხშირად ინტერესდება, რა კრიტერიუმებით ფასდება ესა თუ ის კვლევის ობიექტი, როგორ ხდება ბიზნესების, წარმატებული ადამიანებისა თუ სხვათა გრადაცია, და საბოლოოდ როგორ დგება ეს ყბადაღებული „Top List“-ები. გთავაზობთ სხვადასხვა პროფილის პროფესიონალების ხედვას ამ საკითხთან დაკავშირებით.



გიორგი თურქია

ეკონომიკის დოქტორი, ჰიპს მმართველობის სკოლის ბიზნესის ადმინისტრირების საბაკალავრო და სამაგისტრო პროგრამების ხელმძღვანელი; ბიზნესის და ფინანსების მიმართულების ხელმძღვანელი

GIORGI TURKIA

PHD OF ECONOMICS, HEAD OF BUSINESS ADMINISTRATION BACHELOR AND MASTER PROGRAMS, HEAD OF BUSINESS AND FINANCE DIRECTION

მოგების მაჩვენებელი ხარისხის პირობებში

INCOME INDEX AND QUALITY

როდესაც გრადაციის ანუ ე.წ. რანქინგის კვლევების რეალისტურობაზე ვსაუბრობთ, შეიძლება, ორი მიმართულებით ვიმსჯელოთ. შესაძლოა, მოცემული რეიტინგი ძალიან სანდოდ მივიჩნიოთ, იქიდან გამომდინარე, რომ ექსპერტები, რომლებიც მას აფასებენ, და თავად შეფასების მეთოდოლოგია კვალიფიციური იყოს, მიუკერძოებლობის ხარისხი კი – დაბალი. თუმცა, ისიც შესაძლებელია, ამ ტიპის რეიტინგები მიკერძოებულმა ორგანიზაციამ თუ ექსპერტებმა გამოაქვეყნონ, რომლებიც დაინტერესებულ მხარეს წარმოადგენენ და, შესაბამისად, მიკერძოებული ადამიანები არიან. სწორედ მიუკერძოებლობაა ამოსავალი წერტილი და შეფასების მთავარი ინსტრუმენტი. მნიშვნელოვანია, როგორც კრიტერიუმების ჩამოყალიბება, ისე ამ შეფასებების ავტორის კვალიფიკაცია. იმასაც აღვნიშნავ, რომ ეს არ არის მხოლოდ ქართული რეალობის პრობლემა, ეს მსოფლიო პრაქტიკაშიც საკმაოდ გავრცელებულია.

ბიზნესადამიანების შეფასების მთავარი კრიტერიუმი მის მიერ შექმნილი ფასეულობაა: ყურადსაღებია, რა შექმნა მან ეკონომიკისთვის, საზოგადოებისთვის, სოციალურისთვის. ასევე, ძალიან მნიშვნელოვანია, რა მოგება მოიტანა მისმა ამ ინოვაციამ, წინადადებათა თუ ინიციატივამ, რადგან ბიზნესში მოგების გარეშე მუშაობა წარმოუდგენელია. ასე რომ, ბიზნესი სამი მთავარი კრიტერიუმით უნდა შევაფასოთ: რა სიახლე შექმნა, რა მოგება მოგვცა, რა სარგებელი მოუტანა საზოგადოებას. ამ სამიდან ყველაზე მნიშვნელოვანი მაინც მოგების შემოსავალია, რადგან, შეიძლება, წამოწყებულმა საქმემ დიდი სარგებელი მოუტანოს საზოგადოებას, მაგრამ, ბიზნესის კუთხით, არ იყოს მიმზიდველი.

RRI ანუ ყოველწლიური ქონების მატების მაჩვენებელი ყველა ბიზნესისთვის სხვადასხვაა. ეს არ არის ჯანმრთელობა, როდესაც 36.6 კარგ სიცხედ მიიჩნევა. გააჩნია ბიზნესს, ყვავილების ბიზნესში ეს ციფრი სხვაა, საბანკოში – სხვა, და ა.შ. ამა თუ იმ ბიზნესის შეფასებისას ყურადღება უნდა მივაქციოთ, როგორია მისი ქონების მატება, კონკურენტებთან შედარებით. მაგალითად, მე ვარ სარესტორნო ბიზნესში და მაქვს დიდი პროცენტული ზრდა, ეს მნიშვნელოვანია, ოღონდ ქართულ ბიზნესებთან შედარებით, რადგან არ შეიძლება ქართველი ბიზნესი ამავე სფეროს შვეიცარიულ ბიზნესს შეადაროთ, სადაც სხვა გარემოებებია, სხვა პოლიტიკური თამაში.

ჩემი ვარაუდით, ყველაზე წარმატებული ბიზნესები ცოტა დნელი განსასაზღვრია, შეიძლება, გამოვიყენოთ სექტორულად დაყოფის პრინციპი, თუ მოგებებსა და ზრდაზე ვსაუბრობთ. ხოლო ყველაზე ფასეული და წარმატებული ბიზნესმენი, ინოვაციების თვალსაზრისით, შესაძლოა, შეფასდეს ექსპერტების მიერ, ასევე, პოტენციური მომხმარებლის ანუ მოსახლეობის გამოკითხვით.

