ევროკავშირი
საქართველოსთვის
EU4Justice

UNDP
Empowered lives
Resilient nations.

შემოსავლიანი სერვისების განვითარება ადვოკატთა ასოციაციაში

ანგარიში და რეკომენდაციები

შემსრულებელი: გიგა ვაშაკიძე

ევროკავშირი
საქართველოსთვის
EU4Justice

UNDP
Empowered lives.
Resilient nations.

შემოსავლიანი სერვისების განვითარება ადვოკატთა ასოციაციაში

ანგარიში და რეკომენდაციები

შემსრულებელი: გიგა ვაშაკიძე

აპრილი 2018

ეს კვლევა შექმნილია ევროკავშირისა და გაეროს განვითარების პროგრამის (UNDP) მხარდაჭერით. მის შინაარსზე სრულად პასუხისმგებელია ავტორი და არ ნიშნავს, რომ იგი ასახავს ევროკავშირისა და გაეროს განვითარების პროგრამის (UNDP) შეხედულებებს.

სარჩევი

1. შესავალი ნაწილი 2
1.1. პროექტის მიზნები 2
1.2. ჩატარებული სამუშაოები 2
2. არსებული მდგომარეობის შეფასება 4
2.1. ასოციაციის ფინანსური მდგომარეობა 4
2.2. ასოციაციის რეპუტაციური მდგომარეობა 6
3. ანალოგიური ორგანიზაციების გამოცდილება 7
4. ახალი კომერციული სერვისების შემუშავება 10
4.1. შიდა სერვისები 11
4.2. გარე სერვისები 26
5. გეგმის შესრულების წინაპირობები და რისკები 29

1.შესავალი ნაწილი

1.1. პროექტის მიზნები

- შეფასდეს საქართველოს ადვოკატთა ასოციაციის შემოსავლების სტრუქტურა და გამოვავლინოთ მისი ფინანსური საჭიროებები
- შეფასდეს ახალი კომერციული სერვისების დანერგვის შესაძლებლობა როგორც ასოციაციის წევრებისთვის ისე სხვა გარე მოხმარებლისათვის
- შეისწავლოს მსგავსი სერვისების მომწოდებლები და ამის საფუძველზე დადგინდეს შეთავაზებული სერვისები ფინანსური პოტენციალი.
- დადგინდეს რა ნაბიჯები იქნება გადასადგმელი და რესურსები იქნება საჭირო ამ სერვისების დასანერგად საქართველოს ადვოკატთა ასოციაციაში.

1.2. ჩატარებული სამუშაოები

- საქართველოს ადვოკატთა ასოციაციის უკანასკნელი სამი წლის შემოსავლების და ხარჯების ანალიზი
- მსგავსი ორგანიზაციების შემოსავლების სტრუქტურის და აქტივობის ანალიზი.
- ვორკშოპი ასოციაციის ახალი ადმინისტრაციის მონაწილეობით - ძირითადი მიზანი, ადვოკატების შიდა კულტურის და მოთხოვნილებების გამოვლენა, კომერციული სერვისების იდეების ტესტირება და ახალი კომერციული სერვისების შესაძლებლობების გამოვლენა.
- 7 პირდაპირი ინტერვიუ ასოციაციის წევრებთან, ორ-ორი სხვადასხვა სამუშაო სპეციალიზაციის ადვოკატის წარმომადგენელთან (სისხლის სამართალის სპეციალისტი, ადმინისტრაციული სამართალის სპეციალისტი, კორპორატიული იურისტი), ერთი - ნიუ იორკის ადვოკატთა ასოციაციის მოქმედ წევრთან.
- 4 პირდაპირი ინტერვიუ იურიდიული სერვისების პოტენციურ მომხმარებელთან (უცხოური კომპანიის წარმომადგენლობის დირექტორი, ადგილობრივი კომპანიის

დირექტორი, კერძო ბიზნესის მეპატრონე - გრძელვადიანი ბიზნესი, კერძო ბიზნესის მეპატრონე - სტარტაპი)

- ასოციაციის წევრების ელექტრონული გამოკითხვა (246 რესპონდენტი)
- ასოციაციის წევრების მონაწილეობით ხარისხობრივი კვლევის - ფოკუს ჯგუფის ჩატარება
- სამუშაო შეხვედრები და კონსულტაციები ასოციაციის მმართველი გუნდის წევრებთან
- პოტენციური კომერციული სერვისების შემუშავება, საქართველოს ბაზარზე მათი ანალოგების მოძიება და შედარება
- კომერციული სერვისების საბოლოო ვერსიების პოტენციური შემოსავლის შეფასება
- ახალი კომერციული სერვისების იმპლემენტაციის გრაფიკის შედგენა.

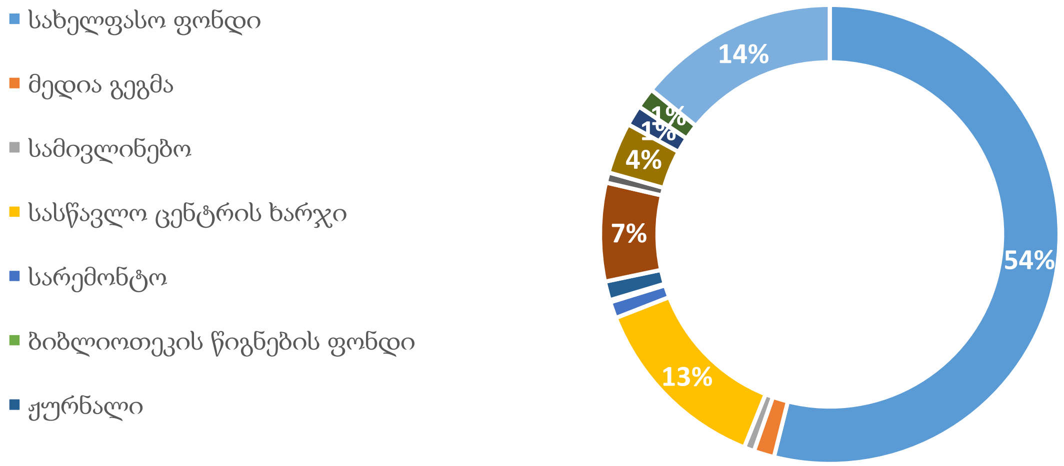
2. არსებული მდგომარეობის შეფასება

საქართველოს ადვოკატთა ასოციაცია დაფუძვნდა 12 წლის წინ და წარმოადგენს საქართველოში ადვოკატების მთავარ პროფესიულ გაერთიანებას. ასოციაციის შემოსავლის ძირითადი წყაროებია საწევრო შენატანები და შემოსავალი ადვოკატის საატესტაციო გამოცდიდან. ეს შემოსავალი ეხმარება მას მიმდინარე ხარჯების დაფარვაში, მაგრამ ტრენინგ ცენტრის ძირითადი საქმიანობის დასაფინანსებლად, ისევე როგორც ნებისმიერი სხვა გრძელვადიანი პროექტების დასაფინანსებლად, ის დამოკიდებულია დონორებზე.

2.1. ასოციაციის ფინანსური მდგომარეობა

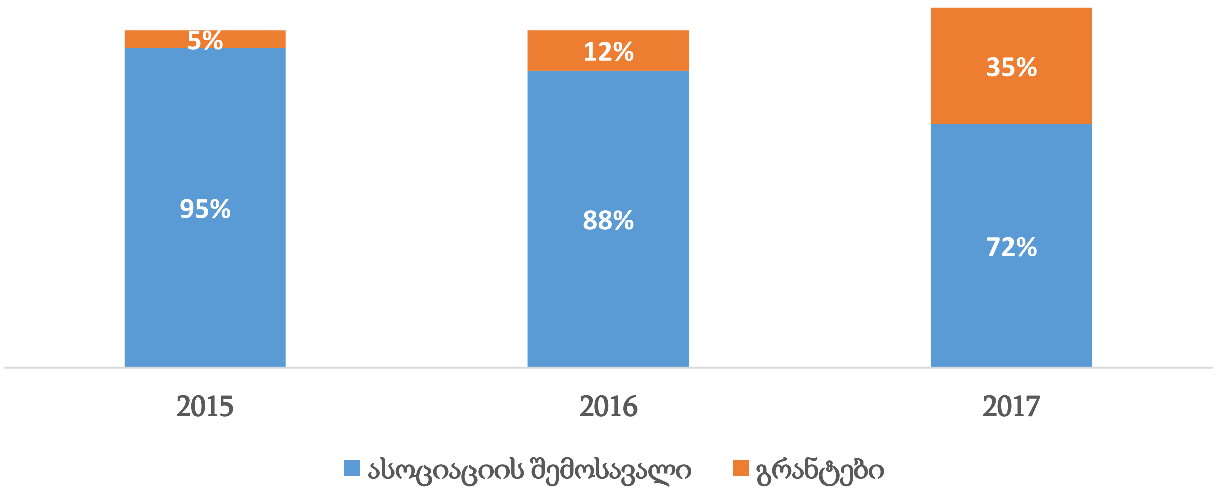
საქართველოს ადვოკატთა ასოციაციის შემოსავლების სტრუქტურა 2017 (გრანტების გარეშე)

ასოციაციის ძირითად შემოსავალს წარმოადგენს საწევრო (63%), შემოსავალი საატესტაციო გამოცდებიდან (28%) და საგამოცდო მოსამზადებელი კურსები (8%).



