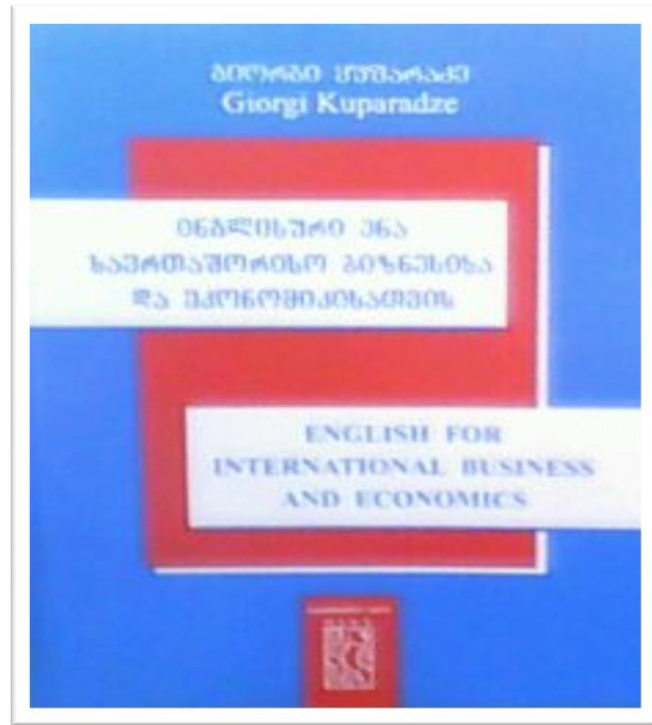


# ინგლისური ენა საერთაშორისო ბიზნესისა და ეკონომიკისათვის



**ENGLISH FOR INTERNATIONAL BUSINESS  
AND ECONOMICS**

**გიორგი ყუფარაძე**

**Giorgi Kuparadze**

**ინგლისური ენა საერთაშორისო  
ბიზნესისა და ეკონომიკისათვის**

**ENGLISH FOR INTERNATIONAL BUSINESS  
AND ECONOMICS**

**თბილისი 2010 ♡**

**UDC(უაკ) 811.111'276.6:33**

**ყ-981**

დამხმარე სახელმძღვანელო „ინგლისური ენა საერთაშორისო ბიზნესისა და ეკონომიკისათვის” ძირითადად განკუთვნილია: საერთაშორისო ბიზნესის ფაკულტეტის მაგისტრატურის სტუდენტებისათვის, ბიზნეს ინგლისურის კურსების მსმენელთათვის; სახელმძღვანელო ასევე სასარგებლო იქნება იმ პირთათვის, რომლებიც ჩაბმულნი არიან საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობებში და აქვთ საქმიანი ურთიერთობები ინგლისურენოვან ქვეყნებთან;

სახელმძღვანელოში წარმოდგენილი 14 თემიდან ოთხი საწყისი თემა განეკუთვნება ეკონომიკისა და ბიზნესის საფუძვლებს, ხოლო დანარჩენი ათი თემა უშუალოდ საერთაშორისო ბიზნესის სფეროს განეკუთვნება.

გარდა ძირითადი თემებისა და ტექსტობრივი მასალისა, სახელმძღვანელოში წარმოდგენილია ლექსიკური სავარჯიშოები და თარგმნის დავალებები, რაც შესწავლილი ტერმინებისა და ენობრივი ფორმების განმტკიცებისთვისაა განკუთვნილი. სახელმძღვანელოს ერთვის: ინგლისურ-ქართული და ქართულ-ინგლისური ლექსიკონი, საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობებში გავრცელებულ შემოკლებათა სია, მსოფლიოს ქვეყნების ეროვნული ვალუტების სახელწოდებები და მათი შემოკლებული აღნიშვნები.

ავტორი საიმოვნებით მიიღებს ყველა საქმიან შენიშვნასა და წინადადებას, რაც გათვალისწინებული იქნება შემდგომ გამოცემებში.

E-mail: giorgikuparadze@gmail.com

Tel : 890354128

გიორგი ყუფარაძე

**რედაქტორი:** თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ასოცირებული

პროფესორი ირინა გოგორიშვილი

**რეცენზენტი:** თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ასოცირებული

პროფესორი შოთა შაბურიშვილი

გამომცემლობა „რაიზი” (C)

ISBN-978-9941-0-2315-6

**ავტორის შესახებ:**

გიორგი კონსტანტინეს-ძე ყუფარაძე ეკონომიკის საერთაშორისო სკოლის მაგისტრანტი; ეკონომიკის ბაკალავრი. წარჩინებით დაამთავრა ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტი, სპეციალობით- საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობები. არის ხუთამდე სამეცნიერო სტატიის ავტორი ქართულ და ინგლისურ ენებზე. სტაჟირება გაიარა საქართველოს ფინანსთა სამინისტროს ფინანსური პოლიტიკის დეპარტამენტში- ინვესტიციათა ორმაგი დაბეგვისა და საგადასახადო სფეროში საერთაშორისო თანამშრომლობის საკითხებზე. წაკითხული აქვს მოხსენებები ქართულ და ინგლისურ ენებზე სხვადასხვა სამეცნიერო და სტუდენტურ კონფერენციებზე: საქართველოს ეროვნულ ბანკში, თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტში, ევროპული კვლევების ინსტიტუტში, შავი ზღვის საერთაშორისო უნივერსიტეტში. 2010 წელს ეკონომიკის დარგში მიენიჭა ილია ჭავჭავაძის სახელმწიფო სტიპენდია. ეწევა სამასწავლებლო პრაქტიკას 2005 წლიდან ზოგად და ბიზნეს ინგლისურში.

**კვლევის სფერო:** საერთაშორისო საგადასახადო პოლიტიკა და გარდამავალი ეკონომიკის მქონე ქვეყნების საგადასახადო სისტემების პრობლემები.

E-mail: giorgikuparadze@gmail.com

Tel: 890 354128

## რელაქტორისაბან

საქართველოში საბაზრო ეკონომიკის ფორმირებამ ბუნებრივად მოითხოვა დასავლეთის მოწინავე ქვეყნების გამოცდილების გაზიარება, რაც შეუძლებელია მათივე ეკონომიკური პოლიტიკის შესწავლის გარეშე. აღნიშნულ მიზანს წინ ხშირად ენობრივი ბარიერი ეღობება; ვგულისხმობ არამხოლოდ ინგლისურენოვანი ეკონომიკური ლიტერატურის შინაარსის ზოგად გაგებას, არამედ მათ ქართულ ენაზე გადმოცემას, სათანადო ტერმინოლოგიის გამოყენებით. ამ მიმართულებით სასწავლო სახელმძღვანელოები თითქმის არ გაგვანია; სწორედ ამ ხარვეზის შევსებას ისახავს მიზნად წარმოდგენილი დამხარე სახელმძღვანელო „ინგლისური ენა საერთაშორისო ბიზნესისა და ეკონომიკისათვის“.

საქართველო ესწრაფვის მსოფლიო ეკონომიკაში ინტეგრირებას, აქტიურად მონაწილეობს საერთაშორისო ორგანიზაციების მუშაობაში, სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობები დამყარებული აქვს მსოფლიოს ათეულობით ქვეყანასთან; გლობალიზაციის შედეგები ჩვენს ქვეყანაზეც ახდენს გავლენას-აღნიშნულ პროცესებში ძირითად საკომუნიკაციო ენად ინგლისური ენა გამოიყენება, რაც კიდევ ერთხელ აქტუალურს ხდის ამ ენის პროფესიულად დაუფლების აუცილებლობას. განსაკუთრებით, ეს ეხება საერთაშორისო ბიზნესის სფეროს, რომელიც შედარებით ნაკლებადაა ათვისებული ქართული ფირმების მიერ. წარმოდგენილი სახელმძღვანელო ასევე სასარგებლო იქნება იმ პირთათვის, რომელთაც მიზნად აქვთ დასახული თავიანთი ბიზნესის საერთაშორისო მასშტაბებზე გაყვანა.

აღსანიშნავია, რომ ანალოგიური სტრუქტურისა და შინაარსის ინგლისური ენის სახელმძღვანელო, რომელშიც უშუალო ყურადღება საერთაშორისო ბიზნესის ასპექტებზე არის გადატანილი, საქართველოში დღემდე არ გამოცემულა. ვფიქრობ წარმოდგენილი ნაშრომი თავის წვლილს შეიტანს პროფესიული, საქმიანი ინგლისური ენის შესწავლის საქმეში.

ეკონომიკის დოქტორი, თსუ ასოცირებული პროფესორი

ირინა გოგორიშვილი

### წინასიტყვაობა

„ინგლისური ენა საერთაშორისო ბიზნესისა და ეკონომიკისათვის” განკუთვნილია ენის შესწავლის იმ მსურველთათვის, რომლებიც უკვე ფლობენ ზოგად ინგლისურ ენას და აქვთ სურვილი შეისწავლონ პროფესიული ინგლისური ენა. კერძოდ, საერთაშორისო ბიზნესისა და ეკონომიკის ტერმინოლოგია, ყველაზე მეტად გავრცელებული სიტყვები და გამოთქმები.

დამხმარე სახელმძღვანელოს მიზანია –მოამზადოს ენის შესწავლის მსურველი ინგლისურენოვან ეკონომიკურ ლიტერატურაზე მუშაობისათვის, გამოუმუშავოს ეკონომიკური ტერმინოლოგიის ქართულ ენაზე თარგმნის უნარჩვევები;

გამომდინარე იქიდან, რომ სპეციალური ლიტერატურის კითხვა და გაგება ყველაზე უფრო სრულყოფილად ასახავს ენის პრაქტიკული სწავლების არსს, სახელმძღვანელოში სასწავლო ტექსტობრივი მასალა პრაქტიკული სარგებლიანობის პრინციპზე დაყრდნობითაა შერჩეული.

ტექსტების შერჩევას საფუძვლად დავუდეთ ეკონომიკის საერთაშორისო ასპექტების ლოგიკური თანმიმდევრობა. ასევე, ტექსტების შერჩევას საფუძვლად დავუდეთ: სასწავლო პროგრამით გათვალისწინებული მოთხოვნილებანი, საგნის სპეციფიკა, ტექსტის შემეცნებითი ღირებულება, სპეციალური ეკონომიკური ლიტერატურისათვის დამახასიათებელი ენობრივი თავისებურებები, დედაენასთან შეპირისპირებით დადგენილი სირთულეების გათვალისწინება, კომპლექსური მუშაობის უზრუნველყოფა და კონცენტრიზმის პრინციპების გამოყენების შესაძლებლობა.

სასწავლო თემები შემდეგი თანმიმდევრობითაა წარმოდგენილი:

1. ეკონომიკის არსი
2. ბაზარი და საბაზრო მექანიზმი
3. ძირითადი მაკროეკონომიკური მაჩვენებლები
4. ბიზნესის სამართლებრივი ფორმები
5. საერთაშორისო ვაჭრობა
6. ექსპორტ-იმპორტის ოპერაციები
7. საერთაშორისო ორგანიზაციები
8. მულტინაციონალური კომპანიები და მათი სტრატეგია
9. საერთაშორისო ბიზნესი და ინვესტიციები
10. საერთაშორისო დაბეგვრა

11. საქონლის ყიდვა-გაყიდვა და მათი საერთაშორისო სამართლებრივი რეგულირება(გაყიდვის კონტრაქტები)
12. სავალუტო კურსები
13. საერთაშორისო ვაჭრობის ფინანსური ასპექტები (საგადასახდელო ბალანსი)
14. საქართველოს საგარეო ეკონომიკური ურთიერთობების თანამედროვე ტენდენციები

თითოეული თემა შედგება რამდენიმე ტექსტისაგან და დართული სავარჯიშოებისაგან; ამასთან, ძირითადი ყურადღება გადატანილია ქართულიდან ინგლისურ ენაზე თარგმნის სავარჯიშოებსა და ლექსიკური ხასიათის დავალებებზე.

**English For International Business and  
Economics**

Contents

	Pages
<b>Unit I</b> What is Economics	11
<b>Unit II</b> Market and Market Participants	18
<b>Unit III</b> Main Economic Indicators	30
<b>Unit IV</b> Legal Forms Of A Business	41
<b>Unit V</b> International Trade	54
<b>Unit VI</b> Export and Import Operations	66
<b>Unit VII</b> International Organizations	78
<b>Unit VIII</b> Multinational Corporations and Their Strategy	89
<b>Unit IX</b> International Business and Foreign Investments	95
<b>Unit X</b> International Taxation	100
<b>Unit XI</b> The Sales Contracts	105
<b>Unit XII</b> Exchange Rates	116
<b>Unit XIII</b> Financing International Trade	119
<b>Unit XIV</b> External Sector of Georgian Economy	123
English-Georgian Dictionary	130
Georgian-English Dictionary	150
Abbreviations	153
World Currency Symbols	173



## UNIT I

### What is Economics?

\*\*\*\*\*

#### *The importance of Economics by John Maynard Keynes (1883-1946)*

“The ideas of economists and political philosophers, both when they are right and when they are wrong, are more powerful than is commonly understood. Indeed the world is ruled by little else. Practical men, who believe themselves to be quite exempt from any intellectual influences are usually the slaves of some defunct economists.”

1. Read and translate the following texts:

#### *Text A*

---

#### ECONOMICS AS THE SCIENCE

**Economics** is the study of the behavior of human beings in producing, distributing and consuming material goods and services in a world of scarce resources.

The blunt fact is that the total of all of our material wants is beyond the productive capacity of all available resources. Hence, absolute material abundance is not a possible outcome. This unyielding fact is the basis for our definition of economics: Economics is concerned with the efficient utilization or management of limited productive resources for the purpose of attaining the maximum satisfaction of human material wants.

Economics is mainly an academic, not a vocational, subject. Unlike accounting, advertising, corporation finance, and marketing, economics is not primarily a how-to-make-money area of study. A knowledge of economics will be helpful in running business or in managing one's personal finances, but this is not primary objective. In economics, problems are usually examined from the social, rather than from personnel, point of view. The **production, exchange and consumption** of goods and services are discussed from the viewpoint of society as a whole, rather than from the standpoint of one's own bankbook. Economists use some techniques of analysis; The procedures employed by the economists are summarized in figure 1.1.

### ***Macro and Micro economics***

There are two essentially different levels of analysis at which the economist may derive laws concerning economic behavior. The level of **macroeconomics** is concerned either with the economy as a whole or with the basic subdivisions or aggregates such as the government, household, and business sectors which make up the economy. In dealing with aggregates, macroeconomics is concerned with obtaining an overview, or general outline, of the structure of the economy and the relationships among the major aggregates which constitute the economy. No attention is given to the specific units which make up the various aggregates. It is not surprising, then, to find that macroeconomics entails discussion of such magnitudes as: total output, the total level of employment, total income, total expenditure, the general level of prices, and so forth, in analyzing various economic problems. In short, macroeconomics examines the forest, not the trees. It gives us a bird's eyed view of the economy. On the other hand, microeconomics is concerned with specific economic units and detailed consideration of the behavior of these individuals units. Here we talk in terms of an individual industry, firm or household, and concentrate upon such magnitudes as the output or price of specific product, the number of workers employed by a single firm, the revenue or income of a particular firm or family, and so forth. In microeconomics we examine the trees, not the forest. Microeconomics is useful in achieving a worm's-eye view of some very specific component of our economic system.

Every state tries to achieve economic goals; Economic goals may be briefly listed as follows:

### **Economic Growth**

The production of more and better goods and services, or, more simply stated, a higher standard of living, is desired.

**Full Employment**

Suitable jobs should be available for all who are willing and able to work.

**Economic Efficiency**

We want to get the maximum benefits at the minimum cost from the limited productive resources which are available.

**Price Level Stability**

Sizable upswings or downswings in the general price level, that is, inflation and deflation, should be avoided.

**Economic Freedom**

Business executives, workers, and consumers should enjoy a high degree of freedom in their economic activities.

**An Equitable Distribution of Income.**

No group of citizens should face stark poverty while other citizens enjoy extreme luxury

**Economic Security**

Provision should be made for those who are chronically ill, disabled, handicapped, aged, or other wise depended

**Balance Of Trade**

We seek a reasonable balance in our international trade and financial transactions.

*Text B*

---

**Economic systems**

Organizational mechanism of economy we call the economic system. Economies of the world differ essentially on two grounds:

The ownership of the **means of production** and the method by which economic activity is coordinated is coordinated and directed. Let us briefly examine the main characteristics of the two “polar” types of economic systems.

*Pure capitalism*

Pure, laissez faire, capitalism is characterized by the private ownership of resources and prices to coordinate and direct economic activity. In such a system each participant is motivated by his or her own self-interests; each economic unit seeks to maximize its income through individual decision making. The market system functions as a mechanism which individual decisions and preferences are communicated and coordinated. The fact that goods and services are produced and resources are supplied under competitive conditions means there are many independently acting buyers and sellers of each product and resources. As a result, economic power is widely dispersed.

*Command economy*

The polar alternative to pure capitalism is the command economy, characterized by the public ownership of virtually all property resources and collective determination of economic decisions through central economic planning. All major decisions concerning the level of resource use, the composition and distributing of output and the organization of production are determined by a central economic planning board. Business firms are governmentally owned and produce according to state directives. The division of output between capital and consumer goods is centrally decided as is the allocation of consumer goods among the citizens. Capital goods are allocated among industries in terms of central planning board’s long term priorities.

*Mixed systems*

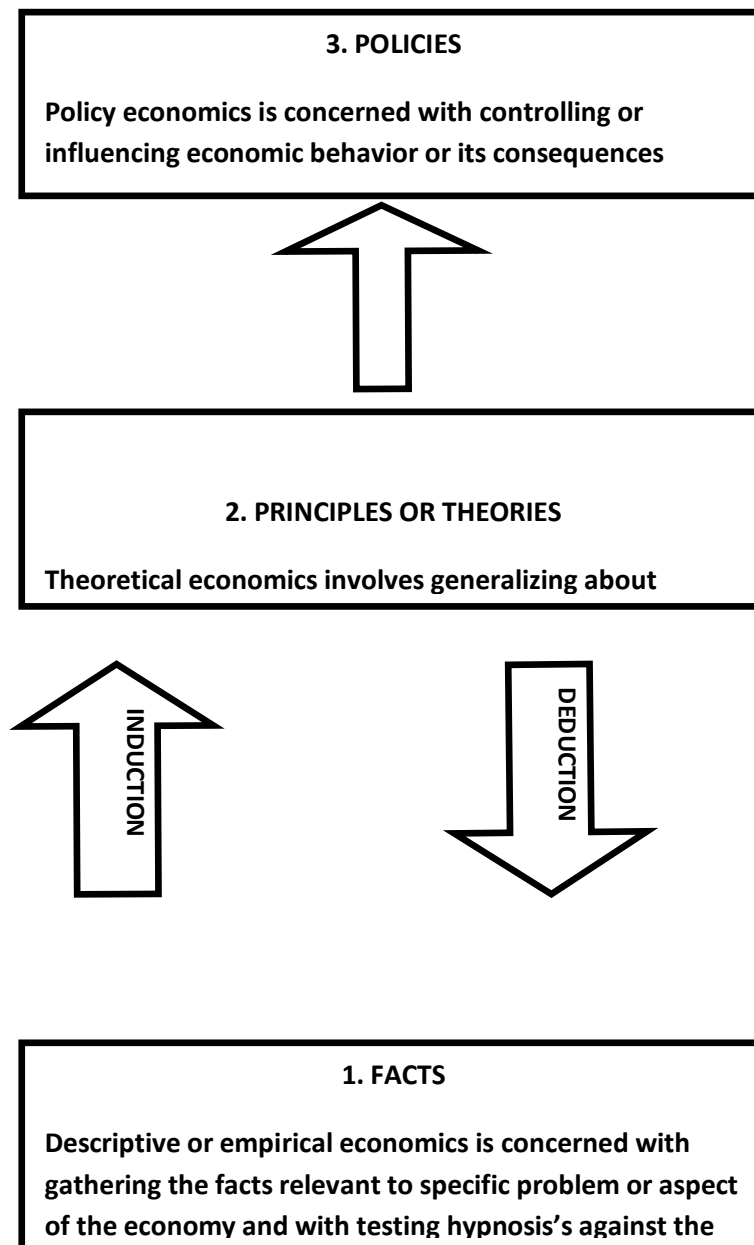
Real world economies are arranged between the extremes of pure capitalism and the command economy. The United States economy leans toward pure capitalism, but with important differences.

*The traditional Economy*

Many of the less developed countries of the world have traditional or customary economies. Production methods, exchange, and the distribution of income are all sanctioned by custom. Technological change and innovation are closely constrained because they clash with tradition and threaten the social fabric. Economic activity is secondary to religious and cultural values and society’s desire to perpetuate the status quo.

**FIGURE 1.1** the relationship between facts, principles and policies in economics

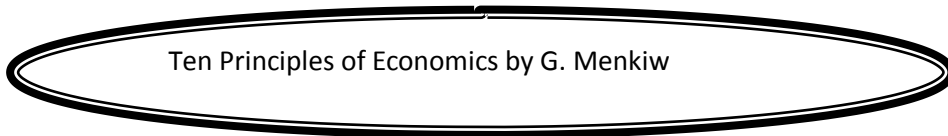
In analyzing problems or aspects of economy, economists may use the inductive method whereby they gather, systematically arrange, and generalize upon facts. Alternatively, the deductive method entails the development of hypothesis's which are then tested against facts. Generalizations derived from either method of inquiry are useful not only in explaining economic behavior, but also as a basis for formulating economic policies.



***Terms to Remember:***

Balance Of Trade	სამაგისტრო ბალანსი
Command Economy	მბრძანებლური, კომანდური ეკონომიკა
Consume	მოხმარება
Distribution	ბანაწილება
Economic Efficiency	ეკონომიკური ეფექტიანობა
Economic goals	ეკონომიკური მიზნები
Economic Growth	ეკონომიკური ზრდა
Economics	ეკონომიკის
Full Employment	სრული დასაქმება
Induction and Deduction	ინდუქცია და დედუქცია
Inflation, Deflation	ინფლაცია, დეფლაცია
Macroeconomics , Microeconomics	მაკროეკონომიკა, მიკროეკონომიკა
Market Economy	საბაზრო ეკონომიკა
Production	წარმოება
Scarcity	შემზღველობა

*Exercise: 1. try to explain these principles of Economics compare and discuss:*



How people make decisions

PRINCIPLE #1 PEOPLE FACE TRADEOFFS

PRINCIPLE #2 THE COST OF SOMETHING IS WHAT YOU GIVE UP TO GET IT

PRINCIPLE #3 RATIONAL PEOPLE THINK AT THE MARGIN

PRINCIPLE #4 PEOPLE RESPOND TO INCENTIVES

How people interact

PRINCIPLE #5 TRADES MAKE EVERYONE BETTER OFF

PRINCIPLE #6 MARKETS ARE USUALLY A GOOD WAY TO ORGANIZE ECONOMIC ACTIVITY

PRINCIPLE #7 GOVERNMENTS CAN SOMETIMES IMPROVE MARKET OUTCOMES

How the economy as a whole works

PRINCIPLE # 8 A COUNTRIES STANDARD OF LIVING DEPENDS ON ITS ABILITY TO PRODUCE GOODS AND SERVICES

PRINCIPLE #9 PRICES RISE WHEN THE GOVERNMENT PRINTS TOO MUCH MONEY

PRINCIPLE # 10 SOCIETIES FACES A SHORT-RUN TRADEOFF BETWEEN INFLATION AND UNEMPLOYMENT

*2. Try to make your own principles or simply make choice; Economists often disagree which is the base principle.*

*3. Try to explain the following sentence from the perspective of economics "Doing the best what we have"*

*4. Try to compose the definitions for the following terms in your own words, first one is done for you:*

**Inflation**-An upward movement in the average level of prices.

**Deflation**.....

**Production**.....

**Distribution**.....

**Scarcity**.....

**Economic Efficiency**.....

*5. Translate in to English:*

1. ეკონომიკის შეზღუდული რესურსების რაციონალური გამოყენების საკითხებს სწავლობს.
2. მაკროეკონომიკა იკვლევს ეკონომიკის, როგორც მთელის მახასიათებლებსა და ტენდენციებს.
3. მიკროეკონომიკა ინდივიდებსა და ფირმებს იკვლევს.
4. საბაზრო ეკონომიკა საკუთრების მრავალფეროვან ფორმებს და თავისუფალ გადაწყვეტილებებს ეფუძნება.
5. ეკონომიკური გადაწყვეტილებების მიღების პროცესში ინდივიდები საკუთარი სიმდიდრის მაქსიმიზაციის პრინციპით მოქმედებენ.
6. მბრძანებლურ ეკონომიკაში რესურსები ცენტრალურად ნაწილდება.
7. ტრადიციულ ეკონომიკაში ტექნოლოგიური წინსვლაშედარებით შენელებულია.
8. ბაზარი ეკონომიკური საქმიანობის ორგანიზების კარგი საშუალებაა.

## UNIT II

### *Market and Market Participants*

\*\*\*\*\*

1. Read and translate the following texts:

#### *Text A*

### MARKETS ARE USUALLY A GOOD WAY TO ORGANIZE ECONOMIC ACTIVITY

Today most countries have market economy. In a market economy decisions are made by millions of **firms** and **households**. Firms decide whom to hire and what to make. Households decide which firms to work for and what to buy with their incomes. This firms and households interact in the marketplace, where prices and self-interest guide their decisions.

At first glance, the success of market economies is puzzling. After all, in a market economy no one is looking out for economic well-being of society as a whole. Free markets contain many buyers and sellers of numerous **goods and services**, and all of them are interested primarily in their own well-being. Yet, despite decentralized decision-making and self-interested decision-makers, market economies have proven remarkably successful in organizing economic activity in a way that promotes overall **economic well-being**.

In his 1776 book an **Inquiry Into Nature And Causes Of The Wealth Of Nations**<sup>1</sup>, economist Adam Smith made the most famous observation in all of economies: households and firms interacting in markets act as if they are guide by an „**invisible hand**” that leads them to desirable market outcomes .

Prices are the instruments with which the invisible hand directs economic activity. Prices reflect both the **value of goods** to society and the cost to society of making the good. Because households and firms look at prices when deciding what to buy and sell, they unknowingly take into account the social benefits and

---

<sup>1</sup>გამოკვლევა ხალხთა სიმდიდრის ბუნებისა და მიზეზების შესახებ, 1776 წელი



Costs of their actions. As a result , prices guides these individual decision makers to reach outcomes, that, in many cases, maximizes the welfare of society as a whole.

### *Text B*

---

## Market participants

Individual consumers, business firms, and **government agencies** participate in the market in order to achieve specific goals. Consumers strive to maximize their own happiness by purchasing the most satisfying bundle of goods and services with their available incomes. Businesses try to maximize profits by using the most efficient combination of recourses to produce the most profitable products. Government agencies are supported to maximize the general welfare by using available recourses to produce desired public goods and services and redistribute incomes. Foreigners pursue these same goals, as consumers, producers, or governmental agencies.

The desire of all market participant to maximize something-**profits, private satisfaction, or social welfare**-is not their only common trait. Another element common to all participants is their limited resources, you and I cannot buy everything we desire, we simply don't have enough income. As a consequence, we must make choices among available products, always hoping to get the most satisfaction for new dollars we have to spend. Likewise, business firms and government agencies must decide how best to use their limited recourses to maximize profits or public welfare. This is **scarcity problem** that is central to all economic decisions.

Our economic interactions with others are thus necessitated by two constants:

- ✓ Our inability as individuals to produce all things we desire
- ✓ The limited amount of time, energy, and resources we possess for processing those things we could make ourselves

As we already defined in UNIT I the economy is a mechanism that allocates scarce recourses among competing users. To understand how economy achieves its objectives, we must identify

its main components and then study the way in which these components interact with each other. Figure 2.1 shows a picture of the economy. It contains two types of components:

DECISION MAKERS

MARKETS

### A picture of the Economy

---

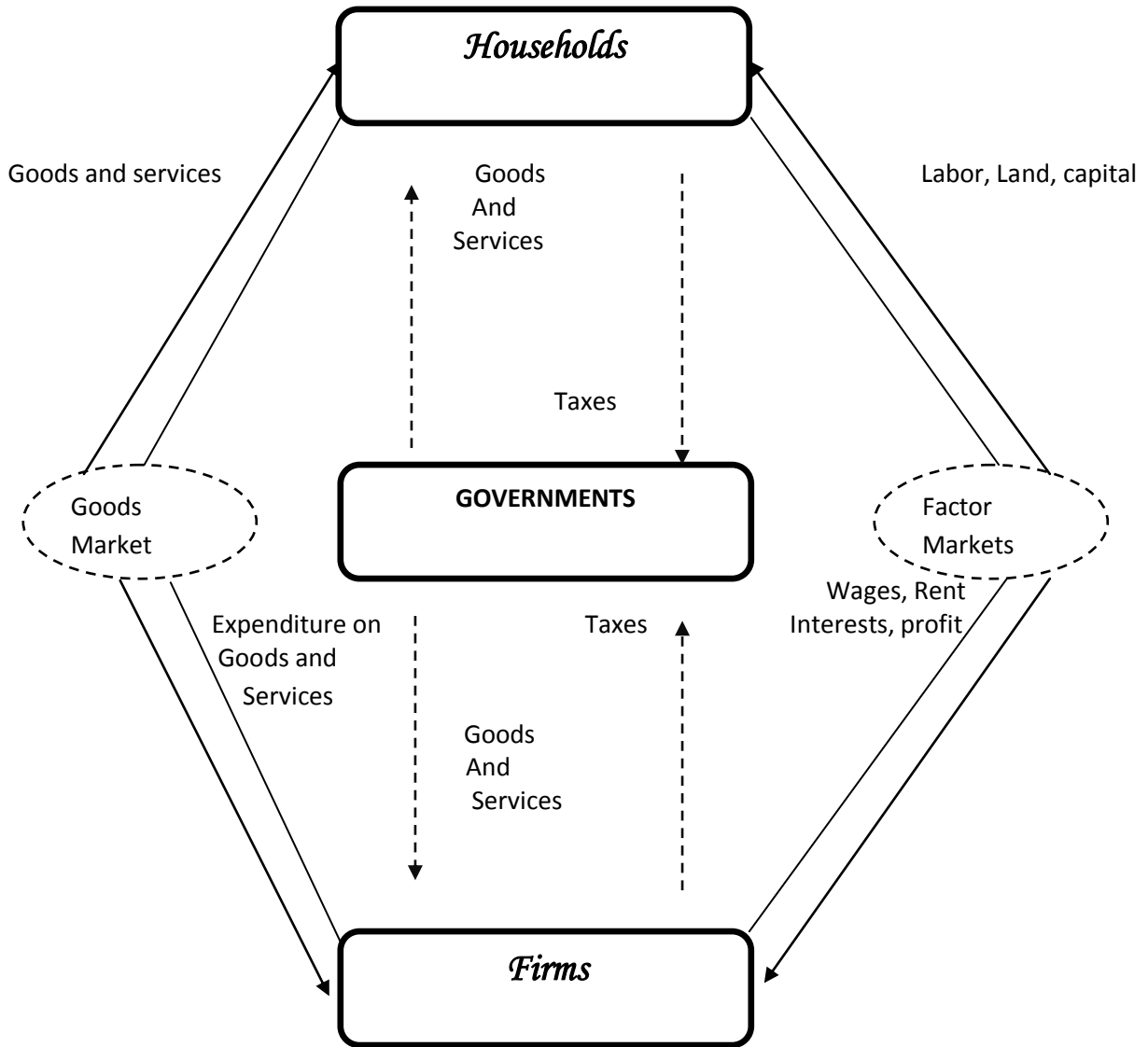


Figure 2.1. A Picture of the Economy

**Households, firms, and governments make economic decisions. Households decide how much of their labor, land, and capital to supply in exchange for wages, rent, interest, and profits. They also decide how much of their income to spend on the various types of goods and services available. Firms decide**

**How much labor, land, and capital to use and how much of various types of goods and services to produce. Governments decide which goods and services they will provide and taxes those households and firms will pay.**

**These decisions by householders, firms, and governments are coordinated in markets-the goods markets and factor markets. In these markets, prices constantly adjust to keep buying and selling plans consistent.**

## DECISION MAKERS

**A household** is any group of people living together as decision-making unit. Every individual in the economy belongs to household.

**A firm** is an organization that uses resources to produce goods and services. All producers are called firms, no matter how big they are or what they produce.

**A government** is an organization that provides goods and services and distributes income and wealth. The most important of the services provided by government is a framework of laws and mechanism for their enforcement (courts and police forces). But governments also provide such services as national defense, public health, transportation, and education.

## MARKETS

There are two main kinds of markets: goods markets and factor markets. Goods markets are those in which goods and services are bought and sold. Factor markets are those in which factors of production are bought and sold.

Factors of production are the economy's productive resources. They are classified under three headings: labor, land capital;

**Labor** is the brain-power of human beings; land includes natural resources of all kinds, capitalism all equipment, buildings, tools and other manufactured goods that can be used in production. Linkages between markets and decision makers are illustrated on figure 2.1.

## TEXT C

---

### Supply, Demand and Market Price

The two sides of each market transactions are called supply and demand. We are supplying resources to the market when we look for a job-that, we offer our labor in exchange for income. But we are demanding goods when we shop in a supermarket-that is, when we are prepared to offer dollars in exchange of something to eat. Business firms may supply goods and services in product markets at the same time that they are demanding factors of production in factor markets.

**Supply** the ability and willingness to sell (produce) specific quantities of a good at alternative prices in a given time period.

**Demand** the ability and willingness to buy specific quantities of a good at alternative prices in given period.

The quantity demanded of a good or services is the amount that consumers plan to buy in a given period of time at a particular price. Demand reflects a decision about which wants to satisfy. If you demand something, then you have made a plan to buy it.

The quantity demanded is not necessarily the same amount as quantity actually bought. Sometimes the quantity demanded is greater than the amount of goods available, so the quantity bought is less than the quantity demanded.

*The law of demand states that:*

**Other things being equal**, the higher the price of a good, the lower is the quantity demanded.

The quantity supplied of a good is amount that producers plan to sell in a given period of time at a particular price. However, the quantity supplied is not necessarily the same as the quantity actually sold.if consumers do want to buy the quantity a firm plans to sell the firms sales plans will be frustrated.

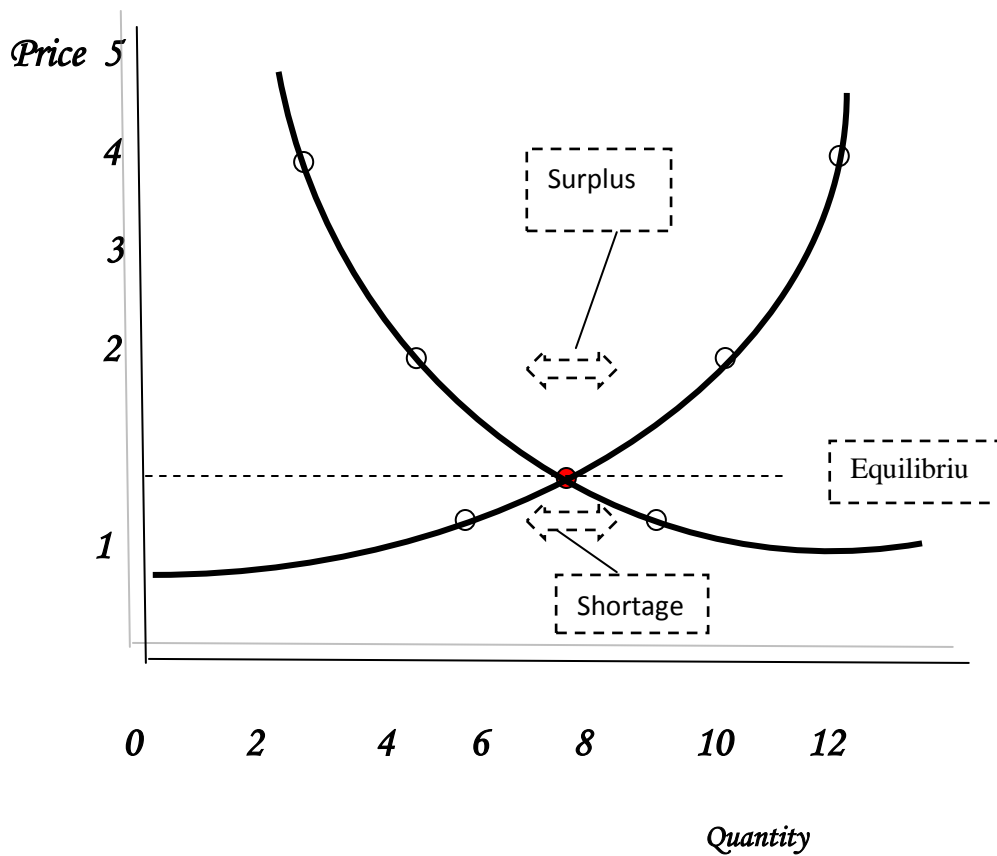
*The law of supply states:*

Other things being equal, the higher the price of a good, the greater is the quantity supplied.

On market prices are determined by interactions of supply and demand. The equilibrium price is the price at which the quantity demanded equals the quantity supplied. The equilibrium quantity is the quantity bought and sold at the **equilibrium price**. Figure 2.2

*Figure 2.2*

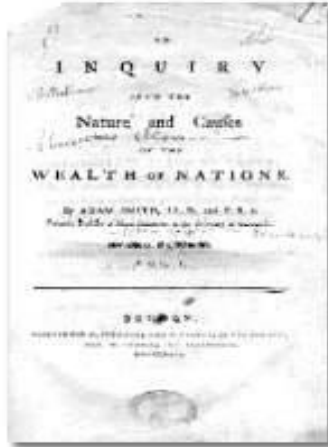
*Equilibrium*



Additional material:

## *Great Economists*

### ADAM SMITH



#### *The Wealth of Nations*

Adam Smith, born in 1723 in Kircaldy, a small fishing town near Edinburgh, Scotland, and only child of the town's customs officer (who died before his son

was born), was a giant of scholar who made extraordinary contributions in ethics and jurisprudence as well as economics.

