

რეიტინგი: რეიტინგი: NBA-ის უძვირესი გუნდები • უმაღლესი განათლების მიმოხილვა

მარტი, 2019

Forbes

GEORGIA



მომავლის პირისპირ

BK CONSTRUCTION-ის წარმატების 25 წელი: 20-ზე მეტი
განხორციელებული პროექტი, უწყვეტი ინოვაცია და მკაფიო ხედვა





64 | CEO



54 | ანტიკორუფციები

Forbes GEORGIA

ფაქტი და კომენტარი

10 | როგორ დავუბრუნოთ დიდება ევროს?
ავტორი: სიმონ ფორბსი

LEADERBOARD

12 | ქართველი სტუდენტების შედეგები საერთაშორისო გამოცდებში

14 | მსოფლიოს უსახვილესი სამეცნიერო პროექტები



stefanoricci.com

TBILISI Hotel Ambassadors • 13 Ioane Shavteli street • T. +99 5 577 255 500

STEFANO RICCI



40 | ტექნოლოგიები

18 | სამთავრობო ხარჯები: სარეზერვო ფონდის მიმოსხილვა

20 | NBA-ის ყველაზე ღირებული გუნდები

22 | ახალი მილიარდერი: ჩანგ იონი

23 | არჩივიდან: მარადიული ფორდი

მოსაზრება

24 | უპრაინული ქვაკუთხედი

// ალექსი პეტრიაშვილი

26 | რა პრინციპით უნდა შევაფასოთ ცვლილებები შეფასების სისტემაში?

// ვია ნოდია

28 | სერვისების ინტერნაციონალიზაცია ბიზნესის განვითარებისთვის

// ზვიად ქვლივიძე

ტექნოლოგიები

36 | ვგუგლავთ ბლოკჩეინს

1990-იანი წლების ბოლოს Google-მა გარდაქმნა ინტერნეტი, შექმნა რა სწრაფი, ზუსტი და იოლად გამოსაყენებელი საძიებო სისტემა. ახლა მას იმავეს ვაკეთებთ შეუძლია ბლოკჩეინ-ტექნოლოგიისათვის, რომელიც საფუძვლად უდევს Bitcoin-ისა და Ethereum-ის მსგავს კრიპტოვალუტებს.
ავტორი: მაიკლ დელ კასტილიო

40 | შედეგზე მომართული შემოქმედებითობა

იურიდიული საკონსულტაციო სააგენტო CCLA მესამე წელია, ბაზარზე და უკვე მოასწრო, ტრადიციული სერვისების სცენაზე ინოვაციური „ლობოტი“ გამოეყვანა. სააგენტოს პარტნიორს, უნა ძიმისტარიშვილს, მისი კომპანიის აწმყოსა და იურიდიული სფეროს მთავალზე ვესაუბრე.

ავტორი: შოთა დიდგელაშვილი

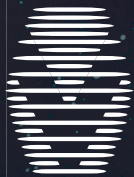


70 | სპეცპროექტი



ალიანსი
კლუბი

ნარმოზიფატი



ალიანსის
დასვენების
კლუბი

PRIVILEGE
CARD



0000

პრივილეგია,
რომელიც გიხსნით 500,000 -ზე მეტი აპარტამენტის კარს
მსოფლიოს 108 ქვეყანაში



36 | ტექნოლოგიები



44 | სტრატეგიები

სტრატეგიები

44 | Uber-ის საიდუმლო ოქროს საბადო

წელს Uber Eats-ის შემოსავალმა შესაძლოა, აპლიკაციური მგზავრობის გიგანტის შემოსავლების მეათედი შეადგინოს. ეს შთამბეჭდავი სიახლეა კომპანიის პირველადი აქციების ინვესტორებისთვის, თუმცა კარგად დაფინანსებული კონკურენტები უკვე ცდილობენ იმავე მარღვზე დასხდომას.

ავტორი: ბიზ კარსონი

48 | საქართველოს საპრედიტო რეპიტინგი გაიზარდა

ავტორი: შოთა თყეშელაშვილი

ანტრეპრენიორები

54 | წლის გარიგება

თემურ უგულავა „აჭარაბეთის“ საკონტროლო პაკეტში 115.4 მილიონ ევროს ანუ 349 მილიონ ლარს მიიღებს. მთლიანი გარიგების ღირებულება, სავარაუდოდ, 225 მილიონ ევრო, ანუ 685 მილიონი ლარი იქნება.

ავტორი: ელენე კვანცილაშვილი

58 | „ალიანს ჯგუფი“ ჯანსაღი ცხოვრების ტურიზმს ავითარებს

ახალ სამიზნე აუდიტორიას ეძებთ? სწორედ ეს კითხვა უდევს Alliance Group-ის წარმატებას საფუძვლად. წამყვანი ქართული სამშენებლო დეველოპერი, რომელიც თამაშის წესების შემცვლელი პროექტებით არის ცნობილი, მნიშვნელოვან განცხადებას აკეთებს ჯანმრთელობის ტურიზმთან დაკავშირებით.

ავტორი: ჰენ ვისტი

CEO

64 | მომავლის პირისპირ

BK Construction-ის წარმატების 25 წელი: 20-ზე მეტი განხორციელებული პროექტი, უწყვეტი ინოვაცია და მკაფიო ხედვა

ავტორი: ელენე ჩოხახიძე



საქართველოს ნამყვანი ბიზნუს- გადასვმები

TV ჰინვალი

გაატარეთ სამუშაო დღეები ჩვენთან:

ანალიტიკა

ანალიტიკა

15:00-16:00 PM

22:30-23:00 PM

(ყოველ პარასკევს)



საქმის კურსი

15:00-16:00 PM

22:30-23:00 PM



ქვეყნის ნაწიასივნი

11:00-12:00 PM



საქმიანი დილა

07:55-11:00 AM

WWW.BM.GE

სპეცპროექტი: ფინანსები

70 | მონაცემთა კარტოგრაფები

ორი ფილოსოფოსი იყენებს მანქანურ სწავლებასა და ხელოვნურ ინტელექტს იმისათვის, რომ რეალური დროის რეჟიმში გლობალური ეკონომიკის რუკა შექმნას. მსოფლიოს უმსხვილესი ფინანსური ფირმებიც რიგში ჩამდგარან მათ კარებთან.
ავტორები: ანთუან ბარა

74 | კრიპტოტოქის უკანასკნელი იმედი

კრიპტომანიამ ჯოზეფ ლუბინი მილიარდერად აქცია, ჰოდა, უტოპური ბიზნესიმიპერიის აშენებაც განიზრახა, მაგრამ საქმეში რეალობა ჩაერთო - არცთუ ხელსაყრელად.
ავტორები: ჯეფ კოფლინი, სარა ჰენსენთან ერთად

