



EU-Georgia Business Council's (EUGBC)

PROJECT REPORT

to the Delegation of the European Union to Georgia

Service Contract: No 04/Inf 2009/GE

**Brussels,
November 2010**

CONTENT

- 1. Executive Summary**
- 2. Publication - *Export of Fresh Fruits and Vegetables from Third Countries to the European Union Market***
- 3. Seminar - *What the Georgian Exporters Should Know to Access EU Market***
- 4. Press & Media Coverage**
- 5. Feedback Received**

Annex 1 Press-Releases

Annex 2 Invitation, agenda, list of participants and photos of the seminar

Annex 3 Coverage in media

Annex 4 Positive feedback received

1. Executive Summary

The EU-Georgia Business Council (EUGBC) with the support of the Delegation of the European Union (EU) to Georgia, in the scope of the Service Contract No 04/Inf 2009/GE of 24th of November, 2009 has issued publication aimed at raising business sector's awareness of internationally recognized trade practices, rules and conditions for access to the European Union (EU) market.

The publication ***Export of Fresh Fruits and Vegetables from Third Countries to the European Union Market*** that is intended for Georgian producers of fresh fruits and vegetables is in Georgian language with an English summary. Publication was issued in July 2010.

In the framework of the project, seminar: ***What the Georgian Exporters Should Know to Access EU Market*** was organized by EUGBC to provide interested parties, with an opportunity to better understand the requirements and specific issues of export of fresh fruits and vegetables to the EU market.

Release of the publication and the respective seminar were actively covered by TV and radio Channels as well as printed media.

2. Publication - *Export of Fresh Fruits and Vegetables from Third Countries to the European Union Market*

The publication focuses on the main aspects of marketing standards for fresh fruits and vegetables; specific marketing standards for citrus fruit; sanitary and phytosanitary measures for plants and plant products, as well as food safety and hygiene requirements of the European Union (EU).

The publication was printed in 550 copies. The layout of the publication was agreed with the Delegation of European Union to Georgia and contains the logos of EUGBC and the EU as well as the disclaimer. The publication contains 40 pages; the inner text is printed in 2 colors on 80 g offset paper in Georgian with an English summary and a full-color cover 135 g coated matt paper. The format of the publication is A5.

Presentation of the publication was made at the 7th International Conference: "Georgia's European Way - Cooperation in the Framework of the Eastern Partnership" held in Batumi on 15-17 July, 2010 as well as at EUGBC members' annual meeting held in Tbilisi on 19th of July, 2010. Respective Press Release in English and in Georgian language is attached (see Annex N 1).

The publication, together with respective press release (see Annex N 1) was disseminated among participants of the 7th International Conference "Georgia's

European Way - Cooperation in the Framework of the Eastern Partnership", held in Batumi on 15-17 July, 2010, EUGBC members, partner organizations (AmCham Georgia, Georgian Chamber of Commerce and Industry, French Business Council in Georgia, International Center for Trade Policy and Law of Georgia etc), SMEs, representatives of Georgian authorities, diplomatic corps accredited in Georgia, EU institutions, media and NGOs.

Electronic version of the publication can be found on the websites of EUGBC - www.eugbc.net, and the EU Delegation to Georgia - www.delgeo.ec.europa.eu.

The publication's hard copy is attached to this report.

3. Seminar - What the Georgian Exporters Should Know to Access EU Market

Seminar was held on 28th of October, in Tbilisi, at the Conference Hall of the National Service of Food Safety, Veterinary and Plant Protection of the Ministry of Agriculture of Georgia (Invitation, agenda and photos of the seminar see in the Annex N 2).

The goal of the seminar was to raise Georgian exporter's awareness on important issues of exporting fresh fruits and vegetables to the EU market such as:

- The main aspects of marketing standards for fresh fruits and vegetables;
- Specific marketing standards for citrus fruits;
- Sanitary and phytosanitary measures for plants and plant products;
- Food safety and hygiene requirements of the EU.

Respective Press Releases in English and in Georgian was disseminated prior and after the seminar (see Annex N 1).

A banner with the EUGBC and EU logos was displayed in the conference rooms for visibility (photos see in Annex N 2).

Around 50 entrepreneurs, representatives of the authorities, journalists, NGOs and other interested parties participated in the seminar (list of participants see in Annex N 2).

Irakli Moistrafishvili, Export Promotion Chief Coordinator of Georgian National Investment Agency (GNIA) informed the seminar participants on the Export Promotion Service of GNIA, its goals and activities.

Seminar was covered by different TV and Radio channels, as well as printed media.

Seminar was free and open to public and all interested companies and individuals were welcomed to attend. Participants of the seminars showed a big interest and actively engaged in discussions.

4. Press & Media Coverage

EUGBC ensured the presence of media (TV and Radio channels as well as printed media) at the seminar to ensure maximum visibility of the event. Respective press-releases on the release of publication and organization of the seminar were disseminated in Georgian and English language prior to each event (see Annex N 1).

On 27th of July 2010, EUGBC Secretary General's 25 minute interview, on EU-Georgia trade issues was aired live in the morning program of Radio "LIBERTY". The importance of the publication ***Export of Fresh Fruits and Vegetables from Third Countries to the European Union Market*** with support of EU was also discussed during the interview.

On 28th of October 2010, EUGBC Secretary General's interview, on the goals and topics of the seminar, related to the Export of Fresh Fruits and Vegetables from Third Countries to the European Union Market was aired live in the morning Business Information Program of Radio "QALAQI" (Radio City) and in the "News Program with Tea Shvelidze" of the Radio "IMEDI".

On 28th of October 2010, the Seminar was covered by following TV Channels: RUSTAVI 2, Georgian Public Broadcasting (Channel 1), Region TV, KAVKASIA.

Following provides a list of publications and seminars coverage in press and media (individual articles see in the Annex N 3):

- Interpressnews – 22.07.2010 (in English);
- News Georgia – 22.07.2010
<http://newsgeorgia.ru/economy/20100722/213344519-print.html> (in Russian)
- Georgian Journal – Issue 28(159), 23.07.2010 <http://www.georgianjournal.ge/> (in English);
- Sarke – 26.07.2010, Interview with EUGBC Secretary General, Konstantin Zaldastanishvili (in Georgian and in English);
- Svobodnaya Gruzia – 29.07.2010 (in Russian);
- Internet Portal Davisvenot.ge – 26.10.2010 (in Georgian);
- Pressa.ge - 26.10.2010 (in Georgian);
- Mtavari.Info - 27.10.2010 (in Georgian);
- Web Site of National Service of Food Safety, Veterinary and Plant Protection of the Ministry of Agriculture of Georgia - 27.10.2010 (in Georgian);
- Expressnews - 28.10.2010 (in Georgian);
- Internet.ge - 28.10.2010 (in Georgian);
- News Agency - 28.10.2010 (in Georgian);
- FINANCIAL – 01.11.2010 (in English);
- Publishing House "Navigator", Newspaper Georgian Products – 10.11.2010, 3/2010 (in English).

5. Feedback Received

Positive feedback was received from interested persons and organizations, such as:

- Business and Economic Centre (see Annex N 4);
- Deputy Minister of Foreign Affairs of Georgia (see Annex N 4);
- Deputy State Minister for European and Euro Atlantic Integration (see Annex N 4);
- Georgian National Investment Agency/Ministry of Economy and Sustainable Development of Georgia (see Annex N 4);
- Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit - GTZ (see Annex N 4);
- EUGBC Members, partners and participants of the seminar.

Annex 1

Press Releases



Press-Release
19 June 2010

The EU-Georgia Business Council (EUGBC) issues one more publication for Georgian exporters

The EU-Georgia Business Council (EUGBC), in the framework of the project supported by the European Union has issued its fourth publication for Georgian exporters to the EU - *Export of Fresh Fruits and Vegetables from Third Countries to the European Union Market*.

This publication focuses on the main aspects of marketing standards for fresh fruits and vegetables; specific marketing standards for citrus fruit; sanitary and phytosanitary measures for plants and plant products, as well as food safety and hygiene requirements of the European Union (EU).

The main goal of the trade facilitation project, implemented by EUGBC and funded by the European Union, is to raise awareness in the Georgian business sector of internationally recognized trade practices, rules and conditions for access to the EU market. Publications issued in the framework of the project and intended for potential exporters, are in Georgian with an English summary. The project is aimed at providing the Georgian business community (mainly, small and medium entrepreneurs) with practical information on EU trade legislation, regulations, procedures, rules and standards. Seminars will also be organized to provide interested parties with an opportunity to better understand the requirements for trade with the EU.

David Jalagania, Deputy Minister of Foreign Affairs of Georgia stated that "With such activities EUGBC as a business organization successfully carries out one of its main functions - to raise awareness amongst Georgian businesses on trade with the EU. Such projects are particularly important for small and medium businesses."

Ambassador Per Eklund, Head of the EU Delegation to Georgia expressed his satisfaction with the project outcomes and stated: "We are very pleased to collaborate with EUGBC, as this will contribute to the implementation of one of the main priorities of the European Neighborhood Policy Action Plan – the facilitation of trade between Georgia and the EU."

In his comments **Howard Chase, Chairman of the EUGBC Board of Directors** said: "We believe that the issued publication will provide valuable information and serve as a practical guide to Georgian producers interested in the export of fresh fruits and vegetables to the European market".

While explaining the objectives of the project, **Kote Zaldastanishvili, EUGBC Secretary General** said: "This publication, written in a simple and reader-friendly way, as well as the planned seminar, will provide valuable information and explain important aspects of export of fresh fruits and vegetables to the EU to potential Georgian exporters and will contribute to the promotion of Georgian products to the EU market."

The electronic version of the publication can be found on EUGBC website www.eugbc.net as well as on the EU Delegation's website www.delgeo.ec.europa.eu.



პრე-რელიზი
19 ივნისი, 2010

ევროკავშირი-საქართველოს ბიზნეს საბჭომ ქართველი ექსპორტიორებისთვის კიდევ ერთი პუბლიკაცია გამოსცა

ევროკავშირი-საქართველოს ბიზნეს საბჭომ (EUGBC), ევროკავშირის მხარდაჭერით მიმდინარე პროექტის ფარგლებში, ქართველი ექსპორტიორებისათვის პუბლიკაციათა ციკლის მეოთხე პუბლიკაცია გამოსცა - მესამე ქვეყნებიდან ევროკავშირის ბაზარზე ახალი ხილისა და ბოსტნეულის ექსპორტის საკითხები.

პუბლიკაცია შეეხება ისეთ მნიშვნელოვან საკითხებს, როგორიცაა: ახალი ხილისა და ბოსტნეულის მარკეტინგული სტანდარტები; სპეციფიკური მარკეტინგული სტანდარტები ციტრუსებისთვის; ევროკავშირის ჯანმრთელობის და ფიტოსანიტარული მოთხოვნები მცენარეებსა და მცენარეულ პროდუქტებზე, ასევე მოთხოვნები სურსათის უვნებლობასა და ჰიგიენაზე.

აღნიშნული პროექტის მიზანია ევროპის ბაზარზე ექსპორტირებისთვის საჭირო საერთაშორისო სავაჭრო პრაქტიკის, წესებისა და პირობების შესახებ ქართველ მეწარმეთა ცოდნის ამაღლება. პუბლიკაციათა ციკლის ყველა პუბლიკაცია ქართულ ენაზე გამოიცემა და თან ინგლისურ ენაზე მომზადებული მოკლე ანოტაცია დაერთვება. ევროკავშირი-საქართველოს ბიზნეს საბჭოს მიერ, სსენებული პროექტის ფარგლებში გამოცემული პუბლიკაციები ევროპულ ბაზარზე ორიენტირებული ქართველი ექსპორტიორებისათვის (განსაკუთრებით მცირე და საშუალო მეწარმეებისთვის) სასარგებლო პრაქტიკული სახელმძღვანელოა. მიმდინარე პროექტის ფარგლებში, ევროკავშირი-საქართველოს ბიზნეს საბჭო დაინტერესებული კომპანიების მონაწილეობით საქართველოს სხვადასხვა რეგიონებში სემინარებსაც ატარებს, რათა ქართველმა მეწარმეებმა უკეთ გაიცნონ ევროკავშირთან ვაჭრობის სპეციფიკა და მოთხოვნები.

საგარეო საქმეთა მინისტრის მოადგილის, დავით ჯალაღანიას განცხადებით, “ევროკავშირი-საქართველოს ბიზნეს საბჭო წარმატებით ახორციელებს მის ერთ-ერთ მთავარ ფუნქციას, ხელი შეუწყოს ევროპასთან ვაჭრობის საკითხებზე ქართველი მეწარმეების ცოდნის ამაღლებას. ეს განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია მცირე და საშუალო ბიზნესისთვის”.