His first academic appointment, at age 28, was as professor of logic at the University of Glasgow. He subsequently became tutor to a wealthy Scottish duke whom he accompanied on two-year European grand tour, following which he received pension of 300 £ year—ten times the average income at that time.

With the financial security of his pension, Smith devoted ten years to writing the treatise that founded economic science, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, which was published to great acclaim in 1776.

Many had written on economic issues before Adam Smith, but it was he who made economics a science. His account of what was then known was so bold and authoritative that no subsequent writer on economics could advance his own ideas while ignoring the state of general knowledge.

*Terms to Remember:*

<b>Surplus</b>	სიჭარბე (მიწოდების მეტობა მოთხოვნაზე)
<b>Shortage</b>	ღივიციტი(მოთხოვნის მეტობა მიწოდებაზე)
<b>Firm</b>	წირმა (მეწარმეობის ორგანიზაციული ფორმის ზოგადი სახელწოდება)
<b>Household</b>	საოჯახო მეურნეობა
<b>Goods And Services</b>	საქონელი და მომსახურება
<b>Economic Well-Being</b>	ეკონომიკური კეთილდღეობა
<b>Invisible Hand</b>	უხილავი ხელი (ბამოიყენა აღამ სმიტმა ბაზრის უშეცდომიანი მქანის აღსაწერად)
<b>Value</b>	ღირებულება
<b>Government Agencies</b>	სამთავრობო სააგენტოები (სახელმწიფო ორგანიზაციები)
<b>Profit</b>	მოგება
<b>The law of demand</b>	მოთხოვნის კანონი
<b>Goods Markets</b>	სასაქონლო ბაზრები
<b>Factor markets</b>	წარმოების ფაქტორთა ბაზრები
<b>The law of supply</b>	მიწოდების კანონი
<b>Supply</b>	მიწოდება
<b>Demand</b>	მოთხოვნა
<b>Other Things Being Equal</b>	სხვა თანაბარ პირობებში (ეკონომიკში მიღებული დაშვება, რომელიც მხოლოდ

	ერთი ფაქტორის ცვალებადობას უშვებს)
<b>Equilibrium Price</b>	წონასწორული ფასი
<b>Labor, Land and Capital</b>	მიწა, შრომა და კაპიტალი

*Exercise 1.*

*Try to compose the definitions for the following terms in your own words, first one is done for you:* (you may use a good dictionary, for example Black John, A dictionary of economics, Oxford University Press, 1997. Longman Dictionary of Business English 2001, Oxford Advanced Learner’s Dictionary of Current English, A. S. Hornby. Oxford: Oxford University press, 1980)

- Land-Natural resources of all kinds.
- Capital.....
- Value.....
- Profit.....
- Economic Well being.....

*Exercise 2.*

*In groups discuss the following question:*

How do different economic systems solve the problem of scarcity? Give specific examples.

*Exercise 3.*

Translate into English:

1. საბაზრო ეკონომიკა ათასობით ინდივიდისა და ფირმის თავისუფალ გადაწყვეტილებებს ეფუძნება.
2. ფასი ბაზარზე მოთხოვნა-მიწოდების ურთიერთქმედების მეშვეობით ყალიბდება.
3. საბაზრო მექანიზმის აღსაწერად ადამ სმიტმა ტერმინი— „უხილავი ხელი“ გამოიყენა.
4. უხილავ ხელს საკუთარი ინტერესების მიხედვით მოქმედი ერთეულები ოპტიმალურ საერთო შედეგამდე მიყავს.
5. ბაზარზე ჩვეულებრივ ინდივიდუალური მომხარებლები, ფირმები და სახელმწიფო ორგანიზაციები ურთიერთქმედებენ.
6. ფირმების მთავარი მიზანი მაქსიმალური მოგების მიღებაა.




7. რესურსების შეზღუდულობის პრობლემა ყველა ეკონომიკურ გადაწყვეტილებაში მთავარ როლს თამაშობს.
8. სხვადასხვა ეკონომიკური ერთეულები ერთმანეთთან ფაქტორთა და სასაქონლო ბაზრების მეშვეობით ურთიერთქმედებენ.
9. წონასწორული ფასის დროს მოთხოვნა მიწოდებას უტოლდება.
10. მოთხოვნისა და მიწოდების კანონები გულისხმობენ დაშვებას– სხვა თანაბარ პირობებში.

**Exercise 4. Analyze and study typical structure of Business letter:**

**Practical English in Business: Model letter writing**

Look at the different elements of the letter requesting a service:

**The body of a letter requesting a service generally has four parts:**

<b>Part</b>	<b>content</b>	<b>Example</b>
<b>Opening</b>	tell why are writing	In our telephone conversation, we discussed plans to conduct our training seminar at your conference center.....
<b>Focus</b>	give details about you request	The dates of the seminar are March 20 <sup>th</sup> and 21 <sup>st</sup> . the hours are 1:00P.M. To 6:00 P.M on the 20 <sup>th</sup> and 9:00 P.M to 3:00 P.M on the 21 <sup>st</sup> . twenty people will be attending. We will need a total of four rooms: one large room and three smaller break-out rooms...
<b>Actions</b>	<b>give</b> a time frame	Could you fax or e-mail me you cost projections by January 31 <sup>st</sup> ? I will give you final confirmation of our reservation by close-of-business on the 31 <sup>st</sup>
<b>Closing</b>	thank the reader and mention Future communication	I want to thank for your help in planning pr seminar. I look forward to meeting you next week.....
<b>See the letter below</b>		

LTD,, Georgian Company"

10 Rustaveli AV, IMERETI

TEL: (+9958231)54689

FAX: (+9958231)54589

January 17, 20..  
Giorgi Muxigulishvili  
Conference Center  
Marjanisvili # X  
Tbilisi

Dear MR. Giorgi:

In our telephone conversation yesterday, we discussed plans to conduct our training seminar at you conference center. I would like to confirm those plans.

The dates of the seminar are March 20<sup>th</sup> and 21<sup>st</sup>. the hours are 1:00P.M. to 6:00 P.M on the 20<sup>th</sup> and 9:00 P.M to 3:00 P.M on the 21<sup>th</sup>. Twenty people will be attending. We will need a total of four rooms: one large room and three smaller break-out rooms.

As we discussed, we will need a microphone and speakers in the large room as well as a computer projection system. In each break-out room, we will need five tables, and a monitor and VCR.

On March 20<sup>th</sup>, we will have catered lunch. I would appreciate your faxing me the menu choice as soon as possible, but no later than Friday, February 4<sup>th</sup>.

I would also appreciate receiving the project costs for our two-day meeting. You do not need to include the lunch catering costs this time. Could you fax or e-mail me you cost projections by January 31<sup>st</sup>? I will give you final confirmation of our reservation by close-of-business on the 31<sup>st</sup>.

I want to think for your help in planning pr seminar. I look forward to eating you next week when I come to look over your facilities.

Best wishes

Ann Dvali

Special projects Officer

„Georgian Company"

**Practice 1. Write O if the sentence is for the opening, F for focus, a for action, or C for closing:**

- 1.....I look forward to your response.
2. .... We expect 20participants.
- 3.....Please call me to confirm the rooms by next details that we discussed.

- 5.....We are holding our annual meeting and I would like to get information about you facilities.
- 6..... I will get back to you By COB April with names of the participants.
- 7..... I look forward to your phone call.
- 8.....In addition to meeting rooms, we will reserve five guest rooms.

- 9.....We now need chairs and tables for 35 attendees.
- 10.....I would like to confirm the information that we discussed on the phone today.
- 11.....We look forward to meeting with you.
- 12.....Are you available to meet on Thursday at 3:00?

- 13.....I would like you to confirm the menu by the end of the week.
- 14.....I await your confirmation.
- 15.....We will need a buffet lunch for Monday, Tuesday, and Wednesday.
16. ....I would to receive information about your conference facilities.

**Note:** the expression close-of-business usually means 5:00(OR 6:00) P.M. since most businesses are open from 9:0 A.M to 5:00 P.M. In informal correspondence, you can use the abbreviation COB. (I will fax this report by COB tomorrow).

## UNIT III

### Main Economic Indicators

\*\*\*\*\*

1. Read and translate the following texts:

#### *Text A*

---

### INFLATION

Inflation is upward movement in the **average level of prices**. Its opposite is deflation, a downward movement in the average level of prices. The boundary between inflation and deflation is **price stability**. Price stability occurs when the average level of prices is moving neither up nor down. The average level of prices is measured by a **price index**. A price index measures the average level of prices in one period as a percentage of their average level in an earlier period called the **base period**.

When inflation is present, money is losing value. The **value of money** is the amount of goods and services that can be bought with the given amount of money. When economy experiences inflation, the value of money falls-you cannot buy as many groceries with 50 Gel this year as you could last year. The rate at which the value of money falls is equal to the **inflation rate**. When the inflation rate is high, as it was in 1993, money loses its value at a rapid pace. When inflation is low as it was in 1998, the value of money falls slowly.

Inflation is a phenomenon that all countries experience. But inflation rates vary from one country to another. When inflation rates differ over a prolonged period of time, the result is a change in the **foreign exchange value of money**. A foreign exchange rate is the rate at which one countries money (or currency) exchanges for countries money.

*Text B*

---

**UNEMPLOYMENT**

At many times in the history of states, **unemployment** has been a serious problem. For example, in the **recession** of 1991, almost 9 million people were seeking jobs in USA. What exactly is unemployment? How is it measured? How has its rates fluctuate? What is full employment? What are the costs of unemployment? It is the most common questions for economists.

Unemployment is a state in which there are **qualified workers** who are available for work at the current wage rate and who do not have jobs- the unemployed-plus the total number of people who do have jobs-the employed- is called the labor force. The **unemployment rate** is the number of people unemployed expressed as a percentage of the labor force.

Unemployment is measured in The United States every month. **The bureau of labor statistics** in the US department of labor calculates the monthly unemployment figures and publishes them in *Employment and Earnings*. These employment figures are bases on a survey of households called the current population survey. In Georgia unemployment is calculated by **State Department of Statistics** and data is published in *Statistical Year Book* of Georgia.

To be counted as unemployed in the current population survey, a person must be available for work and must be in one on three categories:

- ✓ Without wok, but has made specific efforts to find a job within the previous four weeks
- ✓ Waiting to be called back to a job from which he or she has been laid off
- ✓ Waiting to start a new job within 30 day

Anyone surveyed whose satisfies one of three criteria is counted as unemployed. Part time workers are counted was being employed.

The three types of unemployment are<sup>2</sup>:

---

<sup>2</sup> Look it up in the economic dictionary what does each term stands for, try to understand its economic meaning

- ✓ Frictional
- ✓ structural
- ✓ cyclical

At any given time, there are people looking for work and firms looking for people to employ-unemployed people and **job vacancies**. Full employment is a state in which the number of people looking for a job equals the number of job vacancies. There is always some unemployment, even at full employment.

The unemployment rate at full employment is called the natural rate of unemployment. **The natural rate of unemployment** fluctuates because of fluctuations in frictional and structural unemployment. But there is controversy about the magnitude of the natural unemployment rate. Some economists believe that natural rate of unemployment in the United States is between 5 and 6 percent of the labor force. Other economists believe not only that the natural rate of unemployment varies, but that it can be quite high, especially at times when **demographic and technological factors** point to high frictional and structural unemployment rate.

### *Text c*

---

## Gross National Product and Gross Domestic product

*, A COUNTRIES STANDARD OF LIVING DEPENDS ON ITS ABILITY TO PRODUCE GOODS AND SERVICES"*

*G. Menkiw*

The value of all the **final goods and services** produced in the economy in a year is called gross domestic product, or **GDP**. Final goods and services are goods and services that are not used as inputs in the production of other goods and services but are bought by their **final users**. Such goods and services include **consumption goods** and services and also new durable goods. Examples of final goods are cans of soda and cars. Examples of final services are automobile insurance and haircuts.

When we measure **gross domestic product**, we do not include the value of **intermediate goods** and services produced. If we did, we would be counting the same things more than once. When someone buys a new car from the Chrysler dealer, that is final transaction and the **value** of the car is counted as

part of GDP. But we must also count as part of GDP the amount the dealer paid to Chrysler to all its **suppliers** for the car's various parts.

Economists distinguish Gross National Product and Gross Domestic Product:

**Gross Domestic Product**- the value of all final good and services produced in the economy in a year.

**Gross National Product** -the total value of output owned by residents of the country.

If we want to measure GDP, we somehow have to add together all final goods and services produced. Obviously, we can't achieve a useful measure by simply adding together the number of cars, newspapers, kilowatts of electronic power, haircuts and automobile insurance policies. To determine GDP, we first calculate the dollar value of output of each final good or service. This calculation simply involves multiplying the quantity produced of each final good and services by its price. That is, we measure the output in the amount of dollars.

### *Text D*

---

## **The Global Economy**

In today's word, no country is totally self-sufficient. Not even the most productive economy can function in complete isolation from the rest of the world. For most countries, this means dealing with others whose economies are different from their own.

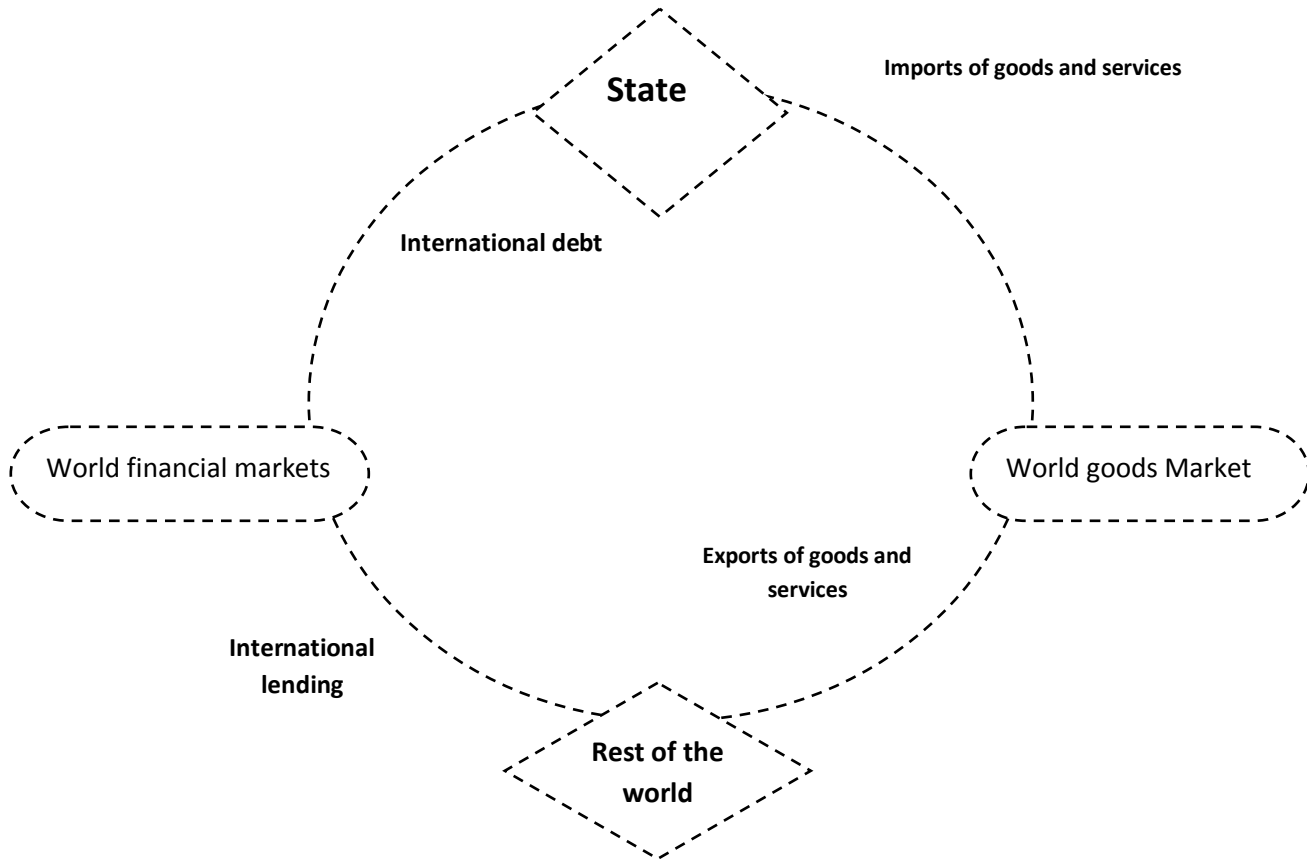
A **closed economy** is one that has no links with any other economy. The only closed economy is that of the entire world. Most market economies are **open economies**, an economy that has economic links with other economies.

The **economic links** between the national economy and the rest of the world are illustrated in figure 3.1. Firms in the open economy sell some of their production to the rest of the world. These sales are countries exports of goods and services. Also, firms, households, and governments in the country buy goods and services from firms in other countries. These purchases are countries **imports** of goods and services. Both types of transaction take place in world goods markets are illustrated in the figure.

Figure 3.1

**INTERNATIONAL LINKAGES OF THE COUNTRY**

---



The total values of **exports and imports** are not necessarily equal to each other. When the states exports exceed the states imports, we have **surplus**. When countries exports imports we have **deficit**. A country with surplus lends to the rest of the world, and a country with a deficit lends to the rest of the world, and a country with deficit borrows from the rest of the world. These **international lending and borrowing** transactions take place in the world **financial markets** and are also illustrated in fig. 1.2.

During the 1980s, the **global economy** became a highly **integrated** mechanism for allocating scarce resources and deciding what will be produced, how it will be produced, and for whom it will be produced. It is also a mechanism deciding where the various goods and services will be produced and consumed.



Additional material:

## *Great Economists*

### *John Maynard Keynes: A Macroeconomic Revolutionary*

When John Maynard Keynes (18883-1946) of Cambridge, England, published his ***General Theory of Employment, Interest, And Money*** in 1936, he set off a revolution. The centerpieces of Keynes's theory of employment and income were the consumption function and the multiplier. Like all intellectual revolutions, this one was rejected by older generation and embraced eagerly by the young. Many of Keynes's young adherents were in Cambridge, England (among them Joan Robinson), but many were in Cambridge, Massachusetts.

Keynes was one of the chief architects of the international Monetary Fund and visited the United States to finalize the arrangements for world's new monetary order as the World War II was ending. He used the occasion to drop in on the Keynesians of Cambridge, Massachusetts. Asked on his return to England what he thought of his American dispels, he reported that they were far more Keynesian Then he!

*Terms to Remember:*

<b>Average level of prices</b>	შასების საშუალო დონე
<b>Base period</b>	საბაზისო პერიოდი
<b>Economic links</b>	ეკონომიკური კავშირები
<b>Export</b>	ექსპორტი
<b>Final goods</b>	საბოლოო პროდუქტი
<b>Foreign exchange</b>	ვალუტის გაცვლის კურსი
<b>Gross domestic product</b>	მთლიანი შიდა პროდუქტი
<b>Gross national product</b>	მთლიანი ეროვნული პროდუქტი
<b>Import</b>	იმპორტი
<b>Inflation rate</b>	ინფლაციის დონე
<b>Intermediate goods</b>	შუალედური პროდუქტი
<b>Price index</b>	შასების ინდექსი
<b>Price stability</b>	შასების სტაბილურობა
<b>Recession</b>	რეცესია
<b>The natural rate of unemployment</b>	უმუშევრობის ბუნებრივი დონე
<b>Unemployment</b>	უმუშევრობა
<b>Value of money</b>	ფულის ღირებულება

*Exercise 1.*

In each set of words, cross out the word that does not have a similar meaning to the first.

- |                |                |                |             |
|----------------|----------------|----------------|-------------|
| 1. allocate    | assign         | attract        | set aside   |
| 2. consumption | manufacture    | purchase       | use         |
|                | of items       | of items       | of items    |
| 3. scarcity    | gap            | lack           | terror      |
| 4. minimize    | cancel         | discount       | reduce      |
| 5. stimulate   | arouse         | criticize      | encourage   |
| 6. optimize    | make efficient | make necessary | make useful |
| 7. fundamental | basic          | essential      | secondary   |

*Exercise.2*

Translate into English:

- ინფლაცია მრავალი ქვეყნის ეკონომიკის პრობლემაა. იგი უარყოფით გავლენას ახდენს ეკონომიკის ფუნქციონირებაზე.
- ინფლაციის დონე იზომება ფასების ინდექსების საშუალებით.
- უმუშევრობის დონე ცვალებადობს სხვადასხვა პერიოდების მიხედვით, რაც ძირითადად ეკონომიკის აღმავლობას ან რეცესიას უკავშირდება.
- სამუშაო ძალა ქვეყნის მასშტაბით შედგება კვალიფიციური და არაკვალიფიციური სამუშაო ძალისაგან.
- ამერიკის შეერთებულ შტატებში უმუშევრობა ყოველთვის ურად აღირიცხება.
- უმუშევრობის ბუნებრივი დონე ყველა საბაზრო ეკონომიკის დამახასიათებელი თვისებაა.
- სრული დასაქმების დროს რეალური მთლიანი შიდა პროდუქტი პოტენციურ მთლიან შიდა პროდუქტს უტოლდება.
- მთლიანი შიდა პროდუქტი ქვეყნის ფარგლებში წარმოებული პროდუქციისა და მომსახურების საბაზრო ღირებულების ჯამია.
- მთლიანი შიდა პროდუქტი არ არის კეთილდღეობის იდეალური საზომი, თუმცა იგი საკმარისად მეტყველებს ქვეყნაში არსებულ ცხოვრების დონეზე.
- გლობალურ ეკონომიკაში ექსპორტ-იმპორტის ნაკადები ნაკლებად არის დაბალანსებული.

*Exercise 3. Analyze and study typical structure of Business letter:*

**Practical English in Business: Model letter writing**

look at the different elements of the letter **confirming a service**

**The body of a letter confirming a service generally has four parts:**

<b>Part</b>	<b>Content</b>	<b>Example</b>
<b>Opening</b>	Tell why you are writing	This letter will confirm our subsequent telephone call discussing plans for you meeting.....
<b>Focus</b>	Restate the client's needs completely	We understand your company would like to reserve our conference facilities march 15 and 16... ..
<b>Action</b>	Discuss problems, if any	On March 20, we will provide a buffet lunch. The menu choices were faxed to you last Friday. Please tell us your menu selection one week before the conference....
<b>Closing</b>	Thank the reader	I appreciate having the opportunity to plan your meeting....

See the letter below 

Conference center

Tbilisi, Rustaveli st. # x

TEL: (+995725)789456

FAX: (+995725)789456

February 4, 20..

Ms. Ann Dvali

Special projects Officer

„Georgian Company”

Dear Ms. Ann

Thank you for your January 17 letter expressing interest in Conference Center. This letter will confirm our subsequent telephone call discussing plans for you meeting.

We understand your company would like to reserve our conference facilities March 20. Eighty people will attend your meeting. You will need a total of four rooms: one large room and three smaller break out rooms.

As you requested, we will provide a microphone and speakers in the large room, as well as computer projection system. We understand that you are bringing your own computer. We need to know the computer's model and operating system. Please provide us this information for four weeks before the start of the conference.

In each break-out room, we will provide five tables and monitor and VCR. Please let us know whether you want 6 rectangular tables or 4 round tables. This request can be submitted one week before the conference.

On March 20, we will provide a buffet lunch. The menu choices were faxed to you last Friday. Please tell us your menu selections one week before the conference.

As you requested, I faxed the projected costs last week. After you decide on the required equipment and the type on lunch, we can finalize the cost estimate.

I appreciate having the opportunity to plan your meeting. We look forward showing you our facility when you visit this week.

Sincerely,

Giorgi Muxiglishvili

Conference center manager

**Letter practice 2.**

***In each question, two of the sentences are appropriate to use in a letter confirming a service. Circle the letters of the two sentences.***

**1. opening**

- a. we are pleased to confirm the plans for your conference, March 20
- b. Did you need a place for your meeting
- c. I am confirming the arrangements for your company's reception on may 11.

**2. Focus**

- a. as you said on the phone, you will need one room that can be made larger or smaller
- b. as you outlined in your fax, we can provide six large rooms equipped with microphones and speakers
- c. I know you need many different services for you meeting.

**3. Action**

- a. Please let us know a week before your conference begins whether you will need a technicians' assistance.
- b. Our meeting rooms are very large.
- c. We will fax price estimates to you today.

**4. Closing**

- a. We thank you for this opportunity to serve you.
- b. I will fax the estimates tomorrow.
- c. We are happy that you have chosen conference center as your event planner.

## UNIT IV

### *Legal Forms of A Business*

\*\*\*\*\*

1. Read and translate the following texts:

#### *Text A*

---

### LEGAL FORMS OF A BUSINESS

Choosing the **legal form** under which a business will operate used to be one of the more complex decisions an **entrepreneur** had to make when organizing a new business or purchasing and existing business. Today, however, due to tax-and **corporate-law** changes that began in the early 1990s and accelerated through the decade and into the first years of the twenty-first century, new businesses are increasingly organized as **limited liability** companies.

While many entrepreneurs consider the LLC the optimal choice, there are still reasons to choose to organize a business in a different way. There are often considerations that go beyond the simplicity of the LLC. The question of legal form is one that should be studied carefully by **an entrepreneur** or executive contemplating a change in corporate and **tax accountants**.

The four major variables an entrepreneur or executive must deal when choosing the legal form of a business are:

- Liability
- Control
- Ease of bringing in new investors

➤ Taxes

In general, all businesses are organized as **sole proprietorships**, **partnerships**, or **corporations**. There are variations possible in each of these designations. All options should be evaluated. To assist in the examination of the various legal forms, the entrepreneur or executive must consider the following issues:

- Will the entrepreneur be the sole owner? If not, how many other people-either operators or passive **investors**-will have ownership interest? How much control will each owner have? In what manner will **risks and rewards** of the business be shared? It is expected that people will be able to buy and sell their ownership interests freely or with great restrictions?
- How important is it for all owners to limit personal liability for debts of or claims against the business?
- Which form of business organization affords the most advantages tax treatment for both the business and the individual owners?
- What **legal form** is the simplest and least expensive, both to establish and to maintain?
- What are the business's long-term plans?

Sometimes, the answers to these questions conflict with one another. At this point, professional assistance by lawyers and accountants can help sort out the issues. The key characteristics of alternative forms are summarized below in table 3.1.

**Table 3.1 key characteristics of alternative forms of legal forms of legal organization**

	SOLE PROPRIETORSHIP	PARTNERSHIP	LIMITED PARTNERSHIP	LIMITED LIABILITY COMPANY	CORPORATION
<b>SIMPLICITY</b>	Simplest and least expensive form to establish and maintain.	Relatively simple to establish and maintain. A written partnership agreement should be drawn up at the beginning.	More complex than simple partnership and limited partnership. Many limited partnership interests are marketable securities and must be registered, causing additional time	More complex than simple partnership and limited partnership; needs formal operating agreement and state registration in some states.	Generally requires the most formality in establishing and maintaining.



			and expense.		
<b>LIABILITY</b>	Owners has unlimited personal liability	Each partner has unlimited personal liability	General partners are personally liable, while limited partners are only financially liable to the extent of their investment.	Owners (typically called members) are not generally liable.	Stockholders are not generally liable. In many small, closely held corporations, the owner or owners must personally cosign and guarantee loans. Corporate officers may also be liable for payment of withholding taxes.
<b>TAX ON PROFITS</b>	Owner taxed at individual rate	Each partner is taxed at his or her specific tax rate.	Partners are taxed at his or her specific tax rate	Members taxed at his or her specific tax rates	Taxed to corporations at corporation rates.
<b>DEDUCTION OF LOSSES</b>	yes	yes	. In certain circumstances	In certain circumstances	No Corporations carry over (back) losses, until they offset profits.
<b>DOUBLE TAXATION</b>	no	no	no	no	yes

*Text B*

---

**Legal forms of business and Taxes**

---

The way you **conduct business** determines how your profits are **taxed** as well as the nature and magnitude of your benefits — both as an owner and an employee. Let's examine the various forms of doing business and illuminate the advantages and potential traps with each one.

**Proprietorships**

The simplest form of doing business is as an **individual proprietor**. Here, you are your business. All **revenues** are taxed to you and you're personally liable for any negligence arising from the business operations. Under a proprietorship, there is no separate business entity. Your profits are reported on the Schedule C attached to your personal 1040 tax return. Most proprietorship simply uses the name of the owner as the name of the business. If you don't want to use your name as the name of the business, that's OK too. All you have do is file a form called a "fictional name certificate" or a "doing business as" (D.B.A.) certificate with your municipal recorder. It's usually a simple one-page certificate stating that you, at your address, are doing business as "XYZ" at its address. The form does nothing more than give notice that you are really the business.

There is no **double taxation**<sup>3</sup> of your profits. You pay the tax only once, on your personal **income** tax return. The tax is based on the income of the business, not what you take out of it. For example, if the business earns \$100,000, you pay tax on the \$100,000. It doesn't matter if you only took out \$80,000 or if you actually took out \$110,000. (Your income is calculated after you've **depreciated** items and service, which are considered non-cash expenses. So it's possible to have more in cash than in actual "income.") You only pay the tax on the income of the business—\$100,000.

Note that you get no "**deduction**" for any salary that you pay yourself. As a proprietor, you get no "salary." All **income**, and all **expenses**, is yours.

---

<sup>3</sup> Note: This example is for USA taxation system, corresponding Georgian issues are discussed in UNIT IX

As a proprietor, you must pay twice the amount of **Social Security and Medicare taxes** that you would as an employee of another entity. For example, for 1998, you must pay 12.4% in Social Security taxes on income up to \$68,400, as well as 2.9% in **Medicare taxes**, with no income limit. If you were an employee, working for someone else or for another entity, you would only have to pay half (a total of 7.65%, rather than 15.3%). Unfortunately, you cannot be an employee of your own proprietorship. However, as a proprietor, you do get a deduction for half of these taxes paid. As a proprietor, you have no **liability protection**. If you, or anyone working for you, is negligent or is found liable for any act or incident arising from the operations of your business, all of your **assets** are at risk. This includes both business assets and personal assets. There is no limit to your liability. That's one reason why many proprietors keep their home and investments in the names of their spouses. Unless the spouse is an owner or commits the "bad act," those assets are protected from any claims against you. That's why, as a proprietor, you need some form of errors and omissions insurance. Even if you are not found liable, the legal costs to defend are enormous. The insurance, if purchased right, pays all of those legal costs.

## Corporations

A **corporation** is a separate **legal entity**. It is an invisible, intangible entity, recognized only in the contemplation of the law. You can point to the **assets** of a corporation, but not to the corporation itself. A corporation offers **limited liability**. If a negligent act is committed arising out of the operations of the business, the person who committed the act and the corporation itself is liable. Only corporate assets are at risk. That's one reason why the owner usually leases assets to the corporation. (The other is to get money out of the corporation without having to pay payroll taxes.) Note, however, that if you are the one committing the negligence, limited liability doesn't apply. If you have several **employees**, your assets are protected from an employee's mistakes. Moreover, while pension and retirement plan options are about the same as with proprietorships, the corporate form does offer somewhat better employee **benefits**. If you don't need the money to live on, you can **re-invest** a lot more of what would have gone to

taxes inside the corporate umbrella than outside of it. However, the corporate marginal tax at lower income levels may be higher than your personal rate. Make the comparison.

Corporations are subject to **double taxation**. The income of the corporation is taxed once, and again a second time to you as dividends paid out of earnings. **Dividends** are not **deductible** corporate expenses. Some advisers suggest zeroing out the corporation by paying enough salary and bonus to have a zero corporate income. Here, your compensation is deductible by the corporation, but it has to match your Social Security and Medicare payments. If you are the sole owner (shareholder), you end up paying the same as a proprietor, except it comes out of two different pockets. If you are the sole owner, and the sole employee of a corporation, this form may give you little in benefits in exchange for a ton of new paperwork.

### Alternative Entities

There are several other forms of doing **business**. For example, you can operate as a **partnership**. With a general partnership, all income is taxed proportionately to each of the partners. There is no **double taxation**, but there also is no **limited liability**. Limited partnerships offer limited liability to the limited partners, but these partners must give up any voice in the management or control of the partnership. Alternatively, you can do business as an **S Corporation**. This is a corporation that has elected to be taxed like a partnership. Here we have both no double taxation and **limited liability**. S corporations are limited to only 75 **shareholders**, and those owning 5% or more in stock have limited employee benefits. For those needing more than 75 owners, we have limited liability companies and limited liability partnerships. In both cases, limited liability is coupled with single **taxation**. Often since the **stakes** are high and the details abundant, you may wish to consult with an attorney or CPA who specializes in this area to review your specific situation.

*Text C*

**The Business Plan**

**I think business is very simple. ... Take the sales, subtract the costs and you get this big positive number. The math is quite straightforward.**

Bill Gates, US News and World Report, 15  
February 1993.

**Entrepreneurs** are most often doers rather than proposal writers. They would rather be on the battlefield-the cutting edge of business-than behind the lines planning their assault. They always want “to get on with it”. In addition, many entrepreneurs have difficulty articulating the **business concepts** that have often become second nature to them. They cannot find a way to share their vision in a manner that is conducive to some of the important **sponsors** of their **project**.

The entrepreneur’s **personal confidence** in the venture may be enough to convince others who do more through due diligence before investing. With so many ventures seeking funding, translating ideas and personal qualities into the format needed by a **potential investor** or lender is not always easy.

Consequently, one of the most difficult chores they face is the preparation and actual writing of a **business plan**. Whatever difficulty the preparation of a business plan may present, a plan is an absolute necessity for any business.

A business plan serves three functions:

- ✓ *Determining future projects*
- ✓ *Determining how well goals have been met*
- ✓ *Raising money*

First and foremost, it is a plan that can be used to **developed ideas** about how the business should be conducted. It is a chance to refine strategies and “make mistakes on paper” rather than in the real world, by examining the company from all perspectives, such as **marketing, financing, and operations**.

Second, a business plan is a retrospective tool against which a businessperson can assess a company's actual performance over time, for example, the financial part of a business plan can be used as the basis for an operating budget and can be monitored carefully to see how closely the business is sticking to that **budget**.

In this regard, the plan can and should be used as the basis for a new plan. After some time has elapsed, and thereafter on a periodic basis, the business plan should be examined to see where and even why the company strayed, whether that straying was helpful; or harmful, and how the business should operate in the future.

The third reason for writing a business plan is the one most people think of first, that is, **to raise money**. Most lenders or investors will not put money into a business without seeing a business plan.

**Business plan should contain the following topics<sup>4</sup>:**

Outline	Topic	Table	Chart
1.0	<b>Executive Summary</b>		<b>Highlights</b>
1.1	<b>Objectives</b>		
1.2	<b>Mission</b>		
1.3	<b>Keys to Success</b>		
2.0	<b>Company Summary</b>	<b>Startup</b>	<b>Startup</b>
3.0	<b>Product Description</b>		
4.1	<b>Market Segmentation</b>		
4.2	<b>Target Market Segment Strategy</b>		
4.3	<b>Market Needs</b>		
5.0	<b>Strategy and Implementation Summary</b>		
5.1	<b>Competitive Edge</b>		
5.2	<b>Sales Strategy</b>	<b>Sales Forecast</b>	
6.0	<b>Management Summary</b>		
7.0	<b>Financial Plan</b>		
7.1	<b>Projected Profit and Loss</b>		
7.2	<b>Projected Cash Flow</b>	<b>Cash Flow</b>	<b>Cash Flow</b>

---

<sup>4</sup> This might be an intermediate plan, incorporating a more extensive outline and business analysis

*Text D*

---

<p style="text-align: center;"><b>Establishing a Legal Presence in Georgia</b></p>
--

Choosing the right business structure is an important step towards starting business in Georgia. Business activities can be conducted in any of the **legal forms** listed below. **The Law of Georgia on Entrepreneurs (Georgian company law)** regulates legal procedures for establishing a legal presence in Georgia.

Business structures permitted by Georgian legislation:

- **Joint Stock Company (JSC)** is a legal entity having a charter and capital divided into shares with equal nominal value. A JSC's liability to creditors is limited only by its property. Shareholders are not liable for the company's liabilities. Capital of a JSC can be specified in any amount. A JSC is entitled to issue ordinary and privileged shares if the company charter does not provide otherwise. An annual shareholders' meeting must be held within 2 months after the preparation of the balance sheet to consider the annual results and other issues if the company charter does not provide otherwise. A shareholders' meeting is not needed if decisions are made by a shareholder who owns more than 75% of the capital of the company. GTA must register a JSC upon the receipt of all documents provided by the law.
- **Limited Liability Company (LLC)** is a legal entity whose liability to creditors is limited to its property. Partners (founders) are not liable for company liabilities. Capital of a LLC can be specified in any amount. An LLC can be founded by one person.
- **General Partnership (GP)** is a legal entity where two or more persons carry out entrepreneurial activities jointly under a single entity name. Partners are jointly liable to creditors with all their property. The liability of a partner is not limited.
- **Limited Partnership (LP)** is a legal entity where two or more persons carry out entrepreneurial activities under a single entity name. The liability of some partners (Comandites) to creditors is limited to a certain warranty amount, while the liability of the other partners i.e. full partners (Complementars) is not limited. Partners of an LP can be both legal

entities and individuals. Partners with limited liability (Comandites) are not allowed to participate in the management of an LP. GTA must register it within one working day from receipt of the application and all necessary documents.