საქართველოს ადვოკატთა ასოციაცია ხარჯების სტრუქტურა 2016 (გრანტების გარეშე)

შემოსავლების ეს დონე ეხმარება ასოციაციას დაფაროს მიმდინარე ხარჯები, რომლის ყველაზე დიდ ნაწილს შეადგენს სახელფასო ფონდი (54%). ისტორიულად 10-13% წარმოადგენს სასწავლო ცენტრის ხარჯებს, რომელიც ფარავს სასწავლო ცენტრის მიმდინარე დანახარჯებს, ნებისმიერი ახალი ტრენინგი შემუშავება თუ ჩატარება ფინანსდება დონორების მიერ, რაც განსაკუთრებით ჩანს 2016 – 2017 წლებში:



გრანტების წილი ასოციაციის შემოსავალში 2015 – 2017

ასეთი ბალანსი არ არის ჯანსაღი და არ აძლევს ასოციაციას საშუალებას დამოუკიდებლად დაგეგმოს გრძელვადიან პროგრამებში ინვესტირება.

2.2. ასოციაციის რეპუტაციური მდგომარეობა

რაოდენობრივი და ხარისხობრივი გამოკითხვების შედეგად ვხედავთ, რომ ასოციაციის წევრების უმეტესობა ასოციაციაში წევრიანდებიან მხოლოდ პროფესიული მოთხოვნის გამო და სავალდებულო სასწავლო კრედიტების მისაღებად:

- გამოკითხულთა 48%-ს ასოციაციასთან შეხება აუცილებელი ტრენინგების გარდა აქვს მხოლოდ წელიწადში ერთხელ, კიდევ 27%-ს კვარტალში ერთხელ, რაც დასტურდება პირდაპირი ინტერვიუებით.
- გამოკითხულთა 50.2% აქვს მხოლოდ ზოგადი წარმოდგენა ასოციაციის საქმიანობის შესახებ.

ამის შედეგად ყალიბდება არაჯანსაღი სიტუაცია, სადაც:

- „ასოციაციის თანამშრომელი ან / და წევრი არ გრძნობს ორგანიზაციით სიამაყეს“ [HR კონსულტანტის ზეპირი ანგარიში].
- „[ასოციაცია] არაფერს არ მთავაზობს ... გადასულია მხოლოდ [ადვოკატის] უფლებების დაცვაზე“ [ერთ-ერთი ინტერვიუს რესპონდენტი].

ამის შედეგად ასოციაციის წევრებში ჩნდება უკმაყოფილება და შეგრძნება, რომ ის საფასური, რომელსაც იხდიან დღეს ასოციაციაციის წევრობაში, არ ამართლებს საკუთარ თავს და ზოგიერთის აზრით მაღალია.

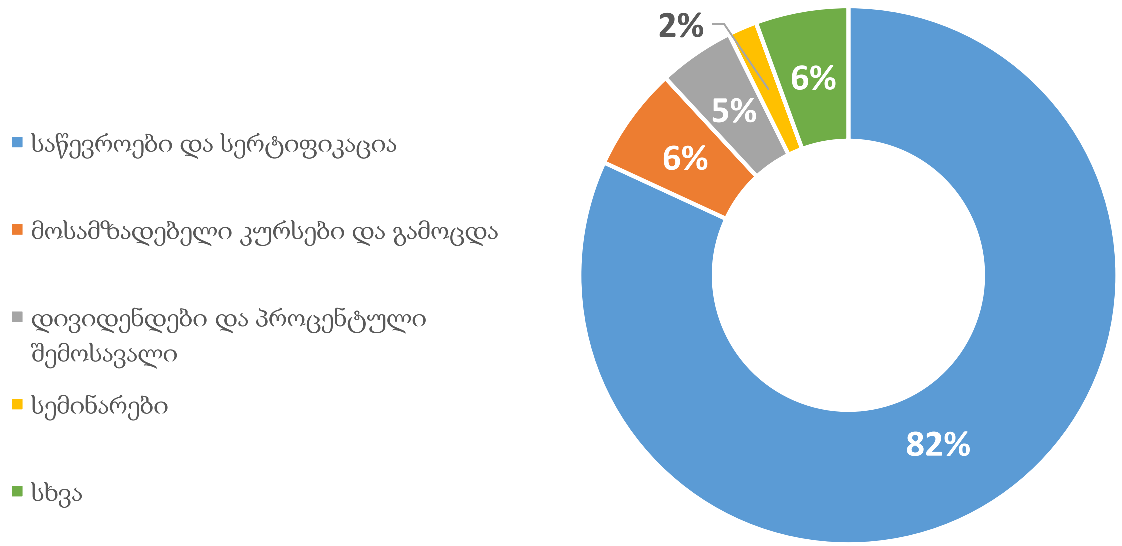
ასოციაციის არაწევრების გამოკითხვის შედეგად გამოჩნდა, რომ ნაწილს არ სმენია ასოციაციის შესახებ, ან თუ სმენია, აქვს მხოლოდ ზოგადი და ხშირად არასწორი წარმოდგენა მისი საქმიანობის შესახებ, რაც ქმნის დაბრკოლებას მომავალში მათთვის ასოციაციის სერვისების შეთავაზებაში.

ამის შედეგად ასოციაციის ახალი სერვისების დანერგვის საკომუნიკაციო წინაპირობაა:

- ასოციაციამ გააუმჯობესოს საკუთარი იმიჯი ასოციაციის წევრებს შორის, შექმნას ადვოკატის პროფესიის ერთიანი კულტურის აღქმა.
- ასოციაციამ გაზარდოს ცნობადობა და შექმნას დადებითი წარმოდგენა ასოციაციის წევრებს გარეთ იმისათვის, რომ შექმნას გარე მომხმარებელზე ახალი სერვისების შემოთავაზების საწინდარი.

3. ანალოგიური ორგანიზაციების გამოცდილება

საქართველოს ადვოკატთა ასოციაციის შემოსავლების სტრუქტურა არ არის უნიკალური, რამოდენიმე სხვა ასოციაციას აქვს მსგავსი სტრუქტურა: ძირითადი შემოსავლის წყარო არის საწევრო გადასახადი, შემდეგ განგრძობითი განათლება და შემდეგ სხვა დანარჩენი შემოსავლები, მაგალითად ავსტრალიის ადვოკატთა ასოციაცია:

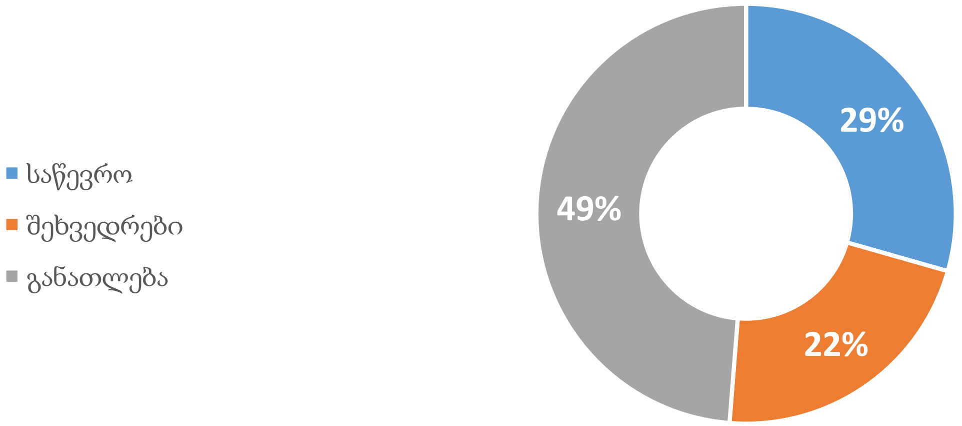


ავსტრალიის ადვოკატთა ასოციაციის შემოსავლების სტრუქტურა 2016

მკვეთრი განსხვავება არის ის, რომ შემოსავლების ერთ-ერთ წყაროს წარმოადგენს საინვესტიციო ფონდი რომელიც აბანდებს ასოციაციის შემოსავლებს გრძელვადიან ფინანსურ აქტივებში და წარმოადგენს ასოციაციის შემოსავლების 5%-მდე.