ეკონომიკა

84 | საქართველოს უმაღლესი განათლების სამართლის მიმოხილვა

ბესო ნამჩავაძე

88 | პორტირება მეოცე საუკუნემდე

2018 წელს საქართველოს პორტებმა უფრო ნაკლები მოცულობის ტვირთი გაატარეს, ვიდრე 2000-ში.
შოთა ტყეშელაშვილი

ისტორია

94 | ბათუმი იმპერიათა გზაგასაყარზე

რეგიონის ერთ-ერთი მთავარი საპორტო ქალაქი მულტიკულტურული ბიზნესისტორიით გამოირჩევა. მეცხრამეტე საუკუნის მიჯნაზე ბათუმში როტშილდებისა და ნოვოვების ინტერესები გადაიკვეთა.
ავტორი: ემილ ავლალიანი

აზრები

96 | მოთმინების შუასახე

მარტი 2019, N 84

რედაქციის მისამართი: საბარტოლო, 0160, თბილისი, ბაზრეკლის 19; ტელ.: (+995 32) 223 77 07; 0-800-ლი: info@forbes.ge
Forbes Georgia არის ყოველთვიური გამოცემა. საბარტოლო ფასი 7 ლარი.
შურნალი გამოდის 2011 წლის დეკემბრიდან. Forbes Georgia ღარემისტირებულმა საბარტოლომ
პარლამენტის პროცესში აბლიტირების საბარტოლომ რეპრეზენტის დეპარტამენტის მიერ 2011 წლის
16 ნომბერს. ISSN 2233-3487



დაბარტოლო საბარტოლო "ომეგა ტეგ" PRINTED BY "OMEGA TEG" PRINT HOUSE
საბარტოლო, თბილისი, საბარტოლო 17 TBILISI, GEORGIA, 17 SARAJISHVILI STREET
ტელეფონი: 00 995 32 253 03 62 TELEPHONE: 00 995 32 253 03 62

Copyright 2011 საქართველოს საბარტოლო Media Partners, საბარტოლო უფლებები დაცულია. შურნალი
გამოქვეყნებული მასალების ნაწილობრივ ან მთლიანად გამოყენება აკრძალულია. Copyright 2011
Forbes, as to materials published in the US Edition of Forbes. All rights reserved. საბარტოლო ნომერი Forbes
წარმოადგენს Forbes Inc.-ის საკუთრებას. გამოყენების უფლებით სარგებლობს საქართველოს საბარტოლო
Media Partners შესაბამისი საბარტოლო ხელშეკრულებით. Forbes Georgia is published by the Media
Partners JSC under a license agreement with Forbes Media LLC, 60 Fifth Avenue, New York, New York
10011. Forbes is a trademark used under the license from FORBES LLC.

UDC (UAK) 338.22 (051.2) F-75

გამოცემა იყენებს ბესარტონ გეგუშვილის BPG-InfoTech ფონტებს:
„ბპგ გარდინან ვიკიბტური“ და „ბპგ პრიმა“.

მთავარი რედაქტორი
გიორგი ისაკაძე

ალმასრულმეპალი რედაქტორები
შოთა დიღმელაშვილი, ელენე კვანცილაშვილი

არტდირექტორი, ფოტორედაქტორი
სერგა ნემსიწვერიძე

ლიტერატურული რედაქტორი
ირინა ბიაშვილი

ვებდირექტორი
გოგი ქავთარაძე

დამაკაბდონეპალი
ქეთა ჟორჟოლიანი

ფოტორედაქტორი
ხათუნა ხუციშვილი, ჯაბა ჩიტიძე, ნიკა ფანიაშვილი

შურნალ Forbes Georgia-ს გამოსცემს
სააქციო საზოგადოება
Media Partners

ბარტოლო
მაია მირიჯანაშვილი

ბაყიდვების დირექტორი
ლელი მირიჯანაშვილი

შურნალი Forbes დაარსდა 1917 წელს

Forbes USA
Editor-in-Chief
Steve Forbes

Chief Content Officer
Randall Lane

Art & Design
Robert Mansfield

Editorial Director, International Editions
Katya Soldak

Forbes Media
President & CEO
Michael Federle

Senior Advisor, International
Tom Wolf

Founded in 1917

B.C. Forbes, Editor-in-Chief (1917-54)
Malcolm S. Forbes, Editor-in-Chief (1954-90) James W. Michaels,
Editor (1961-99) William Baldwin, Editor (1999-2010)

Copyright © 2018 Forbes LLC. All rights reserved. Title is protected through a trademark registered with the U.S. Patent & Trademark Office.

ახლა რაზე ფიქრობთ?! - რამაზ სამხარაძის ბლოგი



„ახლა რაზე ფიქრობთ?“ – ტენესის შტატში ნეშვილს დავყურებთ თავზე, ოთკაცინ პატარა თვითმფრინავში, სადაც მე, თაზო, ლია და ბადი ვართ, თავად ამ თვითმფრინავის მფლობელი ბადი გვეკითხება...

რაზე ვფიქრობ და ახლა ეს თვითმფრინავი რომ ჩამოვარდეს, წარმომიდგენია, რა ამბები მოხდება-მეთქი. ამერიკისა და საქართველოს მთავარ თემებში ვიქნებით, ჰედლაინებსაც გეტყვი-მეთქი...

ბადი, რომელიც თავად მართავდა თვითმფრინავს, გაცხადებს სახით, მთელი ტანით შემობრუნდა ჩემკენ, უკანა მხარეს, სადაც მე და თაზო ვისხედით... წინ მჯდომ ლიას სიცილი წასკდა.

„74 წლის კაცი ვარ და ჯერ სიკვდილზე არ ვფიქრობ, თუმცა მესმის შენი, როგორც ჩანს, თქვენი ქვეყნის მენტალიტეტზე 70-წლიანმა საბჭოთა რეჟიმმა და მერე ომებმა იმოქმედაო... დღემდე მუდამ პოზიტებზე ვარ ორიენტირებული“, – თქვა ბადიმ და მართალიც იყო.

2015 წლის შემდეგ ცუდი ამრები აღარ მომდის თავში... ერთგვარი გაკვეთილი აღმოჩნდა ჩემთვის „ნეშვილის ცის ფიქრები“.

ბადი შეერთებულ შტატებში ცნობილი რადიოჟურნალისტი, ახლა 77 წლისაა და 29 რადიოსადგურის მფლობელია, ჰყავს არაჩვეულებრივი მეუღლე – როსმარი და ნეშვილში ორსართულიან ულამაზეს სახლში, მდიდრების დასახლებაში ცხოვრობს.

ძალიან გავგიმართლა, ჯერ აშშ-ის საელჩოს პროექტ GMPP-ის პროგრამაში რადიო „ჰერითმა“ რომ გაიმარჯვა და მერე შეერთებულ შტატებში უჩვეულო მასპინძლები რომ დავგვხვდნენ, რომლებიც ჩემი ცხოვრების მანძილზე არასოდეს დამავიწყდებიან.