- **Cooperative (Co-op)** is a legal entity where its members carry out entrepreneurial activity mostly in agricultural or labour sectors. It is more oriented to satisfy the interests of its members, rather than to get profits. A partners' meeting must be held at least once a year to consider the annual results and other issues.

- **Individual Enterprise (IE)** is not a legal entity under Georgian law. An IE is personally liable to creditors. Registration is free. GTA must register an IE upon the receipt of application for registration.

- **Business Partnership (BP)** is not a legal entity under Georgian law. Participants (individuals) of a BP, if they are not registered as entrepreneurs, must register as individual entrepreneurs by submitting to GTA the relevant application along with the application for the BP's registration. Registration of a BP is free.

- **Branch Office (BO)** is the structural sub-unit of a business entity and is not a separate legal entity. GTA must register the BO of any foreign business entity upon submission of all documents required by law.

Auditing of financial statements of Georgian business entities is not obligatory except for banks, insurance companies, companies whose stock is accepted for trade on the stock exchange, and some other businesses. Most foreign investors set themselves up as Limited Liability Companies, Joint Stock Companies or Branch Offices to do business in Georgia.

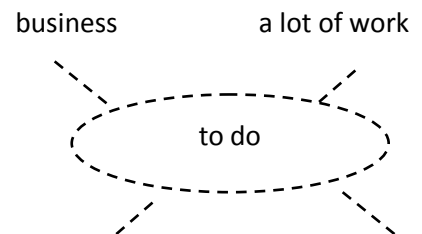
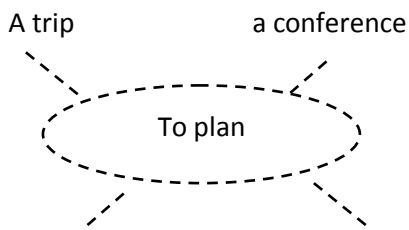
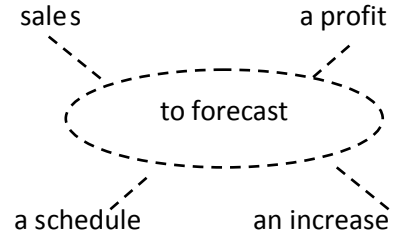
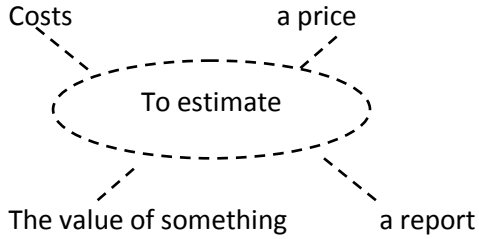


*Terms To Remember.*

<b>Asset</b>	აქტივი
<b>Budget</b>	ბიუჯეტი
<b>Business plan</b>	ბიზნეს გეგმა
<b>Corporate-law</b>	კორპორაციული სამართალი
<b>Corporations.</b>	კორპორაცია
<b>Deduction</b>	გამოქვითვა (საბაღასახალო მიზნებისათვის)
<b>Dividends</b>	დივიდენდი (აქციონერის შემოსავალი)
<b>Double taxation</b>	ორმაგი დაბეგვრა
<b>Entrepreneur</b>	მეწარმე
<b>Expenses</b>	ხარჯები
<b>Legal form</b>	იურიდიული ფორმა
<b>Limited liability</b>	შეზღუდული პასუხისმგებლობა
<b>Partnerships,</b>	ამხანაგობა
<b>Revenue</b>	შემოსავალი
<b>Shareholders</b>	აქციონერები
<b>Sole proprietorships</b>	ინდივიდუალური მეწარმე
<b>Tax</b>	ბაღასახალი

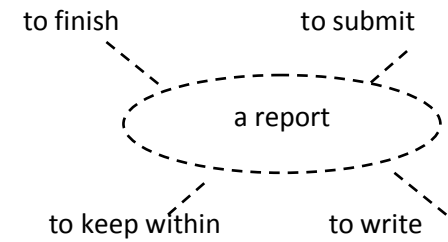
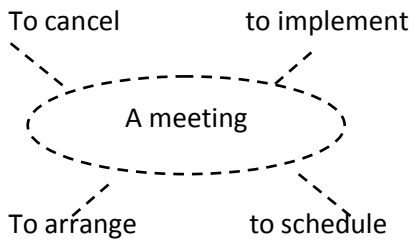
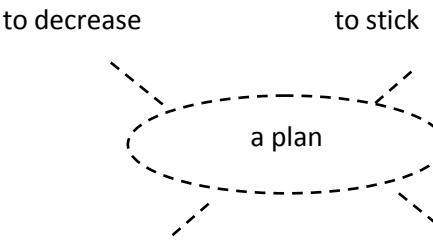
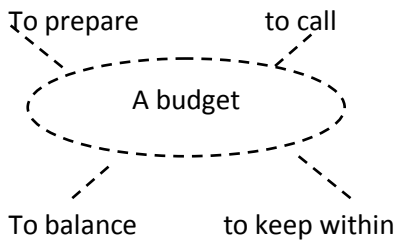
*Exercise: 1.*

**Cross out the word which does not normally combine with the verb in the bubble.**



A meeting      information

a profit      research



**Exercise: 2.**

**Complete each sentence with an appropriate economic term from the box.**

Interest rate ,balance of trade, exchange rate, gross domestic product GDP, government bureaucracy inflation rate, tax incentives, labor force, foreign investment, unemployment rate

1. If you plan to borrow money, you will want to know the .....
2. In countries where the.....is high, young people tend to study more.
3. How many yen to euro? Do you know the .....by any chance ?
4. According to a recent survey, 12 % of the .....are earning less than the minimum wage.
5. So many forms to fill in just to import one photocopier! Nobody needs all this..... .
6. The higher the.....of a country, the richer its people are.
7. When the value of a country's exports is greater than the value of its imports, we say that the .....is favorable.
8. Prices increased again last month, so the ..... rose to 5.3 %.
9. Less government bureaucracy will encourage .....
10. The government is offering attractive .....to encourage foreign investment.

**Exercise: 3.**

**Translate into English:**

1. ბიზნესის ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმის არჩევანი დამოკიდებულია: პარტნიორთა რიცხვსა და კაპიტალის ოდენობაზე.
2. ყველაზე ხშირად ბიზნესი შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოების სახით ვალიბდება.
3. ორმაგი დაბეგვრის პრობლემა კორპორაციებსა და მათ აქციონერებს ექმნებათ.
4. დაბეგვრის თავისებურებებს ბიზნესის სამართლებრივი ფორმა განსაზღვრავს.
5. ინდივიდუალური მეწარმე ინვესტორების წინაშე პასუხს მთელი თავისი ქონებით აგებს.
6. კორპორაციებსა და სააქციო საზოგადოებებს მსხვილი ინვესტიციების მოზიდვის მეტი შანსი აქვთ.
7. ბიზნეს გეგმა ასახავს ფირმის სამომავლო პროექტებსა და სტრატეგიებს.
8. ინვესტორების უმეტესობა დაფინანსების შესახებ გადაწყვეტილებებს ბიზნეს გეგმაზე დაყრდნობით იღებს.

## UNIT V

### *International Trade*

\*\*\*\*\*

1. Read and translate the following texts:

#### *Text A*

---

### **International Trade Theory**

In today's world, no country is totally **self-sufficient**. Not even the most productive economy can function in complete isolation from the rest of the world. For most countries, this means dealing with others whose economies are different from their own.

\*\*\*\*\*

Many of the products people use everyday comes from other countries. As a result, most countries today depend on some degree on **international trade**. Any economy involved in this trade must be informed about and able to deal with the currency of other countries.

The key to trade-between people, states or countries-is **specialization**. Some people for example, specialize in cutting hair. Others specialize in fixing television sets. These people exchange their resources for money, which they then use to buy the specialized goods, and services of others. Each person, region or country generally does what it is best suited to do. Then, through international trade all the countries can take **advantage** of local **production efficiencies**.

### Absolute Advantage

In some cases, a country finds it cheaper to import a product than to **manufacture** it. The differences in the **cost of production** from one country to another are a basis for international trade. They are due chiefly to differences in **natural resources**, climate, labor force, and amount of **capital**. When a country is able to produce more of a given product than another country, it is said to enjoy an **absolute advantage**.

Consider, for example, the case of two countries, Alpha and Beta, which are the same size in terms of area, population, and capital stock. The only difference between the two is climate and soil fertility. In each country, only two crops can grow-coffee and cashew nuts.

If both countries devote all of their efforts to the production of coffee alone, Alpha can produce 40 million pounds and Beta 6 million. Alpha, then has an absolute advantage in the production of coffee. If both countries devote all their efforts to the production of cashew nuts alone, Alpha can produce 8 million pounds and Beta 6 million. Alpha, then also has an absolute advantage in the production of cashew nuts.

### Comparative Advantage

Even when country enjoys an absolute advantage in the production of all goods, trade between in and other country still can be of value if one of them can produce a good better than the other. The country which is relatively more efficient in producing a certain good is said to have a **comparative advantage** in the good it **produces best**.

In the case of Alpha and Beta, Alpha can produce nearly seven times as many coffee beans as Beta. So if alpha were to specialize in the production of one good, it is has both an absolute and comparative advantage in the production of coffee beans.

On the other hand, although Alpha produces more of both products than Beta, Beta does relatively **better** job producing cashew nuts, Beta, then has a comparative advantage in cashew

nuts. For this reason, if beta were to specialize in the production of one product, it would choose cashew nuts.

The concept of comparative advantage is based on the assumption that everyone will be better off producing the products **they produce best**. This concept applies to individuals, companies, states. And regions as well as to international trade.

### *Text B*

---

## **Barriers to International Trade**

Although international trade can bring many benefits, some people object to it because it can displace selected industries and groups of workers. It is not unusual to hear workers say they have lost their jobs because of „unfair” **foreign competition**. Therefore, while people in general tend to support international trade, there are some who are very strongly against it

Over the years, trade has been restricted in two major ways. One is through the use of a **tariff**-a tax placed on imports to increase their price in the **domestic market**. One is through the use of a quota limit placed on the amount of a product that can be imported.

Tariffs: there are two kinds of tariffs- **protective and revenue**. The **protective tariff** is a tariff high enough to protect less efficient domestic industries. Suppose, for example, it costs 1 \$ each to produce gadgets in the United States. But they can be imported From Japan for 35 c each with transaction costs. If a tariff of 95 were placed on each gadget made in Japan the cost could climb to 1.30\$ each-more than the cost of American made gadget. In this way, the domestic industry would be **protected** from being undersold by a foreign one.

**The revenue tariff** is a tariff designed chiefly to raise money for the governments. It must be high enough to generate funds when imported goods enter the country, yet not so high as to reduce imports, If for example the tariff on gadgets imported from Japan were 40 ¢, the price of

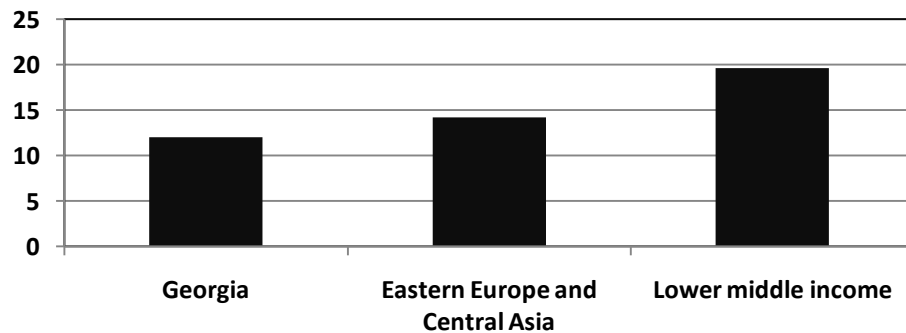
the imported gadgets would be 75 -25¢ less than the price of the American made ones. The tariff than would be raising revenue rather than protecting domestic products from foreign competition. In reality, all tariffs raise some revenue and offer some protection.

**Quotas:** from time to time, foreign goods cost so little that it is hard to place a tariff on them high enough to protect the domestic market. In such cases, the government generally uses a quota to keep foreign goods out of the country.

Quotas can be more powerful and have more of an impact on international trade than tariffs. A quota can be set as low as zero to keep a product from entering the country at all. Once the total supply of the product is restricted, domestic consumers will not be able to consume as much of it and domestic producers can charge higher prices for it.

Tariffs and quotas are not the only barriers to international trade. Many imported foods, for example, sometimes are subject to health inspections far more rigorous than those given to domestic foods. Another tactic is to require importers to get a **license to import**. If the government is slow to grant the license or if the license fees are high, international trade is restricted. Still another tactic is for one country to intimidate another into restricting trade voluntarily.

### **% of Firms that Trade Identifying Customs & Trade Regulations as a Major Constraint**



*Pict. 4.1 . Barriers to international trade in Georgia and Eastern Europe and central Asia; source: Enterprise survey results For Georgia INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION 2008*

*Text C*

---

<b>Global Opportunities</b>
-----------------------------

Major changes that took place in the twentieth century have had a significant effect on international trade in the new century and have provided unprecedented opportunities. The **age of globalism** has brought about worldwide distribution, the Internet, satellite communications, and speedy transportation systems.

People all over the world seek the same luxuries and standards. They see things and, naturally, they want them. **Globalization** is no longer a buzzword; it is a reality. National governments have a large stake in its outcome because this change affects their societies. As the process goes forward, the need for harmonizing interstate laws becomes more serious. Therefore **international trade** cannot be a static process, and businesses that make products and attempt to sell them across borders must constantly adjust.

Globalization, since World War II, is largely the result of planning by politicians to break down borders hampering trade to increase **prosperity and interdependence** thereby decreasing the chance of future war. Their work led to the **Breton Woods conference**, an agreement by the world's leading politicians to lay down the framework for **international commerce and finance**, and the founding of several international institutions intended to oversee the processes of globalization.

These institutions include the **International Bank for Reconstruction and Development** (the World Bank), and the **International Monetary Fund**. Globalization has been facilitated by advances in technology which have reduced the costs of trade, and **trade negotiation** rounds, originally under the auspices of the **General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)**, which led to a series of agreements to remove restrictions on free trade.



Since World War II, barriers to international trade have been considerably lowered through international agreements — GATT. Particular initiatives carried out as a result of GATT and the World Trade Organization (WTO), for which GATT is the foundation, has included:

- Promotion of free trade:
  - elimination of tariffs; creation of **free trade zones** with small or no tariffs
  - Reduced **transportation costs**, especially resulting from development of containerization for ocean shipping.
  - Reduction or elimination of capital controls
  - Reduction, elimination, or harmonization of subsidies for local businesses
  - Creation of subsidies for global corporations
  - Harmonization of **intellectual property laws** across the majority of states, with more restrictions
  - Supranational recognition of intellectual property restrictions (e.g. patents granted by China would be recognized in the United States)

**Cultural globalization**, driven by communication technology and the worldwide marketing of Western cultural industries, was understood at first as a process of homogenization, as the global domination of American culture at the expense of traditional diversity. However, a contrasting trend soon became evident in the emergence of movements protesting against globalization and giving new momentum to the defense of local uniqueness, individuality, and identity, but largely without success.

**The Uruguay Round (1986 to 1994)** led to a treaty to create the **WTO** to mediate **trade disputes** and set up a uniform platform of trading. Other bilateral and multilateral trade agreements, including sections of Europe's Maastricht Treaty and the North American Free Trade Agreement (**NAFTA**) have also been signed in pursuit of the goal of reducing tariffs and barriers to trade.

*Terms to Remember.*

<b>International trade</b>	საერთაშორისო ვაჭრობა
<b>Specialization</b>	სპეციალიზაცია
<b>Absolute advantage</b>	აბსოლუტური უპირატესობა
<b>Manufacture</b>	დამზადება, წარმოება
<b>Comparative advantage</b>	შედარებითი უპირატესობა
<b>Foreign competition</b>	უცხოური კონკურენცია
<b>Domestic market</b>	შიდა ბაზარი
<b>Tariff</b>	ტარიფი
<b>Quota</b>	ქვოტა
<b>Protective tariff</b>	დამცავი ტარიფი
<b>License to import</b>	იმპორტის ლიცენზია
<b>Trade disputes</b>	სავაჭრო უთანხმოებები
<b>Globalization</b>	გლობალიზაცია
<b>International Bank for Reconstruction and Development</b>	რეკონსტრუქციისა და განვითარების საერთაშორისო ბანკი
<b>General Agreement on Tariffs and Trade</b>	ბენერალური შეთანხმება ვაჭრობასა და ტარიფებზე
<b>International monetary fund.</b>	საერთაშორისო სავალუტო ფონდი
<b>Free trade zones</b>	თავისუფალი ვაჭრობის ზონა

**Exercise 1.**

Match each of the following nouns with one set of verbs:

a project    a problem    a solution    resources    a plan    equipment

1. Complete

deliver    a project  
 run  
 manage

4. Find

Implement \_\_\_\_\_  
 Propose  
 Adopt

2. Estimate

control \_\_\_\_\_  
 allocate  
 identify.

5. Test

Deliver \_\_\_\_\_  
 Purchase  
 Install

3. Deal with

tackle  
 handle \_\_\_\_\_  
 solve

6. Preparer

Come up with  
 Put together \_\_\_\_\_  
 Carry out

**Exercise 2.**

**Complete the sentences with the correct options a-c.**

1. The CEO has decided to ..... production of the XR20 model to India  
 a. initiate    b. executive    c. outsource
2. We are hoping to be .....at least -million-pound contract shortly.  
 a. selected    b. awarded    c. obtained
3. Please could you fax me agreed technical .....for Sanford Cycle model.  
 a. specification    b. standardization    c. subcontractor
4. The project has overrun and we have therefore had to .....up the costs.  
 a. spin    b. bump    c. cater
5. We need to decide when to bring Jenny in on the project. Perhaps t the planning.....?

- a. Stage b. schedule c. status

**Exercise 3.**

Translate into English:

1. თანამედროვე მსოფლიოში თითქმის ყველა ქვეყანა მონაწილეობს საერთაშორისო ვაჭრობაში.
2. საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარების საფუძველია ქვეყნების სპეციალიზაცია სხვადასხვა საქონლისა და მომსახურების წარმოებაზე.
3. აბსოლუტური უპირატესობა შედარებით დაბალ საწარმოო დანახარჯებს გულისხმობს.
4. საერთაშორისო ვაჭრობის მეშვეობით მომხარებლებს უფრო ფართო არჩევანის შესაძლებლობა ეძლევათ.
5. ქვეყნები სავაჭრო პოლიტიკის ინსტრუმენტებად ჩვეულებრივ, ტარიფებსა და ქვოტებს იყენებენ.
6. ქვოტა იქვევს იმპორტის რაოდენობრივ შეზღუდვას, ხოლო ტარიფი-იმპორტული პროდუქციის ფასის ზრდას.
7. ქვეყნები საერთაშორისო ვაჭრობის შეზღუდვის მიზეზად შიდა მწარმოებლების დაცვას ასახელებენ.
8. გლობალიზაციის პირობებში ქვეყნების სავაჭრო-სავაჭრო პოლიტიკა ლიბერალური ხდება.
9. ვაჭრობის საერთაშორისო ორგანიზაცია მხარს უჭერს თავისუფალ, არადისკრიმინაციულ ვაჭრობას ქვეყნებს შორის.
10. ტელეკომუნიკაციებისა და ინტერნეტის განვითარებამ ხელი შეუწყო ვაჭრობის ზრდას.

*Exercise 3.*

*Analyze and study typical structure of Business letter:*

**Practical English in Business: Model letter writing**

Look at the different elements of the letter **ordering supplies**

**The body of a fax ordering supplies generally has four parts:**

<b>Part</b>	<b>Content</b>	<b>Example</b>
<b>Opening</b>	Tell what you are ordering	I am sending by fax Purchase order 114515 for the following chip sets and drivers.
<b>Focus</b>	Tell when you need the item. Tell how to deliver the item.	These components should arrive no later than the stock dates in the purchase order. Delivery instructions are detailed in the purchase order
<b>Action</b>	Tell how you will pay for the item.	As you discussed in your November 23 telephone conversation with M. Simpson, you offered to waive shipping costs and to give a 10 percent discount. We appreciate the offer and, as with previous orders, will pay upon receipt of an invoice and the components...
<b>Closing</b>	Ask them to contact you if necessary.	If you have any questions concerning our order, please do not hesitate to contact me.

See the letter below 

**Dalway Computers**

Jakarta 11564, Indonesia  
Phone :(021)456  
Fax:(021)455654

To: Ms Jackie chin  
Title: Export manager

Company: Component Outsource LTD.

**Address:** 50 Orchard Road  
Singapore 123456

**Telephone:** (45)159357

**Fax:** (65)455159

**Pages:** Cover plus 1

**Date :** November 24,20

**Ref :** Customer number DC 456

Dear Ms. Chen:

I am sending by fax purchase order 113512 for the following chip sets and drivers.

Chip sets	100,000	Index	440 SX
	50.000	AGB	5/x/223
Drivers	100,000	Ultra	ATA/88
	100,000	Ardo	6L

These components should arrive no later than the stock dates noted in the purchase order. Delivery instructions are detailed in the purchase order.

As you discussed in your November 23 telephone conversation with M Simpson, you offered to waive shipping costs and to give a 10 percent discount. We appreciate the offer, as with previous orders; will pay upon receipt of an invoice and the components. Invoicing instructions are detailed in the purchase order.

If you have any questions concerning our order, please do not hesitate to contact me.

Sincerely,

*Mark Wu*

Mark Wu

Purchasing Specialist

Letter practice 3.

1. In each question, two of the sentences are appropriate to use in a letter ordering supplies. Circle the letters of the two sentences.

**1. Opening**

- a. I have enclosed Purchase Order A-342 for 50.000 hard drives.
- b. To confirm our telephone conversation, I am sending Purchase Order 85-3425 for the following items.
- c. Could you send me some chip sets, please?

**2. Focus**

- a. The items should be shipped to arrive no later than March 15.
- b. Are these items in stock?
- c. We would appreciate receiving the items as soon as possible, but no later than April 15.

**3. Action**

- a. Let us know how much we owe.
- b. As we agreed, your invoice will be paid 30 days after delivery of the chips and drivers.
- c. Your invoice will be processed upon receipt of the components.

**4. Closing**

- a. We appreciate your cooperation in filling our order.
- b. You are not only supplier, so do a good job for us.
- c. We look forward to continued good relations with Component Outsource Ltd.

## UNIT VI

### Export and Import Operations

\*\*\*\*\*

1. Read and translate the following texts:

#### *Text A*

---

#### What Is an Import/Export Business?

**International trade** is the exchange of goods and services **across national boundaries**. **Exports** are the merchandise individuals or nations sell; **Imports** are the goods individuals or nations purchase. By these methods, products valued at more than US\$11 trillion worldwide are **exchanged** every year. When we as **consumers** enjoy fresh flowers from Latin America, tropical fruits in the middle of winter, or a foreign car, we are participants in, and beneficiaries of, international trade. International trade is not a **zero-sum game** of winners and losers; it is a game in which everyone wins.

Major changes that took place in the twentieth century have had a significant effect on **international trade** in the new century and have provided unprecedented opportunities. **The age of globalism** has brought about **worldwide distribution**, the Internet, satellite communications, and speedy transportation systems.

The questions most frequently asked by interested parties are: “What is an import/export business?” and “What organizational methods do traders use?” The answers depend on whether you work for a manufacturer or are independent. If you own or work for a manufacturer of an exportable product, your company can create and organize its own export department. Today, however, many manufacturers outsource their export function to import/export companies. An

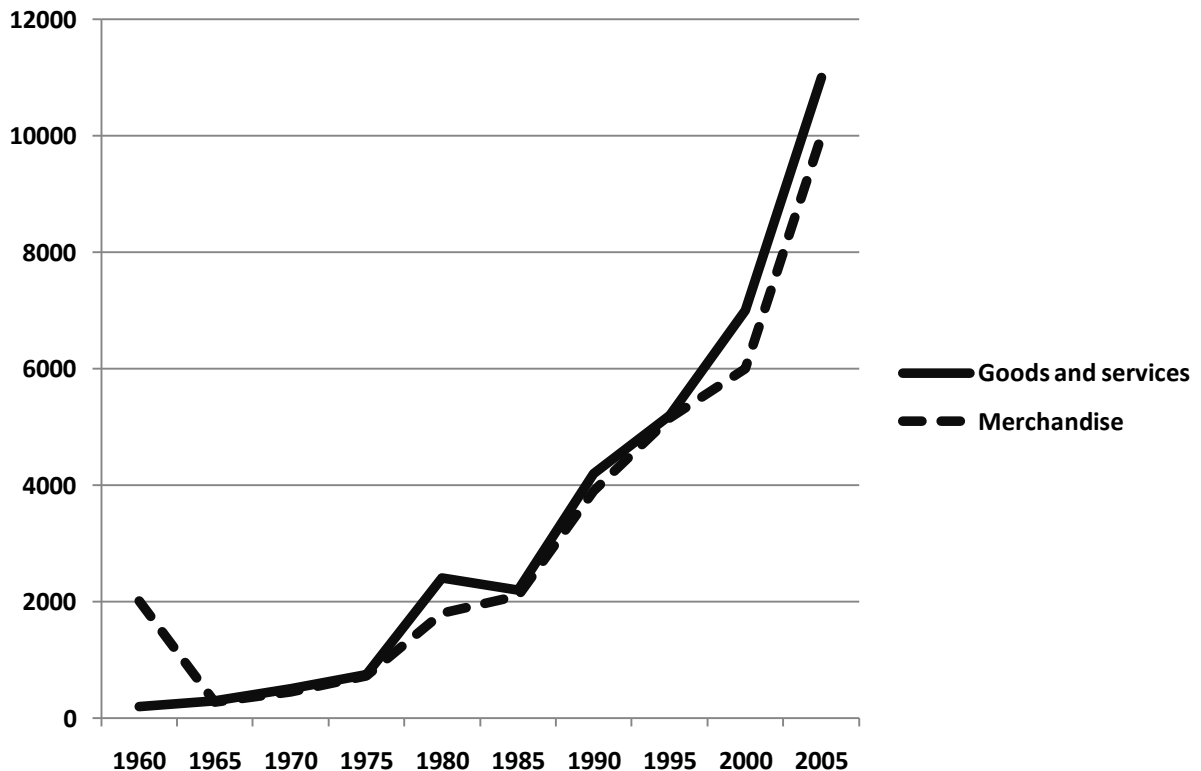


independent **import/export business** is an individual or company that acts as an **international middleman**; that is, it sells foreign-made products (imports), sells domestic (home country) products in other countries (exports), or does both.

Every manufacturer that is not already exporting can be a potential client for you; there are still many businesses all over the world that do not export. According to the **U.S. Department of Commerce**, less than 10 percent of all American manufacturers currently sell their products overseas. Whether you run your business from your home or as an expansion of an existing domestic manufacturing firm, an import/export business often requires little capital investment for start-up. Of course it can grow into a giant business with billions of dollars in **annual sales**. An import/export business also offers great opportunities to travel and to enjoy the prestige of working with clients from all over the world.

**Figure 6.1 World Exports of Merchandise, Goods, and Services (1980-2005 years, millions of current U.S. dollar)**

Source: World Bank



20 Keys to  
Import/Export

Success in the **international market** place is measured in **profits and market share**. It is also measured in the satisfaction you feel in reaching new horizons and visiting places that previously were only dreams. You and your firm can be successful if you act on these 20 critical keys.

- 1. The most important key to success is commitment by you, the decision maker, to enter the global market.**

You'll reap tax advantages, sales volume advantages, the excitement of the international experience, and lots of profit. Change your game and get into the global competition. Get to work and earn a share of the more than \$7 trillion that's out there waiting for enthusiastic entrepreneurial Americans.

- 2. Get beyond cultural obstacles.**

Accept the fact that the rest of the world isn't like your home country. People in other countries like their way of doing things. Get used to the idea that cultural differences exist, but be assured that the differences can be understood and learned. At a minimum, the differences can be appreciated and respected. Remember that there are more similarities among peoples of the world than there are **differences**. For example, the Japanese like cars, and they don't dislike American cars. The problem is that American car manufacturers haven't figured out how to satisfy the Japanese car consumer who is used to a different style and, above all, different service considerations. The world is becoming more and more internationalized.

- 3. Plan, plan, plan, but do not treat international trade as a stand-alone process.**

Plan for success. Assuming that your initial **market research** effort reveals some demand for your product, either as it is or with minor redesign, develop a strategic plan for your business. From the beginning, write the plan. What is your **competitive advantage**? What are your geographical and product line priorities? How are you going to penetrate the market?

- 4. The market, the market, the market.**

An early investigation of the market is the key that leads to success. Get an estimate of the demand for the products that you already manufacture. The best information will come from your own industry—here and overseas. Talk to those who have experience. Don't overlook available **statistics** and library resources. Lay out a map of the world and apply some logic. If you plan to export, divide the world into **export regions** and prioritize the regions based on broad assumptions of their need for your product and their ability to pay. Based on your common understanding of the various countries, regions, languages, environments, and cultures, select one or more target countries for start-up. Be sure to consider the political and financial stability of the country. Use the same logic for imports. Examine a map of the United States or your region and divide the map into target segments. Do not try to sell to all of the United States, the entire world, or even one entire foreign country immediately, but remember that nothing happens until you sell something.

**5. Information is critical.**

Research is critical to the success of your market plan. Begin with a list of the kinds of information you will need to support your analysis. What do you need to know about the regions of the United States (imports) or the foreign country (exports) you have selected? What level of detail will you require? Next, organize a list of the potential sources of your research. Classify your sources and begin the process of doing a logical sort of the material. You can gain the most accurate and meaningful information by traveling to the potential market.

**6. What are your market goals?**

Develop a well-researched, solidly reasoned market plan; it should include a background review, an analysis of the market environment, and a description of your goals in terms of your company.

**7. Where there are competitors, there is a market.**

Take a close look at the competition. It will be to your benefit to discover that there is competition. Why? Because where there is competition, there is a market.

**8. Be persistent—don't give up.**

Don't become discouraged if you find that your product is ahead of its time in the international marketplace. Don't give up on exporting. WD-40 and Coca-Cola created a global market for their products. Search for products that have an overseas market and are similar to yours.

**9. Adapt the product to the market.**

Learn what products your customers like and how they like the products, whether you are importing an article for American tastes or exporting a product for a foreign market. Be ready to adapt your product to the market. Redesign your product and compete.

**10. Budget for success.**

Include international goals in your **financial plan**. Treat import/export start-up as you would any other entrepreneurial venture. Budget from the beginning and keep good books. Watch your costs and **cash flow**. Like any new business, expect short-term losses, but plan for long-term gains.

**11. Manage for success.**

Develop the tactical plans that implement your overall strategic plan, such as a personnel plan, **an advertising policy**, a market entry, and a sales approach. Motivate your personnel by emphasizing teamwork.

**12. Be patient in developing international trade.**

International trade takes a little longer than **domestic trade**. After all, there are oceans in between, and the transportation systems are slower. Every transaction will require financing. **International financing and banking methods** are sophisticated and generally excellent, but negotiations and transactions across borders take more time than does domestic business.

**13. The best long-term investment is a well-planned trip.**

Things go right when the boss checks everything. And, in **international business** that means international travel. After you have developed your **strategic plan**, visit the overseas sources or markets you have chosen. There is nothing like getting **first-hand information**. You will find it interesting, rewarding, and essential to meet the people with whom you will be doing business. Even after you have established successful sales and distribution network, it is necessary that you or representatives of your company visit at least twice a year.

**14. Walk on two legs.**

Carefully choose a good international banker, freight forwarder, and customs house broker. Talk with them to learn the language of international business—pricing, quotations, shipping, and getting paid. Establish a good relationship, and then stick with it. Deal with a bank that has personnel who are experienced in the international marketplace.

**15. Proper communication gets sales results.**

Provide customer service the international way by communicating often, clearly, and simply. Keep your overseas business partners on the team by being particularly sensitive to communications, letters, faxes, and phone calls. Above all, develop a Web site and use the Internet.

**16. Expert counsel saves money.**

Minimize your inevitable mistakes by asking for help. Banks, customs house brokers, freight forwarders, and the U.S. Department of Commerce are sources of free information. And most private consultants ask reasonable fees.

**17. Selection of distributors is critical.**

Your objective is to get your product in front of your buyer—the decision-making unit (DMU). The wrong distributor can stifle your market efforts and tie you up legally.

**18. Stick to a marketing strategy. Don't chase orders.** Of course, fill the over-the-counter orders, but be proactive rather than reactive. Establish an effective marketing effort according to your market plan.

**19. International partners and customers should be treated the same as domestic counterparts.**

It may surprise some people that foreigner's debt ratios are often less than half of the U.S. bad debt ratios. The reason is that in the United States credit is a way of life. In overseas markets, credit is still something to be earned as a result of having a record of prompt payment. Use common sense in extending credit to overseas customers, but don't use tougher standards than you use for your U.S. clients.

**20. Don't fret about the international business cycle.**

Don't worry about booms or busts; just do it. International trade is exciting and **profitable** because there are so many side benefits. Think of traveling to such exotic places as Hong Kong or Vienna and writing off the trip as an expense to the company. Okay, you've found the sources, developed the markets, written the business plan, and have the entrepreneurial spirit to make your own import /export business a success. The time to get into the import/ export market—and make lots of money—is now! Good luck

*Text B*

---

**Terms of Sale**

In **international business**, suppliers use pricing terms, called **terms of sale**. These pricing terms quite simply define the geographical point where the **risks and costs** of the exporter and importer begin and end. **The International Chamber of Commerce (ICC)** has, over time, developed a set of international rules for the interpretation of the most commonly used trade terms called **INCOTERMS**.

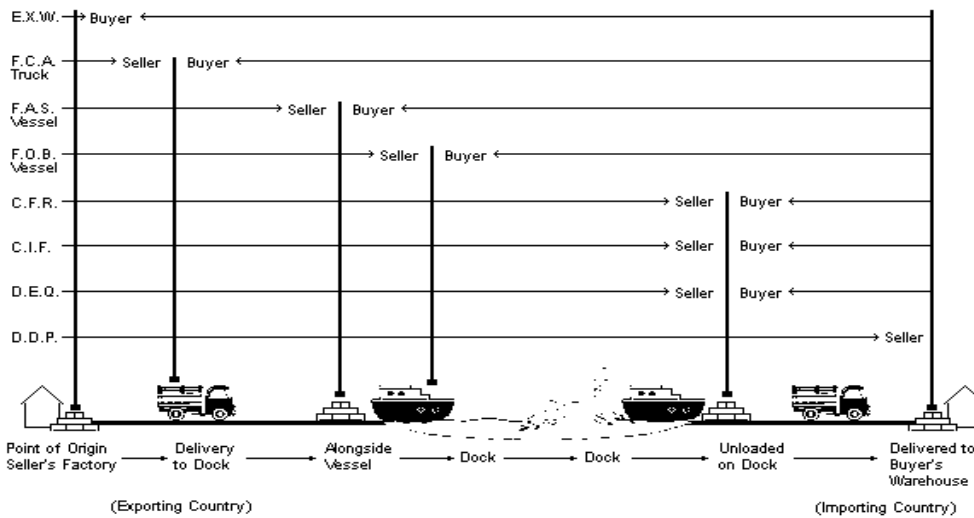
Incoterms are standard trade definitions most commonly used in **international sales contracts**. Designed and published by the International Chamber of Commerce, they are at the heart of **world trade**.

ICC introduced the first version of INCOTERMS - short for "International Commercial Terms" - in 1936. Since then, ICC expert lawyers and trade practitioners have updated them six times to keep pace with the development of international trade.

ICC is currently revising INCOTERMS 2000. The new edition, INCOTERMS 2011, is expected to enter into force on 1 January 2011.

There are many variant terms of sale. INCOTERMS organizes them into four groups: “**E group**” for Ex words; “**F group**” for **FCA, FAS, and FOB**; “**C group**” for terms where the seller has to contract for carriage (**CFR, CIF, CPT, CIP**); and “**D group**” for terms in which the seller has to bear all costs and risks to bring the goods to the **place of destination (DAF, DES, DEQ, DDU, and DDP)**. Among all these terms there are four—**EXW, FAS, CIF, and DAF**—that are most commonly used. **Figure 6.1 graphically shows how these terms function.**

### Incoterms 2000 Flowchart



#### Examples are

Ex-Factory (named place) and Ex-Works (named place). These terms mean that the seller agrees to cover all charges to place the goods at a “specified delivery point.” From that point on all other costs are the buyer’s responsibility.

*FAS (free alongside a ship)* is usually followed by a named port of export. A seller quotes this term for the price of goods that includes charges for delivery alongside a vessel at the port. The buyer is responsible thereafter.

*CIF (cost, marine insurance, freight)* is used with a named overseas port of import. The seller is responsible for charges up to the port of final destination.

*DAF (delivered at frontier)* is used with a named place of import. The seller delivers when the goods are placed at the disposal of the buyer on the arriving means of transport. The goods are not unloaded; they are cleared for export but are not cleared for import at the frontier—that is, they must still pass the customs border of the named adjoining country.