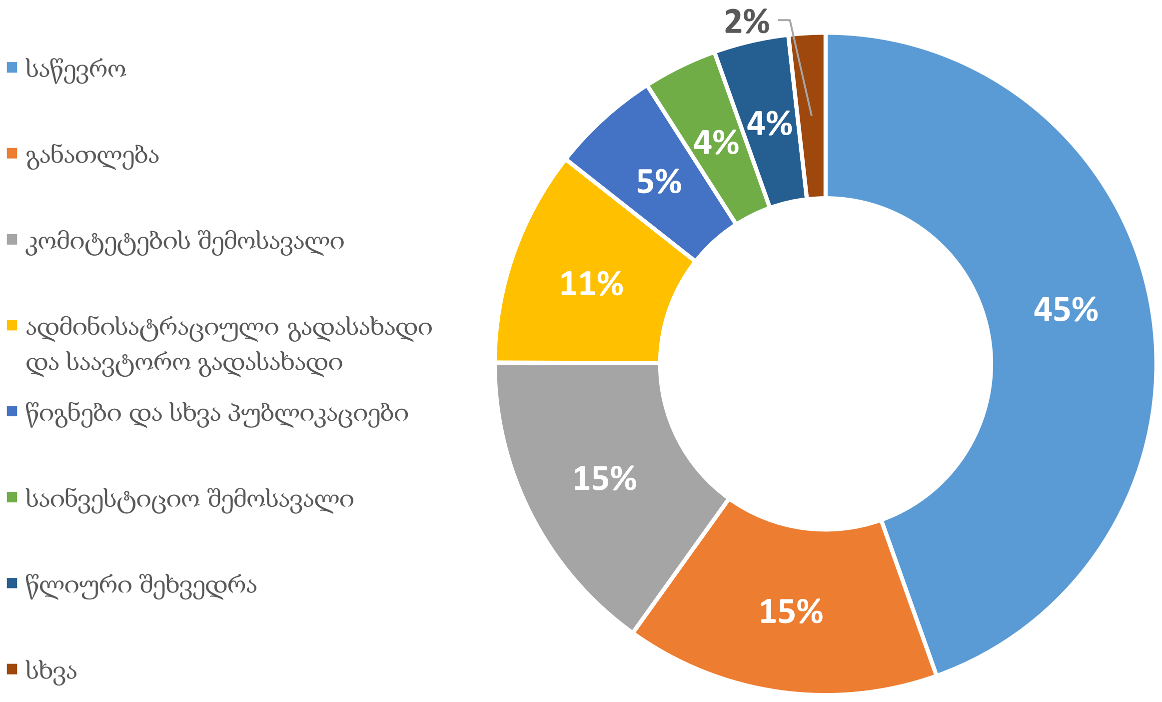
საწევროების შემდეგ ერთ ერთი ყველაზე დიდი შემოსავლების წყარო არის განგრძობითი განათლება. არსებობს ასოციაციის მოდელი, რომელიც ამ ასპექტს უფრო დიდ როლს ანიჭებს და აქცევს მას საკუთარი აქტივობის ძირითად ნაწილად, მაგალითის ნიუ ჯერსის ადვოკატთა

ასოციაციის შემოსავლების სტრუქტურა, სადაც საწევრო წარმოადგენს მთლიანი შემოსავლების მხოლოდ 29%-ს.



ნიუ ჯერსის ადვოკატთა ასოციაციის შემოსავლების სტრუქტურა 2016

ყველაზე ჯანსაღად შეიძლება ჩაითვალოს ნიუ იორკის ადვოკატთა ასოციაციის შემოსავლების სტრუქტურა:



ნიუ იორკის ადვოკატთა ასოციაციის შემოსავლების სტრუქტურა 2016

მიუხედავად იმისა, რომ საწევროს შემოსავალი წარმოადგენს შემოსავლების ყველაზე დიდ ნაწილს, შემოსავლები დივერსიფიცირებულია და შედგება მრავალი სხვა შემოსავლის მზარდი წყაროსგან:

განგრძობითი განათლება: შემოსავლების 15%, თავისთავად იყოფა სამ ძირითად ნაწილად - ცოცხალი ტრენინგები აუდიტორიაში შეადგენს შემოსავლების 48%-ს, online ტრენინგები – 40%-ს და 12%-ს წარმოადგენს აუდიო და ვიდეო სასწავლო მასალები.

ასოციაცია აგრეთვე სთავაზობს საკუთარ წევრებს უფასო ტრენინგებსაც მაგრამ ტრენინგების უმრავლესობა არის ფასიანი. ასეთ ტრენინგებში გათვალისწინებულია გარკვეული ფასდაკლება წევრობის სტატუსის მიხედვით.

აშშ-ში ადვოკატთა ასოციაციის წევრობა არ არის სავალდებულო პროფესიაში მუშაობისთვის, ამიტომ ადვოკატი ასოციაციის წევრობას ირჩევს იმის მიხედვით თუ რა უპირატესობას აძლევს მას ასოციაცია. ტრენინგის გავლას შეძლებს არაწევრი ადვოკატი, მაგრამ გადაიხდის მაღალ ფასს. მაგალითისათვის – არა წევრი იხდის სრულს ფასს, წევრი იღებს 40%-იან ფასდაკლებას, ახალი წევრი (6 თვემდე) იღებს 60%-იან ფასდაკლებას.

ასოციაცია აგრეთვე დაკავებულია გამომცემლობითი საქმიანობით და მისი გამოცემული წიგნები, ისევე როგორც ამ წიგნების გამოყენების თუ ციტირების საავტორო უფლებების შემოსავალი, შესაბამისად შეადგენს ასოციაციის მთლიანი შემოსავლის 15% და 11%-ს.

ასოციაციის პოპულარობისა და მაღალი სტატუსიდან გამომდინარე, მის წლიურ შეხვედრაზე დასწრება ითვლება დიდ პრივილეგიად და საჭირო კონტაქტების მოძიების მნიშვნელოვან წყაროდ – დასწრება ფასიანია და წარმოადგენს ასოციაციის შემოსავლის 4%-ს.

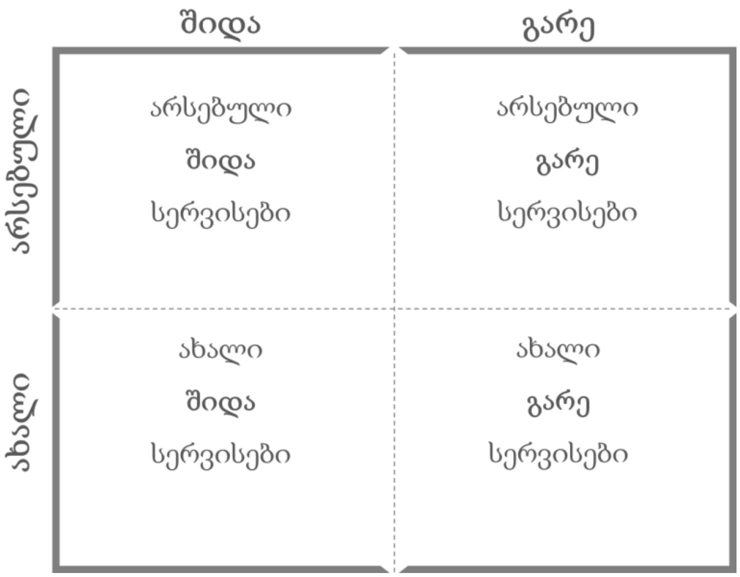
ასოციაციების უმეტესობას გააჩნია ცალკე ფონდი, რომელიც ინახავს ფულს სხვადასხვა გრძელვადიანი მიზნებისთვის.

4. ახალი კომერციული სერვისების შემუშავება

ასოციაციის სერვისებს ჰყავს ორი სახის პოტენციური მომხმარებელი: **შიდა** - ასოციაციის არსებული ან მომავალი წევრები და **გარე** - ყველას სხვა პროფესიის წარმომადგენელი, რომელსაც ასოციაციამ შეიძლება რაიმე მომსახურება გაუწიოს.

ამავე დროს ასოციაციის შესაძლო სერვისები იყოფა **არსებულ** სერვისებად, რომლებსაც ასოციაცია ამ მომენტში რაღაცა სახით ეწევა და **ახალ** სერვისებად, რომლებიც შეიძლება დაინერგოს ორგანიზაციაში.

შედეგად ყველა სერვისი რომელსაც ვიხილავთ დაიყოფა 4 ჯგუფად:



უმეტეს შემთხვევაში არსებული სერვისების გაუმჯებესება არ იქნება ახალი შემოსავლის წყარო, არამედ მოემსახურება ასოციაციის შიდა და გარე აღქმის გაუმჯობესებას და შექმნის საფუძველს ახალი შიდა და გარე სერვისების შესაქმნელად.

4.1. შიდა სერვისები

ასოციაციის მიმდინარე წევრები დადებითად აფასებენ ასოციაციის მიერ ახალი სერვისების განვითარების პერსპექტივას – გამოკითხულთა უმეტესობა თვლის, რომ ასოციაციას შეუძლია მოიძიოს შემოსავლის დამატებითი წყაროები (სრულებით ეთანხმება 52.4%, ეთანხმება 40.7%); 79.7% კი თვლის რომ ასოციაციამ უნდა დანერგოს დამატებითი სერვისები წევრებისათვის. მოსალოდნელ სერვისებში გამოკითხვისას ყველაზე ხშირად ახსენებენ დაზღვევას, სხვადასხვა სახის განგრძობითი განათლების სერვისებს და აზრთა გაცვლის / სადისკუსიო სივრცის შექმნის ერთ ერთ ფორმას.