მე და ჩემი კოლეგები, სულ ოთხი კაცი (ტექნიკური, ფინანსური და მარკეტინგის დეპარტამენტის ხელმძღვანელები), ამერიკის შეერთებულ შტატებში გავემგზავრეთ.

ეს ამერიკაში ჩემი მესამე ვიზიტია...

ყოველ ჩასვლაზე განსხვავებული და მრავალფეროვანი ამერიკა მხვდება, რომელიც უკვე ძალიან ჩემია... როცა ამერიკული სტუმართმოყვარეობა ვნახე, უამრავი მითი, ჯერ კიდევ 2003 წლამდე ამ ქვეყანაზე რომ მქონდა შექმნილი, მყისიერად დაიშხვრა.

ამერიკელი, რაც უნდა დიდი ფული ჰქონდეს, ძალიან უბრალოა – ამ სიტყვის სრული მნიშვნელობით... მასთან კომუნიკაცია მარტივაა და რაც მთავარია, თანასწორად აღგიქვამს. იღებენ ადამიანებს ისეთებს, როგორებიც არიან.

ბადის რადიოსადგურები ამერიკის ოთხ შტატშია განთავსებული და ეს ვერტმფრენიც იმიტომ შეიძინა (რომელიც, ფაქტობრივად, ჩემხელაა, 1978-ი წლის გამომგება), რომ რადიოებთან თათბირი და კომუნიკაცია მარტივად და დროულად შეძლოს – ხან ერთ შტატში მიფრინავს და ხან მეორეში...

ბადი რადიოების გულია, თანამშრომლებსა და კოლეგებს უყვართ... რადიოებში თბილი და მეგობრული სტაფი დავგვხვდა, რომლებიც უშურველად გვაძლევდნენ ყველა საჭირო ინფორმაციას რადიოს მუშაობის შესახებ ამერიკაში.

მთავარი რადიოს ოფისის დერეფანში დიდი ხარი კიდა... ვიკითხეთ, რატომ იყო ეს ხარი ჩამოკიდებული... ეს ხარი აქ სპეციალურად გვიკიდა, როდესაც გაყიდვების მენეჯერი ოფისში შემოდის,

თუ რეკლამა მოიტანა, ამ ხარს ჩამოჰკრავს და ყველა ხვდებით, რომ კომპანიაში ფული შემოვიდა... მთელი სტაფი დერეფანში გამოვდივართ და ოვაციებით ვგვებობთ ჩვენს გაყიდვების მენეჯერს – მას შემდეგ ასეთი ხარი რადიო „თბილისის“ ოფისშიც გვაქვს – ნეშვილიდან წამოვიღეთ, საოცრად დიდი მოტივაცია ყველა თანამშრომლისთვის. გარდა იმისა, რომ ყველაფერი გამჭვირვალეა, იმის შეგრძნებაა, რომ მომდევნო თვეებისა და წლების განმავლობაში ყველაფერი მაგრად იქნება.

რადიო „თბილისის“ FM93.5-ის დაგეგმვა სწორედ ამერიკული ვოიაჟის მერე დავიწყეთ... იქაურმა ხედვამ დიდი მუხტი მოგვცა, რადიო უკეთესად დაგვეგეგმა და კარგ შედეგებზე გავსულიყავით უმოკლეს დროში, მაღალი კონკურენციის პირობებში...

ქართველებს თავი მე-სტუმართმოყვარედ რომ მიგვჩინა, ეს მთი აუცილებლად დაგემსხვრევთ, როცა ამერიკას ნახავთ და ნამდვილ ამერიკელებს გაიცნობთ...

ერთი ადგილი არ დარჩა ნეშვილში, რომელიც ბადის თვალს გამოეპარა, ყველაფერი საკუთარი ავტომობილით მოგვატარა და თან ამა თუ იმ ადგილის ისტორიას გვაცნობდა, დღის ბოლოს კი სასტუმროში სასიამოვნოდ დაღლილები მიგვიღობდა...

გოლფის თამაში, ამერიკული ფეხბურთი, ცნობილი პოლიტიკოსებისა და სენატორების გაცნობა, არაერთი მუშეუმისა და ქანთრი მუსიკის დედოფლის შანია თვინის კონცერტზე (რომელსაც 30 ათასამდე ადამიანი ესწრებოდა) ყოფნაც მოვასწარით – ბადიმ იბრუნა.



ნეშვილი ქანთრის სამშობლოა და თითქმის ყველგან იგრძნობოდა, რომ მუსიკის დედაქალაქში ხარ, სადაც სულ შხიარული სახეებია და ყველა მღერის... ამ კაცს მუსიკის ელჩის წოდება აქვს ტენესიში.

თუ ამერიკელი სახლში დავგაბტივებს, ეს იმას ნიშნავს, რომ მისთვის ძალიან საპატიო სტუმარი ხარ.

როსმარიმ, ბადის მეუღლემ თავისივე მომზადებული კერძებით სახლში გვიმასპინძლა. როსმარი არაჩვეულებრივად ამზადებს, პროფესიით ექთანია, თუმცა თავისუფლად დროს ხატავსა და წერას უთმობს – წიგნიც აქვს გამოშვებული, ტრენინგი მეუღლეებისთვის, უფრო სწორად ქალებისთვის – რომელიც ქართულად დაახლოებით ასე ითარგმნება – „როგორ მოვარჯულოთ ქმარი“.

ბადის კი არაფერი სჭირს მოსარჯულებელი, რადგან ყველაფერი დალაგებული აქვს, თუმცა როსმარის წიგნი ტენესიში გაყიდვების ჩართებშია. რომ არა ის დიდი მისია, რაც საქართველოში მაქვს, ცოტაც და იქ დამიტოვებდნენ... როსმარის ისე მოეწონა ჩემი ფორტეპიანოსთან მეგობრობა... იქ ყველას გამოუცხადა, რამაზს ვიშვილებთ და თქვენც მის გამო აქ დაგტოვებთ...

ამერიკელები ნამდვილი პატიოტები არიან და ეს პატიოტობაში ყველგან იგრძნობა... სახლზე დროშით დამაგრებული და გულში ამერიკაზე ფიქრით... როგორ გახადონ უკეთესი, როგორ წარმოაჩინონ, როგორ გააცნონ უკეთესად სხვებს, როგორ გამოხატონ პატივისცემა, ტოლერანტობა, თანადგომა, სოლიდარობა, მხარდაჭერა და სიყვარული.

რამაზ, ჩემს შვილს ჩემი ბიზნესები არ აინტერესებს, მას თავისი აქვსო... მე რომ გარდავივცლები, მუსტად ვიცი, რომ ამ ქონებას ამერიკას დავუტოვებო... ქვეყანაც ასეა მოწყობილი.

და თქვენ ახლა რაზე ფიქრობთ?