***Main types:***

**EXW EX WORKS (named place)\***

**FCA FREE CARRIER (named place)**

**FAS FREE ALONGSIDE SHIP (named port of shipment)\***

**FOB FREE ON BOARD (named port of shipment)**

**CFR COST AND FREIGHT (named port of destination)**

**CIF COST, INSURANCE AND FREIGHT (named port of destination)\***

**CPT CARRIAGE PAID TO (named place of destination)**

**CIP CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (named place of destination)\***

**DAF DELIVERED AT FRONTIER (named place)\***

**DES DELIVERED EX SHIP (named port of destination)**

**DEQ DELIVERED EX QUAY (named port of destination)\***

**DDU DELIVERED DUTY UNPAID (named place of destination)\***

**DDP DELIVERED DUTY PAID (named place of destination)**





## Checklist

International market research will save money and time. Unfortunately, too many newcomers plunge into import/export without determining whether they can sell the product at a profit.

Following are checklists of research items for importers and exporters:

*Is there already a market for the product?*

- *What is the market price?*
- *What is the sales volume for that product?*
- *Who has market share, and what are the shares • What is the location of the market; what's its size and population?*
- *What are the climate, geography, and terrain of the market country?*
- *What are the economics of the country, its gross national product (GNP), major industries, and sources of income?*
- *What is its currency? How stable is it? Is barter commonplace?*
- *Who are the employees of the country? How much do they earn? Where do they live?*
- *Is the government stable? Is it friendly to Americans? Does the country have a good credit record?*
- *What are the tariffs, restrictions, and quotas? • What are the other barriers to market entry, such as taxation and repatriation of income?*
- *What language is spoken there? Are there dialects? Does the business community speak English?*
- *How do they move their goods?*
- *How good is the hard infrastructure (roads, trains, etc.)?*
- *Does the country manufacture your product? How much does it produce? How much is sold there?*
- *What kind and how much advertising is generally used? Are there local advertising firms? Are there trade fairs and exhibitions?*
- *What distribution channels are being used? What levels of inventory are carried? Are adequate storage facilities available?*
- *Who are the customers? Where do they live? What influences the customers' buying decisions? Is it price, convenience, or habit?*

*Terms To Remember:*

<i>CIF (cost, marine insurance, freight)(named port of destination)</i>	გადამზიდვა და დაზღვევა ანაზღაურებულია..მდე (დანიშნულების დასახელებულ ადგილამდე)
<b>Competitive advantage</b>	კონკურენტული უპირატესობა
<i>DAF (delivered at frontier(named place)</i>	მიწოდებულია საზღვარზე(..დასახელებულ ადგილში)
<b>DDP –Delivered Duty Paid(..named place of destination)</b>	მიწოდებულია ბაჟის გახაზვით(..დანიშნულების დასახელებულ ადგილში)
<b>EX Works(...named place)</b>	ქარხნიდან(..დასახელებულ ადგილში)
<b>Export regions</b>	საექსპორტო რეგიონები
<i>FAS-free alongside ship(..named port of shipment)</i>	თავისუფალია გემის ბორტის გასწვრივ(..გადატვირთვისათვის დასახელებულ პორტში)
<b>FCA-Free Carrier (..named place)</b>	თავისუფალია გადაამზადებულან(..გადამზადებულან) ფრანკო გადაამზადებულან
<b>International market</b>	საერთაშორისო, მსოფლიო ბაზარი
<b>Market research</b>	ბაზრის გამოკვლევა
<b>Market share</b>	საბაზრო წილი
<b>Terms of sale</b>	გაყიდვის პირობები

**Exercise 1.**

**Match The Economic Terms(1-6) To Thier Definitions (A-F)**

<i>Foreign debt</i>	<i>recession</i>
<i>Public expenditure</i>	<i>subsidies</i>
<i>Trade deficite</i>	<i>trade surplus</i>

- A.the total amount of money spent by a government on schools, roads, the army, etc.
- B. Money that a country owes to lenders abroad
- C. Situation when a country owes to lenders abroad
- D. Sitaution when a country sells more goods to other countries that it buyes from other counries
- E.situation wneh a country payes more for imports than it gets from exports
- F. Money that a goverment payes to make something cheaper to buy
- G. A period when trade and business activity decreases

**Complete the sentences with an economic term from above exercise:**

1. To help farmers, the EU has given out millions of euros in agricultural....
2. The country was able to repay some of its lonas from abroadand so reduce its...
3. Industrial production is still decreasing, it seems that the country is heading for a.....

**Exercise 2.**

**Translate in to English:**

1. მსოფლიო მასშტაბით ყოველწლიურად მილირდობით დოლარის ღირებულების ესპორტ-იმორტის ოპერაციები ხორციელდება.
2. საერთაშორისო ვაჭრობა შეიძლება განხორციელდეს შუამავლების მეშვეობით ან მათ გარეშე.
3. შიდა ბაზრისაგან განსხვავებით მსოფლიო ბაზარი რიგი თავისებურებებით ხასიათდება.
4. მსოფლიო ბაზარზე წარმატება მიღებული მოგებითა და დაკავებული საბაზრო წილით ისაზღვრება.
5. საერთაშორისო ბაზარზე მოქმედმა ფირმებმა უნდა გაითვალისწინონ როგორც ეკონომიკური და სოციალური ფაქტორები, ასევე კულტურული და ეროვნული თავისებურებები.
6. სავჭრო შემავალთა გამოყენება განსაკუთრებით მიზანშეწონლია ახალ და ნაკლებად ცნობილ ბაზრებზე გასვლისას.
7. საერთაშორისო სავაჭრო პალატამ შეიმუშავა-სტანდარტული სავაჭრო ტერმინების განმარტებათა საერთაშორისო წესები.
8. მიწოდების საბაზისო პირობებით განისაზღვრება მხარეთა მოვალეობანი საქონელმოდრობის სხვადასხვა ეტაპზე.
9. ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტი არეგულირებს მყიდველთა და გამყიდველთა ურთიერთობებს, მაგრამ არ ასახავს მათ ურთიერთობებს გადამზიდავებთან.

## UNIT VII

# International Organizations

\*\*\*\*\*

1. Read and translate the following texts:

### *Text A*

---

## World Trade Organization

The **World Trade Organization (WTO)** is an **international organization** designed by its founders to supervise and liberalize international trade. The organization officially commenced on January 1, 1995 under the **Marrakesh Agreement**, replacing the **General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)**, which commenced in 1947. The World Trade Organization deals with **regulation of trade** between participating countries; it provides a framework for negotiating and formalizing trade agreements, and a **dispute resolution** process aimed at enforcing participants' adherence to WTO agreements which are signed by representatives of member governments and ratified by their parliaments. Most of the issues that the WTO focuses on derive from previous trade negotiations, especially from the **Uruguay Round (1986-1994)**. The organization is currently endeavoring to persist with a trade negotiation called the Doha Development Agenda (or Doha Round), which was launched in 2001 to enhance equitable participation of poorer countries which represent a majority of the world's population. However, the negotiation has been dogged by "disagreement between exporters of agricultural bulk commodities and countries with large numbers of subsistence farmers on the precise terms of a 'special safeguard measure' to protect farmers from surges in imports. At this time, the future of the Doha Round is uncertain."

The WTO has 153 members, representing more than 95% of total **world trade** and 30 observers, most seeking membership. The WTO is governed by a **ministerial conference**, meeting every two years; a **general council**, which implements the conference's policy decisions and is responsible for day-to-day administration; and a director-general, who is appointed by the ministerial conference. The WTO's headquarters is at the Centre William Rappard, Geneva, Switzerland

### *Text B*

---

#### ***International Chamber of Commerce***

The ***International Chamber of Commerce (ICC)*** is the largest, most representative business organization in the world. Its hundreds of thousands of member companies in over 130 countries have interests spanning every sector of **private enterprise**.

A world network of national committees keeps the ICC International Secretariat in Paris informed about national and **regional business priorities**. More than 2,000 experts drawn from ICC's member companies feed their knowledge and experience into crafting the ICC stance on specific business issues.

The United Nations, the World Trade Organization, and many other intergovernmental bodies, both international and regional, are kept in touch with the views of international business through ICC.

The International Chamber of Commerce was founded in 1919 to serve world business by **promoting trade and investment**, open markets for goods and services, and the **free flow of capital**. The organization's international secretariat was established in Paris and the ICC's International Court of Arbitration was created in 1923.

ICC's supreme governing body is the World Council, consisting of representatives of national committees. The World Council elects ICC's highest officers, including the Chairman and the Vice-Chairman, each of whom serves a two-year term. The Chairman, Vice-Chairman and the Honorary Chairman (the immediate past Chairman) provide the organization with high-level world leadership. By the ICC was designed **INCOTERMS** standard trade definitions most commonly used in international sales contracts.

### *Text C*

---

<b>United Nations Commission on International Trade Law</b>
---

The **United Nations Commission on International Trade Law** (UNCITRAL) was established by the United Nations General Assembly by its Resolution 2205 (XXI) of 17 December 1966 "to promote the progressive harmonization and **unification of international trade law**."

UNCITRAL carries out its work at annual sessions held alternately in New York City and Vienna.

When world trade began to expand dramatically in the 1960s, national governments began to realize the need for a global set of standards and rules to **harmonize national and regional regulations**, which until then governed

UNCITRAL's original membership comprised 29 states, and was expanded to 36 in 1973, and again to 60 in 2002. Member states of UNCITRAL are representing different legal traditions and **levels of economic development**, just as different geographic regions. States includes 14 African states, 14 Asian states, 8 Eastern European states, 10 Latin American and Caribbean states, and 14 Western European states. The Commission member States are elected by the General Assembly. Membership is structured so as to be representative of the world's various geographic regions and its principal economic and legal systems. Members of the Commission are elected for terms of six years, the terms of half the members expiring every three years.

The methods of work are organized at three levels. The first level is UNCITRAL itself (The Commission), which holds an **annual plenary session**. The second level is the **intergovernmental working groups** (which is developing the topics on UNCITRAL's work program. Texts designed to simplify trade transactions and reduce associated costs are developed by working groups comprising all member States of UNCITRAL, which meet once or twice per year. Non-member States and interested international and regional organizations are also invited and can actively contribute to the work since decisions are taken by consensus, not by vote. Draft texts completed by these working groups are submitted to UNCITRAL for finalization and adoption at its annual session. The **International Trade Law Division** of the United Nations Office of Legal Affairs provides substantive secretariat services to UNCITRAL, such as conducting research and preparing studies and drafts. This is the third level, which assists the other two in the preparation and conduct of their work.

### *Text D*

---

<b>The United Nations Conference on Trade and Development</b>
---

The organization's goals are to "**maximize the trade, investment and development opportunities of developing countries** and assist them in their efforts to integrate into the **world economy** on an **equitable basis**." (From official website). The creation of the conference was based on concerns of developing countries over the international market, multi-national corporations, and great disparity between developed nations and developing nations.

In the 1970s and 1980s, UNCTAD was closely associated with the idea of a **New International Economic Order (NIEO)**.

The United Nations Conference on Trade and Development was established in 1964 in order to provide a forum where the developing countries could discuss the problems relating to their economic development. This was set up essentially because it was felt that the then existing institution like **GATT** and **IMF** were not properly organized to handle the peculiar problems of

developing countries. With more than 170 193 members, UNCTAD presently is the only body where developed as well as the erstwhile centrally planned countries are members.

The primary objective of the UNCTAD is to formulate policies relating to all aspects of development including **trade, aid, transport, finance and technology**. The Conference ordinarily meets once in four years. The first conference took place in Geneva in 1964, second in New Delhi in 1968, the third in Santiago in 1972, fourth in Nairobi in 1976, the fifth in Manila in 1979, the sixth in Belgrade in 1983, the seventh in Geneva in 1987, the eighth in Cartagena(Colombia) in 1992 and the ninth at Johannesburg (South Africa)in 1996. The Conference has its permanent secretariat in Geneva.

One of the principal achievements of UNCTAD has been to conceive and implement the **Generalized System of Preferences (GSP)**. It was argued in UNCTAD that in order to promote exports of manufacturers from developing countries, it would be necessary to offer special **tariff concessions** to such exports. Accepting this argument, the developed countries formulated the **GSP Scheme** under which exports of manufacturers and semi-manufacturers and some agricultural items from the developing countries enter duty-free or at reduced rates in the developed countries. Since imports of such items from other developed countries are subject to the normal rates of duties, exports from the developing countries would be more **competitive**.

Currently, UNCTAD has 193 member States and is headquartered in Geneva, Switzerland. UNCTAD has 400 staff members and an annual regular budget of approximately US\$50 million and US\$25 million of extra budgetary technical assistance funds.



*Text E*

**International Bank for Reconstruction and Development**

The **International Bank for Reconstruction and Development** (IBRD) is one of five institutions that comprise the World Bank Group. The IBRD is an international organization whose original mission was to **finance the reconstruction** of nations devastated by World War II. Now, its mission has expanded to **fight poverty** by means of financing states. Its operation is maintained through payments as regulated by member states. It came into existence on December 27, 1945 following international ratification of the agreements reached at the United Nations Monetary and Financial Conference of July 1 to July 22, 1944 in Breton Woods, New Hampshire.

The IBRD provides loans to governments, and public enterprises, always with a government (or "sovereign") guarantee of repayment subject to general conditions. The funds for this lending come primarily from the issuing of **World Bank bonds** on the global capital markets—typically \$12–15 billion per year. These bonds are rated AAA (the highest possible) because they are backed by member states' share capital, as well as by borrowers' **sovereign guarantees**. (In addition, loans that are repaid are recycled, or relent.) Because of the IBRD's credit rating, it is able to borrow at relatively low **interest rates**. As most developing countries have considerably lower credit ratings, the IBRD can lend to countries at interest rates that are usually quite attractive to them, even after adding a small margin (about 1%) to cover administrative overheads.

*Text F*

**IMF**

The **International Monetary Fund** was created in July 1944, originally with 45 members, with a goal to **stabilize exchange rates** and assist the reconstruction of the world's **international payment system**. Countries contributed to a pool which could be borrowed from, on a temporary basis, by countries with **payment imbalances**.

The IMF describes itself as "an organization of 186 countries (as of June 29, 2009), working to foster global monetary cooperation, secure financial stability, facilitate international trade, **promote high employment and sustainable economic growth**, and reduce poverty". With the exception of Taiwan (expelled in 1980), North Korea, Cuba (left in 1964), Andorra, Monaco, Liechtenstein, Tuvalu and Nauru, all UN member states participate directly in the IMF. Member states are represented on a 24-member Executive Board (five Executive Directors are appointed by the five members with the largest quotas, nineteen Executive Directors are elected by the remaining members), and all members appoint a Governor to the IMF's Board of Governors.

The IMF's influence in the global economy steadily increased as it accumulated more members. The number of IMF member countries has more than quadrupled from the 44 states involved in its establishment, reflecting in particular the attainment of political independence by many developing countries and more recently the collapse of the Soviet bloc. The expansion of the IMF's membership, together with the changes in the world economy, have required the IMF to adapt in a variety of ways to continue serving its purposes effectively.

The IMF's **resources** are provided by its member countries, primarily through payment of quotas, which broadly reflect each country's economic size. The total amount of quotas is the most important factor determining the IMF's lending capacity. The annual expenses of running the Fund have been met mainly by the difference between interest receipts (on outstanding loans) and interest payments (on quotas used to finance the loans' "reserve positions"), but the membership recently agreed to adopt a new income model based on a range of revenue sources more suited to the diverse activities of the Fund.

At the G-20 summit, world leaders supported a general allocation of the IMF's **Special Drawing Rights** equivalent to \$250 billion to boost global liquidity. The G-20 also called for ratification of the Fourth Amendment to the IMF's Charter, which seeks to make the allocation of SDRs more equitable. As an international reserve asset, the SDR serves to supplement the existing official reserves of member countries. Members can also voluntarily exchange SDRs for currencies among themselves. SDR allocations do not increase the Fund's resources available for lending.

### *Text G*

---

<b>Organization For Economic Cooperation And Development</b>
--

The **Organization for European Economic Co-operation (OEEC)** was founded in 1948 to help the **Marshall Plan** for the reconstruction of Europe after World War II. The headquarters was in the Chateau de la Muette in Paris, France. As the Marshall Plan was out of date, the OEEC focused on economic questions.

In the 1950s the OEEC provided the **framework for negotiations** aimed at determining conditions for setting up a **European Free Trade Area**, to bring the **Common Market** of the Six and the other OEEC members together on a multilateral basis. In 1958, a European Nuclear Energy Agency was set up under the OEEC.

Following the 1957 Rome Treaties to launch Europe's Common Market, the Convention on the Organization for Economic Co-operation and Development was drawn up to reform the OEEC. The Convention was signed in December 1960 and the OECD officially superseded the OEEC

in September 1961. It consisted of the European founder countries of the OEEC plus the United States and Canada, with Japan joining three years later.

More than just increasing its internal structure, OECD progressively created agencies: the **Development Center (1961), International Energy Agency (IEA, 1974), and Financial Action Task Force on Money Laundering.**

The Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) promotes policies designed:

- to achieve the **highest sustainable economic growth** and employment and a rising standard of living in Member countries, while maintaining **financial stability**, and thus to contribute to the development of the world economy;
- to contribute to **sound economic expansion** in Member as well as nonmember countries in the process of economic development; and
- To contribute to the expansion of world trade on a multilateral, **nondiscriminatory** basis in accordance with **international obligations.**

*Terms To Remember:*

<b>Free flow of capital</b>	კაპიტალის თავისუფალი მოძრაობა
<b>Generalized system of preferences</b>	პრეფერენციული ზოგადი სისტემა
<b>Harmonize</b>	ჰარმონიზება, უნიფიკაცია
<b>International chamber of commerce</b>	საერთაშორისო სავაჭრო პალატა
<b>international monetary fund</b>	საერთაშორისო სავალუტო ფონდი
<b>International payment system</b>	საერთაშორისო საბაზსახდელი სისტემა
<b>Organization for economic cooperation and development</b>	ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაცია
<b>Promoting trade and investment</b>	ვაჭრობისა და ინვესტირების ხელშეწყობა
<b>Regulation of trade</b>	ვაჭრობის რეგულირება
<b>Secretariat</b>	სამდივნო

<b>Special drawing rights</b>	ნახსენებების სპეციალური უფლებები
<b>The united nations conference on trade and development</b>	ვაჭრობისა და განვითარების გაეროს კომისია
<b>Trade agreements</b>	სავაჭრო ბარიერები
<b>United nations commission on international trade law</b>	გაეროს სავაჭრო სამართლის კომისია
<b>World trade organization</b>	ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაცია

*Exercise: 1*

**Put the appropriate word from the box in the sentences:**

<b>International organization</b>	<b>international trade</b>	<b>trade and investment</b>
<b>Capital</b>	<b>national and regional regulations</b>	
<b>International reserve</b>	<b>interest rates</b>	

- a) The World Trade Organization (WTO) is a..... designed by its founders to supervise and liberalize.....
- b) The International Chamber of Commerce was founded in 1919 to serve world business by promoting....., open markets for goods and services, and the free flow of.....
- c) When world trade began to expand dramatically in the 1960s, national governments began to realize the need for a global set of standards and rules to harmonize....., which until then governed.
- d) As an .....asset, the SDR serves to supplement the existing official reserves of member countries.
- e) Because of the IBRD's credit rating, it is able to borrow at relatively low.....

*Translate in to English: 2.*

- 1) ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაციის ძირითადი მიზანი საერთაშორისო ვაჭრობის ლიბერალიზაციაა.
- 2) მსოფლიო ბაზარზე სავაჭრო წინააღმდეგობათა აღმოსაფხვრელად ქვეყნებმა შექმენს საერთაშორისო ორგანიზაციები.
- 3) საერთაშორისო სავალუტო ფონდის ძირითადი კაპიტალი წარმოიქმნება მასში გაერთიანებული ქვეყნების შენატანების საფუძველზე.
- 4) ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაციის საქმიანობის საფუძველია საქონლისა და მომსახურების ბაზარზე ყველაზე ხელსაყრელი რეჟიმების შექმნა.
- 5) საერთაშორისო სავალუტო ფონდი სესხს აძლევს საგადასახდელო ბალანსში დეფიციტის მქონე ქვეყნებს.
- 6) საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარებისათვის დიდი მნიშვნელობა აქვს „სავაჭრო ტერმინების განმარტებათა საერთაშორისო წესებს“.
- 7) საერთაშორისო სავაჭრო პალატა ჩამოყალიბდა საერთაშორისო არასამთავრობო ორგანიზაციების მიერ.
- 8) ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციაში მონაწილე ქვეყნებზე მოდის მსოფლიო წარმოების დახლოებით 2/3.
- 9) მსოფლიო ბანკის მიზანია ხელი შეუწყოს მასში მონაწილე ქვეყნების საწარმოო ძალების განვითარებას.
- 10) ფორმალური ორგანიზაციების გარდა, საერთაშორისო ვაჭრობას ხელს უწყობს ზოგიერთი ქვეყნის მიერ უმაღლეს დონეზე ორგანიზებული სავაჭრო პარტნიორებთან ეკონომიკური შეხვედრები.

## UNIT VIII

### Multinational Corporations and Their Strategy

\*\*\*\*\*

1. Read and translate the following texts:

#### *Text A*

---

#### Multinational Corporations

A **multinational corporation (MNC)** or **transnational corporation (TNC)**, also called **multinational enterprise (MNE)**, is a corporation or enterprise that manages production or delivers services in more than one country. It can also be referred as an **International Corporation**.

Multinational corporations have budgets that exceed some national GDPs. Multinational corporations can have a powerful influence in local economies as well as the **world economy** and play an important role in **international relations and globalization**. The presence of such powerful players in the world economy is reason for much controversy

Economists are not in agreement as to how multinational or transnational corporations should be defined. Multinational corporations have many dimensions and can be viewed from several perspectives (**ownership, management, strategy and structural, etc.**) The following is an excerpt from Franklin Root (International Trade and Investment, 1994)

**Ownership Criterion:** some argue that ownership is a key criterion. A firm becomes multinational only when the headquarter or **parent company** is effectively owned by nationals of two or more countries. For example, **Shell and Unilever**, controlled by British and Dutch interests, are good examples. However, by **ownership test**, very few multinationals are multinational. The ownership of most MNCs are uninationals. Depending on the case, each is considered an American multinational company in one case, and each is considered a **foreign multinational** in another case. Thus, ownership does not really matter.

**Nationality mix of headquarter managers:** An international company is multinational if the managers of the parent company are nationals of several countries. Usually, managers of the headquarters are nationals of the home country. This may be a **transitional phenomenon**. Very few companies pass this test currently.

**Business Strategy:** global **profit maximization**.

Multinational companies may pursue policies that are **home country-oriented** or **host country-oriented** or **world-oriented**.

### *Text B*

---

#### ***International strategy***

**International strategy** is concerned with the way firms make fundamental choices about developing and deploying **scarce resources** internationally. International strategy involves decisions that deal with all the various functions and activities of a company and the interactions among them, not merely a single area such as **marketing or production**. To be effective, a company's international strategy needs to be consistent among the various functions, products, and regional units of the company as well as with the demands of the international **competitive environment**.

The goal international strategy is to achieve and maintain a unique and valuable competitive position both within a nation and globally, a position that has been termed **competitive advantage**. This suggests that the international company must either perform activities different



from those of its competitors or perform the same activities in different ways. To create a competitive advantage that is sustainable over time, the international company should try to develop skills, or competencies, that create value **for customers** and for which customers which are willing to pay, are rare, since competencies shared among many competitors cannot be a basis for competitive advantage, are difficult to imitate or substitute for, and are organized in a way that allows the company to exploit fully the **competitive potential** of these variable, rare, and difficult-to-imitate competencies.

*Terms to Remember.*

<b>competitive advantage</b>	კონკურენტული უპირატესობა
<b>competitive environment</b>	კონკურენტული გარემო
<b>customer</b>	მომხმარებელი
<b>home country</b>	ღონორი ქვეყანა
<b>host country</b>	მასპინძელი, რეციპიენტი ქვეყანა
<b>international relations</b>	საერთაშორისო ურთიერთობები
<b>management</b>	მენეჯმენტი
<b>multinational corporation, transnational corporation</b>	მრავალნაციონალური, ტრანსნაციონალური კორპორაცია
<b>parent company</b>	მშობელი კომპანია
<b>profit maximization</b>	მოგების მაქსიმიზაცია

**Exercise: 1 . A . select the noun from the box which can combine with all three verbs in each group:**

Profit                      interest                      money

1. make  
earn...  
invest

2. make  
earn....  
forecast

3. pay  
earn...  
charge

**B. complete the sentences with an appropriate combination (verb+noun) from exercise A**

1. put your money in a saving account, so it will.....
2. An asset is something to business that has value or the power to....
3. The company did not .....It just broke even.
4. Unfortunately the company ran out of money to..... on its bonds.
5. Alfitel .....of 400.000 Euros for next year.

**2. Translate in to English:**

- 1.საერთაშორისო სავაჭრო-ეკონომიკურ ურთიერთობებში განსაკუთრებული ადგილი მულტინაციონალურ კორპორაციებს უკავია; მათზე მსოფლიო ექსპორტის დაახლოებით 1/3 მოდის.
2. მულტინაციონალური კომპანიების დონორი ქვეყნის როლში ჩვეულებრივ, განვითარებული ქვეყნები გამოდიან.
3. გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის მიერ შემუშავებულია „ტრანსნაციონალური კორპორაციების კოდექსი“.
4. საერთაშორისო სტრატეგიის მიზანია ფირმის კონკურენტუნარიანობის შენარჩუნება ეროვნულ და გლობალურ დონეზე.
5. საერთაშორისო ფირმის კონკურენტული უპირატესობა ეფუძნება ფირმის მიერ განსაკუთრებული აქტივების ფლობას.
6. მრვალნაციონალური კომპანიები ერთმანეთისაგან განსხვავდებიან ზომებით, კაპიტალისა და წარმოების კონცენტრაციის დონით.
7. ფირმების საერთაშორისო ბაზრებზე გასვლის ძირითადი მოტივი გასაღების ბაზრების გაფართოება და მოგების ზრდაა.

## UNIT IX

# International Business and Foreign Investments

\*\*\*\*\*

1. Read and translate the following texts:

### *Text A*

---

#### International Business

**International business** is a business whose activities are carried out **across national borders**. This definition includes not only **international trade and foreign manufacturing** but also the growing service industry in areas such as transportation, tourism, advertising, construction, retailing, wholesaling, and mass communications.

In order to succeed in today's **global marketplace**, a company must be able to quickly identify and exploit opportunities wherever they occur, domestically or internationally. To do this effectively, managers must fully understand why, how and where they intend to do business, now and over time. This requires that managers have a clear understanding of the company's mission, vision for how they intend to achieve that mission, and an understanding of how they plan to compete with other companies. To meet these challenges, managers must understand the company's **strengths and weaknesses** and be able to compare them accurately to those of their **worldwide competitors**.

## *Text B*

---

### **Foreign Investment**

International business covers not only **export and import operations** but also overseas production. The letter is called **foreign investment**.

Foreign investment can be divided into two components: **portfolio investment**, which is the purchase of stocks and bonds solely for the purpose of obtaining a return on the funds invested, and **direct investment**, by which the investors participate in the management of the firm in addition to receiving a return on their money. The distinction between these two components has begun to blur, particularly with growing size and number of international **mergers, acquisitions, and alliances** in recent years. For example, investments by foreign investor in the stock of a domestic company generally are treated as **direct investment** when the investor's equity participation ratio is 10 percent or more. In contrast, deals that do not result in the foreign investors obtaining at least 10 percent of the shareholdings are classified as **portfolio investments**. With the increasing pace of **globalization**, it is not uncommon for companies to form **strategic relationships** with firms from other nations in order to **pool resources** (such as manufacturing, marketing, and technology and other know-how) while still keeping their equity participation below 10 percent. Financing from foreign **venture capitalists** also tends to be treated as a portfolio investment, although these investors frequently become actively involved in the target company's business operations, with the goal of ultimately relaxing substantial capital gains when the target company goes public.

## **Motives for Direct Foreign Investment**

---

New MNCs do not pop up randomly in foreign nations. It is the result of conscious planning by corporate managers. **Investment flows** from regions of **low** anticipated profits to those of **high** returns.

### **1. Growth motive**

A company may have reached a plateau satisfying domestic demand, which is not growing. Looking for new markets.

## 2. *Protection in the importing countries*

Foreign direct investment is one way to expand bypassing protective instruments in the importing country.

## 3. *Market* competition

The most certain method of preventing actual or potential competition is to acquire foreign businesses.

GM purchased Monarch (GM Canada) and **Opel** (GM Germany). It did not buy **Toyota, Dotson (Nissan) and Volkswagen**. They later became competitors.

## 4. *Cost reduction*

Cheap **foreign labor**. Labor costs tend to differ among nations. MNCs can hold down costs by locating part of all their productive facilities abroad. (Maquiladoras)

### *Text C*

#### **Why Is International Business Different**

**International business** differs from domestic business in that a firm operating across borders must deal with the forces of three kinds of **environments**-domestic, foreign, and international. In contrast, a firm whose business activities are carried out within the borders of one country needs to be concerned essentially with only domestic environment. However, no domestic firm is entirely free from foreign or **international environmental** forces because the possibility of having to face competition from foreign imports or from foreign competitors that set up operations in its own market is always presented. Let us examine these forces; external forces consist of the following:

- **Competitive:** kinds and number of competitors, their locations and their activities
- **Distributive:** national and international agencies available for distributing goods and services
- **Economic:** variables (such as **GNP**, Unit Labor Cost, and personal consumption expenditure) that influence a firm's ability to do business

- ***Socioeconomic***: characteristics and distribution of the human population
- ***Financial***: variables such as interest rates, inflation rates and taxation
- ***Legal***: the many foreign and domestic laws governing how international firms must operate
- ***Physical***: elements of nature such as topography, climate and natural resources
- ***Political***: elements of nation's political climate such as nationalism, forms of government and international organizations
- ***Sociocultural***: elements of culture (such as attitude, beliefs, and opinions) important to international managers.

### *Text D*

#### Ten Reasons to Invest in Georgia

✓ ***Strategic Geographic Location***

Located at the crossroads of Europe and Central Asia, Georgia's three major oil and gas pipelines, Black Sea ports, well-developed railway systems, together with its airports are playing an increasingly important role in linking East and West.

✓ ***Stable Macroeconomic Environment***

Consistent macroeconomic policies are producing strong economic growth, with GDP increases of close to 10% in 2005 and 2006, 12, 4% for 2007 and 2.1% for 2008.

✓ ***Liberal Trade Regimes***

Georgia has low tariffs, streamlined border clearance procedures and preferential trade regimes with major partners, including the EU, CIS countries, the U.S. and Free Trade with Turkey. Member of the WTO since 2000 Georgia has no quantitative restrictions on trade.

✓ ***Low Taxes***

Fewer taxes, lower rates. The employer's obligation to pay social tax was eliminated starting from Jan. 1, 2008, and a reduced rate was shifted to employees, entailing increase of personal income tax from 12% to 20%. Corporate income tax decreased from 20% to 15%. These changes make Georgia one of the most attractive tax regimes in the region.

✓ ***Simplified Licensing and Permitting Procedures***

The Government of Georgia is working hard to sustain future development of the Economy of Georgia. New Financial and Economic acts have been adopted by the Parliament, which obviously will help to maintain strong economic growth in Georgia.

✓ ***Developing Infrastructure***

In order to further exploit the full potential of the Georgia's strategic location and encourage foreign investment in the sector, the Government of Georgia, in cooperation with private enterprises, continues to develop infrastructure – roads, railways, sea ports, and airports, while simplifying customs and other administrative procedures including licensing reforms.

✓ ***Business Friendly Environment***

Georgia has been rated as the world's one of the best countries for doing business on the basis of its business infrastructure, financial, legal and professional services, and its low and simple tax system. The WB's report on Doing Business 2009 can easily prove Georgia as one of the best destination for investors.

✓ ***World's Leader in Labor Freedom and Labor Force Literacy***

Georgia's new Labor Code, hailed as one of the world's best in international rankings, reduces labor costs and gives greater freedom of contract to employers and employees. Simultaneously, Georgia offers the world's most literate workforce, and very competitive prevailing wage rates.

✓ ***Diverse Investment Sectors***

With the diversified investment sectors such as real estate & construction, agriculture, IT & telecommunications, infrastructure, tourism, banking & finances, healthcare & pharmaceuticals Georgia is not just a promise of a market, it is a genuine opportunity.

*Terms to Remember:*

Advertising business	სარეკლამო ბიზნესი
Direct investment	პირდაპირი ინვესტირება
Foreign investment	უცხოური ინვესტიციები
Global marketplace	გლობალური ბაზარი
Interest rate	საპროცენტო განაკვეთი
International business	საერთაშორისო ბიზნესი
Merges, acquisitions, and alliances	შერწყმა, გაერთიანება და ალიანსები
Pool resources	რესურსების გაერთიანება
Portfolio investment	პორტფელური ინვესტიციები
Service industry	მომსახურების ინდუსტრია/სფერო
Strengths and weaknesses	სუსტი და ძლიერი მხარეები
Tourism	ტურიზმი

*Exercise: 1 Complete the table below:*

<i>Verb</i>	<i>Noun</i>
integrate	<i>integration</i>
	bid
partner	
	acquisition
consolidate	
	achievement
merge	
	success



**2. Which word is the odd one out in each set?**

1. a achieve      b accomplish      c reach      d fail
2. a proposal      b aim      c target      d objective
3. a pessimism      b criticism      c skepticism      d enthusiasm
4. a efficient      b concise      c precise      d tedious
5. a co-operate      b collaborate      c collate      d communicate
6. a chairperson      b facilitator      c mission      d participant

**5. Translate in to English:**

1. საერთაშორისო ინვესტირება საერთაშორისო ბიზნესის დინამიური კომპონენტია.
2. საერთაშორისო ბაზრის კვლევა, ეროვნულსაგან განსხვავებით, საკმაოდ რთული და სპეციფიკური საქმეა.
3. გლობალიზაციის პირობებში თითქმის ყველა ფირმა განიცდის საერთაშორისო კონკრენციას.
4. უცხო ქვეყნებში ინვესტირების გადაწყვეტილებებზე ზეგავლენას ახდენს სავალუტო ფაქტორები და საპროცენტო განაკვეთები.
5. საერთაშორისო ბიზნესი აერთიანებს, როგორც ექსპორტ-იმპორტის ოპერაციებს, ასევე პირდაპირ და პორტფელურ ინვესტიციებს.
6. კაპიტალის გატანა ხორცილდება პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების, საპორტფელო ინვესტიციების, კრედიტისა და სესხების სახით.
7. პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები ტრანსნაციონალური კომპანიებისათვის უცხოური საწარმოების კონტროლს უზრუნველყოფს.
8. საერთაშორისო ბიზნესის გარემო განსხვავდება ქვეყნის შიგნით ბიზნეს გარემოსაგან, რაც ძირითადად ქვეყნებს შორის არსებული განსხვავებებითაა განპირობებული.

## UNIT X

### International taxation

\*\*\*\*\*

1. Read and translate the following texts:

#### *Text A*

---

### International Tax

What is „**international tax**“? International tax is best regarded as the body of legal provisions of different countries that covers the tax aspects of **cross-border transactions**. International tax, in this sense, is concerned with **direct taxes** (i.e. income taxes, estate taxes, gift taxes, wealth taxes and social security contributions) and **indirect taxes**(i.e. value added –or goods and service taxes, sales taxes and customs duties).

In most countries, the returns from trade and investment within national borders are subject to **income taxation**. The way in which those returns are taxed is based upon a countries’ domestic tax policy.

As **technology and capital markets** have developed over time, people move around more, living in different countries for periods of time, the taxation of international transactions become increasingly more **internationalized**.

Once an entity extends its arm beyond **national borders**, it is most likely to fall within the ambit of the tax laws of another country. The way in which that country’s tax laws impact on the entity will have consequences for the manner in which the entity is taxed domestically. Thus, the **tax regimes** of each country become interrelated.

Governments around the world use three major types of taxation-**income tax, value added tax and withholding tax**. Income tax is a direct tax levied on earnings. Value added tax VAT is an indirect tax, in that the tax authority collects it from the owner of the item taxed, the ultimate user of the product pays the full amount of tax that is rebated to others in the value chain. Thus, the government is collecting the tax on the value added in the process. **The withholding tax** is also an indirect, in that it is played not by the person whose labor generates the income but by the business that makes the payment for the labor. Usually the withholding tax is levied on passive income such as **royalties, dividends and interest**. Governments follow two approaches to the jurisdiction of their taxes, either **worldwide or territorial**. A worldwide approach is to tax residents of the country on their worldwide income. As the United States follows a policy of worldwide taxation, and it can be argued convincingly that, despite **tax treaties**, such taxation put U.S. firm operating foreign subsidiaries at a disadvantage compared with their foreign domestic competitors. A **territorial taxation** policy taxes income earned within the nation's borders. These are tax credits, based on treaties that reduce or **eliminate double taxation** for US residents and companies, as long as the foreign tax liability is less than US equivalent would be.