4.1.1. არსებული შიდა სერვისების განახლება

შიდა სერვისების განახლებას აქვს ორი ძირითადი მიმართულება:

- ასოციაციის ბაზაზე ჩამოყალიბდეს ადვოკატთა პროფესიის მთავარი **საინფორმაციო / სადისკუსიო სივრცე**

- ასოციაცია გახდეს **ადვოკატთა პროფესიული კულტურის** წყარო და მისი მთავარი გამავრცელებელი.

ორივე მიმართულების მთავარი მიზანია ასოციაციის წევრობა გახდეს მისი ყველა წევრისთვის არა მხოლოდ პროფესიაში მუშაობის აუცილებელი საჭირო პირობა, არამედ საამაყო ფაქტი, რაც გაზრდის არსებული სერვისებით კმაყოფილების დონეს და გახდება მომავალი სერვისების დანერგვის საწინდარი.

I საინფორმაციო / სადისკუსიო სივრცის შექმნა

გამოკითხულ ადვოკატთა უმეტესობა მიუთითებს ინფორმაციის გაცვლის სიმწირეზე. ნაწილობრივ ეს განპირობებულია პროფესიის სპეციფიქით – უნიკალური გამოცდილება და ცოდნა განაპირობებს ამა თუ იმ ადვოკატის პროფესიონალურ სიძლიერეს და ბევრი ხშირად არ არის მზად სრულად გააზიაროს ამ სახის ინფორმაცია.

ამის გარდა ამის მიზეზია ინფორმაციის გაცვლის ცენტრალიზებული პლატფორმის არარსებობა.

საჭიროებაზე აგრეთვე მეტყველებს დისკუსიის უკვე არსებული გზები:

გამოკითხულთა ნახევარზე მეტი (60.2%) თვეში ერთხელ მაინც არჩევს კოლეგებთან ერთად სამართლებრივ კაზუსებს. საადვოკატო ბიუროებში და დიდი კომპანიების იურიდიულ განყოფილებებში მიღებული პრაქტიკაა პერიოდული დისკუსიების გამართვა, მაგრამ ამით საზრდოობს მხოლოდ დისკუსიის მონაწილე და ეს არ ეხმარება ადვოკატთა მთლიანი კორპუსის განვითარებას.

ბევრი ადვოკატი სადისკუსიო პლატფორმად იყენებს სოციალურ ქსელებს, სადაც სვამს კონკრეტულ შეკითხვას ან მოჰყავს მაგალითი, მაგრამ ამ პლატფორმას გააჩნია რამოდენიმე მნიშვნელოვანი ნაკლი:

- ეს პლატფორმა საჯაროა, რაც ზღუდავს იმას, თუ რა სახის ინფორმაცია შეიძლება იყოს გაზიარებული;
- დისკუსიები დანაწევრებულია ცალ-ცალკე მომხმარებლის პოსტებში, რაც ხელს უშლის ცოდნის დაგროვების პროცესს;
- მნიშვნელოვანი დისკუსიის მოძიება იმისთვის. ვინც არ იყო მისი მონაწილე, თითქმის შეუძლებელია.

I Online სადისკუსიო ფორუმი

სერვისის აღწერა: პროფესიული დისკუსიების ცენტრალიზების ერთ-ერთი გზა ჩაკეტილი პროფესიული ინტერნეტ ფორუმის შექმნაა, რასაც ახსენებს გამოკითხულთა ნაწილიც. უკვე არსებობს ასეთი ფორუმისთვის საჭირო ეფექტური პლატფორმა: ადვოკატთა პორტალი.

გამოკითხულების 83.3% სმენია და 59.3% დარეგისტრირებულია ადვოკატთა პორტალზე. მართალია, რადგანაც გამოკითხვა ჩატარდა ინტერნეტის მეშვეობით, მან გამოავლინა ასოციაციის ის წევრები რომლებსაც ისედაც ხშირი კავშირი აქვთ ინტერნეტთან და იციან კომპიუტერის გამოყენება, მაგრამ ეს სწორედ ის ჯგუფია, ვინც დღეს სოციალურ ქსელებს იყენებს პროფესიული დისკუსიისათვის და წარმოადგენს კარგ ბაზას სპეციალური ფორუმის შესაქმნელად.

ასეთი ფორუმის არსებობა აგრეთვე შეუწყობს ხელს პორტალის პოპულარობის გაზრდას.

მოსალოდნელი ინვესტიცია: 3 000 ლარი

II ცოცხალი სადისკუსიო სივრცე

სერვისის აღწერა: გარდა online პლატფორმისა, ასოციაციის წევრები ახსენებენ ცოცხალი კომუნიკაციის ნაკლებობას, ცოცხალი ტრენინგების უპირატესობად online-თან შედარებით ერთ-ერთ მიზეზადაც ასახელებენ ადვოკატთა კორპუსის სხვა წარმომადგენლებთან შეხვედრის და შემთხვევების განხილვის შესაძლებლობას.

ორგანიზებული სადისკუსიო შეხვედრების დაგეგმვის შემთხვევაში გამოკითხულთა 66.7% მზად იქნება დაესწროს მათ თვეში ერთხელ მაინც.

პირდაპირი ინტერვიუებიდან ირკვევა, რომ ადვოკატები განიცდიან სამართლებრივი სფეროს სხვა წარმომადგენლებთან ერთად, პირველ რიგში, მოსამართლეებთან დისკუსიის ნაკლებობას, ამასვე მოწმობს გამოკითხვის შედეგები – 67.1% ისურვებდა ასეთ დისკუსიებში მოსამართლეების ჩართულობას.

დისკუსიის ფორმატი პირველ ეტაპზე შეიძლება იყოს ასოციაციის მიერ უკვე აპრობირებული - Mock trial.

მნიშვნელოვანია, რომ ასეთი შეხვედრებს ჰქონდეს წინასწარ განსაზღვრული პერიოდულობა, რაც შეუქმნის მომავალ მონაწილეებს მოლოდინს და ეტაპობრივად გაზრდის როგორც მათ მონაწილეობას, ისე ჩართულობას. პირველ ეტაპზე ეს უნდა იყოს ყოველკვარტალური - რათა შემოწმდეს ასეთი ფორმატის პოპულარულობა.

განვითარების შემდეგ ეტაპზე Mock trial-ს დაემატება სადისკუსიო შეხვედრები იურიდიული სფეროს მნიშვნელიოვან წარმომადგენლებთან, მაგრამ ამ შეხვედრებზე დასწრება უკვე იქნება ფასიანი (იხ. შიდა ახალი სერვისები).

III ადვოკატთა შიდა კულტურის ხელშეწყობა და წევრებთან მუდმივი კომუნიკაცია

მიზანი: გავაერთიანოთ ადვოკატების პროფესია ასოციაციის ირგვლივ, ასოციაციის აღქმა შეიცვალოს აუცილებელ ორგანიზაციიდან, სასურველამდე. ასოციაციის წევრებმა იგრძნონ უფრო მეტი ჩართულობა ასოციაციის საქმიანობაში.

როგორ ვაღწევთ ამას: თანმიმდევრული კომუნიკაცია ასოციაციის ხელთ არსებული ძირითადი საკომუნიკაციო არხებით, ესენია:

- სოციალური ქსელების გვერდი;
- ელექტრონული ფოსტა;
- ვებ გვერდი;
- დაგეგმილი შეხვედრები, საერთო კრებები.

პროფესიის მითოსი:

ყოველ პროფესიას საკუთარი შიდა წარმოდგენები აქვს, თუ როგორია ამ პროფესიის წარმომადგენელი. ამ წარმოდგენებს, როგორც წესი, იზიარებენ პროფესიის სხვადასხვა წარმომადგენლები, რაც განაპირობებს პროფესიაში მომუშავე უცნობი ადამიანების ერთობის გრძნობას. პირობითად ამას შეგვიძლია ვუწოდოთ პროფესიის მითოსი. საქართველოში ადვოკატების ამგვარ მითოსს არ აქვს ცენტრალიზებული კომუნიკაციის წყარო, რაც წარმოადგენს შესაძლებლობას ასოციაციისათვის: თუ ასოციაცია გამოიყენებს ამას საკუთარ საკომუნიკაციო სტრატეგიაში, ის გაზრდის როგორც ერთობას ადვოკატთა კორპუსის შიგნით, ისე წევრების დადებით განწყობას და ერთგულებას ასოციაციის მიმართ:

ადვოკატი, როგორც პიროვნება – პატიოსანი კომპეტენტური, მუდამ მებრძოლი, რომელიც ეწევა დამოუკიდებელ პროფესიას, სადაც ყველაფერი დამოკიდებულია მის პირად ტალანტზე და არა იერარქიაზე, ხშირად არის საზოგადოებისგან დაუფასებელი.

ადვოკატი, როგორც პროფესიონალი – ადვოკატი ემსახურება საზოგადოებას და სამართლიანობა, მუდმივად სჭირდება შემოქმედებითად მიუდგეს საქმეს, იყოს მზად ბრძოლისათვის და ხშირად უწევს კონფლიქტისა და სტრესის რეჟიმში ყოფნა, სამაგიეროდ აქვს ძალაუფლება, შეუძლია გავლენა მოახდინოს სამართლებრივ პროცესებზე და საზოგადოებაში არსებულ სამართლიანობის დონეზე.