„ყოველთა საუნჯეთა წილ მოიგე გონიერება“

როგორ დავუბრუნოთ დიდება ევროს?

ავტორი: სტივ ფორბსი, მთავარი რედაქტორი

წლებანდელი წელი ევროს მე-20 დაბადების დღეა, თუმცა ვერ ვიტყვით, რომ ამის აღსანიშნავად ბევრი შამპანური გაიხსნა. 2008-იდან მოყოლებული, ევროკავშირი ეკონომიკურ კრიზისშია ჩაფლული, რაც ყოველგვარ ბრწყინვალეობას აუფერულებს, რაც კი ამ ახალ ვალუტას ჰქონდა.

ყვია. თანაც, ძალიან. ევროპელებს მონეტარული პოლიტიკის სათანადო პრინციპები რომ გაეთავისებინათ, ევრო კოლოსალურად წარმატებული იქნებოდა და იმავეს გააკეთებდა ევროკავშირის შესაბამისი ქვეყნებისთვის, რაც აშშ-ში გააკეთა დოლარმა - საერთო ვალუტამ, რომელიც განუმოძღვად ეხმარება დოვლათის შემქმნელ ინვესტიციებსა და ვაჭრობას. მაგრამ ეს არანეველებრივი ქმნილება ყოვლად მცდარი შეხედულებებით არის დაწყველილი, რომლებმაც, საბოლოო ჯამში, მის არსებობასაც კი შეიძლება, საფრთხე შეუქმნან.

არაერთი კრიტიკოსი ჩივის, რომ ევრომ ხელი შეუშალა საბერძნეთს, პორტუგალიას, ესპანეთს, ირლანდიასა და სხვა ქვეყნებს, გაუფასურება თავიანთი საზარლად დაპატარავებული ეკონომიკების ფეხზე წამოსაყენებლად გამოყენებინათ. მეორე მხრივ, არიან ისეთებიც, ვინც გაუთავებლად ხაზს უსვამს, რომ ევრომ გერმანიას საშუალება მისცა, ვაჭრობის დიდი ნამატი ისე შეექმნა, რომ არ დასჭირვებოდა საკუთარი ვალუტის რევალირება, როგორც ეს მანამდე მოხდებოდა. ყველაზე დიდი საყვედური მაინც ის არის, რომ ევრო დაწყველილი იქნება, თუ ევროკავშირი არ შემოიღებს ერთიან ფინანსურ და საბანკო რეგულაციურ სისტემას, ისევე როგორც ერთიან ფისკალურ/საბიუჯეტო სისტემას.

ეს და სხვა უარყოფითი შეფასებები მცდარია:

• **კეთილდღეობა.** ევრომ შეძლო და გააიოლა კაპიტა-



ლის დინება საზღვრებზე, რითაც შეამცირა ინდივიდუალური ვალუტების გაცვლის ხარჯები და თავი დაიცვა ვალუტების ერთმანეთისადმი ცვალებადობის რისკებისგან. მიუხედავად ამისა, კონტინენტის ქრონიკულად სუბსტანდარტული ეკონომიკური მდგომარეობა ისე არ გაუმჯობესებულა, როგორც მოელოდნენ, ვინაიდან პრობლემები სტრუქტურული ხასიათისაა: ჭარბი გადასახადები და რეგულაციები, მეტადრე - მოუქნელი შრომითი პრაქტიკების მიმართულებით. როცა გერმანიამ შრომის კოდექსსა და პენსიასთან დაკავშირებული

გარკვეული რეფორმები განახორციელა 2000-იანების დასაწყისში, ქვეყნის ეკონომიკა საგრძნობლად გაუმჯობესდა.

• **ევრო გიჟის პერანგია.** ერთ-ერთი ყველაზე მაგნე მითი, რომელიც მიმდინარე ეკონომიკურ პოლიტიკას აზარალებს, ისაა, რომ გაუფასურება შეჭირვებული ეკონომიკის სტიმულირების ბრწყინვალე გზაა. გულარხვინად შენიშნავენ ხოლმე, რომ ექსპორტი, ამ გზით, უცებ იაფდება და, შესაბამისად, საზღვარგარეთული გაყიდვების მატულობს. ითვლება, რომ ხელოვნურად გაბერილი ფულადი მარაგი აქტივობას წააქეზებს. მაგრამ რეალობა შემდეგია: ისტორიაში არც ერთ სახელმწიფოს არ მიუღწევია სიძლიერისა და კეთილდღეობისთვის გაუფასურების გზით. არასტაბილური ვალუტა აზიანებს ნაყოფიერ ინვესტირებას და, მთლად უარესი, არასწორ არხებში უშვებს კაპიტალს. ნუთუ დაგვაგინწყდა საცხოვრებელი სახლების ბუშტი, რომელსაც ფესვები გაიფუტულ დოლარში ჰქონდა გადგმული?

მიუხედავად ამისა, არაერთი ეკონომისტი ვიშვიშებს, რომ ისეთ ქვეყნებს, როგორც საბერძნეთი და იტალია, არ შეუძლიათ საკუთარი ვალუტის გაუფასურება, რადგან

ვეროზე არიან მიბმულები. არადა, ყველას უნდა გაუხარდეს, ასე რომაა. სხვა შემთხვევაში, საბერძნეთი ვეროკავშირის ვენესუელა განდებოდა, იტალიური ლირა კი არგენტინის ქრონიკულად შემცირებად პესოს დაემსგავსებოდა (ილინოსის შტატს მძიმე ფინანსური პრობლემები აქვს, მაგრამ არავინ ლაპარაკობს, რომ მან „აშშ დოლარის ზონა“ უნდა დატოვოს, საკუთარ გასაჭირს რომ გაუმკლავდეს).

• ვერო ვერ იმუშავებს ერთიანი, ვეროპის

მასშტაბის რეგულაციური და საგადასახადო/საბიუჯეტო სისტემის გარეშე. ნონსენსია. ქვეყანამ ის ვალუტა უნდა გამოიყენოს, რომლის გამოყენებაც უნდა. პანამა, ეკვადორი, ელ-სალვადორი და ტიმორ-ლესტე (აღმოსავლეთი ტიმორი) პირდაპირ აშშ დოლარს იყენებენ. ისეთი ქვეყნები, როგორც, მაგალითად, კოსტა-რიკაა, საშუალებას იძლევიან, დოლარი საკუთარი ეროვნული ვალუტის პარალელურად იქნას გამოყენებული. ვერო კანონიერი საგადასახადო საშუალებაა მონაკოსა და ვატიკანში. არაერთ ვრს ჰყავს სავალუტო საბჭო, რათა თავიანთი ფული ხისტად დაუკავშირონ ისეთ მყარ ვალუტას, როგორც დოლარი ან ევროა (ასეთ შემთხვევებში, ადგილობრივ ვალუტას 100%-ით უმაგრებს ზურგს, ვთქვათ, დოლარი). ჰონკონგი ამას 1980-იანების დასაწყისიდან აკეთებს დოლართან მიმართებით. იმავეს, ოღონდ ევროთი, აკეთებს ბულგარეთი უკვე 20 წელზე მეტია. აფრიკის რამდენიმე ქვეყანაც ვეროზეა მიბმული.