### *Text B*

---

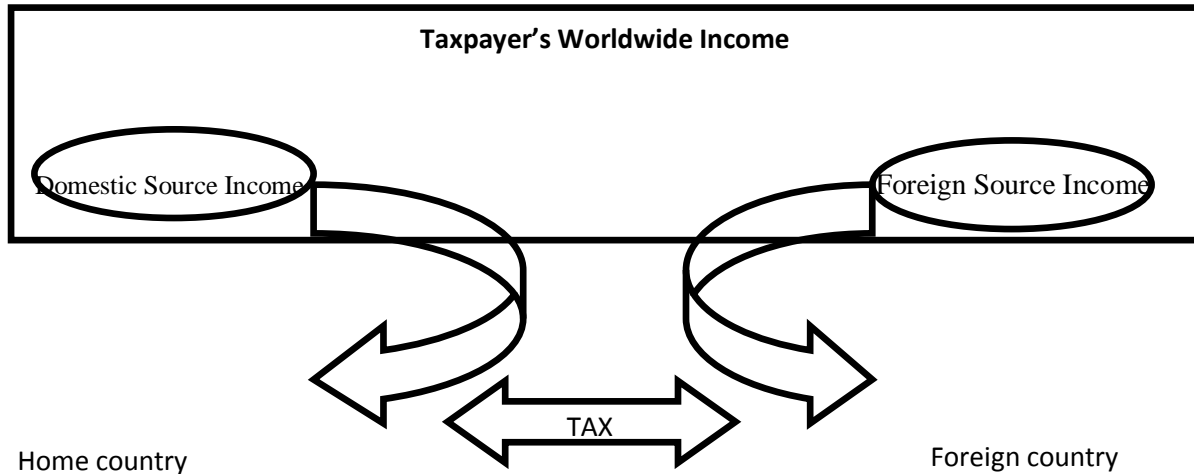
#### **Double taxation**

Some countries tax their citizens or residents on their **worldwide income**. Others tax income sourced in their state only. And still others use combination of these approaches. As a result, it is quite possible that **taxpayers** that engage in cross border transactions are taxed more than once on the **same amount of income**. This phenomenon is known as **double taxation**. Double taxation can take different forms, but regardless of the form it inhibits economic activity. Therefore, international tax policymakers have designed ways to try to ensure that income derived by a taxpayer is ultimately taxed only once.

This result is known as **juridical double taxation**. The focus here is on the taxable subject being taxed twice.

There are three methods by which a taxpayer may obtain relief from juridical double taxation:

- ✓ **The exemption method**
- ✓ **The tax credit method, and**
- ✓ **The deduction method**



*Text C*

---

**Taxes in Georgia**

According to the World Bank, Georgia has the lowest total **tax burden** in Central and Eastern Europe. According to the Forbes Tax and Reform Index of 2008 Georgia ranks 4th best in the world in terms of tax burden. A new **tax code** came into force on 1 January 2005 and a new Customs Code on 1 January 2007 with the objectives of:

- **Facilitating economic growth** – with a minimum number of taxes and low tax rates;
- **Establishing a stable investment environment** – by setting up a solid legal framework and introducing liberal economic principles;

- *Supporting legal business* – by using strengthened and flexible administration mechanisms to identify and deter dishonest taxpayers;
- *Ensuring an increased culture of taxpaying* – through simplified administrative mechanisms and improved taxpayer support

There are six taxes in Georgia, of which five (**personal income tax, corporate income tax, value added tax, excise tax and customs tax**) are state-wide and one (**property tax**) is a local tax. There are no capital gains, inheritance, wealth, property transfer, social, branch remittance and other taxes imposed in Georgia.

*Terms To Remember:*

<b>International taxation</b>	საერთაშორისო დაბეგვრა
<b>direct tax</b>	პირდაპირი გადასახადი
<b>indirect tax</b>	არაკირდაპირი გადასახადი
<b>technology and capital markets</b>	ტექნოლოგიებისა და კაპიტალის ბაზრები
<b>income tax</b>	საშემოსავლო გადასახადი
<b>withholding tax</b>	წყაროთან დაკავებული გადასახადი
<b>value added tax</b>	დამატებითი ღირებულების გადასახადი
<b>eliminate double taxation</b>	ორმაგი დაბეგვრის გამორიცხვა
<b>exemption method</b>	ბათავისუფლების მეთოდი
<b>tax credit method</b>	საბადასახადო კრედიტის მეთოდი
<b>The deduction method</b>	გამოქვითვის მეთოდი
<b>tax burden</b>	საბადასახადო წნეხი
<b>tax code</b>	საბადასახადო კოდექსი
<b>excise tax</b>	აქციზური გადასახადი
<b>customs tax</b>	საბაჟო გადასახადი
<b>property tax</b>	ქონების გადასახადი

**Exercise: 1**

**Choose the correct word to complete each sentence.**

1. We offer a ... discount.... to customers who buy in bulk.  
a) refund b) discount c) delivery
2. We ask customers who are not fully satisfied to ..... goods within seven days.  
a) discount b) refund c) return
3. In order to get a full ..... customers must send back goods in the original packaging.  
a) discount b) refund c) return
4. Goods will be ..... within 24 hours of your order.  
a) dispatched b) purchased c) exchanged
5. Goods are kept in our ..... until ready for delivery.  
a) stock b) storage c) warehouse
6. Products and services offered at a large discount are generally a (n).....  
a) sale b) bargain c) offer

**2. Translate in to English:**

1. მსოფლიოს უმეტეს ქვეყნებში ინვესტიციებისა და ვაჭრობისაგან მიღებული შემოსავლები საშემოსავლო და მოგების გადასახადებით დაბეგვრის ობიექტია.
2. საერთაშორისო თანამშრომლობა საგადასახადო სფეროში საერთაშორისო სამეურნეო ურთიერთობების მნიშვნელოვან ასპექტად იქცა.
3. ქვეყნის საერთაშორისო საგადასახადო პოლიტიკა გამომდინარეობს მთავრობის ეკონომიკური და სოციალური მიზნებიდან.
4. ორმაგი დაბეგვრის არსებობა აფერხებს ქვეყნებს შორის სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობების განვითარებას.
5. მსოფლიოს მასშტაბით უმეტესად გამოიყენება საშემოსავლო, მოგებისა და დამატებითი ღირებულების გადასახადები.
6. წყაროსთან დაკავებული გადასახადებით უმეტესწილად პასიური საინვესტიციო შემოსავლები იბეგრება.
7. იურიდიული ორმაგი დაბეგვრა გულისხმობს ერთიდაიგივე შემოსავლის ორჯერ დაბეგვრას იდენტური გადასახადის გადამხდელის მიერ.
8. ახალი საგადასახადო კოდექსი საქართველოში 2005 წელს შევიდა.
9. მსოფლიო ბანკის მონაცემებით საგადასახადო წნეხი საქართველოში ლიბერალურია.
10. საქართველოს საგადასახადო კოდექსი ინვესტიციათა მოზიდვისკენაა მიმართული.

## UNIT XI

### The Sales Contracts

\*\*\*\*\*

1. Read and translate the following texts:

#### *Text A*

---

#### Understanding Contract Law

When was the last time you made a **contract**? If you bought your first car last year or sold your old skis at a flea market, you probably know that these activities involve contracts. Many common daily activities may also involve contracts, from buying a fast food meal to filling your car with gas. Most people think a “contract” is a long, preprinted, formal document that they sign when buying a vehicle, selling their house, or purchasing **insurance**. Such **formal documents** represent only a small fraction of the contracts that you will make in your lifetime. The truth is that you create a contract any time you agree to exchange things of value. Because contracts pervade your life, you need to know about their **nature, purpose, and effect**. Further, contract law forms the foundation for all other areas of the law. Understanding contract law is necessary to grasp the **law of sales, consumer law, agency law, property law, employment law, partnership law, corporate law, and computer law**.

#### The Nature of a Contract

A contract is any **agreement enforceable by law**. You should never enter into a contract without understanding the **legal responsibilities** involved. Not all agreements are contracts, however. The legal responsibilities associated with contracts are based on what the **involved**

**parties** do and say to one another. In the past, courts asked whether the parties to a contract exchanged things of **equal value**. This approach was called the **equity theory of contract law**. However, the advent of industrial capitalism and the need to support a profit-making system forced the courts to shift their focus on the nature of a contract. When asked to settle a contract dispute, the courts would ask whether the parties had agreed to the terms set forth in the agreement. This new theory was called the **will theory of contract law** because it focused on the exercise of each party's free will. The courts no longer asked if the contract was fair; instead they pondered, "Did the parties really agree to these terms?" One problem with the will theory is that it was difficult to know what the parties were actually thinking when they entered into an agreement. Consequently, the courts studied actions and words to determine if the parties reached a "meeting of the minds." Gradually, this approach led to a search for certain **fixed elements to contracts**. If these elements existed, the courts would hold that a contract existed. This approach became known as the **formalist theory** because it relied on the form of the agreement.

### The Elements of a Contract

The six elements of a contract, as shown in Figure 11.1, are **offer, acceptance, genuine agreement, consideration, capacity, and legality**. To be legally complete, a contract must include all six elements. Notice that the list does not include anything written. Not all contracts have to be in writing to be enforceable. An **offer** is a proposal by one party to another intended to create a **legally binding agreement**. An **acceptance** is the second party's unqualified willingness to go along with the first party's proposal. If a valid offer is met by a valid acceptance, a contract exists. Some circumstances, such as fraud, misrepresentation, mistake, undue influence, and economic duress, can destroy the genuineness of an agreement. The fourth element, is the **legal ability** to enter a contract. The law generally assumes that anyone entering a contract has the capacity, but this assumption can be disputed. The fifth element, is the exchange of things of value. Consequently, **legality** is the final element of a contract.

Contracts can be created in different ways and can assume diverse forms. A contract can be described by any of the following characteristics:

- Valid, void, voidable, or unenforceable



- Express or implied
- Bilateral or unilateral
- Oral or written

Any contract can have characteristics from one or more of these four groups.

**Figure 11.1**

<b>Elements of a contact</b>	
<i>Element</i>	<i>Description</i>
Offer	A proposal made by one party (the offeror) to another party (the offeree) indicating a willingness to enter a contract.
Acceptance	The agreement of the offeree to be bound by the terms of the offer.
Genuine Agreement	Offer and acceptance go together to create genuine agreement, or a meeting of the minds. Agreement can be destroyed by fraud, misrepresentation, mistake, duress, or undue influence.
Consideration	Consideration is the thing of value promised to one party in a contract in exchange for something else of value promised by the other party. The mutual exchange binds the parties together.
Capacity	The law presumes that anyone entering a contract has the legal capacity to do so. Minors are generally excused from contractual responsibility, as are mentally incompetent and drugged or drunk individuals.
Legality	Parties are not allowed to enforce contracts that involve illegal acts. Some illegal contracts involve agreements to commit a crime or a tort. Others involve activities made illegal by statutory law.

Requirements of an Offer

Understanding the elements of an **offer** and **acceptance** is necessary before moving on to other matters, such as which contracts must be in writing, how contract rights are transferred, how contracts end, and what happens when one party breaches a contract. As noted earlier, an offer is a proposal by one party to another party to **enter a contract**. The person making the offer is the

offeror, and the person who receives the offer is the offeree. An offer has three basic requirements. It must be:

- Made seriously.
- Definite and certain..
- Communicated to the offeree

### Unconditional Acceptance

The acceptance must not change **the terms of the original offer** in any way. Any change in the terms of the offer means the offeree has not really accepted the offer but has made a **counteroffer**. In that case, the original offeror is not obligated to go along, and no contract results. Instead, the offeror becomes an offeree and may accept or reject the counteroffer. The parties could also decide they will never agree on a mutually satisfactory price. Contracts for the sale of goods are exceptions to the mirror image rule. These exceptions include contracts for personal property such as clothing, furniture, food, motor vehicles, appliances, and other items. The primary exceptions are created by the **Uniform Commercial Code(UCC)**, which is a set of statutes that covers the law of sales as well as other areas of **commercial law**. One UCC exception involves nonmerchants. Nonmerchants are people who do not regularly buy or sell goods and do not claim to be experts on the goods. In non merchant situations, the offeree may make minor changes, and a contract will still be created. For example, if someone says to you, “I’ll sell you my camera for \$150,” and you answer, “I’ll buy it and pay you next week,” a contract is created. The added term, “I’ll pay you next week,” may be accepted or rejected by the offeror.

A second exception involves sale-of-goods contracts between merchants. When both parties are merchants, the additional or different terms become a part of the contract. This exception applies only if the following conditions are met:

- The new or different terms do not make a material or crucial difference to the nature of the contract
- The offeror does not object to the new or different terms within a reasonable time
- The original offer did not expressly limit acceptance to the terms in that original offer

## Methods of Acceptance

The time at which an **acceptance** takes place is important because that is when the contract **comes into existence**. When the parties are dealing face-to-face or on the telephone, no special problem exists. One party speaks, and the other listens and communicates the offer or the acceptance.

Special rules, however, govern acceptances that take place when the parties are **separated by a distance** and must communicate by letters, telegrams, or fax. According to **common law**, an acceptance that must be sent over long distances is effective when it is sent. Any method of communication that has been expressly or impliedly endorsed by the offeror would qualify. Common law also says that an acceptance is implied when the offeree accepts by the same or a faster means than that used by the **offeror**. The **authorization of an acceptance** can also be implied by any reasonable means, including past practices between the parties, the usual method in the trade, or the customary means in comparable transactions. Naturally, the offeree must correctly address the acceptance so that it is delivered to the right place. If the address is faulty, the acceptances not complete until delivery has been made to the offeror. It is also possible for the offeror to specify the time by which the acceptance must be received to be effective. This rule applies to contracts for **real estate and services**. For sale of-goods contracts under the UCC, the acceptance takes place when it is sent, as long as the method of communication is reasonable. Consequently, the acceptance of a mailed offer for goods would be effective when it is sent electronically, via fax, or through an overnight carrier. If the offeror states in the offer what method the offeree must use to accept, that method must be followed. Sometimes an offer specifies that it must be accepted by an action. In these cases, the action must take place before there is an acceptance. The offeror cannot impose silence on the offeree as the means of acceptance unless he or she has previously agreed to this condition or terms become a part of the contract. This exception applies only if the following conditions are met:

- ✓ The new or different terms do not make a material or crucial difference to the nature of the contract

- ✓ The offeror does not object to the new or different terms within a reasonable time
- ✓ The original offer did not expressly limit acceptance to the terms in that original offer

### *Text B*

---

## **SALES CONTRACTS**

A sale is a contract in which ownership of goods is transferred from the seller to the buyer for **consideration**. The consideration is also known as the price, or the money that is paid for goods. The **law of sales** grew from the practices of business people, merchants, and mariners in early English times. In those days, **merchants** administered the law in their own courts. As time went on, the early law of sales combined with English common law and eventually was put into a code (a collection of laws) called the **English Sale of Goods Act**. In 1906, a code of law called the **Uniform Sales Act** was introduced in the United States. It was similar to the English Sale of Goods Act, and over a period of years, was enacted by the legislatures of 35 states. However, it proved to be inadequate. As **interstate commerce** developed, the need arose to make uniform many commercial laws in effect among the states. The result was the development of the **Uniform Commercial Code (UCC)** in 1952. The Uniform Commercial Code is a collection of laws that governs various types of business transactions. When you enter a contract involving goods, the UCC will apply.

One purpose of UCC is to combine the laws relating to commerce into a single uniform code. Another purpose of the UCC is simplify, clarify, and modernize the law governing commercial transactions. A third purpose is to encourage the expansion of commercial practices through custom, usage, and agreement of the parties. Thus, the many rules governing the various phases of a business transaction may be now found in a single code that is uniform throughout the land. The UCC is the law, at least in part, in every state.

## The Sales Contract

A **sales contract** may involve either a **sale or a contract to sale**. Every time you buy goods and take ownership of them, a sale occurs. On the other hand, if you will take **ownership** at some future time, the agreement is a contract to sell, not a sale.

When a contract includes both goods and services, the dominant element determines the **type of contract**. For example, if your parents buy a furnace and have it installed the sale of goods—the furnace—is dominant and the laws of the UCC apply. However, if your parents have their furnace serviced and some new parts are installed, the **performance of services** is dominant and the common law of contracts applies instead.

With some exceptions, the **UCC applies** to all sellers and buyers of goods. A merchant is a business or person who deals regularly in the sale of goods or who has a **specialized knowledge** of goods. A non merchant is a casual or occasional seller. For example, you are a non merchant when you sell a used CD to a music store.

A sales contract must contain the same elements as other contracts, but the UCC has relaxed some of the strict rules of contract law. The following flexible rules apply in all contracts for the sale of goods.

**Good Faith** Parties to a sales contract must treat each other fairly.

**Methods of Dealing and Usage of Trade** When parties have previously dealt with each other, those methods of dealing may be used to supplement or qualify the terms of their sales contract. This rule is true with any, which is the method of dealing that is commonly used in the particular field.

**Formation of a Sales Contract** You may make a contract in any manner that shows that the parties have reached an agreement. It may be oral (with some exceptions) or in writing. A contract may be created even if the time it was made cannot be determined or any terms have been left open and etc.

*Text C***Shipment Contract**

A **shipment contract** is one in which the seller turns the goods over to a carrier for delivery to a buyer. A carrier is a transportation company. In a shipment contract, the seller is not responsible for seeing that goods get to their **destination**. Both title and risk of loss pass to the buyer when the goods are given to the carrier (see Figure 11.23).

Shipment contracts are often designated by the term f.o.b, which designates the place of shipment. The term f.o.b. , or *free on board*, means that goods will be delivered free to the designated place. The buyer must pay the **freight** charges from the shipping point to the destination. Thus, f.o.b. Boston means that the seller will put the goods on freight cars or trucks in Boston, but the buyer will pay all expenses from there. At the shipping point, the goods become the responsibility of the buyer. **Title and risk** of loss are transferred when the seller delivers the goods to the carrier for shipment.

Passage of Title and Risk of Loss		
Terms of Contract	Title passes	Risk of loss passes
Shipment contract	When goods are delivered to carrier	When goods are delivered to carrier
Destination contract	When goods are tendered at destination	When goods are tendered at destination
No delivery required	When contract is made	<i>Merchant seller:</i> When buyer receives goods <i>No merchant seller:</i> When seller tenders goods to buyer
Document of title	When document of title is given to buyer	When document of title is given to buyer
Agreement of the parties	At time and place agreed upon	At time and place agreed upon

## **INTERNATIONAL CONVENTIONS APPLICABLE TO THE INTERNATIONAL SALES OF GOODS**

**Convention on the law applicable to the international sales of goods, The Hague 1955-**

ჰააგის კონვენცია საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვაში გამოყენებული სამართლის შესახებ

**Convention Relating To A Uniform Law On The Formation Of Contacts For The International Sale Of Goods, The Hague 1964-**ერთგავროვანი კანონი საქონლის

საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულებათა დადების შესახებ

**Uniform Rules concerning the Contract for International Carriage of Goods by Rail**

**(CIM), 1980-** ერთგავროვანი კანონი სარკინიგზო გზით საქონლის საერთაშორისო გადაზიდვების შესახებ

**United Nations Convention on the Carriage of Goods by Sea, Hamburg, 1978 (Hamburg Rules)** - გაეროს კონვენცია საზღვაო გზით საქონლის გადაზიდვაზე (ჰამბურგის წესები)

**Convention on Contracts for the International sale of goods (UNCITRAL, Vienna)-**გაეროს

კონვენცია (ვენა) საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულებათა შესახებ

**UN Convention on International Multimodal Transport of goods-** გაეროს კონვენცია

ტვირთების საერთაშორისო შერეული გადაზიდვების შესახებ

*Terms To Remember:*

<b>Acceptance</b>	აქცეპტი
<b>Bilateral/unilateral</b>	ორმხრივი/მრავალმხრივი
<b>Bill of lading</b>	კონოსამენტი
<b>Destination</b>	დანიშნულების ადგილი
<b>Firm offer/free offer</b>	მყარი/თავისუფალი ოფერტი
<b>Offer</b>	ოფერტი
<b>Shipment contract</b>	ბადატვირთვის ხელშეკრულება
<b>The terms of a contact</b>	კონტაქტის პირობები
<b>Freight</b>	ფრახტი
<b>Insurance</b>	დაზღვევა
<b>Uniform commercial code</b>	ერთიანი კომერციული კოდექსი

*Exercise: 1*

Write 8 to 10 sentences, using as many of the legal commercial terms as possible.

*Exercise: 2*

Match the Following ‘Money Words’ To Their Definitions:

- |  |  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ A cheque</li> <li>❖ A credit card</li> <li>❖ A loan</li> <li>❖ An accountant</li> <li>❖ An overdraft</li> <li>❖ Interest</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ An arrangement between a bank and a customer for the customer to pay in and take out money</li> <li>❖ Extra money that you get if you have invested money, or that you pay if you have borrowed money</li> <li>❖ A plastic card that you use to buy goods</li> <li>❖ Money that you keep in a bank to use later</li> <li>❖ A printed form that you use for something instead of using money</li> <li>❖ An arrangement between a bank and a</li> </ul> |
|--|--|



customer for the customer to take out more money than they have paid in

❖ Savings

❖ A sum of money that you borrow

**Complete The Sentences With A Word From Exercises Above:**

- A. We have out a ... to build up our business. Let's hope we can pay it back!
- B. If you lose your .....don't panic-just tell your bank immediately.
- C. I have just opened a deposit..... With Kommerzbank. Do you think they are ok?
- D. Oh no! The banks are closed now, so I can't cash this.....today.
- E. Don't keep you're.....under your pillow, they will be safer in the bank, and it is less stress for you.
- F. A deposit account is better than a current account because your money earns extra money.

**3. Translate in to English:**

- 1. საქონლის ყიდვა-გაყიდვა კომერციული მიზნებისათვის, საკონტრაქტო სამართლით რეგულირდება.
- 2. იმისათვის, რომ კონტრაქტი სამართლებრივი ძალის მქონე დოკუმენტად ჩიათვალოს, იგი ცალკეულ მოთხოვნებს უნდა აკმაყოფილებდეს.
- 3. საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის სამართლებრივი რეგულირებისათვის 1964 წლის 25 აპრილს ჰააგის კონფერენციის მიერ მიღებულია „ერთგვაროვანი კანონი საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის შესახებ“.
- 4. ყიდვა-გაყიდვის გარიგებათა გაფორმების ძირითადი ხერხია კონტრაქტი.
- 5. ოფერტი წინადადებაა ყველა არსებითი პირობის შემცველი ხელშეკრულების დადების შესახებ.
- 6. აქცეპტი ხელშეკრულების დადებაზე თანხმობის მიცემაა. იგი უნდა იყოს უპირობო და შესწორების გარეშე, წინააღმდეგ შემთხვევაში იგი საწყისი ოფერტის უარყოფას ნიშნავს.
- 7. მხარეთა მიერ მიღწეული შეთანხმების შემდეგ საერთაშორისო პრაქტიკაში გამოიყენება ტიპური და ინდივიდუალური კონტრაქტები.
- 8. გადაზიდვის ხელშეკრულებაში საქონლის ტრანსპორტირებასთან დაკავშირებული რისკების განაწილება ხდება.

## UNIT XII

### Exchange Rates

\*\*\*\*\*

1. Read and translate the following texts:

#### *Text A*

---

#### Foreign Exchange and the National Currency

When we buy **foreign goods** or invest in another country we have to obtain some of that country's currency to make the **transaction**. When foreigners buy our products or invest in our country, they have to obtain some of our **currency**. We get foreign currency, and foreigners get our currency in the foreign exchange market. The foreign exchange market is the market in which the currency of one country is exchanged for the currency of another. The **foreign exchange market** is not a place like a downtown flea market or produce market. The market is made up of thousands of people-**importers and exporters**, banks, and specialists in the buying and selling of foreign exchange called foreign exchange **brokers**. The foreign exchange markets opens on Monday morning in **Hong Kong**, which is still Sunday evening in **New-York**. As the day advances, markets open in Singapore, Tokyo, Bahrain, Frankfurt, London, New-York, Chicago and San-Francisco. As the west coast markets close, Honk-Kong is only an hour away from opening for the next day of business.

The price at which one currency exchanges for another is called a foreign exchange rate. For example in 2009 1 US dollar bought 1.69 Lari. Exchange rates can be expressed in either way. We have just expressed the exchange rate between the Lari and the dollars a number of Lari per dollar. Equivalently, we could express the exchange rate in terms of dollars per Lari. That exchange rate in 2009 was 0.59 dollar per Lari.

Exchange rates are almost identical no matter where in the world the transaction is taking place. If US dollars were cheap in London and expensive in Tokyo, Within a flash someone would have placed a buy order in London and sell order in Tokyo, thereby increasing the demand in one place and increasing the supply in another, moving the prices to equality.

### *Text B*

---

## **Foreign Exchange Regimes**

Foreign exchange rates are of critical importance for millions of people. They affect the costs of our foreign vacations and our imported cars. Because of its importance, governments pay a great deal of attention to what is happening in foreign exchange markets, and more than that, take actions designed to achieve what they regard as **desirable movements in exchange rates**. There are three ways in which the government can operate the foreign exchange market-three regimes. They are:

- *Fixed exchange rate*
- *Flexible exchange rate*
- *Managed exchange rate*

A **fixed exchange rate** is an exchange rate the value of which is held steady by countries central bank.

A **flexible exchange rate** is an exchange rate the value of which is determined by market forces in the absence of central bank intervention.

A **managed exchange rate** is an exchange rate the value of which is influenced by central bank intervention in the foreign exchange market. Under a managed exchange rate regime, the central bank's intervention does not seek to keep the exchange rate fixed at a preannounced level.

*Terms to Remember.*

Foreign exchange market	უცხოური ვალუტის ბაზარი
Currency	ვალუტა
Fixed exchange rate	ფიქსირებული გაცვლის კურსის რეჟიმი
Flexible exchange rate	მოქნილი გაცვლის კურსის რეჟიმი
Managed exchange rate	მართვადი სავალუტო კურსების რეჟიმი
Central bank	ცენტრალური ბანკი
Intervention	ინტერვენცია (ცენტრალური ბანკის ჩარევა სავალუტო ბაზრებზე)
Preannounced level	წინასწარ შეთანხმებული დონე, კურსი

*Exercise: 1*

**5. Translate in to English:**

1. საერთაშორისო სავაჭრო გარიგებები საჭიროებს სხვადასხვა ქვეყნების ვალუტების გამოყენებას.
2. ფასს, რომლითაც შეიძლება შესყიდულ იქნას უცხოური ვალუტის ერთი ერთეული ვალუტის საცვლელი კურსი ეწოდება.
3. უცხოური ვალუტებით ვაჭრობა სავალუტო ბაზრებზე ხორციელდება.
4. ბროკერების საქმიანობა იწვევს სხვადასხვა სავალუტო ბაზრებზე საცვლელი კურსების გამოთანაბრებას.
5. მსოფლიოს უმრავლეს ქვეყნებში ცენტრალური ბანკები იყენებენ მოქნილ სავალუტო კურსების რეჟიმს.
6. ცენტრალური ბანკები სასურველი კურსების დაფიქსირებისას მიმართავენ ინტერვენციებს სავალუტო ბაზრებზე.

## UNIT XIII

### Financing International Trade

\*\*\*\*\*

1. Read and translate the following texts:

#### *Text A*

---

#### Balance Of Payments Accounts

Whenever we buy things from another country, we use the currency of that country in order to make **transaction**. It does not make any difference what the item being traded is-it might be a **consumer good** or a **capital good**, a building, or even a firm.

We are going to look at the scale of international trading and borrowing and lending and at the way in which we keep our records of these transactions. Such records are called the **balance of payments account**.

A countries balance of payments accounts records its international trading, **borrowing and lending**. These are in fact three balance of payments accounts:

- *Current account*
- *Capital account*
- *Official settlements account*

The current account records the receipts from the sale of goods and services to foreigners, the payments for goods and services bought from foreigners, and gifts and other transfers(such as **foreign aid**) received from and paid to foreigners. By far the largest items in the current account are the receipts from the sale of goods and services to foreigners(the value of exports) and payments made for goods and services bought from foreigners(the value of imports). **Net transfers** are relatively small items.

The **capital account** records all the international borrowing and lending transactions. The capital account balance records the difference between the amounts that a country lends to and borrows from the rest of the world. The official settlement account shows the net increase or decrease in a countries holdings of **foreign currency**.

---

## External Balance Sheet

### Current Account

- \*Trade
  - exports
  - imports
- \*Services
  - Transportation
  - Travel
  - insurance
- \*Income
  - Wages
  - profit
  - Investment income(e.g. interest)
- \*Current transfers(e.g. remittances, grants)

### Capital Account

- capital transfers
- acquisition/disposal of nonproduced, non-financial assets

### Financial Account

- direct Investment
- portfolio investment
  - \*equity
  - \* debt

### *Text B*

---

### ***Borrowers And Lenders, Debtors And Creditors In The World Economy***

A country that is borrowing from the rest of the world than it is lending to is called a **net borrower**. Similarly, a **net lender** is a country that is lending more to the rest of the world than it is borrowing from it. A net borrower might be going deeper into debt or might simply be reducing its net assets held in the rest of the world. The **total stock** of foreign investment determines whether a country is a **debtor or creditor**. A debtor nation is a country that, during its entire history, has borrowed more from the rest of the world than it has lent to it. It has a

stock of outstanding debt to the rest of the world that exceeds the stock of its own claims on the rest of the world. The United States became a debtor nation in the mid 1980s. Creditor nation is a country that has invested more in the rest of the world than other countries have invested in it. The largest creditor nation is Japan. A creditor nation is one whose net receipts of interest on debt are **positive-payments** made to it exceed the payments that it makes.

At the heart of the distinction between a net borrower/ net lender and a debtor/creditor nation is the distinction between **flows and stocks**. Borrowing and lending are flows. They are amounts borrowed or lent per unit of time. Debts are stocks. They are amounts owed at a point in time. The flow of borrowing and lending changes **the stock of debt**. But the outstanding stock of debt depends mainly on past flows of borrowing and lending, not on the current periods flows. The current periods flows determines the change in the stock of debt outstanding.

*Terms To Remember:*

Net factor incomes	წმინდა ფაქტორული შემოსავლები
Net transfers	წმინდა ტრანსფერები
Current account balance	მიმდინარე ანგარიშის ბალანსი
Statistical discrepancy	სტატისტიკური ცდომილება
Capital account balance	კაპიტალის ანგარიშის ბალანსი
Official reserves	ოფიციალური რეზერვები
Foreign aid	უცხოური დახმარება
Flows and stocks	ნაკადი და მარაბი
Currency	ვალუტა
Transaction	ტრანსაქცია/ოპერაცია
Borrowing and lending	სესხება და გასესხება
Investment income	საინვესტიციო შემოსავალი
Errors and omissions	შეცდომები და გამოტოვებები

*Exercise: 1 Match the sectors to the examples of products or services they offer.*

<b>1 chemicals</b>	a) computer programming
<b>2 construction</b>	b) supermarkets
<b>3 finance</b>	c) plastics
<b>4 IT</b>	d) cancer drugs
<b>5 media</b>	e) bridges
<b>6 pharmaceuticals</b>	f) credit cards
<b>7 retailing</b>	g) air services
<b>8 telecommunications</b>	h) trucks
<b>9 transport</b>	i) women's magazines
<b>10 vehicle manufacturing</b>	j) telephone services

**2. Translate in to English:**

- საგადასახდელო ბალანსში მოყვანილია გარკვეული პერიოდის განმავლობაში განხორციელებული ოპერაციების სტატისტიკური მონაცემები.
- სავაჭრო ბალანსში აისახება საქონლისა და მომსახურების ექსპორტი და იმპორტი.
- მსოფლიო ეკონომიკის განვითარების თანამედროვე ეტაპისათვის დამახასითებელია ცალკეულ ქვეყნათა ჯგუფებს შორის საერთაშორისო ანგარიშსწორების დაუბალანსებელი სტრუქტურა.
- საგადასახდელო ბალანსის დეფიციტი უარყოფითად მოქმედებს ქვეყნის ეროვნული ვალუტის კურსის სტაბილურობაზე.
- საერთაშორისო სავაჭრო გარიგებები ჩვეულებრივ ითვალისწინებენ სხვადასხვა ვალუტების გამოყენებას.
- კაპიტალის ანგარიში ასახავს საერთაშორისო გრძელვადიანი სასესხო ვალდებულებებისა და კაპიტალის მოძრაობას.



## UNIT XIV

### External Sector of Georgian Economy

\*\*\*\*\*

1. Read and translate the following text:

#### *Text A*

---

#### EXTERNAL SECTOR AND BALANCE OF PAYMENTS OF GEORGIA

In 2008 the **current account deficit** of the balance of payments amounted to USD 2,850.5 million in Georgia<sup>5</sup> (22% of GDP), up 42% year-on-year. It is remarkable that the current account deficit was not only fully financed in the **accounting period**, but even an accumulation of **foreign reserve assets** took place.

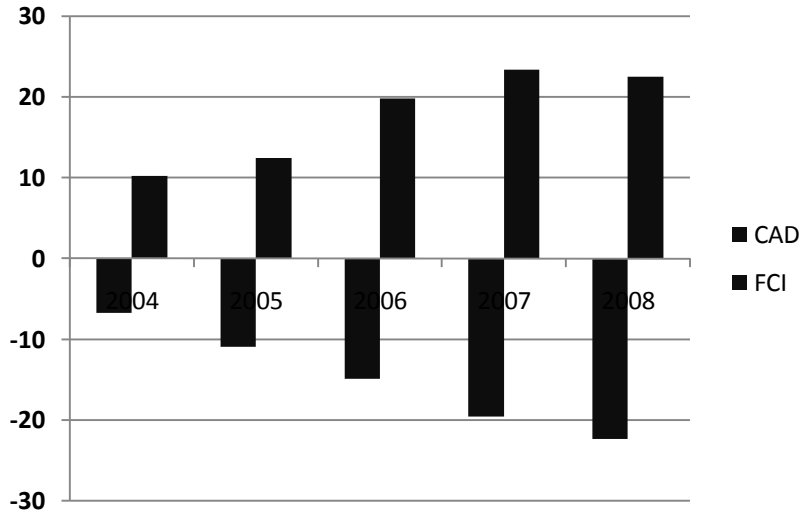
The 2008 current account deficit was largely influenced by **external trade**. Exports of goods amounted to USD 2428.0 million, up 16.3% year-on-year, while imports totaled USD 6261.2 million, also posting a 25.6% increase year-on-year. Imported goods included **consumer goods** (39%), **investment goods** (16%), and **intermediate consumption goods** (45%). This composition of imports is quite steady over the recent years. Among intermediate consumption goods the largest share falls on oil products and natural gas. **Construction materials**, wheat, and flour also represent important import components. 50% of the Georgian imports comprised

---

<sup>5</sup> According to the Annual report of National bank of Georgia

manufacturing goods, with ferroalloys, nitrogen fertilizers, and re-exports of motor cars holding the largest share.

**Diagram 14.1 current account deficit and foreign Capital inflows (% of GDP) , 2004-2008(source: National Bank of Georgia)**



At the same time, exports declined by far at a faster pace than imports, posting a 30% decline year on-year. Such a decline was largely due to international price decreases on the country's **main export item**– ferrous scrap metal, the exports whereof contracted in both value and volumes. According to annual data for 2007-2008, the composition of main export commodities did not undergo any significant changes. In 2008 **main export partners** of Georgia were as follows: Turkey, Azerbaijan, Ukraine, Canada, Armenia, Bulgaria, United States, Mexico, United Kingdom, and France. These countries accounted for 80% of Georgia's total exports. The Russian Federation moved to the 12th place on the Georgian exports list. Registered imports totaled USD 6,058.1 million in 2008. Structure of imports did not undergo any significant changes, save for the contraction of natural gas imports in both value and volumes.

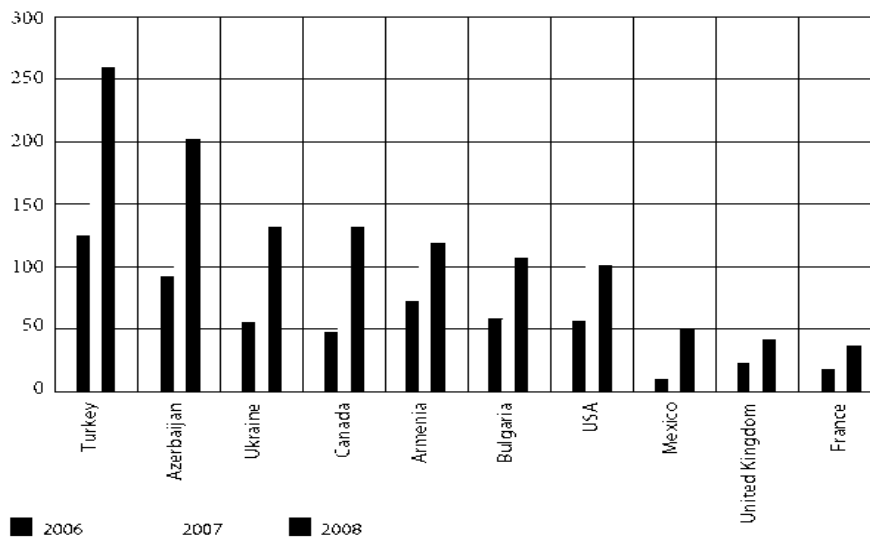
In 2008 the **main import partners** of Georgia were as follows: Turkey, Ukraine, Azerbaijan, Germany, Russian Federation, China, United Arab Emirates, United States, Italy, and Turkmenistan. These countries accounted for 78% of Georgia's total imports. Imports from the Russian Federation fell by 26% year-on-year. Current transfers, more specifically the largest part thereof – **money remittances**, still represent the main factor influencing not only the balance of payments, but also the consumer market. Remittances received through swift money transfers grew by 16% year-on-year in 2008. Positive balance of the 2008 capital and financial

account amounted to USD 2879.0 million, up 41.5% year-on-year. The increase was due to the financial account (USD 867.4 million), while capital account posted a decrease of USD 22.8 million. The 2008 financial account grew by 45.5% amounting to USD2,774.2 million, which was largely due to a substantial rise in foreign investment volumes with particular growth of portfolio and other investments. In addition to that, Georgia received USD 256.8 million under the IMF balance of payments support program.