საქართველოში ევროკავშირის წარმომადგენლობის ხელმძღვანელმა, ელჩმა პერ ეპლუნდმა პროექტის შედეგებით კმაყოფილება გამოხატა და გამოცემული პუბლიკაციის შესახებ განაცხადა: “მოხარულები ვართ ევროკავშირი-საქართველოს ბიზნეს საბჭოსთან თანამშრომლობით, ვინაიდან გვჯერა, რომ ეს თანამშრომლობა ხელს შეუწყობს ევროკავშირის სამგზობლო პოლიტიკის სამოქმედო გეგმის ერთ-ერთი უმთავრესი პრიორიტეტის განხორციელებას – საქართველოსა და ევროკავშირს შორის ვაჭრობის განვითარებას”.

ევროკავშირი-საქართველოს ბიზნეს საბჭოს დირექტორთა საბჭოს თავმჯდომარის პოვარდ ჩეისის განცხადებით: “გვჯერა რომ გამოცემული პუბლიკაცია სასარგებლო პრაქტიკული სახელმძღვანელო იქნება იმ ქართული ექსპორტიორებისათვის, რომლებიც ევროპულ ბაზარზე ახალი ხილისა და ბოსტნეულის ექსპორტით არიან დაინტერესებულები”.

პროექტის მიზნებზე საუბრისას, ევროკავშირი-საქართველოს ბიზნეს საბჭოს გენერალურმა მდივანმა, კოტე ზალდასტანიშვილმა განაცხადა: “ჩვენს მიერ გამოცემული პუბლიკაცია, რომელიც მკითხველისთვის მარტივი და გასაგები ენით არის დაწერილი, და დაგეგმილი სემინარი, ქართველ მეწარმეებს ევროკავშირის ბაზარზე ახალი ხილისა და ბოსტნეულის ექსპორტის სხვადასხვა ასპექტების შესახებ მნიშვნელოვან ინფორმაციას მიაწვდის და ამით ევროკავშირის ბაზარზე ქართული პროდუქციის ექსპორტის ხელშეწყობაში თავის წვლილს შეიტანს”.

პუბლიკაციის ელექტრონული ვერსია შეგიძლიათ იხილოთ როგორც ევროკავშირი-საქართველოს ბიზნეს საბჭოს, ასევე საქართველოში ევროკომისიის წარმომადგენლობის ვებ-გვერდებზე: www.eugbc.net, www.delgeo.ec.europa.eu



25.10.2010

პრეს-რელიზი

ევროკავშირის-საქართველოს ბიზნეს საბჭო (EUGBC) საქართველოში ევროკავშირის წარმომადგენლობის ხელშეწყობითა და საქართველოს სოფლის მეურნეობის სამინისტროს სურსათის უვნებლობის, ვეტერინარიის და მცენარეთა დაცვის ეროვნულ სამსახურთან თანამშრომლობით მართავს სემინარს - “რა უნდა იცოდნენ ქართველმა ექსპორტიორებმა ევროკავშირის ბაზარზე შესაძლებელი”. სემინარი ჩატარდება 28 ოქტომბერს, 10:30 საათზე, სოფლის მეურნეობის სამინისტროს სურსათის უვნებლობის, ვეტერინარიისა და მცენარეთა დაცვის ეროვნული სამსახურის საკონფერენციო დარბაზში, მარშალ გელოვანის გამზ. 6.

სემინარი მიზნად ისახავს ქართველ მწარმოებლებს მიაწოდოს ინფორმაცია ახალი ხილისა და ბოსტნეულის ევროკავშირის ბაზარზე ექსპორტის ისეთ მნიშვნელოვან თემებზე, როგორებიცა:

- ახალი ხილისა და ბოსტნეულის მარკეტინგული სტანდარტები;
- სპეციფიკური მარკეტინგული სტანდარტები ციტრუსებისთვის;
- ევროკავშირის ჯანმრთელობის და ფიტოსანიტარული მოთხოვნები მცენარეებსა და მცენარეულ პროდუქტებზე;
- მოთხოვნები სურსათის უვნებლობასა და პიგინაზე.

სემინარზე დასწრება უფასოა და მონაწილეობის მიღება შეუძლია ნებისმიერ დაინტერესებულ კომპანიასა თუ მეწარმეს.

დამატებითი ინფორმაციისთვის და მონაწილეობის დასადასტურებლად დაუკავშირდით ევროკავშირი-საქართველოს ბიზნეს საბჭოს: 59.36.07, 895-98.99.16, tamar.khuntsaria@eugbc.net, kote.zal@eugbc.net.

PRESS-RELEASE

EU-Georgia Business Council (EUGBC) with the support of the EU Delegation to Georgia in cooperation with the National Service of Food Safety, Veterinary and Plant Protection of the Ministry of Agriculture of Georgia is organizing a seminar on "**What the Georgian Exporters Should Know to Access EU Market**". The seminar will take place on **October 28, at 10:30** at the Ministry of Agriculture of Georgia, 6 Marshall Gelovani Ave., at the Conference Hall of National Service of Food Safety, Veterinary and Plant Protection.

The goal of the seminar is to inform Georgian producers on important issues of exporting fresh fruits and vegetables to the EU market:

- The main aspects of marketing standards for fresh fruits and vegetables;
- Specific marketing standards for citrus fruits;
- Sanitary and phytosanitary measures for plants and plant products;
- Food safety and hygiene requirements of the EU.

The seminar is free and open to public and all interested company and individuals are welcome to attend.

For additional information and confirmation of your participation please contact EU-Georgia Business Council at 59.36.07, 895-98.99.16, tamar.khuntsaria@eugbc.net, kote.zal@eugbc.net.



PRESS-RELEASE
29.10.2010

EU-Georgia Business Council (EUGBC) has organized a seminar for the Georgian producers on the export of fresh fruits and vegetables to the EU market

EU-Georgia Business Council (EUGBC) with the support of the EU Delegation to Georgia in cooperation with the National Service of Food Safety, Veterinary and Plant Protection of the Ministry of Agriculture of Georgia has organizing a seminar on "**What the Georgian Exporters Should Know to Access EU Market**". The seminar took place on **October 28**, at the Conference Hall of the National Service of Food Safety, Veterinary and Plant Protection of the Ministry of Agriculture of Georgia.

The goal of the seminar was to inform Georgian producers on the issues affecting the export of fresh fruits and vegetables to the EU market.

The Head of the National Service of Food Safety, Veterinary and Plant Protection, David Koberidze and Secretary General of the EU-Georgia Business Council, Konstantin Zaldastanishvili welcomed the participants and took part in the seminar sessions.

During the seminar the expert of the food safety, veterinary and plant quarantine, Otar Skhvitaridze and the expert of the food safety and quality control, Giorgi Mikadze provided the participants the information on the following subjects:

- The main aspects of marketing standards for fresh fruits and vegetables;
- Specific marketing standards for citrus fruits;
- Sanitary and phytosanitary measures for plants and plant products;
- Food safety and hygiene requirements of the EU.

Around 50 representatives of Georgian producers of fruits and vegetables, other interested organizations and media took part in the seminar.

The participants showed strong interest towards the seminar topics, which resulted in a lively discussion and question and answer sessions.

For additional information please contact EU-Georgia Business Council at 59.36.07, 8-95-98.99.16, tamar.khuntsaria@eugbc.net.



პრეს-რელიზი
29.10.2010

**ევროკავშირი-საქართველოს ბიზნეს საბჭომ (EUGBC)
ქართველი მეწარმეებისთვის ახალი ხილისა და ბოსნეულის ევროკავშირის
ბაზარზე ექსპორტის შესახებ სემინარი გამართა**

ევროკავშირი-საქართველოს ბიზნეს საბჭომ (EUGBC) საქართველოში ევროკავშირის წარმომადგენლობის ხელშეწყობითა და საქართველოს სოფლის მეურნეობის სამინისტროს სურსათის უვნებლობის, ვეტერინარიის და მცენარეთა დაცვის ეროვნულ სამსახურთან თანამშრომლობით გამართა სემინარი - “რა უნდა იცოდნენ ქართველმა ექსპორტიორებმა ევროკავშირის ბაზარზე შესაძლებელი”. სემინარი ჩატარდა 28 ოქტომბერს, სოფლის მეურნეობის სამინისტროს სურსათის უვნებლობის, ვეტერინარიისა და მცენარეთა დაცვის ეროვნული სამსახურის საკონფერენციო დარბაზში.

სემინარი ქართველი მეწარმეებისათვის ახალი ხილისა და ბოსტნეულის ევროკავშირის ბაზარზე ექსპორტის შესახებ ინფორმაციის მიწოდებას ისახავდა მიზნად.

სემინარის მონაწილეებს მისასალმებელი სიტყვით მიმართეს და მის მუშაობაში მონაწილეობა მიიღეს საქართველოს სოფლის მეურნეობის სამინისტროს სურსათის უვნებლობის, ვეტერინარიისა და მცენარეთა დაცვის ეროვნული სამსახურის უფროსმა დავით კობერიძემ და ევროკავშირი-საქართველოს ბიზნეს საბჭოს გენერალურმა მდივანმა, კონსტანტინე ზალდასტანიშვილმა.

სემინარის მსვლელობისას სურსათის უვნებლობის, ვეტერინარიისა, და მცენარეთა კარანტინის საკითხებში ექსპერტმა, ოთარ სხვიტარიძემ და სურსათის უვნებლობისა და ხარისხის ზედამხედველობის საკითხებში ექსპერტმა გიორგი მიქაძემ დამსწრე საზოგადოებას მიაწოდეს ინფორმაცია შემდეგ საკითხებთან დაკავშირებით:

- ახალი ხილისა და ბოსტნეულის მარკეტინგული სტანდარტები;
- სპეციფიკური მარკეტინგული სტანდარტები ციტრუსებისთვის;
- ევროკავშირის ჯანმრთელობის და ფიტოსანიტარული მოთხოვნები მცენარეებსა და მცენარეულ პროდუქტებზე;
- მოთხოვნები სურსათის უვნებლობასა და ჰიგიენაზე.

სემინარს დაესწრო ხილისა და ბოსნეულის მწარმოებელი ქართული კომპანიების, სხვა დაინტერესებული ორგანიზაციების და მედიის დაახლოებით 50 წარმომადგენელი.

სემინარმა დამსწრეთა დიდი ინტერესი გამოიწვია, რაც აქტიურ დისკუსიაში და აზრთა ურთიერთ-გაცვლაში გამოიხატა.

დამატებითი ინფორმაციისთვის შეგიძლიათ დაუკავშირდეთ ევროკავშირი-საქართველოს ბიზნეს საბჭოს: 59.36.07, 8-95-98.99.16, tamar.khuntsaria@eugbc.net.

Annex 2

Invitation, Agenda, List of Participants and Photos of the Seminar



**ევროკავშირი-საქართველოს ბიზნეს საბჭოს
აქცეული პატივი მოგიწიოთ
ევროკავშირის ხელშეწყობით განხორციელებული პროექტის
ფარგლებში გამართულ სემინარზე**

**რა უნდა იცოდნენ ქართველმა ექსპორტიორებმა ევროკავშირის
ბაზარზე შესაღწევად**

სემინარი ჩატარდება საქართველოს სოფლის მეურნეობის სამინისტროს
სურსათის უცნებლობის, კეტერინარიისა და მცენარეთა დაცვის ეროვნული
სამსახურის საკონფერენციო დარბაზში, მარშალ გელოვანის ქ. 6, თბილისი
2010 წლის 28 ოქტომბერს,
10.30-დან 16.00 საათამდევ

ევროკავშირი-საქართველოს ბიზნეს საბჭო (EUGBC) მადლობას უხდის
საქართველოს სოფლის მეურნეობის სამინისტროს სურსათის უცნებლობის,
კეტერინარიისა და მცენარეთა დაცვის ეროვნული სამსახურს მჭიდრო
თანამშრომლობისთვის

**სამუშაო ენა - ქართული
სემინარის პროგრამა თან ერთის**

თქვენი მობრძანება გთხოვთ დაგვიდახტუროთ 2010 წლის 26 ოქტომბრამდე
Kote.zal@eugbc.net
tamar.khuntsaria@bp.com



*The EU-Georgia Business Council (EUGBC)
requests the pleasure of your company at the seminar, organized in the framework
of the project supported by the European Union*

What the Georgian Exporters Should Know to Access EU Market

*Venue: Ministry of Agriculture, 6, Marshall Gelovani Ave, Tbilisi
Conference Hall of the National Service of Food Safety, Veterinary and Plant Protection
28 October 2010, from 10:30 until 16:00*