ადვოკატი, როგორც კლიენტის მომსახურე – სანდო მრჩეველი და ზოგჯერ ერთადერთი დამაკავშირებელი გარე სამყაროსთან, კლიენტზე დამოკიდებული, რადგან ადვოკატის კლიენტი მისი სახეა.

კომუნიკაციის თანმიმდევრობა:

ძირითადი საკომუნიკაციო აქტიოვობები შეგვიძლია დავალაგოთ მათი სიხშირის მიხედვით:

კვირაში ერთხელ

1 პოსტი სოციალურ მედიაში - ასოციაციის საქმიანობის შესახებ;

1 პოსტი სოციალურ მედიაში - ადვოკატზე, როგორც პროფესიონალზე ან ადვოკატზე, როგორც პროფესიაზე. სასურველია კონკრეტული ცოცხალი ისტორია რომელიმე ადვოკატის პრაქტიკიდან.

თვეში ერთხელ

საინფორმაციო ელექტრონული წერილი – გასული თვის სიახლეები ასოციაციის შიგნით ან / და ასოციაციის მიერ განხორციელებულ აქტიოვობებში.

კვარტალში ერთხელ

ერთიანი დაიჯესტი / ანგარიში ბოლო პერიოდის აქტივობების შესახებ: სიახლეები ასოციაციაში, ჩატარებული საინტერესო ტრენინგები, წარჩინებული ადვოკატების ისტორიები.

წელიწადში ერთხელ

სხვადასხვა სფეროში წარჩინებული ადვოკატების ყოველწლიური დაჯილდოვება.

ადვოკატების ყოველწლიური გამოკითხვა - ძირითადი მიზანი - გავიგოთ ასოციაციის წევრთა დამოკიდებულების ცვლილება ასოციაციის საქმიანობის მიმართ და მივცეთ საშუალება გასცენ უკუგება და იგრძნონ საკუთარი თავი უფრო მეტად ჩართული ასოციაციის საქმიანობაში.

IV ჟურნალი „ადვოკატი“

საკუთარი პერიოდული გამოცემა არის როგორც ასოციაციის სადისკუსიო სივრცის, ისე შიდა კულტურის განვითარების მნიშვნელოვანი ინსტრუმენტი. გამოკითხულთა ნახევარზე მეტი (62%) მას კითხულობს, აქედან დაახლოებით თანაბარი რაოდენობა კითხულობს მის ბეჭდურ და ელექტრონულ ვერსიას (54% და 46% შესაბამისად).

ბოლო პერიოდში ჟურნალი „ადვოკატი“ გამოდის არარეგულარულად, ინტერვიუებიდან და გამოკითხვიდან ჩანს, რომ მის მკითხველებს სურთ იხილონ ცვლილებები ჟურნალის სარედაქციო პოლიტიკაში, მაგრამ არ არსებობს ერთიანი მოსაზრება, რა მიმართულებით უნდა წავიდეს ჟურნალი – უფრო სამეცნიერო თუ უფრო ზოგადი იურიდიული თემატიკისკენ. ერთადერთი მოთხოვნა, რაც ისმის ხშირად, არის მეტი ადგილობრივი და საერთაშორისო პრაქტიკული ქეისების გარჩევა.

პროექტის ფარგლებში შეფასდა, რამდენად შეიძლება გამხდარიყო ჟურნალი „ადვოკატი“ დამოუკიდებელი შემოსავლის წყარო, როგორც მინიმუმ ისე, რომ შეძლებოდა საკუთარი გამოცემის დაფინანსება.

შედარებისთვის აღებული იქნა „ადვოკატის“ მოცულობისა და ტირაჟის ანალოგიური ყოველკვარტალური გამოცემა, რომელიც გათვლილია გამომცემელი ორგანიზაციის შიდა მომხმარებელზე.

ამ მოკვლევის შედეგად გამოვლინდა, რომ იმისათვის, რომ ჟურნალმა მიაღწიოს შიგთავსისა და ბეჭდვის მაღალ ხარისხს, თითო გამოცემის სავარაუდო ბიუჯეტი იქნება 8 000-10 000 ლარი, სადაც 30-35% შეადგენს ჟურნალის შექმნის ხარჯს (საავტორო ჰონორარები, სარედაქციო, დიზაინისა და დაკაბადონების ხარჯები) და 65-70% – მისი ბეჭდვის დანახარჯს.

ამ ხარჯის დაფარვის ძირითადი წყარო შეიძლება გახდეს ჟურნალის ნაბეჭდ ან ინტერნეტ ვერსიაში რეკლამის განთავსება. მოკვლევის შედეგად დადგინდა, რომ საქართველოს სარეკლამო ბაზარზე ბეჭდვით რეკლამაში ინვესტიციები მცირდება ინტერნეტში რეკლამის განთავსების სასარგებლოდ. ორივე სივრცეში რეკლამის განთავსება კონცენტრირებულია რამოდენიმე ძირითად საშუალებაში ან პლატფორმაზე და განმათავსებლები არ ეძებენ რეკლამის განთავსების ახალ გზებს. ჟურნალი „ადვოკატი“-ს აუდიტორია საკმაოდ მოზრდილია, მაგრამ სპეციფიურია, რაც ნიშნავს, რომ შეიძლება მოიძებნოს რეკლამის განმათავსებელი, რომელიც დაინტერესდება კერძოდ ამ აუდიტორიით, მაგრამ ასეთი სახის შემოსავალი ვერ იქნება რეგულარული და ვერ უზრუნველყოფს ჟურნალის შექმნისა და ბეჭდვის ხარჯების დაფარვას.

ჟურნალი ადვოკატი არის ასოციაციის წევრებთან კომუნიკაციის და საადვოკატო კულტურის მხარდაჭერის ეფექტური ინსტრუმენტი. ის ვერ გამოდგება როგორც სტაბილური შემოსავლის წყარო, მაგრამ სასურველი იქნება გააგრძელოს არსებობა როგორც ელექტრონულმა პერიოდულმა გამოცემამ როგორც ჩამოსატვირთი PDF, ასევე ასოციაციის ვებ გვერდის ცალკეული სექციის სახით, მცირე ბეჭდვით ტირაჟით საჭიროების შემთხვევაში. ჟურნალმა უნდა დაიცვას კონკრეტული პერიოდულობა, რათა შეუქმნას მის მკითხველებს მოლოდინი და გაზარდოს მისი ჩართულობა, ამ ეტაპზე ოპტიმალური პერიოდულობა იქნება კვარტალში ერთხელ.

ინტერვიუებისა და გამოკითხვის შედეგების გათვალისწინებით სამი სახის თემატიკა იქნება სასურველი მკითხველისთვის: სამეცნიერო ხასიათის იურიდიული სტატიები, პრაქტიკული ქეისები ქართული რეალობიდან, პრაქტიკული და სხვა გამოცდილების გაზიარება უცხო ქვეყნებიდან. ამის გარდა, სასურველია, დაემატოს ადვოკატების შიდა კულტურის ამსახველი სტატიები (მაგ., წარმატებული ადვოკატების ისტორიები, პერიოდული დაჯილდოებები და სხვა.) და ასოციაციის საქმიანობის შესახებ სიახლეები, რაც მნიშვნელოვანია ასოციაციის ხატის ჩამოყალიბებისთვის მის წევრებს შორის.

4.1.2. შიდა ახალი სერვისების დანერგვა

ახალი სერვისები პირველ რიგში გათვლილი იქნება ადვოკატების იმ კატეგორიაზე რომლებიც ფლობენ საშუალოზე მაღალ შემოსავალს და დაინტერესებულები არიან საკუთარი თავის ან საკუთარი პრაქტიკის განვითარებაში ინვესტირებით.

იმისათვის რომ ვივარაუდოთ ასეთი ადვოკატების მაქსიმალური რაოდენობა, ვაკეთებთ შემდეგ დაშვებებს:

ეს ადვოკატები უმეტესწილად არიან 30-ს და 60 წლის შორის (ასეთია სულ 3 172 წევრი, აქედან დაახლოებით 2 220 თბილისში და 950 რეგიონებში) და შესაბამისი შემოსავალი აქვს თბილისის ადვოკატების 40%-ს და რეგიონების ადვოკატების 20%-ს (შესაბამისად 890 და 190) - სულ 1 080 პოტენციური მომხმარებელი ანუ ასოციაციის წევრების დაახლოებით 25%.

I ფასიანი ტრენინგები იურიდიულ თემატიკაზე

სერვისის აღწერა: გამოკითხულთა უმეტესობა კმაყოფილია ტრენინგ ცენტრის შემოთავაზებული ტრენინგებით, ამავე დროს, როგორც კითხვარის კომენტარებში, ისე პირდაპირ ინტერვიუებში, რესპონდენტებმა გამოთქვეს სურვილი, გაიარონ უფრო პრაქტიკული ხასიათის ტრენინგები, რომელიც შეეხება სამართლის უფრო ვიწრო სპეციალიზაციებსა და კერძო შემთხვევებს.