Notwithstanding essential challenges in the financial sphere emerged in 2008, **foreign reserves** grew by USD 119.0 million in the accounting period, amounting to USD 1480.2 million. Overall, the increase gained through foreign reserves operations amounted to USD 130.8 million in the accounting period. The 2008 current account deficit turned out to widen to its largest level since 2000.

In 2008 negative **investment income** (debit), which mainly consists of labor income, exceeded the income credit. As a consequence, the 2008 income balance turned out negative. In 2008 volume of current transfers grew 1.5% year-on-year. Such a growth of current transfers was largely due to assistance from donor countries.

**Diagram #14.2 (source: National Bank of Georgia) Main Partner Countries of Georgia by exports (USD Million)**

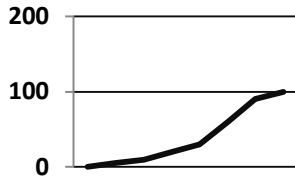


*Exercise: 1*

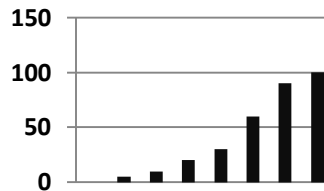
*Read and study the following material:*

**A. Graphs and figures**

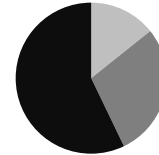
Here are some common types of graph:



(Line) graph



(Bar) chart



(pie) chart

- Numbers can be written as symbols (10) or words (ten). In formal writing use symbols for large amounts and words for everything else (ordinals like second, two numbers together, estimates, etc.)

*Note the following ways to say numbers:*

currencies:

\$ 6.50 six dollars fifty

\$ 6.15 six pounds fifteen

Decimals:

- Note that a decimal point is written as a dot, not a comma like in some languages.

6.5 six point five

0.25 nought/zero point two five (Not ~~point twenty five~~)

Large numbers:

- A comma can be used to separate thousands from hundreds. Notice the use of ,and' in British English:

6.200 six thousand two hundred (in BrE and AmE)

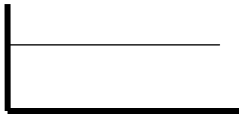
6.280 six thousand six thousand two hundred and eighty (in BrE, but AmE has no ,and' here)

2 m two million (Not ~~millions~~)

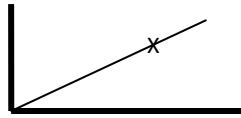
2.5 m two point five/two and a half million

**B. Trends**

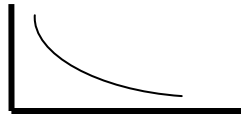
**Study these verbs that describe different trends(= tendencies)**



stay the same/be flat



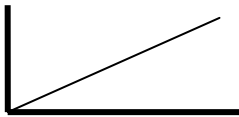
be up/down



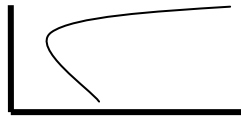
hit a low



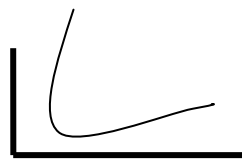
remain high/boom



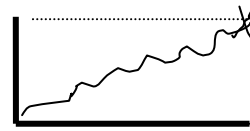
rise/increase/grow/improve



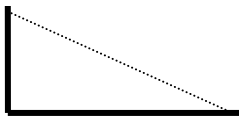
peak/reach a peak



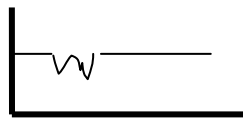
recover



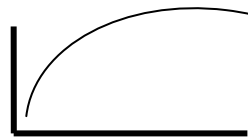
be at/stand at



fall/drop/decline



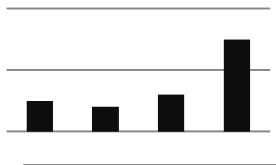
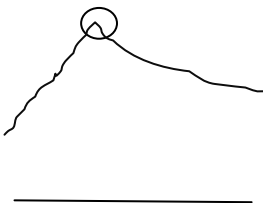
fluctuate and then level off

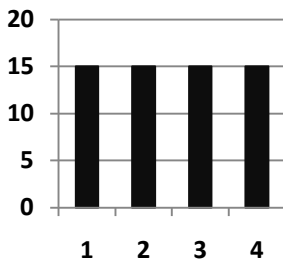
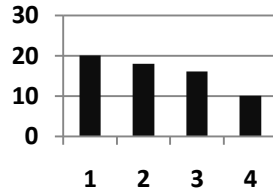
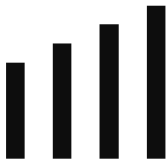


drop back/fall back

2. Match the following verbs of change with the diagrams below:

recover collapse shoot up fluctuate reach a target peak halve remain steady





**3. complete each sentence with the correct option:**

1. This ..... here shows exactly how our payment processing works.  
 a. graph                                      b. flow chart                                      c. pie chart
2. We need to get a bank.....to finance the new machinery.  
 a. credit                                      b. finance                                      c. loan
3. The market was flooded with cheap..... products from abroad.  
 a. genuine                                      b. shelf life                                      c. contact
4. All our products come with a standard one-year.....  
 a. warranty                                      b. shelf life                                      c. contracts
5. The head of department will have to..... the payment.  
 a. authorise                                      b. summarise                                      c. analyse
6. I'm afraid delivery will be late because we have a .....of orders.  
 a. back date                                      b. batch                                      c. backlog
7. We don't make any profit on it. We're using it as a.....to get market share.  
 a. trademark                                      b. loss-leader                                      c. concession
8. We're paying .....of about 6 per cent on our finance.  
 a. tax                                      b. penalties                                      c. interest
9. We're moving our headquarters to a new.....next month.  
 a. leasehold                                      b. location                                      c. construction
10. Everyone agreed and it was a.....decision.  
 a. unanimous                                      b. summary                                      c. representative

**5. Translate in to English:**

1. საგადამხდელო ბალანსის დეფიციტი საქართველოში ძირითადად სავაჭრო ბალანსის დეფიციტითაა განპირობებული.
2. საქართველოს საგარეო ვაჭრობის თითქმის 70 % ძირითად ათ სავაჭრო პარტნიორზე მოდის, ხოლო იმპორტირებული საქონლის უმეტესი წილს სამომხარებლო საქონელი შეადგენს.
3. საექსპორტო ბაზრების სტაბილურობა და იმპორტით უზრუნველყოფა პატარა ქვეყნების ეკონომიკებისათვის არსებით როლს თამაშობს.
4. 2009 წლის ფინანსური კრიზისის შედეგად მსოფლიოში საინვესტიციო აქტივობა მნიშვნელოვნლად შემცირდა.
5. ბოლო პერიოდში შემოსული ტრანსფერების მატება დონორი ქვეყნებიდან მომავალმა ფულადმა დახმარებებმა განაპირობა.

**Dictionary**  
**International Economic Relations**  
**English- Georgian**  
**(Lexical minimum)**

A

Absolute advantage	აბსოლუტური უპირატესობა
Acceptance	აქცეპტი
Accomplished adjusted	შესრულებულია, მოხდენილია
Account balance	საბაღასახდელო ბალანსი
Accounts	ანბარიშვება
Accounts receivable	დებიტორული დავალიანება
Acquired advantage	შეძენილი უპირატესობა
Ad valorem duty	ავალორემული ბაჟი
Addendum	აღენღუში(კონტრაქტის, ხელშეკრულების)
Adjustment	შესწორება
Adjustment for price changes	შესწორება ფასის ცვლილებაზე
Advance payment	სააგანსო ბაღასახდელო
Advertising	რეკლამა
Advice	აპიზო
After sales service, post sales service	ბაჟიდვის შემდგომი მომსახურება
Agent	აგენტი
Agents and brokers	აგენტები და ბროკერები
Agio	აჟიო
Agreement	შეთანხმება
Agreement on government procurement	შეთანხმება სამთავრობო შესყიდვების შესახებ
Agreement on industrial standards	შეთანხმება სამრეწველო სტანდარტების შესახებ
Air consignment note	ავიანატრანსპორტო დოკუმენტი
Air waybill	ავიახელნაღები
Alliance	ალიანსი
American depository receipt adr	დეპონირების ამერიკული ხელწერილები
Amount	რაოდენობა
Anticipated profit, expected profit	მოსალოდნელი მოგება
Anti-dumping duties	ანტიდემპინგური ბაჟები
Antitrust law	ანტიტრუსტული კანონი
Aquisitor	აკვიზიტორი
Arbitrage	არბიტრაჟი
Asked price, ask price, asking, selling price	ბამყიდველის ფასი
Assessment of a product's competitiveness	საქონლის კონკურენტუნარიანობის შეფასება
	აქტივები



Assets

Auction, public sale  
 Auction, public sell bid, bidding, tender  
 Automatic fixed rate system

Aval  
 Average bond

აშქციონი  
 ვაჭრობები  
 ავტომატურად ფიქსირებადი კურსის სისტემა  
 ავალი  
 ავარიული ბონდი

**B**

Balance of payments  
 Balance of payments deficit

Balance of payments surplus

Bank guarantee

Bank credit

Bank credit

Bank transfers

Banknote

Bankrupt

Barge

Barriers to trade

Barter

Barter transactions

Basis price

Bid price, buyer's price

Bilateralism

Bill

Bill of exchange, b/e draft

Bill of exchange, b/e draft

Bill of exchange; b/e draft

Bill of lading, waybill

Bill of landing

Bill of landing, bill of parcels

Blank back

Board of executive directors

Board of governance

Bond market

Bookkeeping

Bracking

Brain drain

Branch, branch office, branch house

Brand, mark, label

Branded goods

Breton woods system

Broker

Brokerage

Budget

საბარეო ვაჭრობის ბალანსი

საბალანსო ბალანსის დეფიციტი

საბალანსო ბალანსის ნამეტი

ბანკის გარანტია

კრედიტი საბანკო

საბანკო კრედიტი

ბანკთაშორისი გადაბზავნები

ბანკნოტი

ბანკროტი

ბარჟა

სავაჭრო ბარიერები

საქონელგაცვლა

ბარტერული ოპერაციები

საბაზისო ფასი

მყიდველის ფასი

ბილატერალიზმი

თამასუქი

თამასუქი გადასაბზავნი

ტრატა

გადასაბზავნი თამასუქი

სატარნსკორტო ზედნაღები

კონოსამენტი

ზედნაღები

შეუფასებელი უკანა მხარით

შემსრულებელ დირექტორთა საბჭო

მმართველთა საბჭო

ობლიგაციების ბაზარი

ბუღალტერია

ბრაკერაჟი

ტვინების ბაღინება

ფილიალი

მარკა/საქონლის

სამარკო საქონელი

ბრეტონ-ვუდის სისტემა

ბროკერი

საბროკერო ოპერაციები

ბიუჯეტი

Business  
 Business offer  
 Business plan  
 Business portfolio  
 Buy on credit  
 Buy-back agreement  
 Buying rate

ბიზნესი  
 კომერციული წინადადება  
 ბიზნესგეგმა  
 შიდაგაყიდვის კორტჟელი  
 კრედიტში ყიდვა  
 შეთანხმება უკუშესყიდვაზე  
 მყიდველის კურსი

**C**

Cabotage  
 Cancellation  
 Cancellation of an order; order cancellation  
 Capabilities  
  
 Capacity of market  
 Capital assets  
 Capital goods ; production goods, investment  
 Goods  
 Capital outflow  
 Capital turnover  
 Capital, funds  
 Cargo  
 Carriage and insurance paid to  
  
 Carriage paid to  
 Carriage paid to...cip  
  
 Carriage paid to..cpt  
 Carrier  
 Carrier  
 Carry out, execute a contract  
 Cartel  
 Case  
 Case method  
 Cash against documents  
  
 Cash on delivery  
 Cash on delivery  
 Cash sale  
 Catalogue, catalog  
 Ceiling price, maximum price  
 Central(issuing) bank  
 Certificate of origin  
 Certificate of quality  
 Certificates of deposit  
 Ceteris paribus  
 Chain  
 Charter  
 Checklist,  
 Classification

კაბოტაჟი  
 ანულისრება  
 შიდაგაყიდვის ანულისრება  
 კონტინენტური შესაძლებლობები  
 (ვირმის)  
 ბაზრის ტევადობა  
 ძირითადი კაპიტალი  
 წარმოების საშუალებები  
  
 კაპიტალის გატანა  
 კაპიტალის ბრუნვა  
 კაპიტალი  
 კარგო  
 გადაზიდვა და დაზღვევა  
 ანაზღაურებულა ..მდე  
 გადაზიდვა ანაზღაურებულა...მდე  
 ფრახტი და დაზღვევა  
 გადახდილია...მდე  
 ფრახტი გადახდილია..მდე  
 გადამზიდვა  
 სატრანსპორტო კომპანია  
 კონტრაქტის შესრულება  
 კარტელი  
 კონკრეტული სიტუაციები  
 კონკრეტული სიტუაციების მეთოდი  
 ნაღდი ფული დოკუმენტების  
 საწინააღმდეგოდ  
 გადახდა ნაღდი ფულით  
 გადახდის პირობები  
 გაიდვა ნაღდ ანბარიშზე  
 კატალოგი  
 მაქსიმალური ფასი  
 ცენტრალური(ემისიური) ბანკი  
 წარმოშობის სერტიფიკატი  
 ხარისხის სერტიფიკატი  
 დეპოზიტური სერტიფიკატები  
 სხვა თანაბარ პირობებში  
 ქელი/მალაზიების  
 ჩარტერი  
 საკონტროლო სია  
 კლასიფიკაცია

Clearing house interbank payment system, chips	ბანთაშორისი საკლირინგო გადასახდელების სისტემა
Closed bid, closed bidding	დახურული ვაჭრობები
Closed economy	დახურული ეკონომიკა
Code of conduct on subsidies and countervailing duties	ქვევის კოდექსი სუბსიდიებისა და საკომპენსაციო ბაჟების მიმართ
Codification	კოდიფიკაცია
Combined transport bill of lading fbl	შერეული სატვირთო კონოსამენტი
Comfort letters	წერილები მხარდაჭერის შესახებ
Commercial agents, sales agents	სავაჭრო აგენტი
Commission	საკომისიოები
Commission agent, mercantile agent	კომისიონერი
Commitment, obligation	ვალდებულება
Commodity exchange	სასაქონლო ბირჟა
Commodity market,	სასაქონლო ბაზარი
Commodity turnover, goods turnover, commodity circulation	საქონელგზონვა
Common market	სამართო ბაზარი
Company, firm. Agency	კომპანია
Comparative advantage	შედარებითი უპირატესობა
Competition, competitive rivalry	კონკურენტული ბრძოლა
Competitive advantage	კონკურენტული უპირატესობა
Competitive price	კონკურენტული ფასი
Competitiveness analysis	კონკურენტუნარიანობის ანალიზი
Competitiveness, competitive position	კონკურენტუნარიანობა
Competitor, rival	კონკურენტი
Compound duty	შერეული ბაჟი
Concern	კონცერნი
Conclude a contact	კონტრაქტის დადება
Conclusion	დადება/მაბ: კონტრაქტისა
Conditions of sale	ბაჟიღვის პირობები
Confirmation of order	შეკვეთის დადასტურება
Confirming house	სავაჭრო სახლი
Conglomerate combination	კონგლომერატული გაერთიანება
Conglomerate, multimarket firm	კონგლომერატი
Consignee	კონსიგნატორი
Consignee, addressee, recipient	ტვირთის მიმღები
Consignel, addressee, recipient	საქონლის მიმღები
Consigner, forwarder of goods	საქონლის გამგზავნი
Consignment	კონსიგნაცია
Consignor, sender	ტვირთის გამგზავნი
Consinor,consigner	კონსიგნანტი
Consortium	კონსორციუმი
Consortium bank	საბანკო კონსორციუმი
Consumer credit	კრედიტი სამომხარებლო
Consumer credit	სამომხარებლო კრედიტი
Consumer goods	სამომხარებლო საქონელი
Consumer, user	მომხმარებელი
Consumption	მოხმარება
Contact of carriage	კონტრაქტი საქონლის

Contact price, contractual price	ბაღაზიდვაჟი
Contact, agreement	საკონტრაქტო ფასი
Container	ხელშეკრულება
	კონტეინერი
Contention on international factoring (ottawa)	ოტავის კონვენცია საერთაშორისო ფინანსური ღირებვის შესახებ
Contract	კონტრაქტი
Contract prices, contractual prices, agreed prices	სახელშეკრულებო ფასი
Contributory negligence	დაზარალებულის დაუდევრობის ბამო
Convection on the limitation period in international sale of goods new-york	ნიუიორკის კონვენცია საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-ბაყიდვაში საარბიტრაჟო გადაწყვეტილებათა აღიარებისა და შესრულებაში მოქვანის შესახებ
Convention concerning international carriage be rail	რკინიგზათა შეთანხმება ტვირთებისა და მგზავრების გადაზიდვების შესახებ
Convention on contracts for international sales of goods(uncitral ,vienna)	ბაეროს კონვენცია(ვენა) საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-ბაყიდვის ხელშეკრულებათა შესახებ
Convention on international bill of exchange and international promissory notes(geneva) uncitral	ბაეროს კონვენცია საერთაშორისო ბაღასაგზავნი თამასუქებისა და საერთაშორისო უბრალო თამასუქების შესახებ
Convention on the carriage of goods by sea(hamburg rules)	ბაეროს კონვენცია ტვირთების საზღვაო გადაზიდვების შესახებ (ჰამბურგის წესები)
Convention on the law applicable to contracts for the international sale of goods (the hague)	ჰააგის კონვენცია საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-ბაყიდვის ხელშეკრულებაში ბამოყენებული სამართლის შესახებ
Convention on the recognition and enforcement of foreign arbitral awards united nations, new-york	ნომინალური საკროცენტო ბანაკვეთი
Convention relating to a uniform law on the international sale of goods(uniform law on sales) (the hague), convention relating to a uniform law on the formation of contacts for the international sale of goods(uniform law on formation) the hague	ჰააგის კონვენცია საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-ბაყიდვის ერთგვაროვანი კანონების შესახებ
Convention the execution of foreign arbitral awards(geneva)	ჟენევის კონვენცია უცხოურ საარბიტრაჟო გადაწყვეტილებათა

Convertible	შესრულების შესახებ
Copyright	კონვერტირებადობა
Corporation	საავტორო უფლება
Correlation analysis	კორპორაცია
Cost and freight cfr	კორელაციური ანალიზი
Cost price	ღირებულება და ფრახტი
	თვითღირებულება
Cost, insurance and freight cif	ღირებულება, დაზღვევა და ფრახტი
Cost-effectiveness, profitability	რენტაბელობა
Costs, expences, outlay	ხარჯები
Counter offer	კონტროფერტი
Countertrade	
	შემხედვრი ვაჭრობა
Countertrade agreement	შეთანხმება შემხედვრ ვაჭრობაზე
Country-similarity theory	ქვეყნათა მსაბავსების თეორია
Credit	კრედიტი
Credit limit	საკრედიტო ლიმიტი
Credit line	საკრედიტო ხაზი
Credit period	კრედიტის ვადა
Criterion	კრიტერიუმი
Currency devaluation	ვალუტის დევალვაცია
Currency revaluation	ვალუტის რევალვაცია
Current account	მიმდინარე ანგარიში
Current assets, working capital	კაპიტალი საბრუნავი
Current market rate; going market rate	საბაზრო კურსი, მიმდინარე კურსი
Current-account balance	მიმდინარე სავაჭრო ბალანსი
Curve	მრუდი
Customer transfers	უფლის გაბზავნა
Customer, client	კლიენტი
Customs duty, tariffs	საბაჟო ტარიფი
Customs union	საბაჟო კავშირი
Customs valuation	საბაჟო შეფასება
Customs valuation code	საბაჟო შეფასების კოდები
Cycle	ციკლი

**D**

Damage	ზარალი
Data freight receipt	ტვირთის ქვითარი
Dealing	ღილინბი
Debenture	დებენტურა
Debt	ვალი
Debtor	დებიტორი
Debts	დავალიანება
Declarant	დეკლარანტი
Declaring	დეკლარირება
Deduction	გამოკლება, დაკავება, დაქვითვა
Default	გადაუხდელობა
Default	ვალდებულებათა შეუსრულებლობა

Deflation	დევლაცია
Delivered at frontier daf	მიწოდება ფრანკო საზღვარი
Delivered duty unpaid ddp	მიწოდება ბაჟის გადახდით
Delivered ex quay duty paid deq	მიწოდება ფრანკო მისაღებოში
Delivered ex ship des	მიწოდება ფრანკო გემი
Delivery order	მიწოდების ორდერი
Delivery to dock	მიწოდება დოკში
Delivery, supply	მიწოდება
Demand	მოთხოვნა
Demand analysis	მოთხოვნის ანალიზი
Demand and supply, supply and demand	მოთხოვნა და მიწოდება
Demand curve	მოთხოვნის მრუდი
Demurrage	დემერეჟი
Dependence	დამოკიდებულება
Deport	დეპორტი
Depreciation	ბაზუვასუბება
Depression	დეპრესია
Deregulation	დერეგულირება
Derivatives market	წარმოებულ ოპერაციების ბაზარი
Developed countries, industrialized countries	ბანვითარებული ქვეყნები
Developing countries	ბანვითარებადი ქვეყნები
Development bank	ბანვითარების ბანკი
Disaggio	დიზაჟიო
Discount price	შეღავათიანი ფასი
Discount, rebate abatement	ფასებში ღირებულება
Discriminating tariff; multiple tariff	დისკრიმინაციული ტარიფი
Disinflation	დეზინფლაცია
Dispatch	დისპაჩი
Dispatch note, advice note	შეტყობინება საქონლის გაზიარების შესახებ
Distinctive competence, strengths	ძლიერი მხარეები / ვირების
Distribution network	სავაჭრო ქსელი
Distributor, whole sale	დისტრიბუტორი
Division of labor	შრომის დანაწილება
Domestic prices, home trade internal trade	შიბა ვაჭრობა
Domestic prices, internal prices	შიბა ბაზრის ფასი
Double entries	ორმაგი ჩაწერა
Double taxation	ორმაგი დაბეგვრა
Dow jones industrial average, dyia	დოუ ჯონსის სამრეწველო ინდექსი
Draw up, write a contact	კონტრაქტის შედგენა
Drawer	ტრასანტი
Drawer	ტრასატი
Drop shipment	პირდაპირი მიწოდება
Dumping	დემპინგი
Duopoly	დუოპოლია
Duopsony	დუოპსონია
Duty	ბაჟი

E

Econometrics	ეკონომეტრიკა
Economic efficiency	ეკონომიკური ეფექტიანობა
Economic environment	ეკონომიკური გარემო
Economic integration	ეკონომიკური ინტეგრაცია
Economical	ეკონომიკური
Economics	ეკონომიკა
Economics	ეკონომიკსი
Economy, saving	ეკონომია
Elasticity coefficient	ელასტიურობის კოეფიციენტი
Elasticity, thrifty	ელასტიურობა
Electronic data interchange edi	მონაცემების ელექტრონული გაცვლა
Embargo	ემბარგო
Encashment	ინკასო
Endorsement	ინდოსამენტი
Enforcement	იძულება
Engineering	ინჟინერინგი
Enterprise, manufacturing venture, concern, business	საწარმო
Entrepreneurship, enterprise business	მეწარმეობა
Entry (in) to a market	ბაზარზე გასვლა
Equal treatment	თანაბარი საბაღასახალო რეჟიმი
Equipment	მოწყობილობა
Eump sum freight	ურახტის მყარი თანხა
Euro credit	ევროკრედიტი
Euro dollar	ევროდოლარი
Euro equity market	ევროაქციების ბაზარი
Eurocurrency	ევროვალუტა
European community	ევრობაერთიანება
European currency unit, ecu	ევროკუული სავალუტო ერთეული, ეკიუ
European economic community	ევროკუული ეკონომიკური ბაზარი
European monetary system	ევროკუული სავალუტო სისტემა
European union, eu	ევროკავშირი
Evaluation, assessment	შეფასება
Evidence account transaction	ბარიგება ღია ანგარიშში
Ex factory	ფრანკო ფაბრიკა
Ex warehouse, ex store	ფრანკო საწყობი
Ex works	ფრანკო ქარხანა
Exceed	გაღამელება
Exchange market, currency market	სავალუტო ბირჟა
Exchange rate	ვალუტის კურსი
Exchange rates mechanism erm	სავალუტო კურსების რეგულირების მექანიზმი
Exchange, interchange, barter	გაცვლა
Excise	აქციზი
Expenses; out lay, expenditure	ღანახარჯები
Export	ექსპორტი
Export house	საექსპორტო სახლი

Export incentives	ექსპორტის სტიმულირება
Export led development	ექსპორტზე ორიენტირებული წარმოება
Export risk guarantee	ბარანტია ექსპორტული ოპერაციის რისკისა
Export tariff	ბატანის ბაჟი
Export transaction	სამექსპორტო ბარიბება
External trade; overseas trade; international trade, foreign trade	საბარეო ვაჭრობა

**F**

Face value	ნომინალური ღირებულება
Factor	ფაქტორი
Factoring factorizing	ფაქტორინგი
Factor-proportions theory	წარმოების ფაქტორების თანფარდობის თეორია
Factors of production	წარმოების ფაქტორები
Fair	ბაზრობა
Favorable balance of trade	აქტიური სავაჭრო ბალანსი
Final sales value	ბაჟიღვის საბოლოო ფასი
Financial analysis	ფინანსური მდგომარეობის ანალიზი(ფორმის)
Financial engineering	ფინანსური ინჟინერინგი
Fine trade bill	კირველი კლასის თამასუში
Firm	ფირმა
Fixed assets, fixed capital	კაპიტალი კირითაღი
Fixed costs	მუდმივი ხარჯები
Fixed exchange rate	ფიქსირებული ბასაცვლელი კურსი
Flexible exchange rate	მოქნილი სავალუტო კურსი
Floating exchange rate	მცურავი სავალუტო კურსი
Floor price, minimum price	მინიმალური ფასი
Forecasting models, forecast method	პრობნოზირების მეთოდი
Foreign bonds	უცხოური ობლიგაციები
Foreign exchange confirmation	სავალუტო ბარიბების დადასტურება
Foreign exchange control	სავალუტო კონტროლი
Foreign market	უცხოური ბაზარი
Foreign trade organization	საბარეო სავაჭრო ორბანიზაცია
Foreign-currency market, foreign exchange market	უცხოური ვალუტების ბაზარი
Forward market, futures market	ფიუჩერული ბაზარი
Forward purchase	აგანსაღ ბაჟიღვა
Fractional reserve concept goods	ნაწილობრივი რეზერვების კონცეპცია
Franchisee	ფრანშიზი
Franchiser	ფრანშიზიერი
Franchising	ფრანშიზინგი
Franco domicile	ფრანკო აღბილმდებარეობა
Free alongside ship fas	თავისუფალია ბემის ბორტის ბასწრივ
Free carrier	ფრანკო გადამზიდავი



Free delivery  
 Free of equities  
 Free on board fob  
 Free servicing, free service  
 Free trade  
 Free trade area fta, free trade zone ftz  
 Freely floating exchange rates

Freely fluctuating  
 Freight  
 Fundamentally different  
 Futures contact

Garnish  
 General agreement on tariffs and trade, gatt

General license  
 Generalized system of preferences gsp

Geneva convention of the unification of the law relating to bills of exchange  
 Geneva protocol on arbitration clauses

Global company  
 Gold standard  
 Goodwill  
 Government  
 Government credit  
 Government credit  
 Government purchases  
 Grant issue of a patent(for)  
 Grant, extend, give credit  
 Gratis  
 Gross national product, gnp  
 Group treatment  
 Guarantee; guaranty, warranty  
 Guarantor, guarantee, surety

Hague rules relating to bills of lading

Hard currencies  
 Head lease  
 Heads of agreement  
 Hedging  
 Higling  
 Horizontal combination

ფრანკო მიწოდება  
 უფლებათა თავისუფლება  
 თავისუფალია ბემის ბორტზე  
 უფასო მომსახურება  
 თავისუფალი ვაჭრობა  
 თავისუფალი ვაჭრობის ზონა  
 თავისუფლად მცურავი სავალუტო კურსები  
 თავისუფლად მცურავი ვალუტა  
 ფრახტი  
 იცვლება არსებითი სახით  
 კონტრაქტი ვალიანი(ფიჩქერსული)

**G**

გარნიში  
 გენერალური შეთანხმება ტარიფებისა და ვაჭრობის შესახებ  
 გენერალური ლიცენზია  
 კრედიტის გენერალიზაციის სისტემა

ჟენევის კონვენცია თამასუქების უნიფიკაციის სამართლის შესახებ

ჟენევის ოქმი საარბიტრაჟო შესწორებათა შესახებ  
 გლობალური კომპანია  
 ოქროს სტანდარტი

გუდვილი  
 მთავრობა  
 კრედიტი სამთავრობო  
 სამთავრობო კრედიტი  
 სახელმწიფოს შესყიდვები  
 პატენტის გაცემა  
 კრედიტის მიცემა  
 უფასოდ  
 ეროვნულივი ეროვნული პროდუქტი  
 ჯგუფური რეჟიმი  
 გარანტია  
 თავლები

**H**

სამართალმცემის კონვენცია კონოსამენტის უნიფიკაციის ზოგიერთი წესების შესახებ(ჰააგის წესები)  
 მყარი ვალუტები  
 ძირითადი არენდა  
 კუნძულები  
 ჰეჯინგა  
 ჰიგლინგა  
 კორიზონტალური გაერთიანება

House bill of lading  
Hyper markets  
Hyperinflation  
Hypothecation

შიბა კონოსამენტი  
სავაჭრო კომპლექსები  
ჰიპერინფლაცია  
იპოთეკა

Identical goods  
Identification  
Identify needs  
Identify, determine a demand (for)  
Import  
Import deposit  
Import leasing  
Import surcharge  
Import tariff  
In nominate term  
Income and expenditure  
Income tax  
Incorporation  
Indemnity  
Independence  
Index  
Indicator, index, rate, determinant  
Infant-industry argument  
  
Inflation  
Initial allowance  
Initial price, original price  
Installment sale, credit sale  
Insurance  
Insurance  
Integration  
Intermediary, middlemen, broker, go-between  
Intermediate term  
Intermediation  
International bank for reconstruction and development ibrd  
International banking facility ibf  
International chamber of commerce icc  
International commercial terms incoterms  
  
International convention concerning the carriage goods by rail  
  
International convention safe containers csc  
  
International court of justice  
International development association ida  
  
International finance corporation ifc

I

იდენტური საქონელი  
ბაიბივება  
მოთხოვნის დასაზღვრა  
მოთხოვნის განსაზღვრა  
იმპორტი  
იმპორტული დეპოზიტი  
იმპორტული ღირებულება  
იმპორტული დანამატი  
შეტანის ბაჟი  
უსახელო პირობები  
შემოსავალი და გასავალი  
საშემოსავლო გადასახადი  
ინკორპორაცია  
ბარანტია ზარალის ანაზღაურებისა  
დამოუკიდებლობა  
ინდექსი  
მაჩვენებელი  
მოსაზრება ახალგაზრდა დაბრის  
დაცვის შესახებ  
ინფლაცია  
თავდაპირველი შეღავათი  
საწყისი ფასი  
ბაჟიღვა განვადებით  
დაზღვევა  
დაზღვევა  
ინტეგრაცია  
შუამავალი  
შუალედური პირობები  
შუამავლობა  
რეკონსტრუქციისა და განვითარების  
საერთაშორისო ბანკი  
საერთაშორისო საბანკო სამსახური  
საერთაშორისო სავაჭრო პალატა  
საერთაშორისო კომერციული  
ტერმინები  
საერთაშორისო კონვენცია  
რკინიგზით ტვირთების  
გადაზიდვის შესახებ  
საერთაშორისო კონვენცია  
უსაფრთხო კონტეინერების შესახებ  
საერთაშორისო სასამართლო  
განვითარების საერთაშორისო  
ასოციაცია  
საერთაშორისო საფინანსო

International fisher effect ife  
 International maritime conference of baltic region  
 International maritime dangerous goods code  
 International market  
 International monetary fund imf  
 International rules for trade interpreting of trade terms incoterms  
 International tenders  
 International trade  
 Intervention  
 Intervention  
 Inventory; stock-tacking  
 Investment  
 Investment  
 Invoice  
 Invoice, bill  
 Issue  
 Issue, grant a licensee

Jobber  
 Joint stock company  
 Joint tariff  
 Joint venture  
 Jury of export opinion

Labor  
 Labor market  
 Labor theory of vale  
 Laisser fair(ფრ. ესე ფერ)  
 Law  
 Law of demand  
 Leader  
 Lease, leasing rent  
 Leasing, lease  
 Legal person, juridical person  
 Lending  
 Length of product life cycle

Letter of credit  
 Liabilities  
 Licensee  
 Licensee(license  
 Licensing  
 Licensing agreements  
 Licensing arrangement  
 Licensing code

კორპორაცია  
 ვიშერის სავრთავორისო ეფექტი  
 ბალტიის ქვეყნების სავრთავორისო საზღვაო კონფერენცია  
 საშიში ტვიტების სავრთავორისო კოდექსი  
 სავრთავორისო ბაზარი  
 სავრთავორისო სავალუტო ფონდი  
 სავაჭრო ტერმინების ბანმარტებათა სავრთავორისო წესები  
 სავრთავორისო ვაჭრობები  
 სავრთავორისო ვაჭრობა  
 ინტერვენცია  
 ჩარევა  
 ინვენტარიზაცია  
 დანადგება  
 ანბარიშ-ვაჭურა  
 ვაჭურა  
 ბამოშვება  
 ლიცენზიის გაცემა

J

ჯობერი  
 სააქციო საზოგადოება  
 ერთიანი ტარიფი  
 ერთოლივი საწარმო  
 ექსპერტთა შეფასება

L

შრომა  
 შრომის ბაზარი  
 შრომითი ღირებულების თეორია  
 თავისუფალი კონკურენცია  
 კანონი  
 მოთხოვნის კანონი  
 ლიდერი  
 არენდა  
 ლიზინგი  
 იურიდიული პირი  
 დაკრედიტება  
 საქონლის სასიცოცლო ციკლის ხანგრძლივობა  
 აკრედიტივი  
 პასივები  
 ლიცენზიანტი  
 ლიცენზია  
 ლიცენზირება  
 სალიცენზიო შეთანხმება  
 სავაჭრო ლიცენზირება  
 ლიცენზირების კოდექსი

Licensor	ლიცენზიარი
Ligter_abroa ship lash	ლიხტიორი-ბემის ბორტი
Limited flexibility	შეზღუდული მოქნილობა
Liner waybill	რეისის სატრანსპორტო ზედნაღები
Liquidity	ლიკვიდურობა
Loan market	სასესო კაპიტალის ბაზარი
Loan, grant	სესი
Local passenger carriage	აღბილობრივი სამგზავრო
	ბაღაზიდვა
Logogram, logo, logograph logotype	საფირმო ნიშანი
London inter-bank bid rate libid	მყიდველის განაკვეთი ლონდონის
	დეპოზიტების განკთავების
	ბაზარზე
London interbank offered rate libor	ბამყიდველის (შეთავაზებული)
	განაკვეთი ლონდონის დეპოზიტების
	განკთავების ბაზარზე
	ხანგრძლივი ინტერესი
	ბრძელვადიანი კაპიტალი
	წაბება
	ლოტი
	თანხა პაშუაღური
	აკორდული ბაღასახადი
	<b>M</b>
Make out an invoice	ანბარიშ-ვაჭურის გამოწერა
Make, earn a profit on a sell	მოგების მიღება
Managed fixed exchange rate	მართვადი ფიქსირებადი სავალუტო
	კურსი
Management contracts	კონტრაქტები მართვაზე
Management methods	მართვის მეთოდები
Manufacturing cost, production cost	წარმოების ხარჯები
Margin	მარჟა
Market	ბაზარი
Market capitalization	საბაზრო კაპიტალიზაცია
Market economy	საბაზრო ეკონომიკა
Market price	საბაზრო ფასი
Market research techniques	ბაზრის გამოკვლევის მეთოდი
Market saturation	ბაზრის გაჯერება
Market situation, state of the market	კონიუნქტურა
Market value	საბაზრო ღირებულება
Marketing	მარკეტინგი
Marking, labeling	მარკირება
Markup, markup mark on	ფასნამატი
Means of deliver	მიწოდების საშუალებანი
Means of production	წარმოების საშუალებები
Meet a commitment; meet, fulfill an obligation	ვალდებულებათა შესრულება
Meet, satisfy a demand for	მოთხოვნის დაკმაყოფილება
Mercantilism	მერკანტილიზმი
Merchandise exports	სასაქონლო ექსპორტი
Merchandise imports	სასაქონლო იმპორტი
Merchandise trade balance	სასაქონლო სავაჭრო ბალანსი

Merger  
 Merger, consolidation; amalgamation  
 Methods of trading  
 Minimum charge  
 Misrepresentation  
 Mixed venture  
 Monopoly  
 Monopoly price  
 Most-favored-nation MFN  
 Multilateral investment guarantee agency miga  
  
 Multinational corporation mnc  
 Multinational enterprise mne  
 Multiple unit packaging  
 Mutual fund

Name; appellation  
 Named point of destination  
 Named port of destination  
 Named port of shipment  
 National income  
 Natural advantage  
 Needs, wants, requirements  
 Needs, wants, requirements  
 Negligence  
 Negotiable  
 Negotiable certificate  
 Neomercantilism  
 Net national product nnp  
 Net profit  
 Nikkei index  
 Nontariff barriers  
 Notify party

Obtain credit  
 Official reserves  
 Offset  
 Offset arrangements  
 Offshore financial centers  
 Oligopoly  
 On its face  
 Open account  
 Open bid, open bidding, advertised bidding, public auction  
 Option  
 Order  
 Order  
 Organization