The EU-Georgia Business Council (EUGBC) is grateful to the National Service of Food Safety, Veterinary and Plant Protection of the Ministry of Agriculture for close cooperation

*Working language – Georgian
Attached please note the agenda of the seminar*

*RSVP by 26 October, 2010
Kote.zal@eugbc.net
tamar.khuntsaria@bp.com*



Project is funded by the
European Union



Project is implemented by the
EU-Georgia Business Council

Seminar: *What the Georgian Exporters Should Know to Access EU Market*

Venue: Conference Hall of the National Service of Food Safety, Veterinary and Plant Protection, Ministry of Agriculture, 6, Marshall Gelovani Ave., Tbilisi

October 28, 2010

A G E N D A

Working language – Georgian

- 10:30 - 11:00 - Registration
- 11:00 - 11:30 - Welcome and opening speeches:
- **David Koberidze**, The Head of the National Service of Food Safety, Veterinary and Plant Protection
 - **Konstantin Zaldastanishvili**, Secretary General of the EU-Georgia Business Council
 - **Erik Eriksen**, The Representative of the EU Delegation to Georgia
- 11:30 - 11:45 - Coffee Break
- 11:45 - 12:00 - EU Export Help-Desk for the exporters of third countries
Erik Eriksen, The Representative of the EU Delegation to Georgia
- 12:00 - 12:45 - Sanitary and phytosanitary measures for plants and plant products
Otar Skhvitaridze, expert of the food safety, veterinary and plant quarantine

- 12:45 - 13:30 - **Food safety and hygiene requirements of the European Union (EU)**
 Giorgi Mikadze, Expert of the food safety and quality control
- 13:30 - 14:00 - Questions and discussion
- 14:00 - 14:45 - Buffet-Lunch
- 14:45 - 15:00 - **Main aspects of marketing standards for fresh fruits and vegetables**
 Giorgi Mikadze, Expert of the food safety and quality control
- 15:00 - 15:15 - **Specific marketing standards for citrus fruits**
 Otar Skhvitaridze, expert of the food safety, veterinary and plant quarantine
- 15:15 - 15:45 - Questions and discussion
- 15:45 - 15:55 - **Presentation of the Export Promotion Service of Georgian National Investment Agency (GNIA)**
 Irakli Moistrashvili - Export Promotion Chief Coordinator, GNIA
- 16:55 - 16:00 - Conclusion of seminar



პროექტი დაფინანსებულია
ევროკავშირის მიერ



პროექტი განხორციელებულია
ევროკავშირი-საქართველოს
ბიზნეს საბჭოს მიერ

სემინარი თემაზე:

რა უნდა იცოდნენ ქართველმა ექსპორტიორებმა ევროკავშირის ბაზარზე შესაღწევად

სემინარის ჩატარდების ადგილი:

საქართველოს სოფლის მეურნეობის სამინისტროს სურსათის
უვნებლობის, ვეტერინარიისა და მცენარეთა დაცვის ეროვნული
სამსახური

საკონფერენციო დარბაზი
მარშალ გელოვანის გამზ. 6, თბილისი

28 ოქტომბერი, 2010

პ რ ო გ რ ა მ ა

სამუშაო ენა – ქართული

10:30 - 11:00 – რეგისტრაცია

11:00 - 11:30 – მისასალმებელი სიტყვები სემინარის მონაწილეთათვის:

- **დავით ქობერიძე** – საქართველოს სოფლის მეურნეობის სამინისტროს სურსათის უვნებლობის, ვეტერინარიისა და მცენარეთა დაცვის ეროვნული სამსახურის უფროსი
- **კონსტანტინე ზალდასტანიშვილი** – ევროკავშირი-საქართველოს ბიზნეს საბჭოს გენერალური მდივანი
- **ერიკ ერიკსენი** – საქართველოში ევროკავშირის დელეგაციის წარმომადგენელი

11:30 - 11:45 – შესვენება / ყავა

11:45 – 12:00 **ინტერნეტ-ცნობარი
ექსპორტიორებისათვის** **ევროკავშირის** **ბაზარზე**
ერიკ ერიკსენი – საქართველოში ევროკავშირის დელეგაციის წარმომადგენელი

- 12:00 - 12:45 – ევროპავშირის ჯანმრთელობის და ფიტოსანიტარული მოთხოვნები მცენარეებსა და მცენარეულ პროდუქტებზე ოთარ სხვიტარიძე – ექსპერტი სურსათის უგნებლობის, ვეტერინარიისა, და მცენარეთა კარანტინის საკითხებში
- 12:45 - 13:30 – მოთხოვნები სურსათის უგნებლობასა და ჰიგიენაზე გიორგი მიქაძე – ექსპერტი სურსათის უგნებლობისა და ხარისხის ზედამხედველობის საკითხებში
- 13:30 - 14:00 – კითხვები და დისკუსია
- 14:00 - 14:45 – შესვენება / ბუფეტი
- 14:45 - 15:00 – ახალი ხილისა და ბოსტნეულის მარკეტინგული სტანდარტები გიორგი მიქაძე – ექსპერტი სურსათის უგნებლობისა და ხარისხის ზედამხედველობის საკითხებში
- 15:00 - 15:15 – სპეციფიკური მარკეტინგული სტანდარტები ციტრუსებისთვის ოთარ სხვიტარიძე – ექსპერტი სურსათის უგნებლობის, ვეტერინარიისა, და მცენარეთა კარანტინის საკითხებში
- 15:15 - 15:45 – კითხვები და დისკუსია
- 15:45 – 15:55 – საქართველოს ეროვნული საინვესტიციო სააგენტოს ექსპორტის ხელშეწყობის სამსახურის პრეზენტაცია
ირაკლი მოისწრაფიშვილი – საქართველოს ეროვნული საინვესტიციო სააგენტოს ექსპორტის ხელშეწყობის მთავარი კოორდინატორი
- 16:55 - 16:00 – სემინარის დახურვა



რა უნდა იცოდენენ ქართველები ექსპორტორების ბაზარზე შესაღწვად

Tbilisi 28.10.2010 თბილისი

List of participants
მონაწილეთა სია

No	Organization ორგანიზაცია	Contact კონტაქტი	Representative წარმომადგენელი	Position თანამდებობა	Signature ხელმოწერა
1	“Tengizchevron”	899 564 4470	ნინო გებაძე	გრიფი	ა. გ.
2	“BEC” 2008	89119-58-85	ონიშო გენადი	მარტინ	ა. გ.
3	“M&L-ინტერნ.”	891-19-68-13	ნინო მარა	ლიკა გოგოლიძე	ა. გ.
4	“BEC-ინტერნ.”	88 2621/899 5053 11	ოს მოგრძე	შოთა გოგოლიძე	ა. გ.
5	“BEC-ინტერნ.”	282621/899 74 51 54	ნინო მარა	ლიკა გოგოლიძე	ა. გ.
6	“S.O. “ 5 Domsateli”	898-27-27-31	მარა გოგოლიძე	ონეგილი	ა. გ.
7	“Gruji’s Unjor”	895 95 81 13	ონიშო გენადი	ლიკა გოგოლიძე	ა. გ.

No	Organization ორგანიაცია	Contact კონტაქტი	Representative წარმომადგენელი	Position თანამდებობა	Signature ხელმოწერა
8	უ ქარი	895 2506 90	გორგა ქარი	3 ქარი	J. Karri
9	გთ ა. ფ. ლ. ლიანდ ასოციაცია	899954862	რამა ლიანდ	მუნიციპალიტეტი	Georgi Lianidze
10	კორ	84788886	ანა რამა	სტატისტი	Anna Ramava
11	უ ქარი	899582538	ნინო ლიანდ	ეროვნული ინსტიტუტი	Nino Lianidze
12	კორ	899974577	ლიანდ ლიანდ	გრაფი	Lia Lianidze
13	უ. ქ. ლ. „ სამი სამხედრო სამსახური ”	897084940	იმა ჩელო	ზოგადი	Zoma Chelio
14	უ. ქ. ლ. „ სამსახური ”	847446666	ონდა ლაშვანი	ლიანდ	Ondra Lashvani
15	უ. ქ. ლ. „ სამსახური ”	899 51-51-94 899 51-04 82	ონდა ლაშვანი	სამსახურ-მდგრადი სამსახური	Ondra Lashvani
16	უ. ქ. ლ. „ სამსახური ”	899 10 15 15	ონდა ლაშვანი	სამსახური	Ondra Lashvani
17	უ. ქ. ლ. „ სამსახური ”	897466916	ონდა ლაშვანი	სამსახური	Ondra Lashvani
18	უ. ქ. ლ. „ სამსახური ”	895 42 24 79	ონდა ლაშვანი	სამსახური	Ondra Lashvani
19	უ. ქ. ლ. „ სამსახური ”	877- 95-49-09	ონდა ლაშვანი	სამსახური	Ondra Lashvani
20	WB- მომ გორგა	855 - 444 - 333	ონდა ლაშვანი	სამსახური	Ondra Lashvani



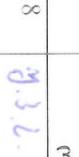
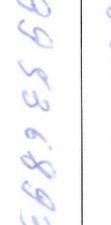
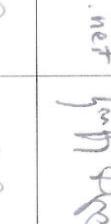
What the Georgian Exporters Should Know to Access EU Market

ରୁ ଯିବାରୁ ବେଳେ କାହାରେ କାହାରେ କାହାରେ କାହାରେ କାହାରେ

Tbilisi 28.10.2010 მანქანი

List of participants



No	Organization	Contact	Representative	Position	Signature
		კონტაქტი	წარმომადგენელი	თანამდებობა	სახლმიწაო
8	"3.2. 15 33"	851-555-330	ორუნ ჩერქეზი	ექიმითოლი ფიციალური	Mr. 
9	3569 3569 0861 3569 3569	895 190879	ივან ვადევიძე	—	—
10	გამარჯვებული მედიკური ცენტრი	89656888			გ. ვადევიძე
11	გამარჯვებული მედიკური ცენტრი	899536893	ვაჟა მასუ	ისტორიული ვაჟა.	
12	გამარჯვებული მედიკური ცენტრი "DS" ნამდვილი	897905542	2.00793100	კულ გრიგორი	კულ გრიგორი
13	ეუროპეური ენგინეერი EUGBC	KOTE.ZAR@EUGBC.NET	კულ გრიგორი	ტერელ ვაჟა	
14	ეურე	tanar-khunkani@eugbc.net	არზა ეფიშვილი	ტერელ ვაჟა	
15	ევროპეური ენგინეერი "DS" ნამდვილი	899118087	კულ გრიგორი	კულ გრიგორი	
16	G.T.F	895595665	ორმა მარგარიტა	კულ გრიგორი	
17	შპრიუ "Fiji"	899-401505	არს ამინტი	ტერელ ვაჟა. ა. ამინტი	
18	Agroalliance Ltd	891-19-29-14	დევი კოდაბეგი	შენდებული	
19	"კოს ჯონს დევი"	893 1489 82	კისტენ ესენ	კისტენ	კისტენ
20	ლინა ვეგონი	919159 (მი)	ლინა ვეგონი	ლინა ვეგონი	

No	Organization ორგანიზაცია	Contact ონგაქები	Representative ვარმოდაცენტრი	Position თანამდებობა	Signature სელმოწერა
21	British Petroleum	895 - 226565	mash ლეიტენა	გვალი ქათათვი ლიკეპონ ქმნა	ო გვალი
22	British Petroleum	895 - 222729	mar ლეიტ	მარტ ესტრუმი ი. ლეიტ	მარტ ესტრუმი ი. ლეიტ
23	Swisscom ლეიტენა	27 - 62 - 00	Jens anders	სვისკომ ლიკონტ ლიკეპონ ქმნა	J. anders
24	Widener ლონდონი ლეიტენა	877 - 939 002	Chris ლონდონი	ჩრის ლონდონი ლიკეპონ ქმნა	Chris ლონდონი
25	"The Sun" ლეიტენა To Georgia	851 - 155904	Ashen ლონდონი	აშენ ლონდონი ლიკეპონ ქმნა	A. ლონდონი
26	GCCJ - სპარგა	72-07-40	Janus ლონდონი	ჯანუს ლონდონი ლიკეპონ ქმნა	Janus ლონდონი
27	"Vestnati" Ltd	877 - 9999 55	Jeffs ლონდონი	ედფრა ლონდონი ლიკეპონ ქმნა	E. ლონდონი
28	Refrigerator Systems	899 - 502234	Shawn ლონდონი	შ. ლონდონი	შ. ლონდონი
29					
30					
31					
32					
33					







Annex 3

Coverage in media



Economics

EU-Georgian Business Council Issues Fourth Publication for Georgian Exporters

13:07 22-07-2010

The EU-Georgia Business Council (EUGBC) with the support of the Delegation of the European Commission (EC) to Georgia, issued the fourth publication for Georgian exporters – ‘Export of Fresh Fruit and Vegetable to the European Union market from third countries’.