სავარაუდო ფორმატი: 1 და 2 დღიანი ტრენინგები;

თემატიკების რაოდენობა: 5 თემატიკა წელიწადში, 3 ერთდღიანი და 2 ორდღიანი. 5 ახალი ტრენინგი შემუშავდება 2018 წელს და განახლდება 2021 წელს.

კურსების შემუშავება: კურსები შემუშავდება ასოციაციის ტრენინგ ცენტრის მიერ, პრაქტიკოსი ტრენერები იქნებიან მოწვეული ახალი ტრენინგების ჩასატარებლად.

სავარაუდო თემატიკები: სამართალის ვიწრო სპეციალიზაცია, როგორიცაა – სამემკვიდრეო, სამედიცინო, ინტელექტუალური სამართალი და სხვა.

დამსწრეთა მოსალოდნელი რაოდენობა: 20 თითო ტრენინგზე

სერვისის ღირებულება: 200 ლარი ერთდღიანი და 300 ლარი ორდღიანი

სერვისის გაშვება: 2018

მოსალოდნელი შემოსავალი (₾)*:

2018	2019	2020	2021
930	44,230	68,630	74,130

II ფასიანი ტრენინგები ზოგად თემატიკაზე

სერვისის აღწერა: გარდა პროფესიული ტრენინგების, ასოციაციის წევრებს აქვთ საჭიროება განავითარონ სხვა უნარები, რომლებიც დაეხმარებიან მათ ყოველდღიურ საქმიანობაში. პირველ რიგში რესპონდენტები ახსენებდნენ მოლაპარაკების ხელოვნებას, მაგრამ ამის გარდა არის კიდევ რამოდენიმე უნარი, რომელსაც პროფესიული ადვოკატები სიამოვნებით დაეუფლებიან.

სავარაუდო ფორმატი: 1 და 2 დღიანი ტრენინგები

თემატიკების რაოდენობა: 5 თემატიკა წელიწადში, 3 ერთდღიანი და 2 ორ დღიანი

კურსების შემუშავება: მოწვეული იქნება პრაქტიკოსი ტრენერები, რომლებსაც უკვე აქვთ შემუშავებული ანალოგიური პროგრამები, ჩატარებაში ისინი მიიღებენ ტრენინგების შემოსავლის ფიქსირებულ პროცენტს.

სავარაუდო თემატიკები: მოლაპარაკების ხელოვნება; სტრესის მართვა; დროის მართვა; რეკლამის დაგეგმვა; გაყიდვების ხელოვნება.

დამსწრეთა მოსალოდნელი რაოდენობა: 15 თითო ტრენინგზე

სერვისის ღირებულება: 200 ლარი ერთდღიანი და 300 ლარი ორდღიანი

სერვისის გაშვება: 2018

მოსალოდნელი შემოსავალი (₾)*:

2018	2019	2020	2021
17,373	39,273	61,173	83,073

III სასერტიფიკატო პროგრამები იურიდიულ თემატიკაზე

სერვისის აღწერა: გარდა ახალი მოკლევადიანი იურიდიული ტრენინგების, ასოციაციის წევრები დაინტერესებულები არიან უფრო ჩაღრმავებული და სპეციალიზებული სასერტიფიკატო კურსებით, გამოკითხულთა 76,4% გამოთქვა ასეთი კურსის გავლის სურვილი.

სავარაუდო ფორმატი: 12 შეხვედრა 4 კვირის განმავლობაში, თითო შეხვედრა 3 საათი, სულ 36 საათი.

კურსების შემუშავება: კურსები შემუშავდება მოწვეული ლექტორის მონაწილეობით, რის შედეგად მოწვეული ლექტორი მიიღებს კურსების შემოსავლის ფიქსირებულ პროცენტს ანაზღაურების სახით.

თემატიკების რაოდენობა: 4 თემატიკა წელიწადში, თითო კურსი თითო კვარტალში 2019 წელს; 6 კურსი წლის განმავლობაში 2021 წელს; 8 კურსი წლის განმავლობაში 2021 წელს.
დამსწრეთა მოსალოდნელი რაოდენობა: 20 თითო კურსზე

სერვისის ღირებულება: 450 ლარი

სერვისის გაშვება: 2019

მოსალოდნელი შემოსავალი (₾)*:

2019	2020	2021
20,240	29,400	38,560

IV სადისკუსიო შეხვედრები

სერვისის აღწერა: ეს არის ანალოგიური უფასო სერვისის განვითარება, რომელიც აღწერილი იყო წინა სექციაში. გარდა ყოველკვარტალური უფასო შეხვედრების, დამატებითი შეხვედრები დაინიშნება უფრო მოთხოვნადი სტუმრების ჩართულობით და იქნება ფასიანი.

სავარაუდო ფორმატი: პერიოდული შეხვედრები დიდ აუდიტორიაში იურიდული პროფესიის სხვადასხვა წარმომადგენლებთან. ყოველი შეხვედრის ფარგლებში მთავარი სტუმარი წარდგება მოხსენებით რის შემდეგაც გაიმართება დისკუსია.

შეხვედრების სიხშირე: კვარტლაში ერთხელ, წელიწადში ოთხჯერ

დამსწრეთა მოსალოდნელი რაოდენობა: 100 ადამიანი თითო შეხვედრაზე

დასწრების ღირებულება: 50 ლარი

სერვისის გაშვება: 2019

მოსალოდნელი შემოსავალი (₾)*:

2019	2020	2021
4,400	**8,800**	**8,800**

V გასაცნობი (Networking) შეხვედრები

სერვისის აღწერა: პერიოდული შეხვედრები იურიდიული პროფესიის წარმომადგენლებსა და სხვადასხვა სფეროს წარმომადგენლებთან. ინტერვიუების რესპონდენტებმა გამოთქვეს სურვილი, გაიცნონ როგორც იურიდიული პროფესიის სხვა წარმომადგენლები (მოსამართლეები და პროკურორები), ისე მომიჯნავე პროფესიის წარმომადგენლები, ვის უწყებებთანაც ხშირად უწევთ შეხება (მაგ. ნოტარიუსები და საჯარო რეესტრის წარმომადგენლები). ეს შეხვედრები აგრეთვე შესაძლებლობაა სხვა პროფესიის წარმომადგენლისათვის გაიცნოს ადვოკატთა კორპუსის მნიშვნელოვანი წარმომადგენლები.

შეხვედრის ფორმატი: შეხვედრა რესტორანში ან კაფეში, სადაც მოწვეულია როგორც იურიდიული პროფესიის, ისე სხვა პროფესიების წარმომადგენლები.

შეხვედრების სიხშირე: 2018 / 2019 – 6 თვეში ერთხელ, 2020/2021 - კვარტალში ერთხელ.

დამსწრეთა მოსალოდნელი რაოდენობა: 200 ადამიანი თითო შეხვედრაზე

დასწრების ღირებულება: 100 ლარი

სერვისის გაშვება: 2018

მოსალოდნელი შემოსავალი (₾)*:

2018	2019	2020	2021
11,500	23,000	46,000	46,000

VI სამუშაო სივრცის (Coworking) სერვისები

სერვისის აღწერა: გამოკითხულთა 64% სამუშაოდ და კლიენტებთან შესახვედრად იყენებენ საკუთარ ან იმ კომპანიის ოფისს, სადაც იმ მომენტში მუშაობენ. დანარჩენი ინდივიდუალური ადვოკატები, როგორც წესი, ქირაობენ საზიარო ოფისს ან ხვდებიან კლიენტებს კაფეში, მანქანაში, სასამართლოში და ა.შ.

ამ სახის სერვისი უკვე პოპულარულია თბილისში ბიზნეს სფეროში - დიდი საზიარო ოფისები რომლებშიც სხვადასხვა პროფესიის ადამიანები ერთად მუშაობენ.

ასოციაციისთვის ამ სერვისის დანერგვა გულისხმობს მისი წევრებისათვის სამუშაო და შეხვედრების სივრცის შექმნას ასოციაციის ოფისების ბაზაზე, საბაზროზე უფრო დაბალ ფასებში.

მომსახურების ჩამონათვალი: ასოციაციის ოფისების შესთავაზებენ სამი სახის სერვისს - შეხვედრების ოთახების ქირაობას, პერსონალური სამუშაო სივრცის უზრუნველყოფას და პრინტერის გამოყენებას.

სერვისის ღირებულება თბილისში: შეხვედრების ოთახი - ერთი საათი - 20 ლარი, სამუშაო სივრცე - ერთი თვის სააბონენტო - 100 ლარი

სერვისის ღირებულება რეგიონებში: შეხვედრების ოთახი - ერთი საათი - 10 ლარი, სამუშაო სივრცე - ერთი თვის სააბონენტო - 50 ლარი.

სერვისის გაშვების თარიღი: 2019 - რეგიონებში; 2020 თბილისში - ასოციაციის ახალ ოფისში გადასვლასთან ერთად.