ზედმეტია იმის აღნიშვნა, რომ არც ერთ ასეთ შემთხვევაში ბიუჯეტის, გადასახადების, სახელმწიფო ხარჯვისა და ფინანსური რეგულაციების კოორდინირება აშშ-სა თუ ვეროკავშირთან არ ხდება.

• ვერო, საბოლოოდ, ჩაფლავდება, იმიტომ რომ ის გერმანიას ავალდებულებს, ფინანსური დახმარების ხელი გაუწოდოს ისეთ მფლანგველ ქვეყნებს, როგორც, მაგალითად, საბერძნეთია. არა, ასე არ მოხდება, და, არა, არ არის ასე.

ჩვენ გვჯერა ფულის?

აუცილებლად უყურეთ უაღრესად საინტერესო და ბევრ რამეზე ნათელის მომფენ ერთსაათიან დოკუმენტურ ფილმს აშშ-ის საზოგადოებრივ მაუწყებელზე (PBS-ზე), „ჩვენ გვჯერა ფულის?“, რომელიც თქვენი მონა-მორჩილისა და ელიზაბეტ ეიმის ავტორობით დაწერილ წიგნს ეფუძნება – „ფული: როგორ ემუქრება დოლარის განადგურება გლობალურ ეკონომიკას... და რა შეგვიძლია, მოვიმოქმედოთ“. მეტი ინფორმაციისთვის, ეწვიეთ ვებგვერდს: inmoneywetrust.org.

1970-იანებში ვაშინგტონმა უარი თქვა ნიუ-იორკს დახმარებოდა, როცა ეს უკანასკნელი გაკოტრების პირას იყო, არადა ორივე ქალაქს საერთო ვალუტა აქვს.

ვეროს არაფერი დაუშავდებოდა, მაღალჩინოსნებს გულთან ახლო რომ მიეტანათ შემდეგი ფუნდამენტური, თუმცა მოდიდან გადასული ჭეშმარიტებები:

• ფული არ არის ეკონომიკის მართვის ინსტრუმენტი. ეს არაა იგივე, რაც მანქანის საჭის მართვა. მისი ამგვარი არასწორი გამოყენების მცდელობები ეკონომიკურ პროგრესს აფერხებს. სტაბილური, საიმედო ფულის მქონე ქვეყნებს ყოველთვის უკეთ მისდით საქმე,

ვიდრე სუსტი ვალუტის მქონეთ. ყოველთვის.

უამრავ ამერიკულ და ევროპულ ცენტრალურ ბანკს უცდიდა მონეტარული პოლიტიკის გამოყენება ზრდის წინაშე არსებული სტრუქტურული ბარიერების დაძლევის მიზნით.

• ფული ღირებულებას ზომავს, ისევე როგორც საათი ზომავს დროს. ფული ყველაზე კარგად მაშინ მუშაობს, როცა ფიქსირებული ღირებულება აქვს, ზუსტად ისევე, როგორც ბაზრები მუშაობენ საუკეთესოდ ფიქსირებული წონებითა და ზომებით.

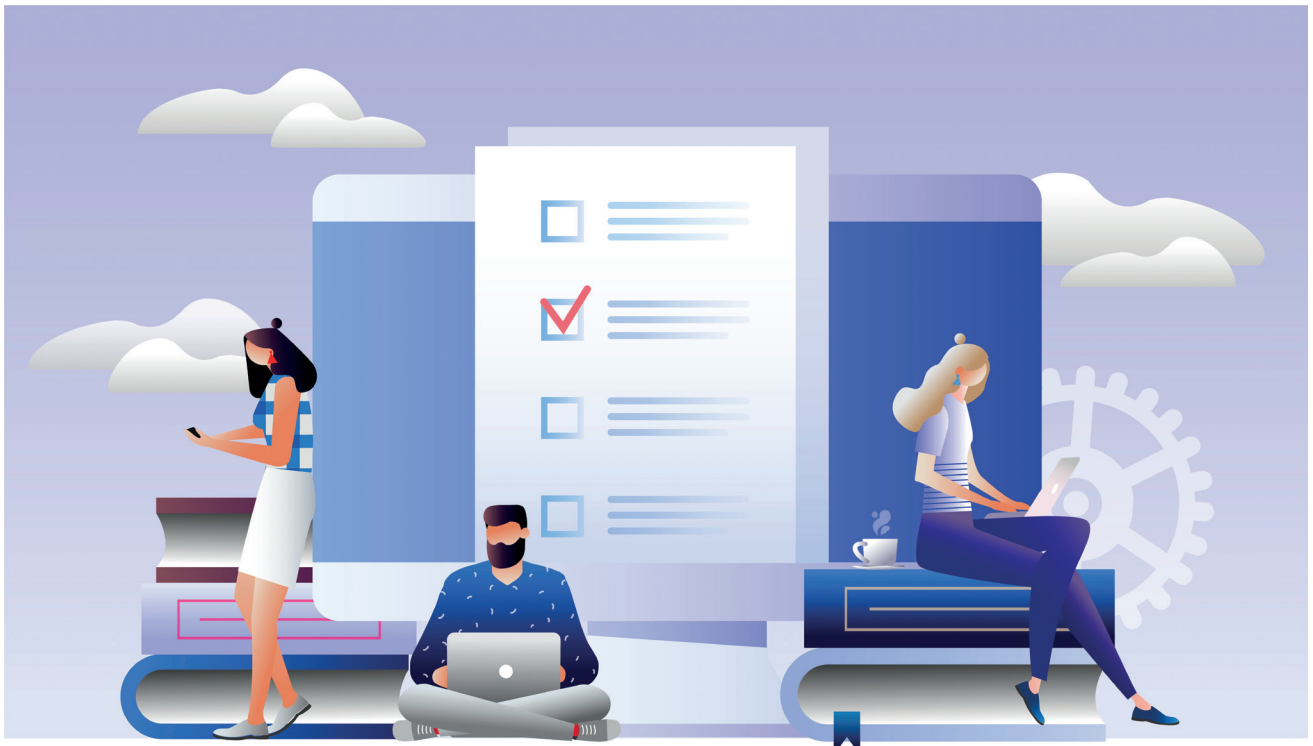
• სტაბილური, საიმედო ვალუტის მოპოვების საუკეთესო საშუალება მისი მიბმა ოქროს ფიქსირებულ წონაზე. მითის საწინააღმდეგოდ, ეს იმდენადვე ზღუდავს ეკონომიკის ზომას, რამდენადც ფუტის 12 ინჩი ზღუდავს შენობის ზომას, რისი აშენებაც მშენებელს აქვს განზრახული. ოთხიათასწლიანი გამოცდილება მოწმობს, რომ ოქროს სტანდარტი სხვა ყველაფერზე კარგად მუშაობს.