ასე რომ, ბიზნესში არ არსებობს დადგენილი კანონი, რამდენი უნდა იყოს შემოსავლის ზრდის მაჩვენებელი. ჩემთვის, შეიძლება, ეს 30% – თ განისაზღვროს, სხვისთვის – 40% – ით და ა.შ. დღეს წარმატებულად მიიჩნევა ის ბიზნესმენი, რო-

When speaking on whether gradation, i.e. the so-called ranking researches are realistic, two directions can be discussed. Possibly, on the base of qualified experts and used methodology, according to which a survey was conducted, the given rating can be considered reliable. In such cases, the degree of objectivity is high. However, the partial organizations or experts, who represent the interested side, can also publish ratings. Impartiality is the starting point and the main evaluation tool. Both establishment of criteria and the qualification of evaluators matter. It is worth noting that such problems are characteristic not only to Georgian reality, but also to world practice.

The major evaluation criteria for businessmen are values created by them from economical and social standpoint. Also noteworthy is an income, obtained as a result of their innovative activity or initiative, as working without an income is unimaginable in business. Thus, a business must be evaluated in accordance with the following three criteria: a business novelty, an income obtained as a result of business activities (how much has business value been increased) and social utility. From those three factors, income and growth are most important, as a business activity can bring a great utility to society, however, it can be absolutely unattractive from business viewpoint.

RRI that is an indicator of annual growth in realty is different for all businesses. It is not healthy to consider 36.6 as an acceptable situation. The growth of a flower business differs from growth in a banking business and so forth. When estimating a business, attention must be attached to a property growth in comparison to its competitor. For instance, if I am in a restaurant business and have a high percentage growth, of course, it is a very important fact, but only in terms of Georgian reality, as we cannot compare a Georgian business with the same type of business in Switzerland, where there are different circumstances and game rules.

In my view, it is difficult to define the most successful business. If we are talking about incomes or growths, sector division can be probably used. The most valuable and successful businessman can be defined both by the experts and inquiry of potential consumers, i.e. population.

Thus, in business world there are no established rates in income growth. It can be 30 % for me, but for other person it may be 40 % and so on. Today, a successful busi-

მელსაც, ერთი მხრივ, ყველაზე მაღალი მოგების ინდექსი აქვს, მეორე მხრივ კი, აწარმოებს ხარისხიან საქონელს. ანუ შემოსავლის მაჩვენებელი არ უნდა იზრდებოდეს ხარისხის გაფუჭების ხარჯზე. ბიზნესი მეტ-ნაკლებად უნდა იცავდეს ეთიკის ნორმებს და ეს ნორმები ყველასთვის სტანდარტული უნდა იყოს: ბიზნესმენი არ უნდა ატყუებდეს მომხმარებელს, ხარისხით მანიპულირების ხარჯზე. და ვინც ამ პირობებში უკუგების ყველაზე მაღალ პროცენტს აჩვენებს, სწორედ ის იქნება წარმატებული, ფინანსური თვალსაზრისით. თუმცა, კიდევ ერთხელ ვიმეორებ, ეს არ უნდა მოხდეს საზოგადოების დაზარალების ხარჯზე. ამიტომაც, მნიშვნელოვანია, ასეთი კვლევების დროს ბიზნესი კომპლექსურად შეფასდეს: როგორ ფინანსური მაჩვენებლების, ისე ამ პროდუქტის ღირებულებისა და ავკარგიანობის გათვალისწინებით.

nessman is the one, who, on the one hand, has a high income index, and on the other hand, produces products of high quality. Income index must not be increased on account of worsening product quality. Businesses must more or less follow ethical codes: by manipulating quality, a businessman mustn't deceive consumers. The one, who will show the highest rate of rendering, will be the most successful businessman from financial standpoint. However, it mustn't be done by bringing damage to people. Therefore, the following factors must be taken into consideration while conducting such surveys: financial indicators, as well as price and quality of a product.



კახა კირთაძე

Marketing at Sun Petroleum Georgia LLC.

Past: NCIB (National Credit Information Bureau), Bank Republic, Aldagi BCI

KAKHA KIRTADZE

გასათვალისწინებელია მარკეტინგული სტრატეგიები

MARKETING STRATEGIES SHOULD BE CONSIDERED

სხვადასხვა სახის „რანქინგები“ თანამედროვე ცივილიზებულ სამყაროში საკმაოდ პოპულარული კულტურაა, თუმცა, თუ ბიზნესის კუთხით მივუდგებით, ზოგადად გრადაციის სისტემებისა და შედეგების შეჯამებით ძალზე ასიმეტრიულ და უზუსტო შედეგს მივიღებთ: ერთი მხრივ, სტატისტიკური კომპანიები და მაღალი კლასის, ხარისხზე ორიენტირებული ბეჭდური მედია და, მეორე მხრივ, პოპულარული ჟურნალ-გაზეთები და კომპანიები, რომლებიც ხარისხზე მნიშვნელოვნად კომერციას მიიჩნევენ და აქვთ უზუსტო შედეგი. ჩემი აზრით, მნიშვნელოვანია ისეთი ინსტიტუტებისა და რესურსების სიმრავლე, რომლებიც გრადაციის ზუსტ და გამართლებულ, ხარისხიან და ჩამოყალიბებულ სისტემებს შემოგვთავაზებს.

In contemporary world, different kinds of 'ranking' systems are rather popular. However, from the business standpoint, the gradation systems and consolidated results may lead us to a rather asymmetric and inaccurate picture: on the one hand, statistical companies and high class print media, which are focused on high quality, on the other hand, popular newspapers, magazines and companies, to which commercial interests are more important than quality (they have inaccurate results). In my view, the multitude of such institutions and resources are significant that will offer fundamental, firm and approved gradation systems.