კომპანიათა გაერთიანება  
 ბაერთიანება  
 ვაჭრობის მეთოდები  
 მინიმალური ტარიფი  
 შეცდომაში შეყვანა  
 შერეული საწარმო  
 მონოპოლია  
 მონოპოლიური ფასი  
 ყველაზე ხელსმისაწვდომი რეჟიმი  
 ინვესტიციების გარანტირების  
 სამრთავოებისო სააგენტო  
 მრავალნაციონალური კორპორაცია  
 მრავალნაციონალური კომპანია  
 საქონლის დაკომპლექტება  
 თანახიარი ფონდი

**N**

დასახელება; სახელწოდება  
 დანიშნულების კუნძულის დასახელება  
 დანიშნულების პორტის დასახელება  
 გადატვირთვის პორტის დასახელება  
 ეროვნული შემოსავლი  
 ბუნებრივი უპირატესობა  
 მოთხოვნილება  
 სამომხარებლო კალათა  
 დაუღვევრობა  
 საბრუნავი/კონოსამენტი/  
 სახელშეკრულებო სერთიფიკატი  
 ნეომერკანტილიზმი  
 წმინდა ეროვნული პროდუქტი  
 წმინდა მოგება  
 ნიკეის ინდექსი  
 არასატარიფო ბარიერები  
 შეატყობინეთ მხარეს

**O**

კრედიტში მიღება  
 ოფიციალური რეზერვები  
 კომპენსაცია  
 საკომპენსაციო შეთანხმებები  
 ოფშორული საფინანსო ცენტრები  
 ოლიგოპოლია  
 ბარე ნიშნებით  
 ღია ანბარიში  
 ღია ვაჭრობები  
  
 ოპერაციები ბასაღების ჩაბარებით  
 ორდერი  
 შეკვეთა  
 ოპციონი

Organization	ორბანიზაცია
Organization structure, organizational structure	ორბანიზაციული სტრუქტურა(კომპანიის, ფირმის)
Outsider	აუტსაიდერი
Over expenditure	ბალახარჯვა
Over-head expenses	ზედნადები ხარჯები
<b>P</b>	
Packing	ღაფასოება
Par of exchange	ვალუტის პარიტეტი
Par value	პარიტეტი
Paramount	პირველხარისხოვანი მნიშვნელობის შესწორება
Partnership	პარტნიორობა
Parts, components	მაკომპლექტებელი ნაწარმი
Patent	პატენტი
Payment	ბალახადეფი
Payment in due course	ბალახდა დადგენილ ვადაში
Payment, pay remuneration	ანაზღაურება
Pegged rates	მიბმული კურსი
Penalty	ჯარიმა
Perpetuity	უვალო ვასიანი ქაღალდი
Personal contact	პირადი კონტაქტი
Physical distribution system	საქონელმოძრაობის სისტემა
Physical distribution, logistics	საქონელმოძრაობა
Political environment	პოლიტიკური გარემო
Preferential tariff	შეღავათიანი ტარიფი
Preferred stock	პრივილიგირებული აქცია
Pre-sales service, before-sales service	ბაყიდვისწინა მომსახურება
Present value	მიმდინარე ღირებულება
Price	ფასი
Price discrimination	ფასური დისკრიმინაცია
Price leadership	ფასებში დისკრიმინაცია
Price-fixing, pricing	ფასის დადგენა/ფასწარმოქმნა/
Pricing	ფასის გაანგარიშება
Pricing policy	ფასწარმოქმნის პოლიტიკა
Primage	წანამატი ფრახტზე/ბრაფიტაცია
Prime rate	საბანკო ბანაკვეთი
Private capital market	კერძო კაპიტალის ბაზარი
Private enterprise	კერძო მეწარმეობა
Private ownership	კერძო საკუთრება
Pro rata freight	პროპორციული ფრახტი
Process of exhaustion	ბადმოტვირთვის პროცესი
Product brand	სასაქონლო მარკა
Product life cycle plc	პროდუქტის სასიცოცხლო ციკლი
Product mix, merchandise mix product portfolio	საქონლის ნომენკლატურა
Product policy	სასაქონლო პოლიტიკა
Product quality, quality of a product	საქონლის ხარისხი
Product, goods, commodity wares	საქონელი
Production function	საწარმოო ფუნქცია

Profit maximization objective  
 Profit, return  
 Profitability in relation to investment  
 Profitability in relation to sales  
 Prolongation  
 Promissory bill  
 Promissory note  
 Promissory note  
 Protection  
 Protection; prevention  
 Protective tariff, protective duty  
 Public ownership  
 Purchase contract, procurement contract  
 Purchase prices, buying price  
 Purchasing-power parity ppp  
 Pure monopoly ; perfect monopoly, absolute monopoly

მოგების მაქსიმიზაცია  
 მოგება  
 ინვესტიციების რენტაბელობა  
 ბაზილიზების რენტაბელობა  
 გაგრძელება; გახანგრძლივება  
 თამასუქი უბრალო  
 ვექსელი  
 უბრალო თამასუქი  
 პროტექციონიზმი  
 დაცვა  
 პროტექციონისტული ტარიფი  
 საზოგადოებრივი საკუთრება  
 კონტრაქტი შესყიდვის ფასი  
 შესყიდვის ფასი  
 სყიდვითი უნარიანობის პარიტეტი  
 წმინდა მონოპოლია

Qualified liability  
 Quality  
 Quality assesment, quality evaluation  
 Quality criterion  
 Questionnaire  
 Quota  
 Quotation

**Q**

პირობითი პასუხისმგებლობა  
 ხარისხი  
 ხარისხის შეფასება  
 ხარისხის კრიტერიუმი  
 ანკეტა  
 კვოტა  
 კოტირება

Ratchet effect  
 Rate  
 Rate of return  
 Rate of return, rate of profitability  
 Rate regulation  
  
 Rating  
 Raw materials, primary goods, basic materials  
 Reasonable costs  
 Receipt  
 Received for shipment  
 Received for shipment  
 Received for shipment  
 Receiver, recipient  
 Reciprocal  
 Redeem  
 Reduction  
 Reference price  
 Remoteness  
 Report

**R**

ინერციის ეფექტი  
 კურსი  
 მოგების ნორმა  
 რენტაბელობის ნორმა  
 სატარიფო განაკვეთების რეგულირება  
 რეიტინგი  
 ნედლეული  
 დასაბუთებული დანახარჯები  
 ხელწერილი  
 მიღებულია გასაბზავნად  
 საქონლის მიღება გადსატვირთად  
 ჩასატვირთად მიღებული ტვირთი  
 მიმღები  
 ურთიერთშესყიდვა  
 გამოსყიდვა  
 ფასჩამოკლება  
 საცნობარო ფასი  
 ხანდაზმულობა  
 ანგარიში

Report  
 Research and development R & D  
 Technical research  
 Retail establishment, retail institution  
 Retail price  
 Retained earnings  
 Revision  
 Revolving credit  
  
 Revolving credit  
  
 Revolving credit  
 Right  
 Risk  
 Road haulage, road transport, trucking  
 Roll on/roll off  
 Royalties  
 Rules for the regulation of contractual relations  
  
 Rules of conciliation and arbitration

რეპორტი  
 სამეცნიერო-კვლევითი და საცდელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოები  
 საცალო ვაჭრობის საწარმო  
 საცალო ფასი  
 გაუნაწილებელი მოგება  
 გადახედვა  
 ავტომატურად განახლებადი კრედიტი  
 კრედიტი ავტომატურად განახლებადი  
 რეგოლვირული კრედიტი  
 უფლება  
 რისკი  
 ავტობადაზიდვა  
 ღატვირთა/ბადმოტვირთვა  
 როიალტი  
 სახელშეკრულებო ურთიერთობათა რეგულირების წესები  
 შეთანხმებითი და საარბიტრაჟო რეგლამენტი

**S**

Safety stock  
 Sale contract  
 Sale contract  
 Sale price  
 Sale, selling  
 Sales opportunities, market conditions, market situation  
 Sales organization  
 Sales volume  
 Sample  
 Saving  
 Self induced inability to perform  
  
 Self insurance  
 Sell of credit  
 Sell through an intermediary  
 Sell, selling, marketing  
 Seller, merchant, trader, dealer, tradesman  
 Selling rate  
 Semi manufactured goods. Semi-finished  
 Semi-manufactured materials and parts  
 Service contract  
 Service, servicing  
 Services market  
 Share, stock  
 Shareholder  
 Shipped  
 Shipping certificate

სარეზერვო მარაბი  
 კონტრაქტი გაყიდვაზე  
 ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტი  
 გაყიდვის ფასი  
 გაყიდვა  
 ბაზრის კონიუნქტურა  
  
 გასაღების ორგანიზაცია  
 გაყიდვების მოცულობა  
 ნიმუში(საქონლის)  
 დანახობი  
 კრედიტორის მიზეზით გამოწვეული ამაოება  
 თვითდაზღვევა  
 კრედიტში გაყიდვა  
 შუამავლებით გაყიდვა  
 გასაღება  
 მოვაჭრე  
 გაყიდვების კურსი  
 ნახევარფაბრიკატები და დეტალები  
 ნახევარფაბრიკატები და დეტალები  
 კონტრაქტი მომსახურებაზე  
 მომსახურება  
 მომსახურების ბაზარი  
 აქცია  
 მესაიმი  
 საბორტო/კონტინერები/  
 სატვირთო სერტიფიკატები



Shipping point	ჩატვირთვის პუნქტი
Shopping center	სავაჭრო ცენტრი
Short term capital	მოკლევადიანი კაპიტალი
Shortage	ღანაკლისი
Sign a contract	კონტრაქტის ხელმოწერა
Similar goods	ანალოგიური საქონელი
So fort	მაშინვე
Society for worldwide interbank telecommunication swift	მსოფლიო ბანკთაშორისი საფინანსო ტელეკომუნიკაციების საზოგადოება
Solvency, solvability	ბალანსისუნარიანობა
Solvency, solvability	კრედიტუნარიანობა
Solvent, solvable, creditworthy	კრედიტუნარიანი
Special drawing rights sdr	ნანესხობის სპეციალური უფლებები
Specialization	სპეციალიზაცია
Specific duty	სპეციფიკური ბაჟი
Standard international trade classification	საერთაშორისო ვაჭრობის სტანდარტული კლასიფიკაცია
Stock capital	სააქციო კაპიტალი
Stock exchange, stock market; securities market securities exchange	საფონდო ბირჟა
Strategic planning system	სტრატეგიული დაგეგმვის სისტემა
Strategy	სტრატეგია
Strength and weaknesses analysis	ძლიერი და სუსტი მხარეების ანალიზი/ვირმის
Subsidy, grant	ღოტაცია
Supplier vendor	მიმწოდებელი
Supply curve	მიწოდების მრუდი
Swap transaction	საკომპენსაციო გარიგება
Systems selling	სისტემური გაყიდვა

**T**

Table; schedule; time sheet	ცხრილი
Take a lease	არენდით აღება
Tariff	ტარიფი
Tariff system	ტარიფების სისტემა
Tax haven	საბაღასახალო ჰავანა
Tax incentives	საბაღასახალო შეღავათები
Tax of turnover	ბრუნვის გადასახადი
Taxable income	დაგეგვრადი შემოსავალი
Taxes	გადასახადები
Technical service, maintains	ტექნიკური მომსახურება
Technology transfer	ტექნოლოგიის გადაცემა
Tenant	არენდატორი
The confirmation ship	დადასტურების უზრცელი
The frame work agreement	ჩარჩოიანი შეთანხმებები
Theory of country size	ქვეყნის ზომის თეორია
Tied aid	შეზღუდილი დახმარება
Tied credit	სასაქონლო კრედიტი
Time bill	ვადიანი თამასუქი
Time bill	თამასუქი ვადიანი
Title flow	საკუთრების უფლების

Title of ownership	ბაღაცემმა(მწარმოებლიდან გამყოფველზე)
Tort; delict	საკუთრების უფლება დელიქტი
Total profits	ჯამური მოგება
Total unit costs	ხვედრითი ხარჯები
Trade balance	სავაჭრო ბალანსი
Trade commerce trading	ვაჭრობა
Trade controls	საბარეო ვაჭრობის რეგულირება
Trade credit, commercial credit	კრედიტი კომერციული
Trade debt	კომერციული კრედიტი
Trade representative	სავაჭრო წარმომადგენელი
Trade salespeople, commercial agent	სავაჭრო შუამავლები
Trade turnover	სავაჭრო ბრუნვა
Trade weighted index	ვაჭრობის მიხედვით შეწონილი ინდექსი
Trademark, trademark brand	სავაჭრო მარკა
Trading possibilities lines	სავაჭრო შესაძლებლობათა მრუდი
Transfer	ბაღაცემა
Transfer payment	ბაღასარიცხი ბაღასახალი
Transfer pricing	ტრანსფერული ფასების დაწესება
Transfers, interdivisional transfer	ფირმის შიგნით ბრუნვა
Transit rate	სატრანზიტო ტარიფი
Transit tariff	სატრანზიტო ბაჟი
Transnational corporation tnc	ტრანსნაციონალური კორპორაცია
Transship(ment)	ბაღატვირთვა
Triangular swap	სამხრის კომპენსაცია
Turnover	ბრუნვალობა

**U**

UN convention on international multimodal transport of goods	ბაეროს კონვენცია ტვირთების საერთაშორისო შერეული ბაღაზიდვების შესახებ
Uncid uniform rules of conduct for interchange of trade data by telecommunication	ქცევის უნიფიცირებული წესები კომპიუტერული საშუალებებით სავაჭრო მონაცემების ბაღაცემის დროს
Underlying tax	ძირითადი ბაღასახალი
Underwriting	ანდერაიტიზმი
Uniform customs and practice for documentary credits ucp	უნიფიცირებული წეს-ჩვეულებები და პრაქტიკა დოკუმენტური აკრედიტივებისათვის
Uniform rules for a combined transport document	უნიფიცირებული წესები კომბინირებული სატრანსპორტო დოკუმენტებისათვის
Uniform rules for contractual guarantees icc	უნიფიცირებული წესები სახელშეკრულებო გარანტიებისათვის
Unilateral	ცალმხრივი
Unit of account	საანგარიშო ერთეული
Unitary transportation	ერთიანი ბაღაზიდვა

United nations commission of international trade law, uncitral  
United nations conference on trade and development, unctad  
Unprofitable, loosing  
Utility criterion

ბაეროს სავაჭროკონსულტაციო კომისია  
ბაეროს ვაჭრობის და განვითარების კონფერენცია  
უამბობიანი  
სარეგულირების კრიტერიუმი

## V

Valid for  
Value added tax vat  
  
Value in use  
Vending machine  
Venture  
Venture capital  
Venture company, start-up company  
Vertical combination  
Vienna conventions  
Volume of expenditures  
Volume of output, volume of production  
Voluntary export quota  
  
Voluntary export restrictions

ვარდისი  
ღამატებითი ღირებულების გადსახადი  
სამომხარებლო ღირებულება  
სავაჭრო ავტომატი  
სარისკო სავაჭრო  
ვენჩურული კაპიტალი  
სარისკო კომპანია  
ვერტიკალური ბაეროიანება  
ვენის კონვენცია/ვენის კონვენციები  
ღანახარჯების მოცულობა  
ვარმოების მოცულობა  
ნებაყოფლობითი სამქსორტო კვოტა  
ნებაყოფლობითი სამქსორტო შეზღუდვა

## W

Warrant  
Warsaw convention relating to the unification of certain rules relating to international air carriage  
  
Weaknesses  
Wear; deterioration; depreciation  
Where the goods are situated  
Wholesale merchant, distributor; wholesaler, wholesaler establishment  
Wholesale price  
Whollystic administrative document  
  
Work done by contract  
World bank  
World trade organization WTO

ვარანტი  
ვარშავის კონვენცია სავაჭროკონსულტაციო ავიაგადაზიდვების უნიფიკაციის ზოგიერთი წესების შესახებ  
სუსტი მხარეები/ვირმის ცვეთა  
საქონლის აღბილსამყოფელი საბითუმო სავაჭრო  
  
საბითუმო ფასი  
ერთიანი აღმინისტრაციული დოკუმენტი  
სანარდლო სამუშაო  
მსოფლიო ბანკი  
მსოფლიო ვაჭრობის ორგანიზაცია

**Dictionary**  
**International Economic Relations**  
**Georgian- English**  
**(Lexical minimum)**



აბსოლუტური უპირატესობა	absolute advantage
აბენტი	agent
აბენტები და ბროკერები	agents and brokers
ალბილობრივი სამგზავრო გადაზიდვა	local passenger carriage
აღმდუმში(კონტრაქტის, ხელშეკრულების)	addendum
აღვალორემული გაჟი	ad valorem duty
ავალი	aval
ავანსად გაჟიდვა	forward purchase
ავარიული ბონდი	average bond
ავიახედნადები	air waybill
ავიზო	advice
ავიასატრანსპორტო დოკუმენტი	air consignment note
ავტობადაზიდვა	road haulage, road transport, trucking
ავტომატურად განახლებადი კრედიტი	revolving credit
ავტომატურად ფიქსირებადი კურსის სისტემა	automatic fixed rate system
აკვიზიტორი	aquisitor
აკორული გადასახადი	lump sum tax
ალიანსი	alliance
ა-კონტო	a conto
აკრედიტივი	letter of credit
ანალოგიური საქონელი	similar goods
ანაზღაურება	payment, pay remuneration
ანბარიშება	accounts
ანბარიში	report
ანბარიშ-ვაჭურა	invoice
ანბარიშ-ვაჭურის გამოწერა	make out an invoice
ანკეჟა	questionnaire
ანდერაიტიზი	underwriting
ანტიდუმინგური გაჟები	anti-dumping duties
ანტიტრუსტული კანონი	antitrust law
ანულირება	cancellation
აუქციონი	auction, public sale
აჟიო	agio
არასატარიფო ბარირები	nontariff barriers
არბიტრაჟი	arbitrage
არენდა	lease, leasing rent
არენდატორი	tenant
არენდით აღება	take a lease
აუტსაიდერი	outsider
აქტივიები	assets
აქტიური სავაჭრო ბალანსი	favorable balance of trade

აქცეპტი  
 აქცია  
 აქციზი

acceptance  
 share, stock  
 excise

ბ

ბაზარი  
 ბაზარზე გასვლა  
 ბაზრის გამოკვლევის მეთოდი  
 ბაზრის გაჯერება  
 ბაზრის კონიუნქტურა  
  
 ბაზრის ტევადობა  
 ბაზრობა  
 ბალტიის ქვეყნების სავაჭრო-საზღვაო კონფერენცია  
 ბანკის გარანტია  
 ბანკთაშორის გადაგზავნები  
 ბანკთაშორის საკლირინგო გადასახდელების სისტემა  
 ბაჟი  
 ბანკნოტი  
 ბანკროტი  
 ბარტერული ოპერაციები  
 ბარჟა  
 ბიზნესი  
 ბიზნესგეგმა  
 ბილატერალიზმი  
 ბიუჯეტი  
 ბრაკერაჟი  
 ბრეტონ-ვუდის სისტემა  
 ბროკერი  
 ბრუნვალობა  
 ბრუნვის გადასახადი  
 ბუნებრივი უპირატესობა  
 ბუღალტერია

market  
 entry (in) to a market  
 market research techniques  
 market saturation  
 sales opportunities, market conditions, market situation  
 capacity of market  
 fair  
 International Maritime Conference Of Baltic Region  
 bank guarantee  
 bank transfers  
 clearing house interbank payment system, chips  
 duty  
 banknote  
 bankrupt  
 barter transactions  
 barge  
 business  
 business plan  
 bilateralism  
 budget  
 bracking  
 Breton Woods System  
 broker  
 turnover  
 tax of turnover  
 natural advantage  
 bookkeeping

გ

გაბრძობა; განაგრძობა  
  
 გადაზიდვა ანაზღაურებულია...მდე  
  
 გადაზიდვა და დაზღვევა ანაზღაურებულია...მდე  
 გადამზიდავი  
 გადამეტება  
 გადასახადი თამასში  
 გადასარიცხი გადასახადი  
 გადასახადები

prolongation  
  
 carriage paid to  
  
 carriage and insurance paid to  
  
 carrier  
 exceed  
 bill of exchange; b/e draft  
 transfer payment  
 taxes

ბაღასახდელი ბაღატვიროვა	payment transship(ment)
ბაღატვიროვის კორტის ღასახელება	named port of shipment
ბაღაუხდელიობა ბაღაცემა ბაღახარჯვა	default transfer over expenditure
ბაღახდა დაღბენილ ვაღაში	payment in due course
ბაღახდა ნაღლი ფულით	cash on delivery
ბაღახღის კირიბები ბაღახღისუნარიანობა ბაღახეღვა ბაღმოტვიროვის პროცესი ბაღიბივება	cash on delivery solvency, solvability revision process of exhaustion identification
ბაღერთიანება	merger, consolidation; amalgamation
ბაღროს ვაჭრობის და ბანკოთარების კონფერენცია	United Nations Conference On Trade And Development, UNCTAD
ბაღროს საერთაშორისო ვაჭრობის სამართლის კომისია	United Nations Commission Of International Trade Law, UNCITRAL
ბაღროს კონვენცია საერთაშორისო ბაღასაღზავნი თაღასუქებისა და საერთაშორისო უბრალო თაღასუქების შესახებ	Convention On International Bill Of Exchange And International Promissory Notes(Geneva)
ბაღროს კონვენცია(ვენა) საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-ბაყიდვის ხელშეკრულებათა შესახებ	Convention On Contracts For International Sales Of Goods(Uncitral ,Vienna)
ბაღროს კონვენცია ტვიროების საერთაშორისო შერეული ბაღაზიდვების შესახებ	UN Convention On International Multimodal Transport Of Goods
ბაღროს კონვენცია ტვიროების საზღვაო ბაღაზიდვების შესახებ (ჰამბურგის წესები)	Convention On The Carriage Of Goods By Sea (Hamburg Rules)
ბაღოკლება, დაკავება, დაქვიოვა	deduction

ბამოსყიდვა	redeem
ბამოწვევა	issue
ბამყიდველის (შეთავაზებულ) ბანაკვეთი ლონდონის ღვეოზიტების ბანკთაშორის ბაზარზე	London Interbank Offered Rate Libor
ბამყიდველის კურსი	selling rate
ბამყიდველის ფასი	asked price, ask price, asking, selling price
ბანვითარებადი ქვეყნები	Developing countries
ბანვითარებული ქვეყნები	Developed countries, industrialized countries
ბანვითარების ბანკი	Development bank
ბანვითარების საერთაშორისო ასოციაცია	International Development Association IDA
ბარანტია	Guarantee; guaranty, warranty
ბარანტია ექსპორტული ოპერაციის რისკისა	export risk guarantee
ბარანტია ზარალის ანაზღაურებისა	indemnity
ბარე ნიშნებით	on its face
ბარიგება ღია ანგარიშით	evidence account transaction
ბარნიში	garnish
ბასაღება	sell, selling, marketing
ბასაღების ორგანიზაცია	sales organization
ბატანის ბაჟი	export tariff
ბაუნაწილებელი მოგება	retained earnings
ბაუფასურება	depreciation
ბაყიდვა	sale, selling
ბაყიდვა განვადებით	installment sale, credit sale
ბაიდვა ნაღდ ანგარიშზე	cash sale
ბაყიდვების რენტაბელობა	profitability in relation to sales
ბაყიდვის პირობები	conditions of sale
ბაყიდვის ფასი	sale price
ბაყიდვის საბოლოო ფასი	final sales value
ბაყიდვის შემდგომი მომსახურება	after sales service, post sales service
ბაყიდვისწინა მომსახურება	pre-sales service, before-sales service
ბაყიდვების მოცულობა	sales volume
ბაცვლა	exchange, interchange, barter
ბენერალური ლიცენზია	general license
ბენერალური შეთანხმება ტარიფებისა და ვაჭრობის შესახებ	General Agreement On Tariffs And Trade, GATT
ბლობალური კომპანია	global company
ბრძელვაღიანი კაპიტალი	long term capital
ბუღვილი	goodwill
	<b>ბ</b>
დაბანდება	investment
დაბეგვრადი შემოსავალი	taxable income
დაღება/მაბ: კოტრაქტისა	conclusion
დავალღიანება	debts
დაზღვევა	insurance
ღვიტორული დავალღიანება	accounts receivable

„დაბვიანებული კონოსამენტი“	„State“ bill of lading
დადასტურების ფურცელი	The confirmation ship
დაზარალებულის დაუდევრობის ბამო	contributory negligence
დაზღვევა	insurance
დაკრედიტება	lending
დამატებითი ღირებულების გადასახადი	value added tax VAT
დამოკიდებულება	dependence
დამოუკიდებლობა	independence
დანახობი	saving
დანაკლისი	shortage
დანახარჯები	expenses; out lay, expenditure
დანახარჯების მოცულობა	volume of expenditures
დანიშნულების პორტის დასახელება	named port of destination
დანიშნულების პუნქტის დასახელება	named point of destination
დასაბუთებელი დანახარჯები	reasonable costs
დასახელება; სახელწოდება	name; appellation
დატვირთვა/გადმოტვირთვა	roll on/roll off
დაფასოება	packing
დახურული ვაჭრობები	closed bid, closed bidding
დახურული ეკონომიკა	closed economy
დაუდევრობა	negligence
დაცვა	protection; prevention
დებენტურა	debenture
დებიტორი	debtor
დეზინფლაცია	disinflation
დეკლარანტი	declarant
დეკლარირება	declaring
დელიქტი	tort; delict
დემერჯი	demurrage
დეპონიზი	dumping
დეპოზიტური სერთიფიკატები	certificates of deposit
დეპონირების ამერიკული ხელწერილი	American depositary receipt ADR
დეპორტი	deport
დეპრესია	depression
დეფლაცია	deflation
დერეგულირება	deregulation
დიზაგო	disaggio
დილინგი	dealing
დისპაჩი	dispatch
დისკრიმინაციული ტარიფი	discriminating tariff; multiple tariff
დისტრიბუტორი	distributor, whole sale
დოტაცია	subsidy, grant
დოუ ჯონსის სამრეწველო ინდექსი	Dow Jones Industrial Average, DYIA
დუოპოლია	duopoly
დუოპონია	duopsony
<b>ჟ</b>	
ევროაქციების ბაზარი	euro equity market
ევროგაერთიანება	European Community
ევროდოლარი	euro dollar
ევროვალუტა	eurocurrency
ევროკავშირი	European union, EU



ევროკრედიტი  
 ევროკული ეკონომიკური ბარტიანება  
 ევროკული სავალუტო ერთეული, ეკიუ  
 ევროკული სავალუტო სისტემა  
 ეკონომეტრიკა  
 ეკონომია  
 ეკონომიკა  
 ეკონომიკური გარემო  
 ეკონომიკისი  
 ეკონომიკური ეფექტიანობა  
 ეკონომიკური ინტეგრაცია  
 ელასტიურობა  
 ელასტიურობის კოეფიციენტი  
 ემბარგო  
 ერთიანი ტარიფი  
 ერთიანი აღმინისტრაციული დოკუმენტი  
 ერთიანი გადაზიდვა  
 ერთობლივი ეროვნული პროდუქტი  
 ერთობლივი სავაჭრო  
 ეროვნული შემოსავლი  
 ექსპერტთა შეფასება  
 ექსპორტი  
 ექსპორტის სტიმულირება  
 ექსპორტზე ორიენტირებული წარმოება

euro credit  
 European Economic Community  
 European currency unit, ECU  
 European Monetary system  
 econometrics  
 economy, saving  
 economics  
 economic environment  
 economics  
 economic efficiency  
 economic integration  
 elasticity, thrifty  
 elasticity coefficient  
 embargo  
 joint tariff  
 whollystic administrative document  
 unitary transportation  
 Gross national product, GNP  
 Joint venture  
 National income  
 Jury of export opinion  
 export  
 export incentives  
 export led development

ფ

ვადიანი თამასუმი  
 ვალდებულება  
 ვალდებულებათა შესრულება  
 ვალდებულებათა შეუსრულებლობა  
 ვალი  
 ვალუტის დევალვაცია  
 ვალუტის კურსი  
 ვალუტის პარიტეტი  
 ვალუტის რევალვაცია  
 ვარანტი  
 ვარებისი  
 ვარშავის კონვენცია საქრთაშორისო  
 ავიაგადაზიდვის უნიფიკაციის ზოგიერთი  
 წესების შესახებ  
 ვაჭრობა  
 ვაჭრობები  
 ვაჭრობის მეთოდები  
 ვაჭრობის მიხედვით შეწონილი ინდექსი  
 ვენის კონვენცია/ვენის კონვენციები  
 ვენერული კაპიტალი  
 ვერტიკალური გაერთიანება  
 ვექსელი

time bill  
 commitment, obligation  
 meet a commitment; meet, fulfill an  
 obligation  
 default  
 debt  
 currency devaluation  
 exchange rate  
 par of exchange  
 Currency revaluation  
 warrant  
 valid for  
 Warsaw Convention relating to the  
 Unification of certain rules relating to  
 International Air Carriage  
 trade, commerce, trading  
 auction, public sell, bid, bidding, tender  
 methods of trading  
 trade weighted index  
 vienna Conventions  
 venture capital  
 vertical combination  
 promissory note

ბ

ზარალი

damage

ზედნაღები  
ზედნაღები ხარჯები

bill of landing, bill of parcels  
over-head expenses

ო

თავდები  
თავდაპირველი შეღავათი  
თავისუფალია გემის ბორტზე  
თავისუფალია გემის ბორტის გასწვრივ  
თავისუფალი ვაჭრობა  
თავისუფალი ვაჭრობის ზონა  
თავისუფალი კონკურენცია  
თავისუფლად მცურავი ვალუტა  
თავისუფლად მცურავი სავალუტო კურსები  
თამასუქი  
თამასუქი გადასახეზავნი  
თამასუქი ვალიანი  
თამასუქი უბრალო  
თანაბარი საბაღასახალო რეჟიმი  
თანაზიარი ფონდი  
თანხა კაშხალური  
თვითდაზღვევა  
თვითღირებულება

guarantor, guarantee, surety  
initial allowance  
free on board FOB  
free alongside ship FAS  
free trade  
Free trade area FTA, free trade zone FTZ  
Laisser fair(ფრ. ლესე ფერ)  
freely fluctuating  
freely floating exchange rates  
bill  
bill of exchange, B/E draft  
time bill  
promissory bill  
equal treatment  
mutual fund  
lump sum  
self insurance  
cost price

ო

იდენტური საქონელი  
იმპორტი  
იმპორტული დანამატი  
იმპორტული დეპოზიტი  
იმპორტული ღირებულება  
ინდექსი  
ინვესტიციები  
  
ინდოსამენტი  
ინერციის ეფექტი  
ინვენტარიზაცია  
ინვესტიციების გარანტირების საქრთიანობის  
სააგენტო  
ინვესტიციების რენტაბელობა  
ინჟინირინგი  
ინკასო  
ინკორპორაცია  
ინტეგრაცია  
ინტერვენცია  
იკოთეკა  
იურიდიული პირი  
ინფლაცია  
იცვლება არსებითი სახით  
იძულება

identical goods  
import  
import surcharge  
import deposit  
import leasing  
index  
investment  
  
endorsement  
ratchet effect  
inventory; stock-tacking  
Multilateral Investment Guarantee Agency  
MIGA  
profitability in relation to investment  
engineering  
encashment  
incorporation  
integration  
intervention  
hypothecation  
legal person, juridical person  
inflation  
fundamentally different  
enforcement



კაბოტაჟი	cabotage
კანონი	law
კანონიერი მფლობელი	a holder in due course
კაპიტალი	capital, funds
სააქციო კაპიტალი	stock capital
კაპიტალი საბრუნავი	current assets, working capital
კაპიტალი ძირითადი	fixed assets, fixed capital
კაპიტალის ბრუნვა	capital turnover
კაპიტალის ბატანა	capital outflow
კარგო	cargo
კარტელი	cartel
კატალოგი	catalogue, catalog
კერძო კაპიტალის ბაზარი	private capital market
კერძო მეწარმეობა	private enterprise
კერძო საკუთრება	private ownership
კვოტა	quota
კლასიფიკაცია	classification
კლიენტი	customer, client
კოდიფიკაცია	codification
კომერციული კრედიტი	trade debt
კომერციული წინადადება	business offer
კომისიონერი	commission agent, mercantile agent
კომპანია	company, firm, agency
კომპანიათა გაერთიანება	merger
კომპენსაცია	offset
კონგლომერატი	conglomerate, multimarket firm
კონგლომერატული გაერთიანება	conglomerate combination
კონვერტირებადობა	convertible
კონიუნქტურა	market situation, state of the market
კონკრეტული სიტუაციები	case
კონკრეტული სიტუაციების მეთოდი	case method
კონკურენტი	competitor, rival
კონკურენტული ბრძოლა	competition, competitive rivalry
კონკურენტული უპირატესობა	competitive advantage
კონკურენტუნარიანობა	competitiveness, competitive position
კონკურენტუნარიანობის ანალიზი	competitiveness analysis
კონკურენტული ფასი	competitive price
კონოსამენტი	bill of lading
კონსიგნანტი	consignor, consigner
კონსიგნატორი	consignee
კონსიგნაცია	consignment
კონსორციუმი	consortium
კონტეინერი	container
კონტრაქტი	contract
კონტრაქტი მართვაზე	management contracts
კონტრაქტი გაყიდვაზე	sale contract
კონტრაქტი ვალიანი(ფიუნერსული)	futures contract
კონტრაქტი მომსახურებაზე	service contract
კონტრაქტი საქონლის გადაზიდვაზე	contract of carriage

კონტრაქტი შესყიდვასზე	purchase contract, procurement contract
კონტრაქტის დადება	conclude a contact
კონტრაქტის შედგენა	draw up, write a contact
კონტრაქტის შესრულება	carry out, execute a contract
კონტრაქტის ხელმოწერა	sign a contract
კონტროფერტი	counter offer
კონცერნი	concern
კორელაციური ანალიზი	correlation analysis
კორპორაცია	corporation
კოტირება	quotation
კრედიტი	credit
კრედიტი ავტომატურად განახლებადი	revolving credit
კრედიტი კომერციული	trade credit, commercial credit
კრედიტი საბანკო	bank credit
კრედიტი სამთავრობო	government credit
კრედიტი სამომხარებლო	consumer credit
კრედიტის ვადა	credit period
კრედიტის მიცემა	grant, extend, give credit
კრედიტში გაყიდვა	sell of credit
კრედიტში მიღება	obtain credit
კრედიტში ყიდვა	buy on credit
კრედიტორის მიზეზით გამოწვეული ამაოება	self induced inability to perform
კრედიტუნარიანი	solvent, solvable, creditworthy
კრედიტუნარიანობა	solvency, solvability
კრიტერიუმში	criterion
კურსი	rate

**ლ**

ლიდერი	leader
ლიზინგი	leasing, lease
ლიკვიდურობა	liquidity
ლიცენზია	licensee(license)
ლიცენზიარი	licensor
ლიცენზიანტი	licensee
ლიცენზიის გაცემა	issue, grant a licensee
ლიცენზირება	licensing
ლიცენზირების კოდექსი	licensing Code
ლიხტიორი-გემის ბორტი	lighter_abroa ship LASH
ლოტი	lot

**მ**

მაკომპლექტებელი ნაწარმი	parts, components
მართვადი ფიქსირებადი სავალუტო კურსი	managed fixed exchange rate
მარკა/საქონლის	brand, mark, label
მართვის მეთოდები	management methods
მარკეტინგი	marketing
მარკირება	marking, labeling
მარჟა	margin
მაქსიმალური ფასი	ceiling price, maximum price

მაშინვე	so fort
მაჩვენებელი	indicator, index, rate, determinant
მეპაიე	shareholder
მერკანტილიზმი	mercantilism
მეწარმეობა	entrepreneurship, enterprise business
მთავრობა	government
მიბმული კურსი	pegged rates
მიმდინარე ანგარიში	current account
მიმდინარე ღირებულება	present value
მიმდინარე სავაჭრო ბალანსი	current-account balance
მიმღები	receiver, recipient
მიმწოდებელი	supplier vendor
მინიმალური ტარიფი	minimum charge
მინიმალური ფასი	floor price, minimum price
მიღებულია ბასაბზავნად	received for shipment
მიწოდება	delivery, supply
მიწოდება გაჟის გადახდით	delivered duty unpaid DDP
მიწოდება დოკში	delivery to dock
მიწოდება ფრანკო გემი	delivered ex ship DES
მიწოდება ფრანკო მისაღობი	delivered ex quay duty paid DEQ
მიწოდება ფრანკო საზღვარი	delivered at frontier DAF
მიწოდების მრუდი	supply curve
მიწოდების ორდერი	delivery order
მიწოდების საშუალებანი	means of deliver
მმართველთა საბჭო	Board of Governance
მოგება	profit, return
მოგების მაქსიმიზაცია	profit maximization objective
მოგების მიღება	make, earn a profit on a sell
მოგების ნორმა	rate of return
მოვაჭრე	seller, merchant, trader, dealer, tradesman
მოთხოვნა	demand
მოთხოვნა და მიწოდება	demand and supply, supply and demand
მოთხოვნის ანალიზი	demand analysis
მოთხოვნის განსაზღვრა	identify, determine a demand (for)
მოთხოვნის დაკმაყოფილება	meet, satisfy a demand for
მოთხოვნის კანონი	law of demand
მოთხოვნის მრუდი	demand curve
მოთხოვნილება	needs, wants, requirements
მოთხოვნილებათა განსაზღვრა	identify needs
მოკლევადიანი კაპიტალი	short term capital
მომსახურება	service, servicing
მომსახურების ბაზარი	services market
მომხმარებელი	consumer, user
მონაცემების ელექტრონული გაცვლა	electronic data interchange EDI
მონოპოლია	monopoly
მონოპოლიური ფასი	monopoly price
მოსაზრება ახალგაზრდა ღაბრის დაცვის შესახებ	infant-industry argument
მოსალოდნელი მოგება	anticipated profit, expected profit
მოქნილი სავალუტო კურსი	flexible exchange rate
მოწყობილობა	equipment
მოხმარება	consumption
მრავალნაციონალური კომპანია	multinational enterprise MNE