ნობელის ჯილდოს მფლობელი ეკონომისტი, ევროს ნათელიად მიჩნეული რობერტ მანდელი თვლიდა, რომ მისი კონცეფცია უფრო ძლიერ, უფრო მდიდარ ევროპამდე მიგვიყვანდა და დოლარის გლობალურ ალტერნატივად იქცეოდა, რომელიც ორივე ვალუტის ოფიციალურ მყარი მონეტარული პოლიტიკის გატარებას აიძულებდა. მანდელს ვერ წარმოედგინა, რომ ორივე მათგანი ხელოვნურად გაზრდილი ღირებულების თეორემათა ტყვეობაში დარჩებოდა.



















ქართველი სტუდენტების შედეგები საერთაშორისო გამოცდებში

მსოფლიოს წამყვანი ბიზნესსკოლები და მენეჯმენტის საგანმანათლებლო პროგრამები GMAT-ს აღიარებენ, როგორც მენეჯმენტის სწავლის ყველაზე ეფექტიან საბოძს. GMAT-ის ტესტს მსოფლიოს 6,000-ზე მეტი ფაკულტეტი ითხოვს, მათ შორის ისეთ უნივერსიტეტებში, როგორცაა Harvard-ი, Wharton-ი და Stanford-ი. შესაბამისად, GMAT-ის გამოცდას უმეტესად ის სტუდენტები აბარებენ, რომლებსაც სწავლა მსოფლიოს ყველაზე კონკურენტულ უნივერსიტეტებში სურს. GMAT-ის საშუალო ქულით ქართველი სტუდენტები მსოფლიოს ოცეულში შედიან. საქართველოში, ისევე როგორც მსოფლიოს ყველა სხვა ქვეყანაში, ტესტში მიღებული საშუალო ჯამური მაჩვენებელი უფრო დაბალია, ვიდრე უნივერსიტეტებში სტუდენტების მიერ გაგზავნილი ქულების საშუალო მაჩვენებელი, რადგან მსგავს სასწავლებლებს ხშირ შემთხვევაში თავად აქვთ მოთხოვნა მისაღებ მინიმალურ ქულასთან დაკავშირებით და იმ სტუდენტთა აკადემიური მაჩვენებელიც, რომლებიც განაცხადს აკეთებენ, მაღალია.

GMAT-სგან განსხვავებით, ქართველი სტუდენტების შედეგები არცთუ ისე სახარბიელოა ინგლისური ენის საერთაშორისო გამოცდებში. მაგალითად, TOEFEL-ის საშუალო ქულით საქართველოს ევროპის რეგიონის თითქმის ყველა ქვეყანა უსწრებს. TOEFL iBT-ის ტესტის ჩაბარება აუცილებელი მოთხოვნაა ამერიკის, ევროპის, კანადის, ავსტრალიისა და ახალი ზელანდიის უნივერსიტეტების უმრავლესობაში სწავლის გაგრძელების მსურველთათვის. ტესტი ამოწმებს, რამდენად კარგად იცის სტუდენტმა ინგლისური ენა, როგორია მისი კითხვის, მოსმენის, წერისა და საუბრის უნარები.



GMAT-ის საშუალო ქულები 2017 წელს

ქვეყანა	MBA პროგრამებზე გაგზავნილი ქულების საშუალო მაჩვენებელი	ჯამში საშუალო ქულა	ტესტის რაოდენობა	უნივერსიტეტებში გაგზავნილი ტესტების რაოდენობა
 1. არგენტინა	675	610	438	790
 2. ავსტრალია	663	620	807	1,873
 3. ყირგიზეთი	656	579	47	91
 4. სინგაპური	656	614	1,128	2,640
 5. გაერთიანებული სამეფო	655	607	1,664	3,222
 6. ლუქსემბურგი	655	622	50	92
 7. ესპანეთი	655	595	1,299	2,280
 8. ბულგარეთი	654	591	267	574
 9. ბელგია	652	593	458	884
 10. ჩინეთი	651	585	68,905	105,671
 11. კორეის რესპუბლიკა	648	590	3,676	5,067
 12. ლიეტუვა	648	579	68	149
 13. სლოვენია	647	581	43	67
 14. ურუგვაი	646	604	58	165
 15. ახალი ზელანდია	644	601	147	293
 16. ჩილე	644	593	614	1,402
 17. ავსტრია	641	589	343	674
 18. საქართველო	641	581	114	220

TOEFEL-ის (iBT) საშუალო ქულები ევროპის რეგიონში

ქვეყანა	საშუალო ქულა	ქვეყანა	საშუალო ქულა
 1. ირლანდია	101	 18. ბულგარეთი	91
 2. ავსტრია	100	 19. რუმინეთი	91
 3. ნიდერლანდების სამეფო	100	 20. სლოვაკეთი	90
 4. შვეიცარია	99	 21. პოლონეთი	90
 5. ბელგია	99	 22. ლიეტუვა	90
 6. დანია	98	 23. ხორვატია	90
 7. გერმანია	98	 24. ჩეხეთი	89
 8. ლუქსემბურგი	96	 25. ესპანეთი	89
 9. გაერთიანებული სამეფო	96	 26. ლატვია	88
 10. ესტონეთი	95	 27. საფრანგეთი	88
 11. ფინეთი	95	 28. მაკედონია	87
 12. პორტუგალია	94	 29. სერბეთი	87
 13. ისლანდია	94	 30. კვიპროსი	86
 14. საბერძნეთი	93	 31. საქართველო	85
 15. უნგრეთი	93	 32. მოლდოვა	85
 16. ნორვეგია	93	 33. უკრაინა	84
 17. სლოვენია	93	 34. მონტენეგრო	83
		 35. ალბანეთი	81

LeaderBoard

რაში იშოვება დიდი ფული?

2017 წელს მსოფლიოში საერთაშორისო ვაჭრობამ 17.6 ტრილიონი დოლარი შეადგინა. სტატიაში განვიხილავთ 2017 წლის 10 ყველაზე მსხვილ საექსპორტო პროდუქციას. აღნიშნული პროდუქციის ექსპორტით ქვეყნები ათობით და ასობით მილიარდ დოლარს შოულობენ (შედარებისთვის, საქართველოს წლიური ექსპორტი სულ 3.6 მილიარდი დოლარია). ასეთ დარგებში კონკურენტუნარიანობის მოპოვება ნებისმიერი ქვეყნის შემოსავლების სწრაფად ზრდას გამოიწვევს. სტატიას 2017 წლის მონაცემებზე დაყრდნობით ვწერთ, რადგან 2018 წლის მონაცემები ჯერ დაბუსტებული არ არის.