ბიზნესის შეფასებისას აუცილებლად უნდა მივაქციოთ ყურადღება კომპანიისა თუ პიროვნების მარკეტინგულ სტრატეგიებს, მარკეტინგულ სვლებს. სწორი მენეჯმენტის მაჩვენებელია სწორი HR პოლიტიკა და, თავის მხრივ, პროფესიონალი კადრები თუ გარემოცვა. ბიზნესში ყველაზე მნიშვნელოვანი მარკეტინგია, რადგან, თუ ნებისმიერი პროდუქციის საბაზრო წილი არ გაფართოვდა და მხოლოდ შენარჩუნდა, ის ფუჭი აქტივია. მნიშვნელოვანია Product — Market Match, რომელიც, ასევე, მარკეტინგის სამსახურის მოვალეობაში შედის ისევე, როგორც ახალი პროდუქტის შექმნა ან ძველის მოდიფიცირება და ბაზრისთვის მორგება, თვითონ სიტყვა „Market“ ბაზარს ნიშნავს, ხოლო „Marketing“ პირის აქტივობას ბაზარზე, იქნება ეს კერძო პირი თუ კომპანია ან სამომხმარებლო თუ საზოგადოებრივი ბაზარი, რადგან კონკრეტულ პირობებში პროდუქტად შეიძლება თავად პიროვნებები მოვიამზოთ, ხოლო ბაზრად — საზოგადოების ის ნაწილი, რომლისთვისაც მოცემული პიროვნება პროდუქტია.

When estimating a business, attention must be attached to the marketing strategies and steps used by a person or a company. The correct HR policy and professional staff are the indicators of right management. Business is the most important marketing, because, if a market share of a production isn't widened and is only preserved, it is a wasted asset. Product - Market Match is very important. It, as well as creation of new productions or modification of an old one and its adjustment to market, is linked to marketing unit. The word market itself means market. As for the word marketing, it denotes activities of individuals or companies be it on consumer or public market, as under certain conditions, persons can be regarded as products and markets as a part of society, for which the given person is a product.



შოთა გუჯაბიძე
SHOTA GUJABIDZE

Founder at REA (Real Estate & Analytics)

Doctor of Philosophy (Ph.D.) , Business Administration and Management,

Master of Business Administration. Tbilisi State University of Economic Relations

უძრავი ქონება — საუკეთესო აქტივი REAL ESTATE — THE MOST VALUABLE ASSET

ზოგადად კვლევითი გრადაციის მეთოდი ძალზე მნიშვნელოვანია ბაზარზე რეალური მდგომარეობის და დინამიკის ასახვისათვის, მაგრამ უნდა გავითვალისწინოთ რომ სტატისტიკურ კვლევებში მოხვედრის ალბათობა არის 1/5 - თან (20%) ამიტომ, როდესაც ღრმა და საფუძვლიან ეკონომიკურ მაჩვენებლებზე ვსაუბრობთ, უმჯობესია, კვლევისას დეტალური, მათემატიკური მეთოდის გამოყენება, ყველა მოქმედი ფაქტორის მაქსიმალურად გათვალისწინებით, რა თა შვემაციოთ შესაძლო ცდომილების აღბათობა.

როდესაც ე.წ. „Ranking“ - ს ვეხებით, საკმაოდ რთულია იმ საერთო კრიტერიუმების დადგენა, რომლებიც გრადაციისას კვლევის ყველა ობიექტს მოერგება, რადგან ეს კვლევები მოიცავს როგორც ბიზნესებსა და ადამიანებს, ისე ფიზიკურად არარსებულ აქტივებს: ბიზნეს იდეებს, ინტერნეტპროდუქტებს, პროფესიონალიზმს, ინტელექტუალურ საკუთრებას. თუმცა, თუ კვლევის ძირითად ობიექტად ავირჩევთ ბიზნესებსა და მდიდარ ადამიანებს, ამა თუ იმ კომპანიის, ს.ს., შპს, ჰოლდინგებისა თუ სხვა გიგანტი კომპანიების საქმიანობას, ინდუსტრიასა და წარმოებას, ვფიქრობ, ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორი მათ შესაფასებლად იქნება მათ აქტივებში აღრიცხული უძრავი ქონება და ამ ქონების მართებული მენეჯმენტი.

რაც შეეხება კონკრეტულად უძრავი ქონების შეფასების კრიტერიუმებს, დღეს საქართველოში მოქმედი სარეალტორო და სამაკლერო ფორმები არ იყენებენ ეგრეთ წოდებულ URAR (Uniform Residential Appraisal Report) ანუ უძრავი ქონების შეფასების ერთიან ფორმას, რომელიც მოიცავს მრავალ კრიტერიუმს და გამოირიცხავს ცდომილებას შეფასებისას. ასეთი ფორმებით ფასდება სხვადასხვა ტიპის უძრავი ქონება მიხედვით, მიწის ცალკე, საცხოვრებელი და კომერციული ფართის ცალკე და, ასევე, ინდუსტრიული ნაგებობების. ასეთი შეფასების სისტემა მოიცავს შენობის ელემენტარული ტექნიკური მდგომარეობიდან დაწყებული, ყველაფერს, რასაც შეუძლია ფასზე გავლენის მოხდენა: სამეზობლოს, შენობის ექსპლუატაციის ვადას (ჩვენში ამას საერთოდ არ ექცევა ყურადღება, რადგან საქართველოში შენობების 60%-ზე მეტს ექსპლუატაციის ვადა გასული აქვს), ობიექტის ლოკაციას, ურბანული განვითარების დონეს, მიმდებარე ტერიტორიის განვითარების ტემპს, ფასების ზრდისა თუ ვარდნის ტენდენციას ობიექტის სიახლოვეს, მოთხოვნა-მიწოდების ბალანსს მიმდებარე ტერიტორიაზე, ანგარიშსწორების ფორმას, ხმაურის და აქტივობის დონეს, საკანალიზაციო და საყოფაცხოვრებო ნარჩენების მართვის ორგანიზებას, ობიექტის ექსპლუატაციის ვადას, შენობის ფუნდამენტის ტიპს და მდგრადობას, გადახურვის ტიპს, გამოყენებულ და ექსტერიერის მოსაპირკეთებელ მასალებს, სამეზობლოს სოციალურ სტატუსს, შენობის ენერგოეფექტიანობას, ხანძარსა და სხვა უსაფრთხოებას, ობიექტის ინოვაციურ ტექნიკურ სერვისს (გათბობა-გაცივების ავტომატიზირებული სისტემები, საოჯახო ტექნიკისა და ელექტრონული მოწყობილობების დისტანციური მართვა) და სხვა მრავალ ფაქტორს.