მოსალოდნელი შემოსავალი (₾)*:

შეხვედრების ოთახი	2019	2020	2021
თბილისი	–	37,600	60,000
რეგიონი	9, 120	18,000	33,600
სულ	**9,120**	**55,600**	**93,600**

სამუშაო სივრცე	2019	2020	2021
თბილისი	–	56,400	60,000
რეგიონი	6,000	11,400	18,200
სულ	**6,000**	**67,800**	**78,200**

VII კაზუსების საშუამავლო სერვისი

სერვისის აღწერა: ადვოკატებს პერიოდულად უწევთ სხვა იურიდიულ ექსპერტებთან მიმართვა ისეთი კაზუსის ამოსახსნელად, რომელთანაც არ ჰქონიათ საკმარისი შეხება. გამოკითხვის შედეგად სხვა ექსპერთან მიმართვა ხშირად სჭირდება გამოკითხულთა 18.3%-ს და იშვიათად 56.1%-ს.

ამავე დროს 82,7% მზად არის მიმართოს ექსპერტს, თუ გაუჩნდა ასეთი საჭიროება, მაგრამ მიმართვის სიხშირე დამოკიდებულია იქნება სერვისის ფასზე (56.8%).

ამ სერვისის მიზანია ასოციაციის ბაზაზე შეიქმნეს სხვადასხვა სახის ექსპერტთა ბაზა. საჭიროების გაჩენის შემთხვევაში ადვოკატი დაუკავშირდება ასოციაციას, რომელიც შეურჩევს

* პრინტერის სერვისის მოსალოდნელი მოგება იმდენად მცირეა რომ შეგვიძლია ჩავთვალოთ რომ ის მხოლოდ საკუთარ ხარჯებს აანაზღაურებს.

და გადაამისამართებს შესაბამისს ექსპერტთან, ამისათვის ასოციაცია მიიღებს კონსულტაციის გაწევის საფასურის ფიქსირებულ პროცენტს.

სერვისის ღირებულება და ასოციაციის მოგების სტრუქტურა: კაზუსზე კონსულტირების ფასი მერყეობს და დამოკიდებულია მის სირთულესა და უნიკალურობაზე. ამ ანგარიშისთვის ნომინალურ ფასად არის აღებული 100 ლარი – შემოთავაზებული ფოკუს ჯგუფის დროს. ნაგულისხმევია, რომ ასოციაცია თავის მომსახურეობაში მიიღებს 10% საკომისიოს.

სერვისის განხორციელების სიხშირე: ასოციაციის შემოსავლის გათვლისთვის ნაგულისხმევია, რომ სამიზნე 1080 ადვოკატიდან ყველა საშუალოდ წელიწადში ერთხელ გამოიყენებს ამ სერვისს

სერვისის გაშვების თარიღი: 2019

მოსალოდნელი შემოსავალი (₾)*:

2019	2020	2021
10,800	11,340	11,907

VIII ბრენდირებული საადვოკატო ატრიბუტიკა

სერვისის აღწერა: ადვოკატები ამაყობენ საკუთარი პროფესიით, მაგრამ იშვიათად გააჩნიათ პროფესიის ნიშნულების შემცველი ნივთები და ატრიბუტები. ადვოკატთა ასოციაციის სიმბოლიკით ბრენდირებული ატრიბუტიკა, ერთის მხრივ, გაზრდის პროფესიაში მომუშავე ადამიანების ერთობას და მათ ერთგულებას ასოციაციის მიმართ და, მეორეს მხრივ, შეიძლება გახდეს ასოციაციისთვის დამატებითი შემოსავლის წყარო.

პროდუქციის ჩამონათვალი: პირველ ეტაპზე ასოციაცია შესთავაზებს საკუთარ წევრებს ყველაზე ხშირად გამოყენებად ატრიბუტს – ბლოკნოტს. ამ ინიციატივის წარმატების შემთხვევაში პროდუქციის ჩამონათვალი შეიძლება გაიზარდოს.

პროდუქციის ფასი: ჩვეულებრივი ბლოკნოტი დღიური – 10 ლარი; პრემიუმ ბლოკნოტი დღიური – 30 ლარი.

მოსალოდნელი შემოსავალი (₾)*:

2019	2020	2021
5,600	5,900	6,190

IX ასოციაციის საწევრო გადასახადის რანჟირება

სერვისის აღწერა: ახალი სერვისების გაჩენის მიუხედავად ასოციაციის შემოსავლის ერთ ერთ ძირითად წყაროდ დარჩება საწევრო გადასახადი. დღეს ასოციაციაში არის სამი სახის საწევრო გადასახადი:

სტანდარტული - 200 ლარი

შეღავათიანი ტარიფი 1 – 100 ლარი

შეღავათიანი ტარიფი 2* – 50 ლარი

ამ სექციის ფარგლებში გთავაზობთ არსებული საბაზისო ტარიფის გაზრდას და ორი ახალი ტარიფის დამატებას.

არსებული ტარიფის ცვლილება: როგორც ამ ანგარიშის დასაწყისში ვილაპარაკეთ, ამჟამად ასოციაციის წევრები თვლიან რომ არ იღებენ საკმარისს გადახდილი საწევრო გადასახადის სანაცვლოდ. მათ შორის ამ წარმოდგენის შესაცვლელად მიმართულია წინა სექციაში აღწერილი არსებული სერვისების გამართვა. ამ პროცესის დასრულების შედეგად, კერძოდ online და ცოცხალი სადისკუსიო სივრცის შექმნის და ასოციაციის წევრებთან მუდმივი კომუნიკაციის და უკუგების აწყობის შემდეგ, გამართლებული იქნება საბაზისო საწევრო გადასახადის აწევა, ახლად გაუმჯობესებული სერვისები მოახდენს ამ ინიციატივის უარყოფითი აღქმის მინიმიზაციას.

რეკომენდებული გაზრდა იქნება 50 ლარი – ახალი საწევრო გადასახადი შედეგად შეადგენს 250 ლარს. ეს ცვლილება არ შეეხება არსებულ შეღავათიან ტარიფებს.

---

* ქვემოთ მოყვანილ დათვლებში მითითებულია მხოლოდ ერთი, 100 ლარიანი საშეღავათო ტარიფი, დათვლებში საშეღავათო წევრთა რაოდენობა ადაპტირებულია ისე, რომ ზუსტად ასახავდეს ამ სახის გადასახადისგან რეალურ შემოსავალს.

ახალი ტარიფების დამატება – „დამსწრე“-ს ტარიფი: კვლევის პროცესში გამოიკვეთა იურიდიული პროფესიის ისეთი წარმომადგენლები, რომლებიც არ არიან მოქმედი ადვოკატები და არ საჭიროებენ ლიცენზიას, მაგრამ დაინტერესებულები არიან პროფესიულ განვითარებით და ადვოკატთა ჩართულობით ასოციაციის ცხოვრებაში. ასეთი პირებისთვის გთავაზობთ ტარიფს „დამსწრე“, რომელიც საშუალებას მისცემს დაესწროს ასოციაციის შეკრებებს, მიიღოს მონაწილეობა დისკუსიებში და დაესწროს უფასო თუ ფასიან ტრენინგებს, მაგრამ არ მისცემს საშუალებას ჩააბაროს ადვოკატის გამოცდა და მიიღოს მოქმედის ადვოკატის სტატუსი. შესაბამისად ასეთი საწევროს ტარიფი იქნება 100 ლარი.

ახალი ტარიფების დამატება – „პრემიუმ“ ტარიფი: ახალი სერვისების განვითარების შედეგად არსებულ წევრებს შორის გამოიყოფა აქტიური წევრები, რომლებიც, შემლებისდაგვარად, ჩაერთვებიან ახალ შეხვედრებში და გაივლიან ახალ ტრენინგებს. სპეციალურად მათთვის არის „პრემიუმ“ საწევრო გადასახადი, რომელიც მისცემს 50% ფასდაკლებას ყველა ფასიან ტრენინგებზე (სასერტიფიკატე კურსების გარდა) და ფასიან დისკუსიებსა თუ გასაცნობ შეხვედრებზე. ასეთი საწევროს ტარიფი იქნება 400 ლარი. მისი შეთავაზება მოხდება არსებული საბაზისო ტარიფის გაზრდასთან ერთად.

სერვისის გაშვების თარიღი: ახალი „დამსწრე“-ს ტარიფი - 2019; არსებული საბაზისო ტარიფის გაზრდა და ახალი „პრემიუმ“ ტარიფის დამატება- 2020.

მოსალოდნელი შემოსავალი (₾)*:

	ფასი (₾)	**2018**	**2019**	**2020***	**2021**
შეღავათიანი საწევრო	100	218,800	224,600	235,800	247,600
ჩვეულებრივი საწევრო	200 / 250*	456,600	455,600	578,500	607,500
საწევრო „პრემიუმ“	400			103,200	108,400
საწევრო „დამსწრე“	100		23,500	24,700	25,900
სულ		**675,400**	**703,700**	**942,200**	**989,400**

* გეგმა გულისხმობს საბაზისო საწევროს აწევას 200-დან 250 ლარამდე 2020 წელს. ფასის აწევა არ შეეხება საწევროს შეღავათიან ტარიფებს

4.2. გარე სერვისები

გარე სერვისების პოტენციალის შესაფასებლად გამოიკითხა ბიზნეს სექტორის 4 წარმომადგენელი: ადგილობრივი კომპანიის დირექტორი, საერთაშორისო კომპანიის წარმომადგენლობის დირექტორი, კერძო გრძელვადიანი ბიზნესის მეპატრონე და კერძო სტარტაპის მეპატრონე.