ავტორი: ბასო ნაზარაძე

10. თხევადი გაზი - \$ 272 მილიარდი

2017 წელს მსოფლიოში 272 მილიარდი დოლარის გაზის ექსპორტი განხორციელდა. გაზის გაყიდვიდან მიღებული შემოსავლით პირველ ადგილზე ყატარია, რომელმაც 2017 წელს 29 მილიარდი დოლარი მიიღო. შემდეგ მოდის ნორვეგია 27 მილიარდი დოლარით. მესამე ადგილზეა აშშ 22 მილიარდი დოლარით. აქ იგულისხმება ქვეყნის ტერიტორიაზე მოპოვებული გაზის ექსპორტის ღირებულება და არა ამ ქვეყნების კომპანიების მიერ ექსპორტირებული გაზი (ქვემოთ განხილული სხვა პროდუქტების ექსპორტიც იმავე მეთოდოლოგიით გამოიანგარიშება). გაზის წარმოების მიხედვით პირველ ადგილზეა აშშ, სადაც წლიურად 766 მილიარდი კუბური მეტრი ინარმოება. მეორე ადგილზე რუსეთია 636 მილიარდი კუბური მეტრით.



9. ოქრო - \$ 321 მილიარდი

ოქროს ექსპორტმა 2017 წელს 321 მილიარდი დოლარი შეადგინა. აქ იგულისხმება გადაუმუშავებელი ოქრო, ანუ ოქროს ნივთების გარეშე ექსპორტი. ოქროს მსოფლიო ექსპორტის 21% შვეიცარიაზე მოდის, რაც 68 მილიარდი დოლარია. მეორე ადგილზე პონკონგია 52 მილიარდი დოლარით, ხოლო მესამეზე აშშ - 20 მილიარდი დოლარით. ოქროს სამკაულების ექსპორტშიც შვეიცარიაა პირველ ადგილზე 11.2 მილიარდი დოლარით, ხოლო მეორე ადგილზე ჩინეთია 11.1 მილიარდით. ოქროს წარმოებით მსოფლიოში პირველ ადგილზე ჩინეთია - წლიურად 400 მეტრულ ტონა ოქროს აწარმოებს. მეორე ადგილზე ავსტრალიაა, ხოლო მესამე ადგილზე - რუსეთი.



8. მედიკამენტები - \$329 მილიარდი

მედიკამენტების ექსპორტი წლიდან წლამდე იზრდება. 2017 წელს 329 მილიარდი დოლარი შეადგინა, რაც 2016 წლის ექსპორტზე 11%-ით მეტია. ყველაზე მეტი პროდუქცია ექსპორტზე გერმანიამ გაიტანა - 54 მილიარდი დოლარის. შემდეგ მოდის შვეიცარია 41 მილიარდი დოლარით, ხოლო მესამე ადგილზე ბელგიაა 27 მილიარდი დოლარით. ჯამში, ევროპულ ქვეყნებზე მოდის ექსპორტის 80%. მედიკამენტების ყველაზე მსხვილი მწარმოებლები აშშ და ევროპული ქვეყნებია. თუმცა სწრაფად იზრდება ინდოეთის წილიც, რომელიც ექსპორტში მე-10 ადგილზეა.

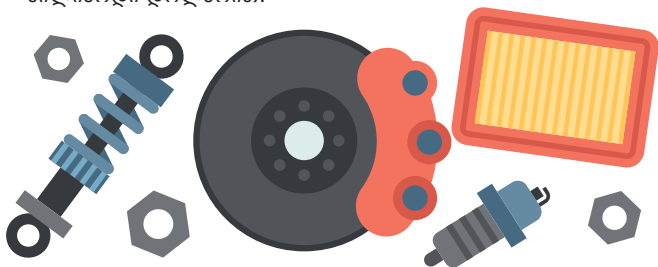


7. კომპიუტერები - \$334 მილიარდი

2017 წელს მსოფლიოში 334 მილიარდი დოლარის კომპიუტერების ექსპორტი განხორციელდა. 2016 წელთან შედარებით ექსპორტი 13%-ით გაიზარდა. ყველაზე მსხვილი ექსპორტიორი ჩინეთია 142 მილიარდი დოლარით, რაც საექსპორტო ბაზრის 41%-ია. მეორე ადგილზე ნიდერლანდებია 26 მილიარდი დოლარის კომპიუტერების ექსპორტით. მესამეზე აშშ 25 მილიარდი დოლარით. ჩინეთის დომინირება იმითაა განპირობებული, რომ ჩინურ ბრენდ „ლენოვოს“ კომპიუტერების ბაზრის დაახლოებით მეოთხედი უჭირავს. ამასთან, სხვა ქვეყნების ბრენდებიც აწყობენ კომპიუტერებს ჩინეთში. სამი ამერიკული კომპანიის: „HP“-ის, „დელის“ და „ეფლის“ კომპიუტერებს მსოფლიო ბაზრის 45% უჭირავს.

6. ავტომობილების ნაწილები - \$389 მილიარდი

ავტომობილების ნაწილების ექსპორტმა 389 მილიარდი დოლარი შეადგინა და მსოფლიოში ყველაზე მსხვილი საექსპორტო პროდუქციის ჩამონათვალში მე-6 ადგილი დაიკავა. ნაწილების ყველაზე მსხვილი ექსპორტიორი გერმანიაა - 63 მილიარდი დოლარით და მსოფლიო ექსპორტის 16%-იანი წილით. მეორე ადგილზეა აშშ 45 მილიარდი დოლარით, ხოლო მესამეზე - იაპონია 35 მილიარდით. სწრაფად იზრდება ჩინეთიდან ავტომობილების ნაწილების ექსპორტი, რომელმაც 2017 წელს 31 მილიარდი დოლარი შეადგინა. ნაწილებით ვაჭრობაში ყველაზე დიდი დადებითი ბალანსი იაპონიას აქვს - 26 მილიარდი დოლარით, შემდეგ კი გერმანიას 21 მილიარდით. ყველაზე მაღალი დეფიციტი კი აშშ-ს აქვს - 21 მილიარდი დოლარით.