The publication is about fresh fruit and vegetable marketing standards; specific marketing standards for citrus; EU health and phyto sanitary demands on plants and plant products also demands on food safety and hygiene.

As EU-Georgian business council representatives explain, the project aims at aimed at raising business sector's awareness of internationally recognized trade practices, rules and conditions for access to the European Union (EU) market.

The publications intended for potential exporters are in Georgian with an English summary. They are part of EUGBC-led project aimed at providing the Georgian business community (mainly, small and medium entrepreneurs) with practical information on the complex EU trade legislation, regulations, procedures, rules and standards.



Новости-Грузия

информационное агентство

ЕUGBC знакомит грузинский бизнес с условиями экспорта на европейские рынки



© интернет

18:43 22/07/2010

ТБИЛИСИ, 21 июл – Новости-Грузия, Габриэл Намталашвили. Вопросы экспорта свежих фруктов и овощей из третьих стран на рынок Евросоюза побробно рассматриваются в новой публикации, подготовленной для грузинских предпринимателей бизнес-советом "Евросоюз-Грузия" (EUGBC).

Комментируя ее выход, председатель совета директоров бизнес-совета "Евросоюз-Грузия" Ховард Чейси отметил, что новая публикация будет полезным практическим руководством для тех грузинских бизнесменов, которые заинтересованы в экспорте свежих фруктов и овощей на рынки Евросоюза.

Публикация затрагивает такие важные вопросы, как маркетинговые стандарты свежих фруктов и овощей, специфические маркетинговые стандарты для цитрусовых, фитосанитарные требования ЕС на продукты растениеводства и растительного происхождения, а также требования по безопасности продуктов питания и гигиене.

По мнению замминистра иностранных дел Грузии Давида Джалагания, "бизнес-совет "Евросоюз-Грузия" успешно осуществляет одну из главных своих миссий - повышение уровня знаний грузинских предпринимателей, особенно представителей малого и среднего бизнеса, об особенностях и требованиях европейского рынка".

Руководитель делегации ЕС в Грузии Пэр Эклунд выразил уверенность, что сотрудничество с бизнес-советом "Евросоюз-Грузия" будет способствовать реализации одного из основных приоритетов плана

действий соседской политики Евросоюза - развитию торговли между ЕС и Грузией.

Генеральный секретарь бизнес-совета "Евросоюз-Грузия" Котэ Залдастанишвили особо отметил простой и доходчивый стиль написания публикации, которая содержит важную информацию для грузинских бизнесменов, занятых экспортом свежих фруктов и овощей.

<http://www.newsgeorgia.ru/economy/20100722/213344519.html>

© 2010 Новости-Грузия

[Archive](#)[Current Issue](#)

Friday, 23 Jul, 2010

ECONOMY

[Issue No 28\(159\)](#)

EU standards for Georgian fruit and vegetable importers

EU-Georgian Business Council (EUGBC) supports Georgian exporters at hot European market. A publication 'Export of Fresh Fruit and Vegetables from third Countries to the European Union Market' was issued to this end.

Exports of Fresh Fruits and Vegetables to the EU market is subject to strict check of compliance with regard to EU food safety and hygiene requirements, such as restrictions on certain food additives, pesticide residues and chemical contaminants. Member States of the European Union decide where to carry out the official checks and random testing - at the points of entry, distribution or retail sale.

The EU food safety legislation stipulates that all imported food shall comply with EU food safety standards. All food importers are responsible for traceability of the food exported to the EU, which means that the importer should be able to provide all necessary information about the primary production and post harvest handling of the produce in order to satisfy EU food safety requirements. If the importer has a reasonable concern about the quality of the food imported in the EU the importer should inform relevant authorities and the food must be withdrawn from the EU market.

The publication also provides with general hygiene requirements for primary production of food, which are also applicable to growing and harvesting of fruits and vegetables. It also describes relevant EU rules on microbiological contamination, chemical contaminants, pesticides approved for use in the EU and those which are banned, also harmonized Maximum Residue Levels (MRLs) for pesticides and food additives.

The EU also sets marketing standards for fresh fruits and vegetables the third country's exporters also should comply with it. In addition to the strict regulatory framework, exporters of Fresh Fruits and Vegetables should be aware of certification and inspection rules at the point of entry into the EU.

The EU legislation defines two main food categories: food of animal origin and non-animal origin. All agricultural products including Fresh Fruits and Vegetables belong to the latter. Fresh Fruits and Vegetables include fresh fruits, vegetables, herbs, sprouts, mushrooms as well as precut ready to eat fruits and vegetables. Food of non-animal origin is entitled to less strict import rules in the EU than the food of animal origin. While third country exporters of products of animal origin need to acquire a special imports approval from the EU (and need an adjunction to the list of third country enterprises, which are allowed to export food of animal origin to the EU market) this rule doesn't apply to the exporters of the products of non-animal origin.

According to the EU marketing standards Fresh Fruits and Vegetables are allowed on the EU market, if the products are sound, of market quality and if the country of origin is marked on the product. Marketing standards specify the quality, classification, size, packaging, storing, transporting, presentation and labeling requirements of the products. The purpose of marketing standards is to inform consumers about the quality of the product and its origin.

In order to ensure that Fresh Fruits and Vegetables exports from third countries meet the EU marketing

standards, exporters are required to have a Certificate of Conformity that can be acquired by the third country exporters either in the exporting country or at the point of entry into the European Union. Inspection bodies of the EU Member States carry out conformity checks of consignments of Fresh Fruits and Vegetables with the information provided in the Certificate of Conformity.

Moreover third country exporters are required to provide a Phytosanitary Certificate at the point of entry into the European Union issued by the competent authority in the third country and confirming that the exported agricultural products are not contaminated with harmful chemical contaminants or micro-organisms, which can cause harm to human or plant health and which are capable of carrying plant diseases.

Free virtual zones for IT development in Georgia

Virtual Zones freed from taxes and special regulations will be introduced in Georgia soon to give an impetus to sluggish Georgian Information Technology (IT) market.

Georgian government plans to create several tax-and-regulation free virtual zones in Georgia. Any local or foreign investor that will be operating in those zones and producing IT product will be free of income, excise, customs and gain taxes. Moreover, the preferences will be introduced in other business regulations but government has no detailed plan to this end; it is still under investigation; it is supposed to be outlined by the second hearing of the bill that was already approved by the first hearing at the extraordinary session on July 16, 2010.

What is known for sure is that irrespective of the fact whether the producer company is a local or foreign-based, the exported Georgian IT product will be exempted from taxes, Natia Mikeladze, Deputy Finance Minister of Georgia, told Georgian Journal. The governmental understanding is that IT technologies are underdeveloped in Georgia while it is the basis of modern world and economy. To boost the sector and produce computers and IT programs locally, the questioned field needs preferences.

"The aim of the bill for virtual zones is to create an attractive business climate for companies operating in IT sector in Georgia," Mikeladze said.

This is a bill that will support IT development [in Georgia] as much as possible, " Nika Gilauri, Prime Minister of Georgia, said at governmental sitting on June 18, 2010 prior the questioned bill was submitted to parliament. "We have created Free Industrial Zones where the export-oriented companies enjoy the biggest possible tax preferences; we want also to make Georgia as the tax free zone for companies that will be oriented on computer technology's development, i.e. at IT development."

According to him, a foreign-based company can establish a company in Georgia and pay minimal for that. Government expects that big companies like Microsoft will be attracted to enter Georgia as a result of creation of free virtual zones. According to Mikeladze, there is a great interest and after the Primer trumpeted the news on creation of free virtual zones and it was put on web sites of the State Chancellery and Ministry of Finances of Georgia, people [very likely potential investors] from Ukraine, Poland and other countries have been calling on hot-line to find out details of the initiative.

Government initiated a bill for so called Virtual Zones early in June of 2010 and slated it for the autumn parliamentary sessions, however due to unexpectedly big resonance government decided to accelerate the parliamentary procedures and approve the bill at the extraordinary sessions in summer so as to have the law by August to respond the demand and observe how it will work and what interest will ensue.

Mikeladze believes that big international IT companies will be interested in Georgia because tax-free export enables them to cut down prices at international market and be more competitive. As to budgetary impact that a tax-free initiative can inflict, Mikeladze expects no impact in fact, as far as there is no company operating in



ახალი ამბები: ეკონომიკა

26 ივლისი, 2010

[WHOLE ISSUE»](#)

1. აქტუალური თემა: საქართველო და სავაჭრო პრეფერენციათა განზოგადებული სისტემა (GSP)

ქართველი მეწარმეები სავაჭრო პრეფერენციათა განზოგადებულ სისტემას (GSP) ნაკლებად იყენებენ. მიზეზებზე სარკეს ევროკავშირი-საქართველოს ბიზნეს საბჭოს გენერალურმა მდივანმა კონსტანტინე ზალდასტანიშვილმა მოახსენა.

როგორ იყენებს საქართველო GSP-ს?

ზალდასტანიშვილი: ევროკავშირს დღეისათვის მსოფლიოს 180-ზე მეტი ქვეყნისათვის აქვს მინიჭებული GSP-ით მოსარგებლე ქვეყნის სტატუსი, რაც ამ ქვეყნებს საშუალებას აძლევს ევროკავშირის ბაზარზე დაახლოებით 6,900 დასახელების პროდუქცია შემცირებული ან ნულოვანი ტარიფით შეიტანონ. საქართველო ხსენებული სქემით 1995 წლიდან სარგებლობს.

2005 წლიდან კი ევროკავშირმა შეღავათების ახალი სქემა - GSP+ აამოქმედა, რომლის მიხედვითაც 7,200 სახეობის პროდუქცია ევროკავშირის ბაზარზე საიმპორტო გადასახადისგან თავისუფლდება. საქართველო იმ 14 ქვეყნის სიაში მოხვდა, რომლებიც GSP+-ის სქემით სარგებლობის უფლება მისი მოქმედების დაწყების დღიდან.

სამწუხაროდ, ამას ევროკავშირთან ვაჭრობაში მნიშვნელოვანი პოზიტიური ძვრები არ გამოუწევია. მიჭირს ზუსტად გითხრათ, თუ რამდენი დასახელების პროდუქციის ექსპორტი ხდება საქართველოდან ევროკავშირის ბაზარზე შეღავათების GSP+ სქემის გამოყენებით, თუმცა იმისი თქმა შემიძლია, რომ ეს ციფრი დიდი არ არის.

რა პრობლემები წარმოიშვება GSP-ის გამოყენების პროცესში?

ზალდასტანიშვილი: როგორც მოგეხსენებათ, GSP ბენეფიციარ ქვეყნებს მხოლოდ სატარიფო შეღავათებს სთავაზობს. რაც შეეხება ვაჭრობაში არსებულ არასატარიფო ბარიერებს, როგორებიცაა სანიტარული და ფიტოსანიტარული მოთხოვნები, სტანდარტები, სურსათის უვნებლობა და სხვა, მათი გადალახვა არც თუ ისე იოლია.

ვინაიდან ქართველი ექსპორტიორების მიერ არასატარიფო ბარიერების გადალახვა ხშირ შემთხვევებში ჭირს, გარკვეულწილად “ლიმიტირებულია” GSP+-ის გამოყენების შესაძლებლობაც.

იმისათვის რომ გაიზარდოს GSP+-ის გამოყენება, აუცილებელია ამ სქემით გათვალისწინებული შეღავათების და მათი გამოყენების წესების შესახებ მეწარმეებს ინფორმირება. ეს როგორც სახელმწიფოს, ასევე ბიზნეს-ასოციაციების გასაკეთებელია.

ამ მიმართულებით ევროკავშირი-საქართველოს ბიზნეს საბჭო აქტიურად მუშაობს. ჩვენ ქართველი ექსპორტიორებისთვის ქართულ ენაზე გამოვეცით პუბლიკაცია, რომელიც ევროკავშირის სატარიფო შეღავათების სისტემას დეტალურად აღწერს, და საქართველოს სხვადასხვა რეგიონებში შესაბამისი სემინარებიც ჩავატარეთ. თუმცა მხოლოდ ეს საკმარისი არ არის.

რა უნდა გაკეთდეს იმისათვის, რომ საქართველომ GSP+ უფრო ეფუძბულად გამოიყენოს?

ზალდასტანიშვილი: ევროკავშირის ბაზარზე პროდუქციის ექსპორტირებისათვის აუცილებელია, რომ ის ევროკავშირის ბაზრის ისეთ მკაფი მოთხოვნებს აკმაყოფილებდეს, როგორებიცაა ჯანმრთელობის უსაფრთხოება, გარემოს დაცვა და სხვა.