Generally speaking, the gradation method is very important in ascertaining the real situation and dynamics in a market. However, we have to take into the consideration the fact that the chance of taking part in a statistical research is only 1/5 (20%). Therefore, if a solid economic indicator is needed, it is more convenient to use the detailed mathematical research method, in order to reduce the number of possible fallacies.

When referring to the so-called 'ranking', it is extremely difficult to establish the general criteria, which fit all the objects of a gradation research, as it comprises not only businesses and people, but also such physically non-existed assets as: business ideas, internet products, professionalism and intellectual properties. Though, if we choose businesses and rich people, or activities of limited and holding companies and other giant organizations, industries or enterprises as the major research objectives, in my view, one of the most significant factors in their evaluation will be real estate records reflected in their assets and proper management.

As for the criteria of real property estimation, Georgian realty and brokerage firms do not utilize the so-called URAR (Uniform Residential Appraisal Report), i.e. an integrated approach of real estate estimation, which includes several criteria and excludes bugs in evaluation. Such evaluation system comprises everything from the elementary technical conditions of building to everything that can have impact on prices: a neighborhood, an exploitation date of building (in Georgia, attention isn't paid to this factor, as exploitation dates of more than 60% of buildings are expired), an object location, an urban development level, a development speed of surrounding territory, a tendency for price fall and rise in surrounding vicinity, a balance for supply chain at the surrounding territory, a payment form, a noise and activity level, a management system of sewerage and household remnants, a foundation type of building and its sustainability, a roofing type, exterior decoration materials, a social status of neighborhood, an energy efficiency of building, a fire-resistant system, innovative technical services (heating and ventilation automatic systems, remote control household and electronic facilities) and other factors.



BUSINESS MARKET
ბიზნესმარკეტი

კერამიკის იმპორტისა და რეალიზაციის ბიზნესი

კომპანია: შპს „ლიბრა“

აქტივები: 5 ევრო სტანდარტების „შოურუმი“ საქართველოს მასშტაბით (4 თბილისში 1 ბათუმში), 2 000 000 ევროს ღირებულების ჩეხური კერამიკა (მეტლახი, კაფელი ა.შ.)

შეთავაზება ბაზარზე: შპს „ლიბრა“ ეძებს კერამიკისა და სანტექნიკის ბაზარზე უკვე დამკვიდრებულ, გამოცდილ და კვალიფიციურ პარტნიორს. „ლიბრა“ პოტენციურ პარტნიორს კონკრეტულ ბიზნესში ინვესტიციის სახით სთავაზობს 4 გარემონტებულ და ფუნქციონალურ კონდიციამდე მიყვანილ ე.წ. „შოურუმს“ თბილისში, სტრატეგიულად გამართლებულ ლოკაციებზე — ელიავას ბაზრობა, ხოშარაულის ქუჩა, პეკინის ქუჩა, ვაკე კომპლექსი „ფიჭვები“; ასევე, სთავაზობს გარემონტებულ და სამუშაო კონდიციის მყოფ შოურუმს ქ.ბათუმში, კომპლექს „მაგნოლიაში“ და 2 000 000 ევროს ღირებულების, ორიგინალ, ჩეხურ, კერამიკულ პროდუქციას.

შეთანხმების მიზანი: კომპანიას სურს, ზემოაღნიშნული აქტივები სამართვად ჩააბაროს გამოცდილ, მაღალი კვალიფიკაციისა და თანამედროვე სტანდარტების მენეჯმენტის მქონე კომპანიას. კომპანიის მმართველი გუნდი მზად არის, განიხილოს ნებისმიერი შემოთავაზება, რომელიც ზემოთ აღნიშნულ კრიტერიუმებს აკმაყოფილებს.

CERAMICS IMPORT AND WHOLESALE BUSINESS

COMPANY: LTD. LIBRA

Assets: five showrooms of Euro standards in Georgia (four in Tbilisi, one in Batumi), 2 000 000 € worth Czech ceramics (floor tiles, tiles, etc).

Market offer: Ltd. Libra seeks for an already-established, experienced and qualified partner in the market of ceramics and bathroom facilities. Libra offers four well-built so-called 'showrooms', which are ready for functioning, to a potential partner as an investment. They are located in strategically gainful places in Tbilisi – Eliava Market, Khosharauli Street, Pekini Street, Vake Complex Pichvebi; it also offers a well-built 'showroom'(ready for functioning) in Batumi, in Magnolia Complex and 2 000 000 worth original, Czech ceramic products.