მრავალნაციონალური კორპორაცია  
მრუდი  
მსოფლიო ბანკი  
მსოფლიო ბანკთაშორისი საფინანსო  
ტელეკომუნიკაციების საზოგადოება  
მსოფლიო სავაჭრო ორბანიზაცია  
მუდმივი ხარჯები  
მყარი ვალუტები  
მყიდველის ბანაკებითი ლონდონის  
დენოზიტების ბანკთაშორის ბაზარზე  
მყიდველის კურსი  
მყიდველის ფასი  
მცურავი სავალუტო კურსი

multinational corporation MNC  
curve  
World bank  
Society For Worldwide Interbank  
Telecommunication SWIFT  
World Trade Organization WTO  
fixed costs  
hard currencies  
London INTER-bank bid rate LIBID  
  
buying rate  
bid price, buyer's price  
floating exchange rate

## 6

ნანესხობის სპეციალური უფლებები  
ნაღდი ფული დოკუმენტების სანაცვლოდ  
ნაწილობრივი რეზერვების კონცეპცია  
ნახევარფაბრიკატები  
ნახევარფაბრიკატები და დეტალები  
ნებაყოფლობითი სამქსკორტო კვოტა  
ნებაყოფლობითი სამქსკორტო შეზღუდვა  
ნედლეული  
ნეომერკანტილიზმი  
ნიკეის ინდექსი  
ნიმუში(საქონლის)  
ნიუ-იორკის კონვენცია საქონლის  
სამართაშორისო ქიღვა-ბაყიდვაში  
საარბიტრაჟო გადაწყვეტილებათა  
აღიარებისა და შესრულებაში მოყვანის  
შესახებ  
ნომინალური სპროცენტო ბანაკებითი  
ნომინალური ღირებულება

special drawing rights SDR  
cash against documents  
fractional reserve concept goods  
semi manufactured goods. semi-finished  
semi-manufactured materials and parts  
voluntary export quota  
voluntary export restrictions  
raw materials, primary goods, basic materials  
Neomercantilism  
Nikkei Index  
sample  
Convention On The Recognition And  
Enforcement of Foreign Arbitral Awards  
United Nations, New-York  
  
nominal interest rate  
face value

## 7

ობლიგაციების ბაზარი  
ოლიგოპოლია  
ოპერაციები ბანაკების ჩაბარებით  
ოპციონი  
ორბანიზაცია  
ორბანიზაციული სტრუქტურა(კომპანიის,  
ფირმის)  
ორღერი  
ორმაგი დაბეგვრა  
ორმაგი ჩაწერა  
ოტავის კონვენცია სამართაშორისო  
ფინანსური ღიზინების შესახებ  
ოფიციალური რეზერვები

bond market  
oligopoly  
option  
organization  
organization  
organization structure, organizational  
structure  
order  
double taxation  
double entries  
Contention on International Factoring  
(Ottawa)  
official reserves

ოფშორული საფინანსო ცენტრები  
ოქროს სტანდარტი

offshore financial centers  
gold standard

პ

პარიტეტი  
პარტნიორობა  
პასივები  
პატენტი  
პატენტის გაცემა  
პირადი კონტაქტი  
პირდაპირი მიწოდება  
პირველი კლასის თამასუში  
პირველხარისხოვანი მნიშვნელობის  
შესწორება  
პირობითი პასუხისმგებლობა  
პოლიტიკური გარემო  
პოტენციური შესაძლებლობები (ფირმის)  
პრეფერენციების საერთო სისტემა

par value  
partnership  
liabilities  
patent  
grant issue of a patent(for)  
personal contact  
drop shipment  
fine trade bill  
paramount  
  
qualified liability  
political environment  
capabilities  
generalized System of Preferences GSP

პრივილიზირებული აქცია  
პრობროზირების მეთოდი  
პროდუქტის სასიცოცხლო ციკლი  
პროპორციული გადასახადი  
პროტექციონიზმი  
პროტექციონისტული ტარიფი  
კუნძულები

preferred stock  
Forecasting models, forecast method  
product life cycle PLC  
proportional tax  
protection  
protective tariff, protective duty  
heads of agreement

ჟ

ჟენევის კონვენცია უცხოურ საარბიტრაჟო  
გადაწყვეტილებათა შესრულების შესახებ  
ჟენევის კონვენცია თამასუშების უნიფიკაციის  
სამართლის შესახებ  
ჟენევის ოქმი საარბიტრაჟო შესწორებათა  
შესახებ

convention the Execution Of foreign Arbitral  
Awards(Geneva)  
Geneva Convention of the Unification of the  
law relating to rills of exchange  
Geneva protocol on Arbitration Clauses

რ

რაოდენობა  
რევილვინგი კრედიტი  
რემისის სატრანსპორტო ზედნაღები  
რეიტინგი  
რეკლამა  
რეკონსტრუქციისა და განვითარების  
საერთაშორისო ბანკი  
რენტაბელობა  
რენტაბელობის ნორმა  
რეპორტი  
რისკი  
რკინიგზათა შეთანხმება ტვირთებისა და  
გზაპირების გადაზიდვების შესახებ  
როიალტი

amount  
revolving credit  
liner waybill  
rating  
advertising  
International bank for reconstruction and  
development IBRD  
cost-effectiveness, profitability  
rate of return, rate of profitability  
report  
risk  
Convention concerning International Carriage  
be rail  
royalties

ბ

საავანსო გადასახდელო	advance payment
საავტორო უფლება	copyright
საანგარიშო ერთეული	unit of account
სააქციო საზოგადოება	joint stock company
საბაზისო ბანაკვეთი	prime rate
საბაზისო ფასი	basis price
საბაზრო ეკონომიკა	market economy
საბაზრო კაპიტალიზაცია	market capitalization
საბაზრო კურსი, მიმდინარე კურსი	current market rate; going market rate
საბაზრო ფასი	market price
საბაზრო ღირებულება	market value
საბანკო კონსორციუმი	consortium Bank
საბანკო კრედიტი	bank credit
საბაჟო კავშირი	customs union
საბაჟო ტარიფი	customs duty, tariffs
საბაჟო შეფასება	customs valuation
საბაჟო შეფასების კოდექსი	customs valuation code
საბითუმო საწარმო	wholesale merchant, distributor; wholesaler, wholesaler establishment
საბითუმო ფასი	wholesale price
საბორტო/კონოსამენტი/	shipped
საბროკერო ოკრაცია	brokerage
საბრუნავი/კონოსამენტი/	negotiable
საბაღასახალო შეღავათები	tax incentives
საბაღასახალო ჰავანა	tax haven
საბაღასახალო ბალანსი	account balance
საბაღასახალო ბალანსის დეფიციტი	balance of payments deficit
საბაღასახალო ბალანსის ნამეტი	balance of payments surplus
საბარეო ვაჭრობა	external trade; overseas trade; international trade, foreign trade
საბარეო ვაჭრობის ბალანსი	balance of payments
საბარეო ვაჭრობის რეგულირება	trade controls
საბარეო სავაჭრო ორგანიზაცია	foreign trade organization
საერთაშორისო ბაზარი	international market
საერთაშორისო ვაჭრობა	international trade
საერთაშორისო ვაჭრობები	international tenders
საერთაშორისო ვაჭრობის სტანდარტული კლასიფიკაცია	Standard International Trade Classification
საერთაშორისო კომერციული ტერმინები	international commercial terms INCOTERMS
საერთაშორისო კონვენცია კონოსამენტის უნიფიკაციის ზოგიერთი წესების შესახებ(ჰააგის წესები)	Hague Rules relating to bills of lading
საერთაშორისო კონვენცია რკინიგზით ტვირთების გადაზიდვების შესახებ	International Convention concerning the carriage goods by rail
საერთაშორისო კონვენცია უსაფრთხო კონტეინერების შესახებ	International Convention Safe Containers CSC
საერთაშორისო საბანკო სამსახური	International Banking Facility IBF



საერთაშორისო სავალუტო ფონდი  
საერთაშორისო სავაჭრო პალატა  
საერთაშორისო სასამართლო  
საერთაშორისო საზინანსო კორპორაცია

International Monetary Fund IMF  
International Chamber of commerce ICC  
International Court of Justice  
International Finance corporation IFC

საერთო ბაზარი  
საექსპორტო ბარიგება  
საექსპორტო სახლი  
სავალუტო ბირჟა  
სავალუტო ბარიგების დადასტურება  
სავალუტო კონტროლი  
სავალუტო კურსების რეგულირების მექანიზმი  
სავაჭრო აგენტი  
სავაჭრო ავტომატი  
სავაჭრო ბალანსი  
სავაჭრო ბარიერები  
სავაჭრო ბრუნვა  
სავაჭრო კომპლექსები  
სავაჭრო ლიცენზირება  
სავაჭრო მარკა  
სავაჭრო სახლი  
სავაჭრო ტერმინების განმარტებათა  
საერთაშორისო წესები  
სავაჭრო ქსელი  
სავაჭრო უზრუნველყოფა  
სავაჭრო უზრუნველყოფათა მრეწველი  
სავაჭრო ცენტრი  
სავაჭრო წარმომადგენელი  
საზოგადოებრივი საკუთრება  
საკომისიოები  
საკომპენსაციო ბარიგება  
საკომპენსაციო უზრუნველყოფები  
საკონტრაქტო ფასი  
საკონტროლო სია  
საკრედიტო ლიმიტი  
საკრედიტო ხაზი  
საკუთრების უფლება  
საკუთრების უფლების  
გადაცემა(მწარმოებლიდან გამყიდველზე)  
სალიცენზიო უზრუნველყოფა  
სამარკო საქონელი  
სამეცნიერო-კვლევითი და საცდელ-  
საკონსტრუქტორო სამუშაოები  
სამთავრობო კრედიტი  
სამმხრივი კომპენსაცია  
სამომხარებლო კალათა  
სამომხარებლო კრედიტი  
სამომხარებლო საქონელი  
სამომხარებლო ღირებულება  
სანარღო სამუშაო  
სარბივლიანობის კრიტერიუმი  
სარეზერვო მარაგი

common market  
export transaction  
export house  
exchange market, currency market  
foreign exchange confirmation  
foreign exchange control  
exchange rates mechanism ERM  
commercial agents, sales agents  
vending machine  
trade balance  
barriers to trade  
trade turnover  
hyper markets  
licensing arrangement  
trademark, trademark brand  
confirming house  
International Rules For Trade Interpreting Of  
Trade Terms INCOTERMS  
distribution network  
trade salespeople, commercial agent  
trading possibilities lines  
shopping center  
trade representative  
public ownership  
commission  
swap transaction  
offset arrangements  
contact price, contractual price  
checklist,  
credit limit  
credit line  
title of ownership  
title flow  
  
licensing agreements  
branded goods  
research and development R & D technical  
research  
government credit  
triangular swap  
needs, wants, requirements  
consumer credit  
consumer goods  
value in use  
work done by contract  
utility criterion  
safety stock

სარისკო კომპანია	venture company, start-up company
სარისკო საწარმო	venture
სასაქონლო ბაზარი	commodity market,
სასაქონლო ბირჟა	commodity exchange
სასაქონლო ექსპორტი	merchandise exports
სასაქონლო იმპორტი	merchandise imports
სასაქონლო კრედიტი	tied credit
სასაქონლო მარკა	product brand
სასაქონლო პოლიტიკა	product policy
სასაქონლო სავაჭრო ბალანსი	merchandise trade balance
სასესხო კავიტალის ბაზარი	loan market
სატარიფო განაკვეთების რეგულირება	rate regulation
სატრანზიტო ბაჟი	transit tariff
სატრანზიტო ტარიფი	transit rate
სატარნსპორტო ზედნაღები	bill of lading, waybill
სატრანსპორტო კომპანია	carrier
სატვირთო სერტიფიკატები	shipping certificate
საფირმო ნიშანი	logogram, logo, logograph logotype
საფონდო ბირჟა	stock exchange, stock market; securities market securities exchange
საქონელი	product, goods, commodity wares
საქონელბრუნვა	commodity turnover, goods turnover, commodity circulation
საქონელბაცვლა	barter
საქონელმოძრაობა	physical distribution, logistics
საქონელმოძრაობის სისტემა	physical distribution system
საქონლის აღბილსამყოფელი	where the goods are situated
საქონლის გამგზავნი	consigner, forwarder of goods
საქონლის დაკომპლექტება	multiple unit packaging
საქონლის კონკურენტუნარიანობის შეფასება	assessment of a product's competitiveness
საქონლის მიმღები	consignee, addressee, recipient
საქონლის მიღება გადასატვირთად	received for shipment
საქონლის ნომენკლატურა	product mix, merchandise mix product portfolio
საქონლის სასიცოცხლო ციკლის ხანგრძლივობა	length of product life cycle
საქონლის ხარისხი	product quality, quality of a product
საშემოსავლო გადასახადი	income tax
საშიში ტვირთების საერთაშორისო კოდექსი	International maritime dangerous Goods code
საცალო ვაჭრობის საწარმო	retail establishment, retail institution
საცალო ფასი	retail price
საცნობარო ფასი	reference price
საწარმო	enterprise, manufacturing venture, concern, business
საწარმოო ფუნქცია	production function
საწყისი ფასი	initial price, original price
სახელმწიფოს შესყიდვები	government purchases
სახელშეკრულებო სერტიფიკატი	negotiable certificate
სახელშეკრულებო ფასი	contract prices, contractual prices, agreed prices
სახელშეკრულებო ურთიერთობათა რეგულირების წესები	Rules for the Regulation of contractual relations
სესხი	loan, grant

სისტემური ბაჟიღვა  
სპეციალიზაცია  
სპეციფიკური ბაჟი  
სტრატეგია  
სტრატეგიული დაგეგმვის სისტემა  
სუსტი მხარეები/ფორმის  
სყიდვითი უნარიანობის პარიტეტი  
სხვა თანაბარ პირობებში

systems selling  
specialization  
specific duty  
strategy  
strategic planning system  
weaknesses  
purchasing-power parity PPP  
ceteris paribus

ო

ტარიფი  
ტარიფების სისტემა  
ტექნიკური მომსახურება  
ტექნოლოგიის გადცემა  
ტვინების გაღინება  
ტვირთის გამგზავნი  
ტვირთის მიმღები  
ტვირთის ქვითარი  
ტრანსნაციონალური კორპორაცია  
ტრანსფერული ფასების დაწესება  
ტრასატი  
ტრატა

tariff  
tariff system  
technical service, maintains  
technology transfer  
brain drain  
consignor, sender  
consignee, addressee, recipient  
data freight receipt  
transnational corporation TNC  
transfer pricing  
drawer  
bill of exchange, B/E draft

ჟ

უბრალო თამასუქი  
უვადო ფასიანი ქაღალდი  
უნიფიცირებული წესები კომბინირებული  
სატრანსპორტო დოკუმენტებისათვის  
უნიფიცირებული წესები სახელშეკრულებო  
გარანტიებისათვის  
უნიფიცირებული წეს-ჩვეულებები და პრაქტიკა  
დოკუმენტური აკრედიტივებისათვის  
ურთიერთშესყიდვები  
უსახელო პირობები  
უფასოდ  
უფასო მომსახურება  
უფლება  
უფლებათა თავისუფლება  
უცხოური ბაზარი  
უცხოური ვალუტების ბაზარი  
უცხოური ობლიგაციები

promissory note  
perpetuity  
Uniform Rues for a combined transport  
Document  
Uniform Rules for Contractual Guarantees  
ICC  
Uniform Customs and Practice for  
Documentary Credits UCP  
reciprocal  
in nominate term  
gratis  
free servicing, free service  
right  
free of equities  
foreign market  
foreign-currency market, foreign exchange  
market  
foreign bonds

ფ

ფასი  
ფასის გაანგარიშება  
ფასის დადგენა/ფასწარმოქმნა/

price  
pricing  
price-fixing, pricing

ფასნამატი	markup, markup mark on
ფასური დისკრიმინაცია	price discrimination
ფასეში დისკრიმინაცია	price leadership
ფასეში ლიდერობა	discount, rebate abatement
ფასჩამოკლება	reduction
ფასწარმოქმნის პოლიტიკა	pricing policy
ფაქტორი	factor
ფაქტორინგი	factoring factorizing
ფაქტურა	invoice, bill
ფილიალი	branch, branch office, branch house
ფინანსური ინჟინერინგი	financial engineering
ფინანსური მდგომარეობის ანალიზი(ფორმის)	financial analysis
ფირმა	firm
ფირმისშეღება ბრუნვა	transfers, interdivisional transfer
ფიუჩერსული ბაზარი	forward market, futures market
ფიშერის საერთაშორისო ეფექტი	International Fisher effect IFE
ფიქსირებული გასაცვლელი კურსი	fixed exchange rate
ფრანკო აღბილმდებარეობა	franco domicile
ფრანკო გადამზიდავი	free carrier
ფრანკო მიწოდება	free delivery
ფრანკო საწყობი	ex warehouse, ex store
ფრანკო ფაბრიკა	ex factory
ფრანკო ქარხანა	ex works
ფრანშიაიზერი	franchiser
ფრანშიზი	franchisee
ფრანშიზინგი	franchising
ფრახტი	freight
ფრახტი გადახდილია..მდე	carriage paid to..CPT
ფრახტი და დაზღვევა გადახდილია...მდე	carriage paid to...CIP
ფრახტის მყარი თანხა	eump sum freight
ფულის გაბზავნა	customer transfers

**ქ**

ქვეყნის ზომის თეორია	theory of country size
ქვეყნათა მსაბავსების თეორია	country-similarity theory
ქედი/გადაზიების	chain
ქვეყნის კოდექსი სუბსიდიებისა და საკომპენსაციო ბაჟების მიმართ	Code of Conduct on subsidies and Countervailing Duties

ქვეყნის უნიფიცირებული წესები კომპიუტერული საშუალებებით სავაჭრო მონაცემების გადაცემის დროს	UNCID Uniform Rules of conduct For Interchange of Trade Data by Telecommunication
---	---

**ღ**

ღია ანბარიში	open account
ღია ვაჭრობები	open bid, open bidding, advertised bidding, public auction
ღირებულება, დაზღვევა და ფრახტი	cost, insurance and freight CIF
ღირებულება და ფრახტი	cost and freight CFR

ყ

ყველაზე ხელსმისაწვდომი რეჟიმი  
ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტი

most-favored-nation MFN  
sale contract

შ

შეატყობინეთ მხარეს  
შეპოჭილი დახმარება  
შეღარებითი უპირატესობა  
შეზღუდული მოქნილობა  
შეთანხმება  
შეთანხმება უკუშესყიდვაზე  
შეთანხმება შემხვედრ ვაჭრობაზე  
შეთანხმება სამრეწველო სტანდარტების  
შესახებ  
შეთანხმება სამთავრობო შესყიდვების  
შესახებ  
შეთანხმებითი და საარბიტრაჟო რეგლამენტი  
შეკვეთა  
შეკვეთის ანუღირება  
შეკვეთის დადასტურება  
შეკვეთის პორტფელი  
შემოსავალი და გასავალი  
შემხედვრი ვაჭრობა  
შემსრულებელ დირექტორთა საბჭო  
შერეული ბაჟი  
შერეული სატვირთო კონოსამენტი  
შერეული საწარმო  
შესრულებულია, მოხდენილია  
შესყიდვის ფასი  
შესწორება  
შესწორება ფასის ცვლილებაზე  
შესწორება ყველაზე ხელსაყრელი კლიენტის  
შესახებ  
შეტანის ბაჟი  
შეტყობინება საქონლის გაბზავნის შესახებ  
შეუძნებელი უკანა მხარით  
შეფასება  
შეღავათიანი ტარიფი  
შეღავათიანი ფასი  
შეცდომაში შეყვანა  
შემენილი უპირატესობა  
შრომა  
შრომითი დირეგულების თეორია  
შრომის ბაზარი  
შრომის დანაწილება  
შუალედური პირობები  
შიბა ბაზრის ფასი  
შიბა ვაჭრობა  
შიბა კონოსამენტი  
შუამავლებით გაყიდვა  
შუამავალი

notify party  
tied aid  
comparative advantage  
limited flexibility  
agreement  
buy-back agreement  
countertrade agreement  
agreement on industrial standards  
  
agreement on government procurement  
  
rules of conciliation and arbitration  
order  
cancellation of an order; order cancellation  
confirmation of order  
business portfolio  
income and expenditure  
countertrade  
board of executive directors  
compound duty  
combined transport bill of lading FBL  
mixed venture  
accomplished adjusted  
purchase prices, buying price  
adjustment  
adjustment for price changes  
a most favored customer, m.f.c. clause  
  
import tariff  
dispatch note, advice note  
blank back  
evaluation, assessment  
preferential tariff  
discount price  
misrepresentation  
acquired advantage  
labor  
labor theory of vale  
labor market  
division of labor  
intermediate term  
domestic prices, internal prices  
domestic prices, home trade internal trade  
house bill of lading  
sell through an intermediary  
intermediary, middlemen, broker, go-between

შუამავლობა

intermediation

*b*

ჩარევა  
ჩარტერი  
ჩარჩოიანი შეთანხმებები  
ჩასატვირთად მიღებული ტვირთი  
ჩატვირთვის პუნქტი

intervention  
charter  
the frame work agreement  
received for shipment  
shipping point

*c*

ცალმხრივი  
ცენტრალური(ემისიური) ბანკი  
ცვეთა  
ციკლი  
ცხრილი

unilateral  
central(issuing) bank  
wear; deterioration; depreciation  
cycle  
table; schedule; time sheet

*d*

ძირითადი არენდა  
ძირითადი ბაღასახალი  
ძირითადი კაპიტალი  
ძლიერი მხარეები /წირის  
ძლიერი და სუსტი მხარეების ანალიზი/წირის

head lease  
underlying tax  
capital assets  
distinctive competence, strengths  
strength and weaknesses analysis

*f*

წაგება  
წამგებიანი  
წანამატი ვრახტზე/ბრავიტაცია  
წარმოების მოცულობა  
წარმოების საშუალებები  
  
წარმოების ფაქტორები  
წარმოების ფაქტორების თანფარდობის  
თეორია  
წარმოების საშუალებები  
წარმოების ხარჯები  
წარმოებული ოპერაციების ბაზარი  
წარმოების სერთიფიკატი  
წერილები მხარდაჭერის შესახებ  
წმინდა მოგება  
წმინდა ეროვნული პროდუქტი  
წმინდა მონოპოლია

losses, damages  
unprofitable, loosmaking  
primage  
volume of output, volume of production  
capital goods ; production goods, investment  
goods  
factors of production  
factor-proportions theory  
  
means of production  
manufacturing cost, production cost  
derivatives market  
certificate of origin  
comfort letters  
net profit  
net national product NNP  
pure monopoly ; perfect monopoly, absolute  
monopoly

*b*

ხანგრძლივი ინტერესი  
ხანდახმულობა

long interest  
remoteness

ხარისხი	quality
ხარისხის კრიტერიუმი	quality criterion
ხარისხის სერტიფიკატი	certificate of quaility
ხარისხის შეფასება	quality assesment, quality evaluation
ხარჯები	costs, expences, outlay
ხელშეკრულება	contact, agreement
ხელწერილი	receipt
ხვედრითი ხარჯები	total unit costs

ა

ჯამური მოგება	total profits
ჯარიმა	penalty
ჯგუფური რეჟიმი	group treatment
ჯობერი	jobber

ს

ჰააგის კონვენცია საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის ერთგვაროვანი კანონების შესახებ	Convention Relating To A Uniform Law On The International Sale Of Goods(Uniform Law On Sales) (The Hague), Convention Relating To A Uniform Law On The Formation Of Contacts For The International Sale Of Goods(Uniform Law On Formation) The Hague
ჰააგის კონვენცია საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულებაში ბამოყენებული სამართლის შესახებ	Convention on the Law applicable to contracts for the international sale of goods (The Hague)
ჰეჯირება	hedging
ჰიგლინგი	higling
ჰიპერინფლაცია	hyperinflation
ჰორიზონტალური გაერთიანება	horizontal combination

საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობებში გავრცელებული  
აბრევიატურები

- AAR-Against all risks
- A.C.C.-Accepted
- APEC: Asia An Pacific Ocean Economic Cooperation
- ADR-American depositary receipt
- A.F.-Advanced freight
- AG-Aktiongesellschaft<sup>6</sup>
- A.G.M. –Actual gross weight
- A.P. -Additional preminm
- ATA-Actual time of arrival
- ATD-Actual time of departure
- AWB-Air waybill
- A.w.t.s. –all working time saved
- B.B. Ballast Bonus
- B.C.-Bulk cargo
- B/E-Bill of exchange
- B/L Bill of landing
- B.N. Booking note
- BSEC: Black See Economic Cooperation
- BSS Basis (ETA Basis)<sup>7</sup>
- EC: European Community
- ECO: Economic Cooperation Organization
- EP-European Parliament
- EU:European Union
- CFR-Cost and Freight
- CFS-Container Freight Station
- CIF- Cost, Insurance and Freight
- CIM- Convention Internationale concernantle transport des mechandises par chemin de fer
- CIP- Carriage and Isuraence paied to...
- Ch.fwd. Charges forward<sup>8</sup>
- COD-Casch on delivery
- COTIF- Convention relative aux transports internationaux ferroviares(Convention concerning International carriage by Rail)
- CPT- Carriage paied to
- CT-Community Transit(Certificate)
- CT-Combined Transport
- CM: Common Market
- CU: customs union
- DAF- Delivered at Frontier
- D/A Documents to be delivered on acceptance of bill of exchange

---

<sup>6</sup> სააქციო საზოგადოება (გერმანულ.)

<sup>7</sup> საბაზო პორტი

<sup>8</sup> ხარჯებს გაიღებს ტვირთმომღებო



- DCP-Freight/Carriage paid to
- DDP-Delivery duty paid to
- DDU-Delivery duty unpaid
- DEQ-Delivered ex quay
- DES-delivered ex ship
- D/P –Documents to be delivered on payment of bill of exchange
- ECU-Economic Community Unit
- EMS-European Monetary Unit
- EU-European Union
- EXW-Ex Works
- FAO- Food and Agriculture Organization
- FAA-Free of all average
- FAS-Free alongside ship
- FCA- Free carrier
- FCL-Full container load
- FLATA-Federation Internationale des Associations de Transitaires et Assimiles
- FLATA-FCR-FLATA- Forwarders' Certificate of Receipt
- FBL-FLATA Negotiable Combined Transport bill of Landing
- FOB-Free on board
- FPA-Free of particular average
- GATT-General Agreements on Tariffs and Trade
- GNP-Gross national Product
- GR. WT -Gross weight
- IBRD- International bank for reconstruction and development
- ICC( Inco)- International Chamber of commerce
- ICAO International Civil Aviation Organization
- IDA -International Development Association
- IFAD- International Fund For Agricultural Development
- IFC- International Finance Corporation
- ILO-International Labor Organization
- IMF International Monetary fund
- IMO International Marine Organization
- INC. Incorporated
- ISO International Organization For Standardization
- ITO-International Telecommunication Union
- ITC- International Trade Enter
- IAEA -International Atomic Energy Agency
- K.G. Kommandit-Gesellschaft<sup>9</sup>
- LASH-Lighter abroad ship
- Libid- London Inter-Bank offered rate
- LIBOR-London Inter bank offered rate
- LCL-Less than full container load
- Ltd-Limited

---

<sup>9</sup> კომანდიტური საზოგადოება(გერმანულ.)

- m.f.c. price-most forward customer price
- MIGA-Multilateral Investment Guarantee Agency
- MNC Multinational Corporation
- MNE-Multinational Enterprise
- MU-Monetary union
- NI- National Income
- NNP- Net National product
- NOC-Notice of compilation
- NOD- Notice of dispatch
- NOR, N/R -Notice of readiness
- NT WT- Net Weight
- NVD -No value declared
- NAFTA- North Americas Free Trade Agreement
- OECD -Organization For Economic Development And Cooperation
- Plc. Public limited company
- Ro/Ro Roll on/ Roll off
- SA- Societe Anonym
- SAD-Single Administrative document (Customs)
- SDRs- Special Drawing Rights
- SGS<sup>10</sup> -Societe Generale de Surveillance S.A
- SWIFT -Society For World Wide Interbank Financial telecommunication
- TT- Telegraphic transfer
- UCC -US Uniform Commercial Code
- UCP -Uniform Customs and Practice For Documentary Credits
- UN- United Nations
- UNESCO-UN Educational Scientific And Cultural Organization
- UNCITRAL- United Nations Commission On International Trade Law
- UNCTAD- United nations conference on Trade and development
- UNIDO -UN Industrial Development Program
- UNCDF- UN Capital Development Fund
- UNDP - UN Development Program
- UNEF- UN Environment Program
- UNIDCP -UN International Drug Control Program
- UPU -Universal Postal Union
- WFP- World Food Program
- WA- With Average
- WHO -World Health Organization
- WIPO- World Intellectual Property Organization
- WTO -World Trade Organization
- W/T -Weight
- WBG- World Bank Group
- WMO -World Meteorological Organization

---

<sup>10</sup> პროფუქციის ხარისხის კონტროლისა და ტესტირების სერვისის კომპანია

<b>World Cuurrency Symbols</b>
--------------------------------

<b>Country and Currency</b>	<b>Currency Code</b>	<b>Graphic Image</b>
America (United States of America), Dollars	USD	\$
Afghanistan, Afghanis	AFN	؍
Australia, Dollars	AUD	\$
Azerbaijan, New Manats	AZN	ман
Belarus, Rubles	BYR	р.
Bolivia, Bolivianos	BOB	\$b
Bosnia and Herzegovina, Convertible Marka	BAM	KM
Bulgaria, Leva	BGN	лв
Brazil, Reais	BRL	R\$
Britain (United Kingdom), Pounds	GBP	£
Canada, Dollars	CAD	\$
Chile, Pesos	CLP	\$
China, Yuan Renminbi	CNY	¥
Colombia, Pesos	COP	\$
Cuba, Pesos	CUP	₱
Czech Republic, Koruny	CZK	Kč
Denmark, Kroner	DKK	kr
Dominican Republic, Pesos	DOP	RD\$
Egypt, Pounds	EGP	£
England (United Kingdom), Pounds	GBP	£
Estonia, Krooni	EEK	kr
Euro	EUR	€
France, Euro	EUR	€
Georgia	GEL	GEL
Holland (Netherlands), Euro	EUR	€
Hong Kong, Dollars	HKD	\$

Hungary, Forint	HUF	Ft
Iceland, Kronur	ISK	kr
India, Rupees (Rs or Rs. are commonly used instead of the symbol)	INR	₹
Indonesia, Rupiahs	IDR	Rp
Iran, Rials	IRR	ریال
Israel, New Shekels	ILS	₪
Italy, Euro	EUR	€
Jamaica, Dollars	JMD	J\$
Japan, Yen	JPY	¥
Kazakhstan, Tenge	KZT	₸
Korea (North), Won	KPW	₩
Korea (South), Won	KRW	₩
Kyrgyzstan, Soms	KGS	₸
Latvia, Lati	LVL	Ls
Liechtenstein, Switzerland Francs	CHF	CHF
Lithuania, Litai	LTL	Lt
Macedonia, Denars	MKD	ден
Malta, Euro	EUR	€
Mexico, Pesos	MXN	\$
Mongolia, Tugriks	MNT	₮
Nepal, Rupees	NPR	₹
Netherlands Antilles, Guilders (also called Florins)	ANG	f
Netherlands, Euro	EUR	€
New Zealand, Dollars	NZD	\$
North Korea, Won	KPW	₩
Norway, Krone	NOK	kr
Pakistan, Rupees	PKR	₹
Panama, Balboa	PAB	B/.

Peru, Nuevos Soles	PEN	S/.
Philippines, Pesos	PHP	Php
Poland, Zlotych	PLN	zł
Qatar, Rials	QAR	ريال
Romania, New Lei	RON	lei
Russia, Rubles	RUB	руб
Saudi Arabia, Riyals	SAR	ريال
Serbia, Dinars	RSD	Дин.
Singapore, Dollars	SGD	\$
South Africa, Rand	ZAR	R
South Korea, Won	KRW	₩
Sweden, Kronor	SEK	kr
Switzerland, Francs	CHF	CHF
Syria, Pounds	SYP	£
Taiwan, New Dollars	TWD	元
Thailand, Baht	THB	฿
Trinidad and Tobago, Dollars	TTD	TT\$
Turkey, Lira	TRY	TL
Ukraine, Hryvnia	UAH	₴
United Kingdom, Pounds	GBP	£
United States of America, Dollars	USD	\$
Uruguay, Pesos	UYU	\$U
Uzbekistan, Sums	UZS	лв
Venezuela, Bolivares Fuertes	VEF	Bs
Vietnam, Dong	VND	đ

### Bibliography

1. Black John A dictionary of Economics, Oxford-New York: Oxford University Press. 1997
2. Business Law [S.L.] : McGraw-hill, 1993
3. Lessons from the real world: Collect. of business case studies from Georgia Tb., 2004
4. Dictionary of economics in four languages : (Engl.-Russ.-Georg.-Tur.) : With definitions in Eng. by Ismail Ozsoy, Tatiana Papiashvili, Marina Kipiani, Faruk Gursoy Tb. : IBSU, 2006
5. Economic Considerations, English through Content: Applied Economics; Thomas Kral Editor Washington D.C. 1996
6. Encyclopedia of business information sources: A bibliog. guide to more than 26.000 citations covering over 1.100 subjects of interest to business personnel: 10th Ed. - Detroit et al. : Gale1995-1996
7. Ferrell O.C., Fraedrich John, Ferrell Linda Business ethics: Ethical decision making and cases 5th Ed. . - Boston ; New York : Houghton Mifflin, [2002]
8. Georgian-English-Russian Defining Dictionary of Legal, Fiscal and transport business Terms, R.Berulava, T. Berulava, T. Donadze, I. Kvachakhia Iberthed –Press Tbilisi 2005
9. Gogsadze L. and others. General English For 1<sup>st</sup> Year Students And Intermediate Learners” Book 1 Tbilisi. 1996
10. Hazlitt Henry, Economics in one lesson: 50th anniv. Ed. San Francisco : Faire b., [1996]
11. Hess Peter N. - auth., Ross Glark G. - auth., Principles of economics : An analytical approach: St.Paul etc. : West publ. comp., 1993
12. L. Korganashvili International Economic-Trade relations (In Georgian) Tbilisi 1997
13. Lin Lougheed Business Correspondence -A Guide To Everyday Writing 2003 Pearson Education USA
14. Lipsey Richard G. etc. - auth., Economics 7-th Ed. . - : N.Y, etc. : Harper & Row. 1984
15. McConnell Campbell R., Brue Stanley L., Economics 11th Ed. . - New York et al. : McGraw-Hill publ. comp., [1990]
16. McEachern William A. - auth., Economics: A contemporary introduction 4th Ed. . - [Cincinnati] : South-Western college publ., 1997
17. Miller Roger Leroy, Jentz Gaylord A., Business law today: The essentials: Text & summarized cases - legal, ethical, regulatory, and international environment 5th Ed. . - [London et al.] : West/Thompson Learning, [2000]

18. Oxford Advanced Learners Dictionary Of Current English, A.S. Horbny seventh edition, Oxford, Oxford University Press 2003
19. Parkin Michael, Economics New York et al. : Addison-Wesley publ. comp., [1990]
20. Rogava Maya, Tevzaia Marina, Bestaeva Nina Success in business : Upper-intermediate business English Tb. : Diogene, 2002
21. Rosenberg Jerry -Business dictionary of Computers N.Y. etc. : Wiley, 1993
22. Schiller Bradley R. - auth., Essentials of economics 2nd Ed. . - New York [et.al.] : The McGraw-HILL Co.inc., 1996
23. Slavin Stepan L. - auth., Economics.-3rd ed. Published:Burr Ridge[et.al.] : Irwin, 1994
24. The dictionary of modern economics Updated a. rev. Ed. . - Cambridge : The MIT Press, 1983
25. Richard Stone The Modern Law of Contracts, fifth edition 2002 London
26. David Garnt and Robert McCarty Business Basics. Oxford, Oxford university Press 200
27. Tax code of Georgia, Tbilisi 2009
28. Carl A Nelson Import-Export-how to take your Business Across borders. Fourth edition 2009
29. Understanding Business and Personal Law G.W.Brown Paul A Sukys MC Graw Hill 2006
30. Status and Conventions on International Trade Law Third Edition Carr I and Kinre R 1999

*Internet addresses:*

[www.wto.org](http://www.wto.org)

[www.imf.org](http://www.imf.org)

[www.un.org](http://www.un.org)

[www.ft.com](http://www.ft.com)

[www.unctad.com](http://www.unctad.com)

[www.uncitral.com](http://www.uncitral.com)

[www.oecd.org](http://www.oecd.org)

[www.ifc.org](http://www.ifc.org)

[www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

[www.iga.org](http://www.iga.org)

[www.iccwbo.org](http://www.iccwbo.org)

[www.euro.eu.int](http://www.euro.eu.int)

[www.economist.com](http://www.economist.com)

[www.investopedia.com](http://www.investopedia.com)