ზემოხსენებული არასატარიფო ბარიერების დასაძლევად საქართველოში გარკვეული საკანონმდებლო და ინსტიტუციონალური რეფორმებია გასატარებელი, რაც, თავის მხრივ, როგორც კერძო სექტორის, ასევე სახელმწიფოს აქტიურ და კოორდინირებულ მოქმედებებს მოითხოვს.

ვაჭრობაში არსებული არასატარიფო ბარიერების გადალახვა საქართველოს ექსპორტიორებისათვის რთულ პრობლემას წარმოადგენს. ძალზე დიდი მნიშვნელობა ენიჭება საქართველოსა და ევროკავშირს შორის თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ ღრმა და ყოვლისმომცველი შეთანხმების გაფორმებას (ამ მიმართულებით მოლაპარაკებები მიმდინარეობს). საგულისხმოა, რომ ეს შეთანხმება ქართველ ექსპორტიორებს არა მხოლოდ სატარიფო ბარიერების, არამედ არასატარიფო ბარიერების დაძლევაში დაეხმარება.



www.abkhazeti.ru

English Русский

Main

Registration

Services

Company

Feedback

ISSUES:

DAILY NEWS

WEEKLY ECONOMIC
REVIEW

WEEKLY PRESS
DIGEST

SPECIAL REPORTS

LEGISLATION
MONITOR

DATA:

FINANCIAL
MARKET

SEARCH:

SEARCH:



Daily News: Economics

July 26, 2010

WHOLE ISSUE»

ACTUAL TOPIC: GEORGIA AND GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES (GSP)

Georgian entrepreneurs less practise Generalized System of Preferences (GSP). Sarke applied to Konstantine Zaldastanishvili, secretary general of EU-Georgia Business Council, asking him to comment on reasons.

How effectively Georgia uses GSP?

Zaldastanishvili: European Union has granted status of GSP user to 180 countries of the world. This status enables these countries to export about 6,900 articles of production on European market with lower or even zero tariffs. Georgia uses this status since 1995.

In 2005, EU has activated new scheme of benefits – GSP+, according to which about 7,200 articles have been released from import tax. Georgia was among those 14 countries, which were granted by this status in 2005.

However, the above-mentioned benefits did not cause any significant positive changes in trade relations with EU. I cannot provide exact data on Georgian export to EU market with using of GSP+ scheme, but I can say that this is not a large number.

Which problems are created during practice of GSP+?

Zaldastanishvili: As you know, GSP offers only tariff benefits to the beneficiary countries. However, there is a lot of non-tariff barriers in the trade (like a sanitary and phytosanitary requirements, food safety standards, etc.), and it is not so easy to pass them.

As Georgian exporters have difficulties during passing these non-tariff barriers, therefore, potential use of GSP+ is partially "limited".

In order to increase usage of GSP+, entrepreneurs have to be well informed on this system and its benefits. This is task for both state and business associations.

29 июля 2010 г.

Шеварднадзе: Магистральный газопровод в конечном итоге достанется «Газпрому»

Интервью с экс-президентом Эдуардом Шеварднадзе



- Одним из самых актуальных вопросов последнего периода является возможная приватизация магистрального газопровода. Со стороны властей было сделано заявление, что магистральный газопровод будет изъят из списка не приватизационных объектов, и у государства будет возможность часть акций объекта разместить на лондонской бирже. Вместе с тем, минимум 51% объекта останется в государственной собственности. Часть общественности не верит в это решение и заявляет, что приватизации стратегических объектов не должно происходить. По Вашему мнению, является ли магистральный газопровод стратегическим объектом, и можно ли его приватизировать? Вообще, существуют ли в стране стратегические объекты?

-Грузия не изолированное государство, она связана с разными странами, и, естественно, ее магистрали, будь то газопровод, нефтепровод или железная дорога, все они являются стратегическими. Относительно того,

почему продают, ответ прост, власть нуждается в деньгах, потому и продает. Несмотря на это, я не одобряю это решение. Продавать такие объекты действительно нельзя. На мой взгляд, объекты такого значения не должны продаваться. Это элементарная истина, даже ребенку известно, что продажа магистрального газопровода, нефтепровода, вообще трубопроводов связана с большим риском.

Когда власти принимают такое решение, этот вопрос, параллельно парламента, должен обсудить и народ, он довольно хорошо разбирается в бизнесе. Это не должно происходить только посредством прессы. Представители власти должны встретиться с населением, и сначала разъяснить, что есть что, что вообще значит магистральный газопровод, и потом доказать, что продажа объекта не нанесет вред стране.

-Как заявляют эксперты, в отношении магистрального газопровода не может существовать коммерческого интереса, и если кто-нибудь заинтересован этим объектом, то у него могут быть лишь только политические интересы. К тому же, российский «Газпром» уже выразил желание купить магистральный газопровод.

По моему, магистральный газопровод в конечном итоге достанется «Газпрому». По-видимому, «Газпром» настолько заинтересован в этом объекте, что, исходя из своих финансовых возможностей, заплатит за него намного больше других и получит магистральный газопровод.

У русского капитала в Грузии единственный интерес - это Грузия. Полагаю, что необходимо восстановить отношения с Россией, может, путем торговли, можно политическим путем, однако невозможно восстановление отношений с Россией продажей магистрального газопровода. Как мне известно, был, и сейчас тоже есть разговор о продаже ИнгуроГЭСа, что, по моему мнению, также является большой ошибкой.

Высшие российские власти все еще считают, что нельзя говорить с Саакашвили, и до его смены не собираются восстанавливать отношения с Грузией.

Если русский капитал займет в Грузии господствующую позицию, получится, что придется служить интересам России.

Касательно того, эта политика результат невежества нынешней власти, или целенаправленная политика, я бы сказал так: власть нуждается в деньгах, без денег власти не существует.

-Оппозиция, разрозненная после весенне-летних акций 2009 года, можно сказать, вчистую проиграла выборы 30 мая. После этого в оппозиционных силах начались новые перегруппировки. Одни ездят в Германию для встречи друг с другом и создания новых блоков и альянсов, другие собираются с силами и заявляют, что только они, отдельно, тоже смогут сменить власть, и собираются с силами к осени. По Вашему мнению, как будут развиваться обстоятельства, сможет оппозиция поднять новую волну протеста и накалить политическую температуру в стране осенью?

-Ничего оппозиция не сможет достичь, если не объединится. Возможно, у них отличные позиции по разным вопросам, однако, по главному вопросу, в том, что власть надо менять, на верное, сходятся, именно это и должно быть объединяющим.

В оппозиции много довольно умных и талантливых людей, и нужно их объединить. Так, в рознь, оппозиция ничего не сможет сделать.

К тому же, нужно учсть, что у власти есть существенное преимущество по сравнению с оппозицией, у нее армия, ей подчиняются полиция, руководители местных администраций, телевидения. Так что, если оппозиция хочет достичь главнейшей цели, для этого должна объединиться.

Власти Грузии заявляют, что не намерены продавать контрольный пакет МГ. 2 июля с.г. премьер-министр Грузии Ника Гилаури, выступая на заседании Парламента Грузии, « категорически исключил возможность продажи контрольного пакета акций магистрального газопровода ». В то же время он не исключил, что « через несколько лет на Лондонской бирже будут проданы 5-10% акций МГ ».

« У нас нет никакой программы по продаже газопровода, мы не принимали какого-либо решения по этому вопросу. Но я не исключаю, что через 2, 3, 4 или 5 лет на Лондонской бирже 5-10 проц. акций МГ будут проданы, но не сейчас », - заявил Гилаури.

«Банки и Финансы» || «Бизнес Грузия»

Lufthansa: Тбилиси-Франкфурт



туристы смогут насладиться нашим сервисом высокого класса на борту Boeing -737. Мы предлагаем им самолет, оснащенный интер-континентальными устройствами, отметил Штефан Шварц.

Боинг-737 предлагает кресла высокого качества, обслуживание и мониторы, оснащенные развлекательными программами. Комфортные крес-

ла бизнес-класса двигаются на 180 градусов и принимают форму кровати, что дает возможность пассажирам отдохнуть и расслабиться во время полета. Помимо этого, развлекательную программу 2/2 можете посмотреть на инсталлированном на каждом кресле видеоэкране.

Вместе с авиакомпаниями партнерами - Австрийскими авиалиниями и BMI (Бритиш Мидлэнд Интернейшнл) Lufthansa-группа является крупнейшим международным перевозчиком и предлагает пассажирам 19 еженедельных рейсов из Тбилиси, также, как и связь Грузии с ключевыми аэропортами Германии, Австрии и Объединенного Королевства.

Пассажирам, следующим франкфуртским рейсом в Северную Америку и Азию, не понадобится шенгенская виза.

С 16 июля Lufthansa начала осуществлять полеты по новому маршруту: Тбилиси-Франкфурт. Новый рейс выполняется три раза в неделю самолетом типа Boeing-737, который предлагает кресла бизнес и эконом класса. Расписание полетов позволяет пассажирам из аэропорта Франкфурта продолжить полет в 160 городов 73 стран мира. Новый рейс будет осуществляться до 14 сентября 2010 года.

«Мы рады, что можем предложить нашим пассажирам широкий выбор полета через Франкфурт вместе с ежедневными полетами в Мюнхен 8 раз в неделю», - заявил генеральный менеджер Lufthansa в Грузии Штефан Шварц.

Прилетая в наши ключевые аэропорты, пассажиры могут продолжить путешествие в направлении Северной Америки и Азии. Бизнес-пассажиры и

EUGBC знакомит грузинский бизнес с условиями экспорта свежих фруктов и овощей на рынок ЕС

Вопросы экспорта свежих фруктов и овощей из третьих стран на рынок Евросоюза рассматриваются в новой публикации, подготовленной бизнес-советом «Евросоюз-Грузия» - EUGBC.

Комментируя ее выход, председатель совета директоров бизнес-совета «Евросоюз-Грузия» Ховард Чейси отметил, что новая публикация будет полезным практическим руководством для тех грузинских предпринимателей, которые заинтересованы в экспорте свежих фруктов и овощей на рынки Евросоюза.

Публикация затрагивает такие важные вопросы, как маркетинговые стандарты свежих фруктов и овощей, специфические маркетинговые стандарты для цитрусовых, фитосанитарные требования ЕС на продукты растениеводства и растительного происхождения, а также требования по безопасности продуктов питания и гигиене.

По мнению заместителя министра иностранных дел Грузии Давида Джагадзе, «бизнес-совет «Евросоюз-Грузия» успешно осуществляет одну из основных своих миссий – повышение уровня знаний грузинских предпринимателей малого и среднего бизнеса, об особенностях и требованиях европейского рынка».

Рады сотрудничать с бизнес-советом «Евросоюз-Грузия», заявил руководитель делегации ЕС в Грузии Пэр Эклунд. Он выразил уверенность, что оно будет способствовать реализации



ევროპის ეკონომიკური და საზოგადო ერთობლივობის კავშირი
ევროპული ეკონომიკური და საზოგადო ერთობლივობის კავშირი
EU-GEORGIA BUSINESS COUNCIL

თბილისი 2010

одного из основных приоритетов плана действий соседской политики Евросоюза – развитию торговли между ЕС и Грузией. Генеральный секретарь бизнес-совета «Евросоюз-Грузия» Котэ Залдастанишвили особо отмечает простой и доходчивый стиль написания публикации, которая содержит важную информацию для грузинских бизнесменов, занятых экспортом свежих фруктов и овощей.

С электронной версией публикации можно познакомиться на сайтах бизнес-совета «Евросоюз-Грузия», а также представительства ЕС в Грузии.



E-ურნალი

[სიახლეები](#)

- [მთავარი](#)
- [სიახლეები](#)
- [მსოფლიო გზაშეკველევი](#)
- [ქართული კურორტები](#)
- [მსოფლიოს სასტუმროები](#)
- [დამსვენებელთა ისტორიები](#)
- [საინტერესო ინფორმაცია](#)
- [პოპულარული სასმელები](#)
- [ტოტოგალერეა](#)

შემოსახაზებები

- [Top 10 შემოთავაზება](#)
- [ცხელი ტურნები](#)
- [ტურიზმი საქართველოში](#)
- [დასვენება ზღვაზე](#)
- [დასვენება მთაში](#)
- [სიღნაღი](#)
- [სვანეთი](#)
- [თბილისის გზაშეკველევი](#)
- [თბილისის სასტუმროები](#)
- [უძრავი ქონება](#)
- [გამოფენები და კონფერენციები](#)
- [ტურისტული კომპანიები](#)
- [საიტების კატალოგი](#)
- [პარტნიორები](#)
- [ჩვენს შესახებ](#)

[საუკათასო სასტუმრო პაკურიანში](#)



როგორ შევაღწიოთ ევროკუავშირის ბაზარზე

2010-10-22 16:39



28 ოქტომბერს 10:30 საათზე სემინარი - "რა უნდა იცოდნენ ქართველმა ექსპორტიონებმა ევროკუავშირის ბაზარზე შესაღწევად" გაიმართება. სემინარი ევროკუავშირისაქართველოს ბიზნეს საჭირო საქართველოში ევროკუავშირის წარმომადგენლობის ხელშეწყობითა და საქართველოს სოფლის მეურნეობის სამინისტროს სურსათის უვნებლობის, ვეტერინარიის და მცენარეთა დაცვის ეროვნულ სამსახურთან თანამშრომლობით ტარდება.