Consent purpose: the company seeks to give the above-discussed assets to an experienced company, which has a modern management of high standard. The ruling team of the company is ready to consider all proposals, which fulfill the above-mentioned criteria.

კომპანია: შ.პ.ს “ენგი”

სექტორი: მშენებლობა, დეველოპმენტი

აქტივები: სამშენებლო და კომერციული დანიშნულების მიწის ნაკვეთები - 34 180 მ2

უძრავი ქონება - 15 000 მ2

კომერციული ფართები - 3 000 მ2

\$ 3 500 000 ღირებულების საწარმოო და სამშენებლო ტექნიკა ქვიშა-ლორღის 2 წარმოება წარმადობით 500 მ3/10 სთ, კარიერით (75000 მ3).

ბეტონის კვანძი 50 მ3/სთ;

ავტომატიზირებული ბლოკის წარმოების ხაზი 20 000 ბლოკი /24 სთ, 3000 მ2 მიწის ნაკვეთზე.

კომპანიის შესახებ: „ენგი“ მრავალწლიანი გამოცდილების მქონე სამშენებლო კომპანიაა, რომელიც ცნობილია, როგორც მაღალი კლასის მენეჯმენტის მქონე, პროფესიონალი კადრებით დაკომპლექტებული სანდო და საიმედო პარტნიორი.

პროექტის შესახებ: კომპანიამ პროექტის „ფიჭვები“ ფარგლებში უკვე ააშენა 15 000მ2 ფართობის საცხოვრებელი კომპლექსი, სადაც ეწყობა სპორტულ-გამაჯანსაღებელი ცენტრი საცურაო აუზით, სუპერმარკეტი, სპა ცენტრი, და სხვადასხვა დანიშნულების მქონე კომერციული ფართები, კეთილმოწყობილი, თანამედროვე სტანდარტების დამხმარე და საექსპლუატაციო ინფრასტრუქტურა, სასიამოვნო და მყუდრო დასასვენებელი სივრცე.

ობიექტი ქალაქის ყველაზე პრესტიჟულ უბანშია აშენებული და გარშემორტყმულია სარეკრეაციო ზონით, რაც ქმნის ქალაქისთვის უჩვეულო სიმყუდროვესა და ეკოლოგიურად სუფთა გარემოში ცხოვრების იშვიათ შესაძლებლობას.

შეთავაზება ბაზარზე: „ენგი“ გამოდის ახალი სტრატეგიული ინიციატივით და სთავაზობს ბიზნესპარტნიორებს \$6 500 000 ინვესტირებას საერთაშორისო სტანდარტების უძრავი ქონების ბიზნესში, კონკრეტული პროექტით, რომლის RRI-ც ერთ წელიწადში დაახლოებით 200%-ს შეადგენს.

ახალი პროექტი გულისხმობს 10 000მ2, კვადრატულ მეტრზე არანაკლებ 1 200\$ სარეალიზაციო ღირებულების უძრავი ქონების სწრაფი ტემპით შექმნას არსებული მშენებლობის მომიჯნავე ტერიტორიაზე, რაც განაპირობებს, ფაქტიურად, ახალი დასახლების შექმნას ქალაქის ცენტრში და მათებს კომერციულ ფართებს მიზნობრიობასა და ღირებულებას. ეს, მათლაც, უნიკალური შესაძლებლობაა საიმედო ინვესტირების მსურველთათვის.

COMPANY: LTD. ENGI

Sector: construction, development.

Assets: lands intended for construction and commercial functions 34 180 m2.

Real estate: 15 000 m2.

Commercial property: 3 000 m2.

3 500 000\$ worth industrial and construction techniques.

Two productions of send-pebble with the productivity of 500 m. 3/10 hr and with a quarry (75000 m3).

Concrete plant 50 m3/hr.

Automatic line for block production 20 000 block/hr on the land of 3000 m2.

About the company: "Engi" is a long-standing and experienced construction development company, which is considered as a reliable partner. It is famous for its high-standard management and professional staff.

Project: In the framework of the project Pichvebi, the company has already built a dwelling complex (area - 15 000 m2), containing a fitness center with a swimming pool, a supermarket, a spa center, commercial properties of different functions, well-built auxiliary and exploitation infrastructure of high standards and a cozy

resting space. The object is located in one of the most popular places of city and is surrounded by a recreational zone, which creates a rare opportunity of living in an ecologically clean area. 200% in a year. The new project covers 10 000 m2. A real estate, sale price of which must be no less than 1200\$ on sq meter, will be established at the adjacent territory of existed constructions.

Offer on market: Engi has a new strategic initiative and offers partners to invest 6 500 000 \$ in a real estate business of international standards. It has a project, RRI of which is approximately

The above mentioned fact, factually, lays the foundation to the creation of a new settlement and adds value to the commercial properties. Indeed, it is a unique opportunity for reliable investments.

MAIL: ltdengi@yahoo.com
TEL: +995 514 524 524



ტრიასი გამომცემლობა

საინვესტიციო პროექტის მიზნები

საინვესტიციო პროექტის მიზანს წარმოადგენს არსებული თანამედროვე საწიგნე, საჟურნალე, სარეკლამო პოლიგრაფიული კომპლექსის განვითარება, რომლის პროდუქცია დამზადების წარმოებითა და ხარისხით ევროპული სტანდარტებისაა. ის უზრუნველყოფს სამამულო პოლიგრაფიის განვითარებას და დაბეჭდილი მასობრივი საინფორმაციო საშუალებების წარმოებისა და მაღალ-ხარისხიანი ილუსტრირებული ნაბეჭდი გამოცემების იმპორტზე დამოკიდებულების გადალახვას.