ინტერვიუების შედეგად გამოვლინდა რომ რესპონდენტებს ან არ სმენიათ ასოციაციის შესახებ ან აქვთ ზოგადი და ხშირად არასწორი წარმოდგენა მისი საქმიანობის შესახებ.

რაც შეეხება იმ სერვისებს რაც ასოციაციამ შეიძლება მათ შესთავაზოს – იურიდიული განათლების, ინფორმაციის თუ მომსახურების სფეროში ჰყავთ შესაბამისი მომწოდებლები და ასოციაციას არ განიხილავენ მათ ერთ ერთ ალტერნატივად.

ამიტომ ამ სექციის პირველი ნაწილი მიძღვნილია ისეთ სერვისებს რომლებიც - როგორც შიდა სერვისების ნაწილში – არ ქმნიან შემოსავლის წყაროს პირდაპირ, მაგრამ ემსახურებიან ასოციაციის ცნობადობის გაზრდას ქართულ საზოგადოებაში.

მიუხედავად იმისა რომ პირველი ნაწილის დასახელებაში არის სიტყვა „არსებული“, სერვისების უმეტესობა ისეთია რომლის განხორციელებისთვის ასოციაციას აქვს შესაძლებლობა მაგრამ ამჟამად არ ანხორციელებს.

4.2.1. გარე არსებული სერვისების განახლება ან / და დანერგვა

I პრო ბონო სერვისების დანერგვა

სერვისის აღწერა: პრო ბონო სერვისები წარმოადგენს ბევრი ადვოკატთა ასოციაციის გარე კომუნიკაციის ერთ-ერთ ძირითად პუნქტს. საქართველოს ადვოკატთა ასოციაციის შემთხვევაში ასეთი სერვისების დანერგვა და მათი აქტიური გაშუქება ასოციაციის საკომუნიკაციო არხებით იქნება ცნობადობის და დადებითი აღქმის მიღების ერთ ერთი ყველაზე სწრაფი და ეფექტური გზა.

II კომიტეტების ზეპირი ან წერილობითი შეფასება მიმდინარე პროცესებზე

სერვისის აღწერა: საქართველოში ბოლო პერიოდში მოხდა რამოდენიმე მოვლენა რომლის სამართლებრივი შეფასებით დაინტერესებული იყო საზოგადოება. ამავე დროს არ არსებობს ნეიტრალური არბიტრი რომელსაც შეეძლო გაეკეთებინა ამ სიტუაციების ამდაგვარი მიმოხილვა და შეფასება.

ახლად შექმნილმა კომიტეტებმა საკუთარი კომპეტენციის ფარგლებში პერიოდულად უნდა გამოაქვეყნონ ასეთი შემთხვევების ნეიტრალური შეფასება, რაც პრო ბონო სერვისების დანერგვასთან ერთად უზრუნველყოფს ასოციაციის დადებითი ცნობადობის სწრაფ ზრდას.

III პროაქტიული სოციალური მედია პოლიტიკა

სოციალური მედია არის ასოციაციის ხელთ არსებული ერთ ერთი ყველაზე სწრაფი და ხელმისაწვდომი ინსტრუმენტი ცნობადობის გასაზრდელად.

გარდა იმ პოსტების რაც აღვწერეთ წინა სექციაში შიდა აუდიტორიისათვის, გარე აუდიტორიისათვის უნდა დაემატოს შემდეგი სახის კომუნიკაცია:

- ინფორმაცია გარე აუდიტორიაზე მიმართული ახალი სერვისების შესახებ - პირველ რიგში პრო ბონო სერვისები და კომიტეტების შეფასებები.
- ასოციაციის საკვანძო თანამშრომლების წარმოჩენა - ორგანიზაციას პირველ რიგში იცნობენ და იმახსოვრებენ მასში მომუშავე ადამიანებით. არ არის საკმარისი თუ ფართო საზოგადოება გაიცნობს ასოციაციას მხოლოდ მისი თავმჯდომარით, სასურველია იცნობდეს არანაკლებ 5 სხვადასხვა პიროვნებას რომლებიც პასუხიმგებელნი არიან ასოციაციის საქმიანობის სხვადასხვა ასპექტებზე.

4.2.2. გარე ახალი სერვისების დანერგვა

I სპეციალური იურიდიული პაკეტები მცირე და დამწყები ბიზნესისათვის

სერვისის აღწერა: არსებული ბიზნესები როგორც წესი სამი სხვადასხვა წყაროდან იღებენ იურიდიულ მომსახურებას: საკუთარი საშტატო იურისტი, აყვანილი გარე იურისტი ან იურიდიული კომპანია. სხვა შემთხვევაში ისინი ცდილობენ საკუთარი ან საკუთარი მეგობრების ძალებით იურიდიული საკითხების გამკლავებას.

ეს უკანასკნელი ხშირად არიან დამწყები ან მცირე კომპანიები რომლებსაც ადვოკატის მუდმივად აყვანის შესაძლებლობა არ აქვთ.

ეს მომსახურება გულისხმობს დამწყები ან მცირე კომპანიისათვის იურიდული მომსახურების მინიმალური პაკეტის შექმნას ფიქსირებული ყოველთვიური გადასახადის სანაცვლოდ.

რა შევა მომსახურებში: ფიქსირებული რაოდენობის კონტრაქტების შედგენა / დამოწმება თვეში და სატელეფონო კონსულტაცია კონკრეტულ ფირმაზე მიმაგრებულ ასოციაციის თანამშრომლის მიერ. მომსახურებას გაწევას უზრუნველყოფენ ამისთვის საგანგებოდ აყვანილი დამატებითი თანამშრომლები.

სერვისის ღირებულება: 300 ლარი თვეში

მოსალოდნელი შემოსავალი (₾):

2019	2020	2021
50,400	43,200	54,000

II იურიდიული საკონსულტაციო სერვისები საშუალო და დიდი ბიზნესისათვის და გარე ინვესტორებისათვის

სერვისის აღწერა: პერიოდულად დიდი კომპანიების წარმომადგენლებს ან გარე ინვესტორებს რომლებიც აპირებენ გარე რეგიონში ინვესტირებას სჭირდებათ ზოგადად იურდიული გარემოს ან კონკრეტული მიმართულების სამართლებრივი ბაზის შეფასება. ასეთი მომსახურების გაწევას შეძლებენ ასოციაციის კომიტეტები მას შემდეგ რაც დაიმკვიდრებენ საკუთარ თავს ქართულ ბაზარზე.

რადგანაც ასეთი სახის ყოველი მომსახურეობა უნიკალურია და არ არსებობს მისი ჩამოყალიბებული ბაზარი, ამ ეტაპზე რთულია გავაკეთოთ მისი პოტენციალის შეფასება.

5. გეგმის შესრულების წინაპირობები და რისკები

- კომერციული სერვისების ნაწილი დაგეგმილია იმის გათვალისწინებით რომ ასოციაცია ახალ შენობაში გადავა, ამ გეგმის ფარგლებში ჩათვლილია, რომ ეს მოხდება 2020 წელს. ამ გათვლაზე მათ შორის დამოკიდებულია თბილისის coworking სერვისების შესაძლებლობა - მათი განხორციელებისთვის საჭირო იქნება სამი შეხვედრების ოთახი, რომელსაც ასოციაცია გააქირავებს coworking სერვისების ფარგლებში.
- ამ მომენტში ასოციაციას არ ჰყავს ყველა ის მიზნობრივი კადრი რომელიც საჭირო იქნება აქ აღწერილი სერვისების დანერგვისათვის. უმეტესი სერვისების თვითღირებულებაში ეს გარემოება არის გათვალისწინებული, გარდა ასოციაციის შიდა და გარე კომუნიკაციის მართვის, როგორც ელექტრონული ფოსტით, ისე სოციალურ მედიაში. ამჟამად ასოციაციაში ამაზე პასუხისმგებელია მხოლოდ ერთი ადამიანი რომელსაც სხვა ფუნქციებიც აქვს შეთავსებული რაც რისკის ქვეშ აყენებს თანმიმდევრული შიდა და გარე კომუნიკაციის მართვას.
- ასოციაციის ვებ გვერდი ამჟამად სრული განახლების პროცესშია, რა დროსაც შეიძლება დაემატოს ცალკე სექცია ჟურნალი „ადვოკატი“-ს ელექტრონული ვერსიისათვის და ასოციაციის ყოველკვარტალური სიახლეების დაიჯესტისათვის რომელიც მომავალში შეიძლება შეთავსებული იყოს ჟურნალთან.
- კალკულაციების დროს გაკეთებული დაშვებები საჭიროებს გადამოწმებას დროის განმავლობაში, ამიტომ ამ პროექტის ფარგლებში მისი ავტორი ადვოკატთა ასოციაციის გუნდთან ერთად შეასრულებს მის ორ გადახედვას, დაწყებიდან 6 და 12 თვეში.