სემინარი მიზნად ისახავს ქართველ მწარმოებლებს მიაწოდოს ინფორმაცია ახალი ხილისა და ბოსტნეულის ევროკუავშირის ბაზარზე ექსპორტის ისეთ მნიშვნელოვან თემებზე, როგორებიცაა:

- ახალი ხილისა და ბოსტნეულის მარკეტინგული სტანდარტები.
- სპეციფიკური მარკეტინგული სტანდარტები ციტრუსებისთვის.
- ევროკუავშირის ჯანმრთელობის და ფიტოსანიტარული მოთხოვნები მცენარებსა და მცენარეულ პროდუქტებზე.
- მოთხოვნები სურსათის უვნებლობასა და ჰიგიენაზე.

სემინარზე დასწრება უფასოა და მონაწილეობა ნებისმიერ დაინტერესებულ კომპანიასა და მეწარმეს შეუძლია. დამტებითი ინფორმაციისა და მონაწილეობის დასადასტურებლად დაუკავშირდით ევროკუავშირისაქართველოს ბიზნეს საბჭოს.



[მიმდინარეობა](#)

ტელ: (+995 32) 59 36 07

ჩატარების ადგილი: საქართველოს სოფლის მეურნეობის სამინისტროს სურსათის უვნებლობის, ვეტერინარიის და მცენარეთა დაცვის ეროვნული სამსახურის საკონფერენციო დარბაზი, მარშალ გელოვანის გამზ. #6



ძებნა

[სიახლეები](#) | [ბიზნეს პრესა \(BP.GE\)](#) | [English](#) | [პოლიტიკა](#) | [საზოგადოება](#) | [სამხედრო](#) | [სპორტი](#) | [ხელოვნ.](#)

კალენდარი

ნოემბერი							2010
ორშ	სამშ	ოთხ	ხუთ	პარ	შაბ	ვაკ	
1	2	3	4	5	6	7	33
8	9	10	11	12	13	14	
15	16	17	18	19	20	21	
22	23	24	25	26	27	28	
29	30	1	2	3	4	5	

პერსონა



11:28 30.10.2010

პან მიხალ სოლოფოვი

მეწარმე



11:30 30.10.2010

Karmann-მა 136 წლიანი ისტორია
ბანკროტად დასრულა

ბანკები



09:47 27.09.2010

ლარის გამყარება მინიმუმ ერთი კვირა
გაგრძელდება

უძრავი ქონება



09:44 01.10.2010

„აქსისი“ ერთ კვარტალში, საშუალოდ,
24 სართულს აშენებს

**ევროკავშირი-საქართველოს ბიზნეს საბჭო სემინარს მართავს
12:05 26.10.2010**

ghn

ევროკავშირი-საქართველოს ბიზნეს საბჭო (EUGB) საქართველოში სემინარს - "რა უნდა იცოდნენ ქართველმა ექსპორტიორებმა ევროკავშირის ბაზარზე შესაღწევად" მართავს. სემინარი იმართება ევროკავშირის წარმომადგენლობის ხელშეწყობითა და საქართველო სოფლის მეურნეობის სამინისტროს სურსათის უვნებლობის, ვეტერინარიის და მცენარეთა დაცვის ეროვნული სამსახურთან თანამშრომლობით.

სემინარი ჩატარდება 28 ოქტომბერს, 10:30 საათზე, სოფლის მეურნეობის სამინისტროს სურსათის უვნებლობის, ვეტერინარიისა მცენარეთა დაცვის ეროვნული სამსახურში.

სემინარი მიზნად ისახავს ქართველ მწარმოებლებს მიაწოდოს ინფორმაცია ახალი ხილისა და ბოსტნეულის ევროკავშირის ბაზარზე ექსპორტის ისეთ მნიშვნელოვან თემებზე, როგორებიცაა: ახალი ხილისა და ბოსტნეულის მარკეტინგული სტანდარტები; სპეციფიკუ მარკეტინგული სტანდარტები ციტრუსებისთვის; ევროკავშირის ჯანმრთელობის და ფიტოსანიტარული მოთხოვნები მცენარეებსა და მცენარეულ პროდუქტებზე; მოთხოვნები სურსათის უვნებლობასა და ჰიგიენაზე.





სახ

ქართული პროდუქტების ევროკავშირის ბაზარზე შესაღწევად სპეციალური სემინარი გაიმართება

12:42 - 27.10.10

ამობეჭდვა 21 ე

ქართული პროდუქტების ევროკავშირის ბაზარზე შესაღწევად სპეციალური სემინარი გაიმართება.

ევროკავშირი-საქართველოს ბიზნეს საბჭო საქართველოში ევროკავშირის წარმომადგენლობის ხელშეწყობითა და საქართველოში მეურნეობის სამინისტროს სურსათის უვნებლობის, ვეტერინარიის და მცენარეთა დაცვის ეროვნულ სამსახურთან თანამშრომლობით მართავს სემინარს - "რა უნდა იცოდნენ ქართველმა ექსპორტიორებმა ევროკავშირის ბაზარზე შესაღწევა

სემინარი მიზნად ისახავს ქართველ მწარმოებლებს მიაწოდოს ინფორმაცია ახალი ხილისა და ბოსტნეულის ევროკავშირის ექსპორტის ისეთ მნიშვნელოვან თემებზე, როგორებიცაა: ახალი ხილისა და ბოსტნეულის მარკეტინგული სტანდარტები; სამარკეტინგული სტანდარტები ციტრუსებისთვის; ევროკავშირის ჯანმრთელობის და ფიტოსანიტარული მოთხოვნები მცენარეულ პროდუქტებზე; მოთხოვნები სურსათის უვნებლობასა და ჰიგიენაზე.

სემინარი ხვალ, 28 ოქტომბერს, 10:30 საათზე, სემინარი სოფლის მეურნეობის სამინისტროს სურსათის უვნებლობის, ვეტერინარეთა და მცენარეთა დაცვის ეროვნული სამსახურში.

ამავე კატეგორიიდან:

- 01.11.10 - 13:44 - "გლობალ სტარი" აქარაში კერძო ტიპის სასტუმრო სახლების შესწავლასაც დაიწყებს
- 01.11.10 - 12:34 - ფიჭური კავშირგაბმულობის შიდა ქსელში ნომრის პორტაბელურობა ძალაში შედის
- 28.10.10 - 13:35 - საქართველოში „დოლარ სთორის“ მაღაზიებმა არ გაამართლა
- 29.10.10 - 11:52 - ჰოლივუდის ყველზე რენტაბელურ მსახიობად ენი ჰეტევეი დასახელდა
- 28.10.10 - 13:49 - ინდიანა ჯონსის ტეტრალოგია 3D ფორმატში გამოვა
- 28.10.10 - 12:46 - ფეშენ ვიკის ფარული ინტრიგები და გახსნილი საიდუმლოებები



სოფლის მეურნეობის სამინისტრო

სარსათის უცნაბლობის, ვახარისარისა და
მცენარეთა დაცვის ეროვნული სამსახური

**სემინარი თემაზე: "რა უნდა იცოდნენ ქართველმა ექსპორტიორებმა
ევროკავშირის ბაზარზე შესაღწევად"**

2010-10-27

ევროკავშირი-საქართველოს ბიზნეს საბჭო საქართველოში ევროკავშირის წარმომადგენლობის ხელშეწყობითა და საქართველოს სოფლის მეურნეობის სამინისტროს სურსათის უვნებლობის, ვეტერინარიის და მცენარეთა დაცვის ეროვნულ სამსახურთან თანამშრომლობით მართავს სემინარს - "რა უნდა იცოდნენ ქართველმა ექსპორტიორებმა ევროკავშირის ბაზარზე შესაღწევად". სემინარი ჩატარდება 28 ოქტომბერს, 10:30 საათზე, სოფლის მეურნეობის სამინისტროს სურსათის უვნებლობის, ვეტერინარიისა და მცენარეთა დაცვის ეროვნული სამსახურის საკონფერენციო დარბაზში, მარშალ გელოვანის გამზ. 6.

სემინარი მიზნად ისახავს ქართველ მწარმოებლებს მიაწოდოს ინფორმაცია ახალი ხილისა და ბოსტნეულის ევროკავშირის ბაზარზე ექსპორტის ისეთ მნიშვნელოვან თემებზე, როგორებიცაა:

- ახალი ხილისა და ბოსტნეულის მარკეტინგული სტანდარტები;
- სპეციფიკური მარკეტინგული სტანდარტები ციტრუსებისთვის;
- ევროკავშირის ჯანმრთელობის და ფიტოსანიტარული მოთხოვნები მცენარეებსა და მცენარეულ პროდუქტებზე;
- მოთხოვნები სურსათის უვნებლობასა და ჰიგიენაზე.

სემინარზე დასწრება უფასოა და მონაწილეობის მიღება შეუძლია ნებისმიერ დაინტერესებულ კომპანიასა თუ მეწარმეს.

დამატებითი ინფორმაციისთვის და მონაწილეობის დასადასტურებლად დაუკავშირდით ევროკავშირი-საქართველოს ბიზნეს საბჭოს: 59.36.07, 895-98.99.16, tamar.khuntsaria@eugbc.net, kote.zal@eugbc.net.

- ახალი ამბები – **EXPRESSNEWS** – ახალი ამბების სააგენტო -
<http://expressnews.ge> -

ქართული პროდუქციის ევროკავშირის ბაზარზე შესაღწევად დღეს, სპეციალური სემინარი გაიმართება

Posted By admin On ოქტომბერი 28, 2010 @ 8:56 am In საზოგადოება | [No Comments](#)

ქართული პროდუქციის ევროკავშირის ბაზარზე შესაღწევად სპეციალური სემინარი გაიმართება.

ევროკავშირი-საქართველოს ბიზნეს საბჭო საქართველოში ევროკავშირის წარმომადგენლობის ხელშეწყობითა და საქართველოს სოფლის მეურნეობის სამინისტროს სურსათის უვნებლობის, ვეტერინარიის და მცენარეთა დაცვის ეროვნულ სამსახურთან თანამშრომლობით მართავს სემინარს – “რა უნდა იცოდნენ ქართველმა ექსპორტიორებმა ევროკავშირის ბაზარზე შესაღწევად”.

სემინარი მიზნად ისახავს ქართველ მწარმოებლებს მიაწოდოს ინფორმაცია ახალი ხილისა და ბოსტნეულის ევროკავშირის ბაზარზე ექსპორტის ისეთ მნიშვნელოვან თემებზე, როგორებიცაა: ახალი ხილისა და ბოსტნეულის მარკეტინგული სტანდარტები; სპეციფიკური მარკეტინგული სტანდარტები ციტრუსებისთვის; ევროკავშირის ჯანმრთელობის და ფიტოსანიტარული მოთხოვნები მცენარეებსა და მცენარეულ პროდუქტებზე; მოთხოვნები სურსათის უვნებლობასა და ჰიგიენაზე.

სემინარი 10:30 საათზე, სოფლის მეურნეობის სამინისტროს სურსათის უვნებლობის, ვეტერინარიისა და მცენარეთა დაცვის ეროვნული სამსახურში გაიმართება.

Article printed from ახალი ამბები – EXPRESSNEWS – ახალი ამბების სააგენტო:
<http://expressnews.ge>

URL to article: <http://expressnews.ge/?p=29307>

Click [here](#) to print.

Copyright © 2010 EXPRESSNEWS. All rights reserved.

11:16 28.10.2010 - ქართველი ექსპორტიორებისთვის სემინარი გაიმართება

სურსათის უვნებლობის, ვეტერინარიის და მცენარეთა დაცვის ეროვნულ სამსახურში დღეს გაიმართება სემინარი - „რა უნდა იცოდნენ ქართველმა ექსპორტიორებმა ევროკავშირის ბაზარზე შესაღწევად“.