კომპანიის საქმიანობის მიმოხილვა:

გამომცემლობა “ტრიასი” დაფუძნდა 2003 წელს. გასული 10 წლის განმავლობაში კომპანიის ბიზნესმიმართულებებს წარმოადგენს საგამომცემლო და პოლიგრა-

ფიული საქმიანობა. ორივე მიმართულება ხორციელდება დამოუკიდებლად, თუმცა, იმავდროულად, ისინი მჭიდროდ არიან დაკავშირებული ერთმანეთთან.

გამომცემლობა “ტრიასი” ასევე ახორციელებს საგამომცემლო პროექტებს, რომელთა შორის პრიორიტეტულად რჩება სასკოლო სახელმძღვანელოები, რადგანაც სასკოლო სახელმძღვანელოების ბაზარი საკმაოდ მომგებიანია.

კერძოდ 2005 წლიდან დღემდე შეიქმნა VII- VIII- IX- X-XI-XII კლასების ბიოლოგიის სახელმძღვანელო, რომელმაც წარმატებით გაიარა პილოტირება პროექტ “ილია ჭავჭავაძის” ფარგლებში და მას მიენიჭა განათლების სამინისტროს გრიფი.

კომპანიის გაყიდვები წლიდან წლამდე იზრდებოდა, რაც განპირობებული იყო სახელმძღვანელოების რაოდენობით და მათი კონკურენტუნარიანობის ზრდით.

გარდა ამისა, საგამომცემლო სახლი “ტრიასი” გამოსცემს პოპულარულ და საბავშვო ლიტერატურას.

PUBLISHING END PRINTING HOUSE



Objectives of the Investment Project

The investment project aims at developing the book, magazine and advertisement printing facility of the company whose products meet the European standards both in manufacturing process and in quality. It will help to overcome the dependence of all the major publishing houses of the country on the import high-quality illustrated printing products.

Review of Company Activities

Publisher “TRIASI” was set up in 2003.

During the past 10 years the Company was involved in both publishing and printing activities. Both trends, though closely connected, were developing independently.

TRIASI is carrying out a number of publishing projects giving priority to school textbooks: the textbook market has proved to be highly profitable in the country.

In particular, starting from 2005 TRIASI has written school textbooks in Biology for the VII- VIII- IX- X-XI-XII grades, which were granted the classification mark from the Ministry of Education.

The sales of the company increased from year to year due to the number of textbooks and the rising of their competitiveness. Apart to the textbooks TRIASI publishes popular literature and the books for children.

7 robakidze Ave. Tbilisi, Georgia.

E-mail: infotriasi@gmail.com

Tel.: +995 32 2 51 52 06.

 “TRIASI” Publishing & Printing House

TRIASI
PRINTING



უმაღლესი ხარისხის ქსოვილისაგან დამზადებული, საიმედო კონსტრუქციის იტალიური ტენტი უზრუნველყოფს მაქსიმალურ კომფორტს ვერანდებსა თუ აივნებზე, საცურაო აუზებთან, ბალებში, ამასთანავე მოსახერხებელია სახლების, ოფისების, მაღაზიებისა და აგარაკებისათვის...

“დიოს” ტენტი პრაქტიკულობითა და მართვის სიმარტივით გამოირჩევა. ის მკლავების მეშვეობით, იშლება და იკეცება. მკლავები მოძრაობს როგორც ელექტროძრავის საშუალებით, ისე მექანიკური მართვით. მეტი კომფორტისათვის შეგიძლიათ, აერომეტრი გამოიყენოთ, რომელიც ტენტს შლის და კეცავს ავტომატურად, ამინდის ცვალებადობის (ქარის სიჩქარის, ან მზის) მიხედვით.



12-th km, Agmashenebeli Highway, Tbilisi, Georgia | TEL: (+995 32) 233 11 99; 236 11 12; | TEL/FAX: (+995 32) 236 68 99



ANTI INSECT PROTECTION NET



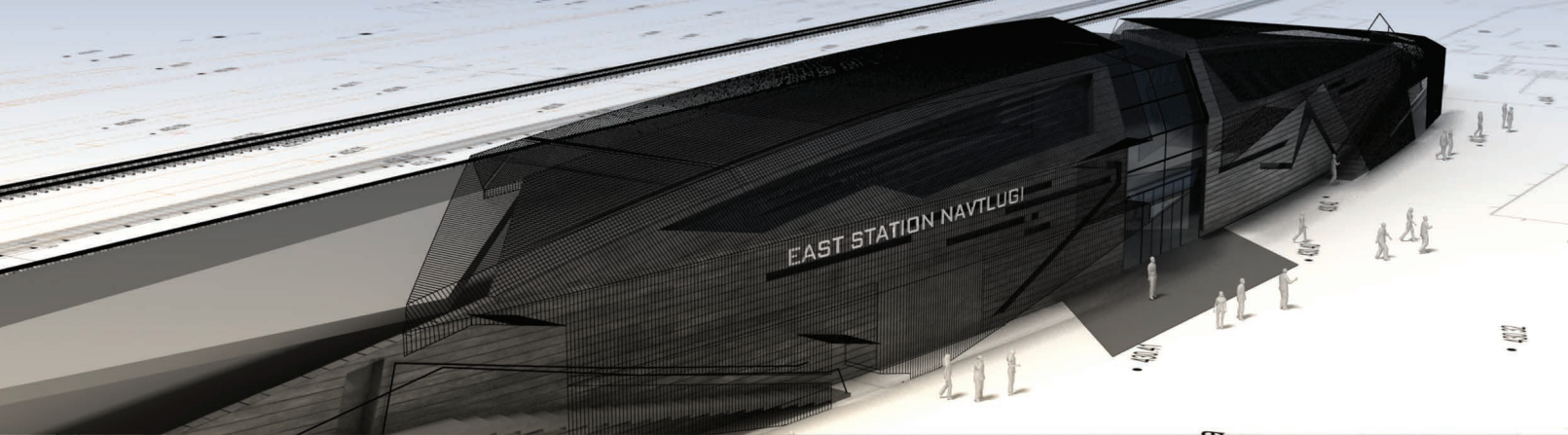
სილხიე მუცამ წილი!



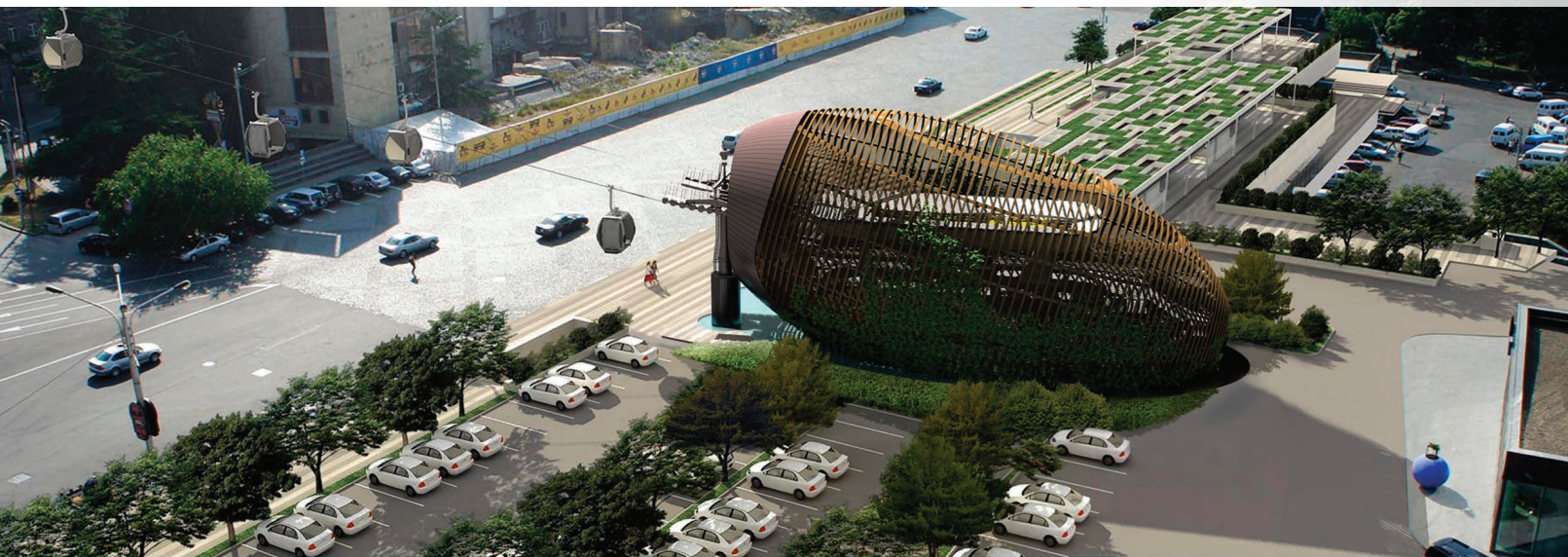
მწერებისგან დამცავი ბადე

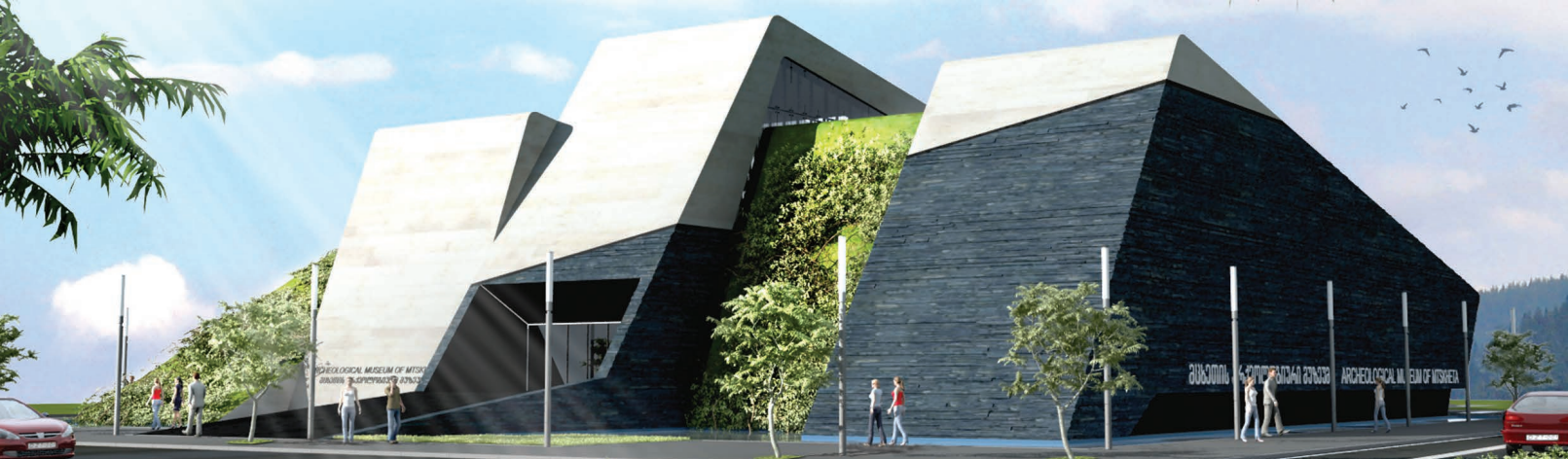
დიოს თანამედროვე ტიპის ბადე მწერებისგან თქვენს დასაცავად საუკეთესო საშუალებაა. დახვეწილი დიზაინი და მარტივი სიმარტივე დამატებით კომფორტს უზიარებთ სასლესა და ოფისებში, აგარაკებსა და სასტუმროებში...