სემინარი ევროკავშირ-საქართველოს ბიზნეს საბჭოს, (EUGBC) საქართველოში ევროკავშირის წარმომადგენლობისა და სოფლის მეურნეობის სამინისტროს სურსათის უვნებლობის, ვეტერინარიის და მცენარეთა დაცვის ეროვნული სამსახურის ინიციატივით ეწყობა.

სემინარში მონაწილეობას მიიღებენ სურსათის უვნებლობის, ვეტერინარიის და მცენარეთა დაცვის ეროვნული სამსახურის უფროსი დავით კობერიძე, ევროკავშირ-საქართველოს ბიზნეს საბჭოს გენერალური მდივანი კონსტანტინე ზალდასტანიშვილი, ექსპერტები და მეწარმეები.

როგორც ევროკავშირ-საქართველოს ბიზნეს საბჭოს წარმომადგენლები აცხადებენ, სემინარი მიზნად ისახავს ქართველ მწარმოებლებს მიაწოდოს ინფორმაცია ახალი ხილისა და ბოსტნეულის ევროკავშირის ბაზარზე ექსპორტის ისეთ თემებზე, როგორებიცაა ახალი ხილისა და ბოსტნეულის მარკეტინგული სტანდარტები; სპეციფიკური მარკეტინგული სტანდარტები ციტრუსებისთვის; ევროკავშირის ჯანმრთელობის და ფიტოსანიტარული მოთხოვნები მცენარეებსა და მცენარეულ პროდუქტებზე; მოთხოვნები სურსათის უვნებლობასა და ჰიგიენაზე.

„ინტერპრესნიუსი“



16% - დან



მთავარი

ჩვენს შესახებ

რეგისტრაცია

კონტაქტი



ქართული პროდუქციის ევროკავშირის ბაზარზე შეღწევის თემაზე სემინარი გაიმართება

თბილისი 08:30 - 28.10.10 "ჯი-ეიჩ-ენი"



ამობეჭდვა

20 ა

დღეს, 28 ოქტომბერს, 10:30 საათზე, ქართული პროდუქციის ევროკავშირის ბაზარზე შეღწევის თემაზე სპეციალური სემინარი გაიმართება.

ევროკავშირი-საქართველოს ბიზნესაბჭო (EUGBC) საქართველოში ევროკავშირის წარმომადგენლობის ხელშეწყობითა და საქართველოს სოფლის მეურნეობის სამინისტროს სურსათის უვნებლობის, ვეტერინარიის და მცენარეთა დაცვის ეროვნულ სამსახურთან თანამშრომლობით მართავს სემინარს - "რა უნდა იცოდნენ ქართველმა ექსპორტიორებმა ევროკავშირის ბაზარზე დაცვად".

სემინარი სოფლის მეურნეობის სამინისტროს სურსათის უვნებლობის, ვეტერინარიისა და მცენარეთა დაცვის ეროვნული სა:

სემინარი მიზნად ისახავს ქართველ მწარმოებლებს მიაწოდოს ინფორმაცია ახალი ხილისა და ბოსტნეულის ევროკავშირის ექსპორტის ისეთ მნიშვნელოვან თემებზე, როგორებიცაა: ახალი ხილისა და ბოსტნეულის მარკეტინგული სტანდარტები; სამარკეტინგული სტანდარტები ციტრუსებისთვის; ევროკავშირის ჯანმრთელობის და ფიტოსანიტარული მოთხოვნები მცენარეულ პროდუქტებზე; მოთხოვნები სურსათის უვნებლობასა და ჰიგიენაზე.

ამავე კატეგორიიდან:

01.11.10 - 14:34 - "ეროვნული საბჭო" ელექტროენერგიისა და ბუნებრივი გაზის შესახებ კანონში ცვლილებას აპროტესტებს

01.11.10 - 14:06 - "ბილააინის" აბონენტებს აშშ-ში და კანადაში დარეკვა 8 თეთრად შეუძლიათ

01.11.10 - 13:57 - ბანკი "რესპუბლიკა" ავტოგანვადების ახალ აქციას იწყებს

Small-Biz: Planning to Export to the EU?

By KETI CHKHIKVADZE
The FINANCIAL

Specialized agriculture niche products can probably succeed in trying to enter European markets according to experts interviewed by The FINANCIAL. However there are several obstacles and barriers companies might face while exporting. The extent of problems consequently varies according to the size and the resources of the entity. The smaller the company the more difficult to export and extend operations. The majority of problems encountered while trying to export are to do with the quality and price of the product.

"I believe that organic bio products are quite interesting for European markets. Georgian greens have already entered the EU market with success. We are not referring to mass provision of vegetables, rather finding niche markets for certain Georgian agriculture products," said Ambassador Konstantin Zaldastanishvili, Secretary General of EUGBC, the Europe Georgia Business Council.

"Specialized agricultural niche products as well as textiles might be successful in exporting," declared Patrick Jung, Project Manager at DWVG, the German Business Association in Georgia.

However in Georgia, a country of agriculture, the majority of export consists of ferroalloys, scraps of black metal, gold, nitric fertilization, copper ore and concentrated products, as well as alcoholic drinks and different types of nuts, according to the Georgian National Investment Agency.

"100% of produced ferroalloys are exported as the USA cancelled all restrictions on this product in 2001. Moreover, if there was more production potential for this product, it would be assimilated by the international market too," said Irakli Moistsraphishvili, Export Promotion Chief Coordinator at the Georgian National Investment Agency.

"There is large competition in citrus fruits in the EU market. However, if you provide good quality citrus fruits balanced by good prices you have the potential to export to the EU," believes Zaldastanishvili, EUGBC.

"If you want to enter the market you should defeat others, and this will be by a good combination of price and quality. If you can't manage that you lose potential even in your local market and any imported product automatically becomes better than yours. That's because it is good trade liberalization and competition that awakes everyone, locals as well as importers," declared Zaldastanishvili.

"We are not thinking of exporting Marneuli production at present as we are more focused on satisfying local market demand. There has been interest from different countries, mainly for sauces, such as Ajika, Tkemali, pickled cucumbers, tomato sauce, jam, and Georgian tea. Development of the agriculture sector and a good harvest is giving us hope to fully satisfy demand in Georgia as well as in other countries of the world," said David Sisvadze, Sales Manager at Marneuli, one of the biggest food producers in the country.



MARKETING

"Europe has quite a difficult and regulated market. For a product to enter the EU market it should satisfy many terms and conditions, and should overcome both tariff and non-tariff barriers," declared Zaldastanishvili.

The tariff barrier includes different types of taxes and payments, while the non-tariff barrier consists of standards - sanitary, phytosanitary, and food safety.

To overcome the tariff barrier is much easier, this afterwards is included in the price and does not cause any technical problems. However technical problems are faced in overcoming non-tariff barriers. For a product to enter the European market it should have documentation which provides full information on the standards and quality of the product. Without specific documentation and certificates the product is not allowed on to the European market," Zaldastanishvili said.

The preferential trade regime is not the only solution to export development, this is a supporting factor. However, if the non-tariff barrier is not overcome and the product has not the subsequent quality and documentation the company will not be able to use the privilege. Non-tariff barriers become an obstacle to the tariff barrier," said Zaldastanishvili.

"The main problem is knowledge of how to overcome non-tariff barriers and consequently there arise other problems concerned with creating competitive products. It is quite difficult especially for SMEs to get to know EU markets and the regulations. One of the ways to support exporters is to help them deepen their knowledge and inform them on the specifics characterized by the EU markets," Zaldastanishvili added.

"Each country has different mechanisms for market protection. One of which is the guarantee of product safety, for protecting customers from using low quality products, even if they are cheap," said Moistsraphishvili.

According to Moistsraphishvili, in the case of vegetable products all phytosanitary norms should be followed, if the case is concerning animal origin products, the provider country, in our case Georgia, should have an investigation mechanism of product origin, which does not exist in Georgia.

The Ministry of Agriculture, national management unit of food safety, plant protection and veterinary, is actively work-

ing on this direction to adopt an investigation mechanism of product origin and we believe this problem will be solved soon and Georgian production will open the road to European mar-

not mean its realization. The volume of production should depend on the market and before production the individual should consider whom the sales are aimed at otherwise there

cult to enter EU markets," Zaldastanishvili declared.

"Step by step Georgian wine is entering the European market, a market which is more civilized, where there is fair competition and the rules are known, which does not change the rules in a day and create difficult conditions for business. Of course, the rules of the game change there too, as regulation also changes, however, information is spread well in advance, so that businesses have time to adapt to the new regulation," Zaldastanishvili added.

EXPORT FIGURES

The external trade turnover of Georgia reached 4,608 million USD as of January-September, 2010, which is 17% more compared to the previous year. From here export was 1,098 million USD (34% more), while import was 3,511 million USD (13% more), creating a trade deficit of 2,413 million USD (5% more).

According to the Georgian National Investment Agency there has been an increase in export structure in several directions such as: the export of cattle by 78%, consisting of 7.3 million USD; fresh fish by 112% compared to last year's indicator and consisting of 3.6 million USD; fish fat has increased by 175% and is 1.1 million USD; citrus export has increased nine times and is 1.8 million USD; and wine, which compared to the previous year's indicator increased by 41% and consists of 13.4 million USD.

External trade turnover with EU countries was 1,205 million USD for January-September 2010, which is 9% more compared to the previous indicator, out of which 205 million is export. The trade turnover with CIS countries was 1,489 million USD (27% more). And total export consisted of 444 million USD.

The share of large-scale trade partners consists of 67% of total external trade turnover. Among the large-scale partners there are Turkey (770 million USD), Azerbaijan (489 million USD), Ukraine (445 million USD), USA (254 million USD), Germany (251 million USD), China (250 million USD), Russia (223 million USD), and Armenia (146 million USD).

"Russia is the most difficult trade partner for us today. There has not been direct trade between Georgia and Russia since the year 2006. However it should be mentioned that traditional trade partner countries like members of the Commonwealth of Independent States (CIS), from Georgia's trade

kets," Moistsraphishvili added.

According to Zaldastanishvili price in general is always an obstacle while exporting.

"In Georgia a foreign apple costs 5-6 GEL, which is quite a high price, whereas in western countries an apple does not cost so much. If all fruit producers went to the markets themselves, we are referring to small farmers, the product would be more expensive. Somehow our producers should also think of some cooperation so that transportation costs can be reduced as well as administrative expenses," Zaldastanishvili said.

"Moreover, it is quite important to note the quantity. Low price will be achieved through large quantity, consequently

Georgia has a preferential trade regime with the EU, which means Georgia is using a GSP+ supporting scheme - approximately 7,200 Georgian products are not taxed while entering EU markets.

when we speak of competition, our entrepreneurs should note that if it is not the case of large volume the price will be less competitive, if the product is not in the bio segment of course, the prices of which in western countries are quite high and might be even considered a niche market," Zaldastanishvili added.

"Furthermore, one of the obstacles of trade is uncompetitiveness. A business can be uncompetitive in its own market as well. Production does

will be huge losses," declared Zaldastanishvili.

"For those who would like to export, it is important to make themselves visible on the internet with a professional and informative company website. Businesses should enter contact, product, company information on online business directories as well as online trade portals. Moreover, companies should have professional commercial proposals in English," declared Jung.

According to Zaldastanishvili, the majority of exported Georgian products in Europe cover Georgian stores and in countries like Germany, and Russian supermarket chains. Moreover, there is a huge market of the

Russian language population as well as people from post-soviet republics, which are aware of Georgian products and retain a form of nostalgia for them.

"Georgian wine is for the medium price segment. In my opinion, an increase in volume of exported wine will be possible if Georgian companies do not recognize each other as competitors at this stage. There should be raised public awareness towards Georgian wine in general otherwise for companies alone it will be quite diffi-

turnover side compromise their positions towards European Countries," said Moistsraphishvili.

The increase in trade turnover with European countries is not at the expenses of trade turnover reduction with CIS countries. This means that we are sustaining and developing trade relationships with CIS countries as well as making the foundation for trade relationships with the EU," Moistsraphishvili added.

PREPARING DOCUMENTATION

"In Georgia there is one of the most liberal export regimes. To form export an individual should address custom houses," declared Moistsraphishvili.

While exporting an individual needs certification of origin, which gives the right to use consequent privileges in the country. There are four types of certificate of origin: (1) The certificate of origin of goods without privileges (un-preferential); (2) the certificate of origin of good privileges (preferential) - form "A"; (3) Preferential Certificate of Origin CT-1; (4) Preferential Certificate of Origin EUR.1.

The certificate of origin of good privileges (preferential) - form "A" is given to specially defined goods from Georgian custom houses' territory to defined countries while exporting.

Defined criterions of the country of origin as well as the rules of giving and filling the certificate are defined by the directives of the preferential giving country," Moistsraphishvili added.

To get a certificate of origin the following documentation is needed: the statement of exporter, declaration about the origin of the goods and ownership, contract (agreement) and invoice.

"While exporting it is vital to have information about the product quality as well as who can make quality certification in Georgia. The majority of governments regulate demand of nutrition products and animal nutrition products on the basis of the World Trade Organization's sanitary and phytosanitary agreement (SPS)," declared Moistsraphishvili.

In international trade there is wide use of quality certificates such as: ISO, OHSAS, and HACCP. The ISO catalogue alone includes 18,000 standards, which are classified according to international classification standards. The use of these standards gives the producer, seller, customer the right to request the common quality of the product. If the product is certified with this system then the place of production does not have any importance. The use of common international standards makes the international trade process easier, as the seller and buyer are speaking one international language in correspondence to product quality issues," Moistsraphishvili added.

Contact EUGBC for more info:

EUGBC REPRESENTATIVE IN GEORGIA
TAMAR KHUNTSAKIA
TEL: +995 (32) 593607
MOBILE: +995 (95) 989916
E-mail: Tamar.Khuntsakia@BP.COM

Rue Neerveld 107, 1200 Brussels, Belgium
TEL: +32 (0)2 761 93 60
E-mail: info@eugbc.net

Creperie Corner



In our previous magazine we already introduced you to "Creperie Corner" as an example of a successful local business. Now we want to present their products and some of the prices.

ლობითი და ბოსტონური
Bean and Vegetables

Crepe with mushrooms: 2 ₾
Crepe with bacon and cheese: 2 ₾
Crepe with Nutella: 3 ₾
Toast: 3 ₾
Bacon Sandwich: 3 ₾
Pizza: approx. 14 - 20 GEL
Vegan Pizza: 11 ₾
Salad price depends of what and how much you mix.

Creperie Corner

ლობით და მეტობით
Ham and Cheese

ბანანით და ჩატოლით
Banana and Chocolate

კაჟოთ და ქვერცხით
Cottage Cheese and Raisin

Nergeta – Producing Useful Fruit



The Nergeta company was founded in 2009 and in the autumn of the same year started purchasing kiwis from Georgian farmers, sorting them, packing and selling them on the Georgian market. Georgia, particularly the Samegrelo region, has excellent conditions for kiwi farming. Kiwi plantations were first seeded in 1980s in Georgia. However, the Georgian kiwi established its place on the local market only in recent years. Kiwi farming is gradually increasing in Georgia and therefore you can find more and more Georgian kiwis in local shops and bazaars.

At the same time, Georgian family farmers and merchants do not have enough knowledge and technical facilities for storing kiwi undamaged for a long time. Nergeta Company has solved this problem. The Company can store kiwi for 6-7 months so that it does not lose its taste or features. The company separates kiwis by size and packs

Export of Fruits and Vegetables to the EU

Material by
EU-Georgia Business Council

http://www.eugbc.net/files/1_33_432312_book_axali2222.pdf

EUGBC appears to be the author of several seminars, one of which was held on 28th of October in the National Service of Food Safety, Veterinary and Plant Protection of the Ministry of Agriculture. Topic: What the Georgian Exporters Should Know to Access EU Market. Similar events are planned in the future as well. For detailed information please contact the EUGBC country representative Tamar Khuntsaria (+995 32 593607 or +995 95 989916).



EU-GEORGIA BUSINESS COUNCIL

Accessing the EU market via third country exporters of fresh fruits and vegetables requires compliance with regulations designed by the EU to ensure food safety and plant health within the EU. The EU also sets marketing standards for fresh fruits and vegetables which are applicable for imports from third countries (including Georgia). In addition to this strict regulatory framework, exporters should be aware of certification and inspection rules at the point of entry into the EU.

The EU legislation defines two main food categories: food of animal origin and non-animal origin. All agricultural products including fresh fruits and vegetables belong to the latter. Fresh fruits and vegetables include fresh fruits, vegetables, herbs, sprouts, mushrooms as well as precut ready to eat fruits and vegetables. Food of non-animal origin is entitled to less strict import rules in the EU than the food of animal origin. While third country exporters of products of animal origin need to acquire a special imports approval from the EU, this rule doesn't apply to the exporters of the products of non-animal origin. However, third country exporters of fresh fruits and vegetables still must comply with the relevant EU legislation, which is provided in one of the brochures published by EU-Georgia Business Council.

Available also on the web in both Georgian and English languages:

ესაშე ევროპების
ეროვნული ბაზარის
ახალი ხელისა და
პოსტერულის ექსპორტის
საკითხები

მომავალი ეროვნული-საქართველოს
გინეს საბჭოს მიერ

თბილისი 2010



Kiwi is considered to be one of the most healthful fruits in the world. It has high concentration of vitamin C, is a strong antioxidant and contains polyacid and dietary fiber.



Annex 4

Positive feedback received

E-mail received from Tea Levidze, Business and Economic Centre (BEC) representative, seminar participant, Monday 01/11/2010

Dear Tamar,

Once again let me thank you for inviting Business and Economic center (BEC) to the seminar "What the Georgian exporters should know to access EU market". The seminar was very useful and informative, namely for Georgian entrepreneurs aiming at accessing EU market.

BEC found particularly interesting the presentation on "food safety and hygiene requirements" delivered by invited expert, Giorgi Mikadze. EUGBC publications distributed in the beginning of the seminar also served as a useful guide to the topics covered at the seminar.

We consider that this meeting shall be followed up with other discussions organized around more specific topics involving consultation companies that will provide concrete recommendations to entrepreneurs.

We will be happy to participate in the similar meetings, should you again plan and organize in the future.

Yours sincerely,

Tea Levidze



Business and Economic Centre
Section C, Parliament of Georgia
8 Rustaveli Avenue,
0118, Tbilisi, Georgia
Tel: +995 (32) 28 26 21/22/23
Fax: +995 (32) 92 36 43
Mobile Phone: +995 99 50 53 11
E-mail: tea@bec.ge
New Web: www.bec.ge



საქართველო

საგარეო საქმეთა
სამინისტრო

No 3/2639-13
Q.5. 11. 2010

ევროკავშირი-საქართველოს ბიზნეს საბჭოს
გენერალურ მდივანს
ბატონ კონსტანტინე ზალდასტანიშვილს

ბატონო კონსტანტინე,

საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტრო მიესალმება და დიდად აფასებს ევროკავშირი-საქართველოს ბიზნეს საბჭოს მიერ გაწეულ საქმიანობას, რომელიც მიმართულია ევროკავშირში საქართველოს ინტეგრაციის პროცესის დაჩქარებისაკენ. ა.წ. 28 ოქტომბერს გამართული სემინარი: „რა უნდა იცოდნენ ქართველმა ექსპორტიორებმა ევროკავშირის ბაზარზე შესაძლებელი“ და თქვენი ხელშეწყობით ჩატარებული სხვა ღონისძიებები ამის ნათელი მაგალითია.

საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტრო, თავის მხრივ, ყოველთვის მზად არის თქვენთან და ევროკავშირი-საქართველოს ბიზნეს საბჭოსთან თანამშრომლობისთვის ქვეყნის საგარეო პოლიტიკის ერთ-ერთი ყველაზე პრიორიტეტული საკითხის ფარგლებში.

ვატივისცემით,

მინისტრის მოადგილე

დავით ჯალაღანია

Unofficial translation

GEORGIA

Ministry of Foreign Affairs

No: 3/2639-13
05.11.2010

**To Mr. Konstantin Zaldastanishvili
Secretary General of
EU-Georgia Business Council (EUGBC)**

Mr. Konstantin,

The Ministry of Foreign Affairs of Georgia welcomes and deeply appreciates the activities of the EU-Georgia Business Council (EUGBC) aimed at enhancing Georgia's integration process in the European Union. The seminar "What the Georgian exporters should know to access EU market" held on October 28, 2010 as well as various other activities and events carried out with your support are bright examples of such endeavors.

The Ministry of Foreign Affairs is always ready to cooperate with you and EU-Georgia Business Council in scope of one of the main priority areas of the country's foreign policy.

Yours sincerely,

David Jalagania
Deputy Foreign Minister



საქართველოს სახელმწიფო მინისტრის მოადგილე ეკონომიკურ და ეკოლოგიური სტრუქტურული მინისტრის საპითხებაზო

№ 10-კ-747

8 11 2010

ევროკავშირ-საქართველოს ბიზნეს
საბჭოს გენერალურ მდივანს
ბატონ კოტე ზალდასტანიშვილს

ბატონო კოტე,

გაცნობებთ, რომ სახელმწიფო მინისტრის აპარატი მიესალმება ევროკავშირ-საქართველოს ბიზნეს საბჭოს საქმიანობას ევროკავშირის ბაზარზე ქართული პროდუქციის ექსპორტის ხელშეწყობის მიზნით შესაბამისი სემინარების ჩატარების მიმართულებით და მიგვაჩინია, რომ მსგავსი ღონისძიებების გამართვა უაღრესად მნიშვნელოვანია ქვეყნის საექსპორტო პოტენციალის ზრდის, ასევე უახლოეს პერიოდში ევროკავშირთან დრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ შეთანხმებაზე მოლაპარაკებების დაწყების თვალსაზრისით.

იმედს გამოვთქვამთ, საქართველო-ევროკავშირის ბიზნეს საბჭო გააგრძელებს აქტიურ საქმიანობას ევროკავშირის საგაჭრო რეჟიმებისა და რეგულაციების შესახებ ქართველი მეწარმეების ინფორმირების მიზნით.

ჩვენი კომპეტენციის ფარგლებში მზად ვართ მხარდაჭერისა და აქტიური თანამშრომლობისათვის.

პატივისცემით,

თამარ ბერუბაშვილი

Unofficial translation

**Deputy State Minister of Georgia
for European and Euro-Atlantic Integration**

No: 10-g-747

08.11.2010

**To: Mr. Kote Zaldastanishvili
Secretary General of
EU-Georgia Business Council (EUGBC)**

Mr. Kote,

Please be informed that the Office of the State Minister welcomes the activities of the EU-Georgia Business Council (EUGBC) aimed at supporting the export of Georgian products to the EU market through respective seminars. We consider that such seminars are vital in increasing the country's export potential as well as in the forthcoming talks with the EU on the Deep and Comprehensive Free Trade Agreement (DCFTA).

We hope that the EUGBC will further continue its activities of informing Georgian entrepreneurs on the EU trade regimes and regulations.

We are ready to support and cooperate with the Council within our competence.

Yours sincerely,

Tamar Beruchashvili

From: Irakli Moistsraphishvili [mailto:iraklim@investingeorgia.org]
Sent: 08 November 2010 10:28
To: tamar.khuntsaria@bp.com
Cc: 'Kote Zaldastanishvili'
Subject: Feedback

Dear Tamar,

First of all I would like to express my gratitude towards EUGBC for organizing such an interesting and informative seminar “What the Georgian Exporters Should Know to Access EU Market”. Such seminars and trainings are very important to inform the Georgian producers and exporters about all needs and regulations required by European Market. European Market itself is very interesting for Georgia, because there are civilized terms for trade and never depends on sudden political decisions. In addition to it, European customers are known as ones, with best payment abilities. Taking all this information into account European Market is really very important target market for Georgia. Export Promotion Department of Georgian National Investment Agency always welcomes such kind of seminars and we will cooperate with you with great pleasure in organizing seminars and other export promotional events in future.

Best Regards,

Irakli Moistsraphishvili
Export Promotion Chief Coordinator



Georgian National Investment Agency
Ministry of Economy and Sustainable Development of Georgia
12 Chanturia str. 0105 Tbilisi, Georgia
Phone: (+995 32) 10 63 90
Cell: (+995 77) 939 202
www.investingeorgia.org



Please consider the environment before printing this e-mail.

From: Grdzelishvili Giorgi GTZ GE [mailto:giorgi.grdzelishvili@gtz.de]
Sent: 11 November 2010 07:26
To: Khuntsaria, Tamar
Cc: Kote Zaldastanishvili
Subject: AW: seminar feedback

Dear Tamar,

**Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH
welcomes EUGBC trade seminars. I think it was a very good idea to have
the representatives of state institutions and private sector invited
together at the event. This incurred a lively and productive discussion.**

Best regards,

Giorgi Grdzelishvili MBA
Programme Coordinator
Private Sector Development in South Caucasus

Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH
- German Technical Cooperation -
12, Chanturia Str.
0108 Tbilisi, Georgia

T +995 32 98 22 46
F +995 32 95 88 81
M +995 95 59 56 65
E giorgi.grdzelishvili@gtz.de
I www.gtz.de