WWW.DIO.GE TEL:2361112



წერეთლის გამზ. 116, თბილისი
 ტელ.: 577 777 886 დირექტორი (ალექს ზაიძევი)
 599 746 770 პროექტის მენეჯერი (ალექსანდრე მანუგალაძე)
Ltd.casagroup@yahoo.com





MZIURI ELITE APARTMENTS / FRESH & COZY ENVIRONMENT

მყუდრო და ჯანსაღი გარემო

პროექტი “მზიურის ელიტარული ბინები” განთავსებულია სარეკრეაციო პარკ — “მზიურის” მიმდებარე ტერიტორიაზე, ყველაზე პრესტიჟულ მონაკვეთზე ვაკეში, ნ. რამიშვილის ქუჩაზე, წყნარ და მშვიდ გარემოში. ობიექტს მისასვლელი აქვს ჭავჭავაძის ქუჩის მხრიდან და ზევიდან გადაჰყურებს “მზიურს”. პროექტი მოიცავს 10 სართულს, მინისქვეშა ავტოსადგომსა და ვერანდას სახურავზე, საერთო ფართობით 2500 კვ/მ-მდე. პროექტში წარმოდგენილია კომერციული ფართები ვიტრაჟებით, ერთი, ორი და სამ ოთახიანი ბინები, ასევე — სამი + ოთახიანი პენტჰაუსი მე-8 სართულზე და ექვსი + ოთახიანი დუპლექსი ვერანდით მე-9 სართულზე.

MZIURI ELITE APARTMENTS ARE LOCATED ON THE BORDER OF MZIURI PARK'S RECREATIONAL AREA, ONE OF THE MOST POPULAR AND PRESTIGIOUS AREA IN TBILISI. FULLY MEETING INTERNATIONAL STANDARDS, THIS ONGOING PROJECT IS ATTRACTING SETTLERS ALSO FOR ITS COZY AND FRESH ENVIRONMENTAL INFRASTRUCTURE.

+995 55940006
WWW.IGSGROUP.GE

Vittra[®]



www.facebook.com/VitraGeorgia
www.vitra.com.ge
info@vitra.com.ge

მისამართები:
ბათუმი, ლერმონტოვის ქ. #111 - 577 24 26 64
თბილისი, აღმაშენებლის ხეივანი 1კმ. - 577 27 30 63

ქართული ღვინო

ხვანჭკარა

ბრენდის ევროპული
ისტორია



THE HISTORY THAT
TURNED INTO BRAND

Georgian Wine
KHAVANCHKARA



ჩვენს გუნდს / OUR TEAM



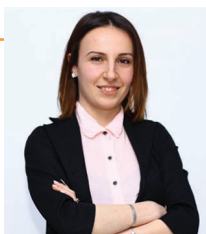
მთავარი რედაქტორი / CHIEF EDITOR
გიორგი გუჯაბიძე / GIORGI GUJABIDZE



პროექტის ავტორი / PROJECT AUTHOR
ანა გოგიშვილი / ANA GOGISHVILI



მთავარი დიზაინერი / CHIEF DESIGNER
გურა ნიკოლსონ / GURA NICHOLSON



პირი და მარკეტინგი / PR & Marketing
ილონა პატარავა / ILONA PATARAVA



ჟურნალისტი / JOURNALIST
ქეთევან ჯურდოვანიძე / KETEVAN KURDOVANIDZE

S&A (Sponsoship & Advertising)



თეონა მჭედლიშვილი
TEONA MCHEDLISHVILI
გიორგი გაბუნია
GIORGI GABUNIA



ჟურნალისტი / JOURNALIST
ნატა ობოლაძე / NATA OBOLADZE



დიზაინერი / DESIGNER
გიორგი ჩიქვინიძე / GEORGE CHIKVINIDZE



TERRITOREF

© სააქციო საზოგადოება "TERRITOREF" ყველა უფლება დაცულია

BUSINESS GEORGIA წარმოადგენს JSC. TERRITOREF-ის კუთვნილ სამარკო ნიშანს

© Joint Stock Company TERRITOREF All Rights Reserved. TRADEMARK Used Under the License of JSC. TERRITOREFF

დაბეჭდილია "ტრიასი"-ში / Printed in "TRIASI"

#116 Tsereteli Ave., Tbilisi, Georgia / Tel: +995 32 2 55840 / E-mail: info@territoref.com / www.territoref.com

THE "PICHVEBI PROJECT" - PEACE IN THE CENTER OF THE CITY
პროექტი "ფიჭვები" - სიმშვიდე ქალაქის ცენტრში