5. ტელეფონები - \$562 მილიარდი

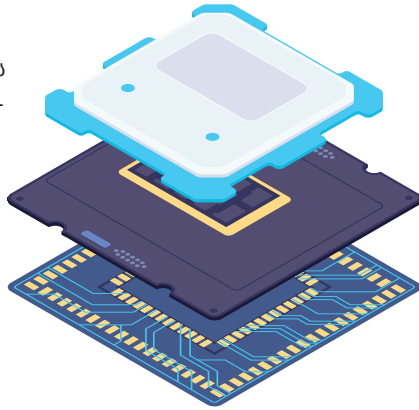
ტელეფონებისა და მისი ნაწილების ბაზარი ერთ-ერთი უმსხვილესია მსოფლიოში. მხოლოდ მათ ექსპორტზე 562 მილიარდი დოლარი მოდის. ყველაზე მსხვილი მწარმოებელი და ექსპორტიორი ჩინეთია - 127 მილიარდი დოლარით. ამას ძირითადად „ლენოვო“, „ჰუავეი“ და „სიაომი“ (xiaomi) განაპირობებს. ექსპორტში მეორე ადგილზე ვიეტნამია 32 მილიარდი დოლარით, სადაც სხვადასხვა ქვეყნის ბრენდები ამზადებენ ტელეფონებს. მესამეზე ჰონკონგია 24 მილიარდი დოლარით. იმპორტით ყველაზე მეტი ღირებულების ტელეფონებს აშშ ყიდულობს - 2017 წელს 56 მილიარდი დოლარის შესყიდვს, მათ შორის - 45 მილიარდი დოლარის ჩინეთიდან.



LeaderBoard

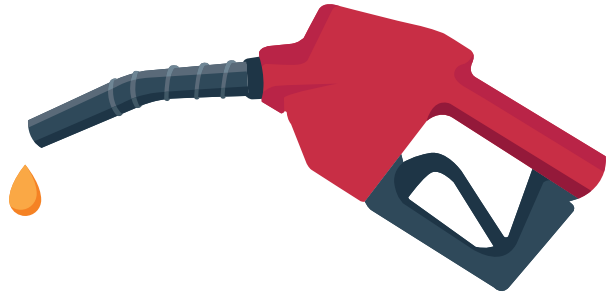
4. მიკროჩიპები და მოწყობილობები - \$ 623 მილიარდი

მიკროჩიპებისა და მსგავსი მოწყობილობების ექსპორტმა 2017 წელს 623 მილიარდი დოლარი შეადგინა. აღნიშნული ბაზრის ლიდერი ჰონკონგია 113 მილიარდი დოლარით. მეორე ადგილზე ტაივანია 92 მილიარდით, ხოლო მესამეზე სამხრეთი კორეაა 86 მილიარდი დოლარით. მადალია ჩინეთის, სინგაპურის, მალაიზიის, ვიეტნამისა და სხვა აღმოსავლეთ აზიის ქვეყნების წილიც. ჯამში აღმოსავლეთ აზიაზე მოდის მიკროჩიპებისა და მოწყობილობების ექსპორტის 86%. ევროპაზე მხოლოდ 7% მოდის. წმინდა ექსპორტით (ექსპორტს გამოკლებული იმპორტი) პირველ ადგილზე სამხრეთი კორეაა 53 მილიარდი დოლარით.



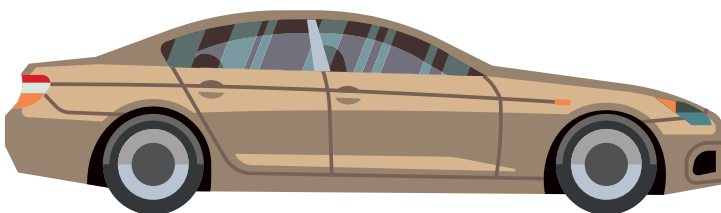
3. საავტომობილო საწვავი - \$ 658 მილიარდი

მსოფლიოს მესამე ყველაზე მსხვილი საექსპორტო პროდუქცია საავტომობილო საწვავია (ბენზინი, დიზელი, გაზი და ა.შ.) 658 მილიარდი დოლარით. ფასების შემცირების გამო, 2013 წლის შემდეგ მისი ექსპორტის ღირებულება 40%-ით ნაკლებია. ექსპორტიორთა შორის პირველ ადგილზეა აშშ 78 მილიარდი დოლარით. მეორე ადგილზე – რუსეთი 58 მილიარდი დოლარით და მესამე ადგილზე სინგაპური 46 მილიარდი დოლარით. წმინდა ექსპორტით რუსეთია პირველზე – 57 მილიარდი დოლარით. წარმოების მიხედვით პირველ ადგილზეა აშშ 893 მეტრული ტონით. მეორეზე კი ჩინეთია 564 მეტრული ტონით.



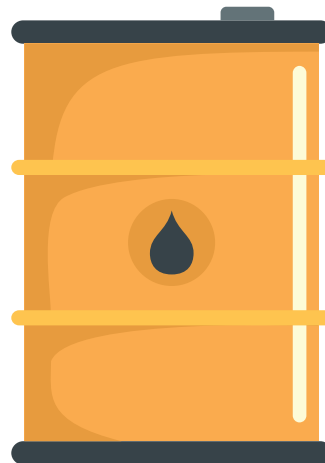
2. მსუბუქი ავტომობილები - \$ 749 მილიარდი

მსოფლიოს ნომერ მეორე და ამავე დროს მზარდი საექსპორტო პროდუქცია მსუბუქი ავტომობილებია 749 მილიარდი დოლარით. ყველაზე მსხვილი ექსპორტიორი გერმანიაა 157 მილიარდი დოლარით და საექსპორტო ბაზრის 21%-იანი წილით. მეორე ადგილზე იაპონიაა 93 მილიარდი დოლარით, მესამეზე აშშ 54 მილიარდით, ხოლო მეოთხეზე კანადა 46 მილიარდი დოლარით. უმსხვილესი საექსპორტო კომპანიები „ტოიოტა“, „ფოლკსვაგენი“, „დაიმლერი“, „ფორდი“, BMW, „ჰენდალ მოტორსი“, „ჰონდა“ და „ჰიუნდაი“ არიან. მიუხედავად იმისა, რომ აშშ 54 მილიარდი დოლარის ავტომობილების ექსპორტს ახორციელებს, ამავე დროს, მსოფლიოს ყველაზე მსხვილი იმპორტიორიცაა. 2017 წელს აშშ-ში 180 მილიარდი დოლარის ღირებულების ავტომობილების იმპორტი განხორციელდა.



1. ნედლი ნავთობი - \$ 844 მილიარდი

2017 წლის მონაცემებით მსოფლიოს ნომერ პირველ საექსპორტო და შესაბამისად, ყველაზე დიდი ფულის საშოვნ პროდუქციად ნედლი ნავთობი რჩება. 2017 წელს მისმა ექსპორტმა 844 მილიარდი დოლარი შეადგინა. თუმცა ფასების შემცირების შემდეგ (2013 წლის შემდეგ) ნავთობის ექსპორტის ღირებულება 46%-ით ნაკლებია. ყველაზე მსხვილი ექსპორტიორი საუდის არაბეთია 134 მილიარდი დოლარით და მსოფლიო ექსპორტის 16%-იანი წილით. მეორე ადგილზე რუსეთია 93 მილიარდი დოლარით.



მესამეზე ერაყია 62 მილიარდით, ხოლო მესამეზე – კანადა 54 მილიარდი დოლარით. ყველაზე მსხვილი იმპორტიორი ჩინეთია 162 მილიარდი დოლარით. შემდეგ აშშ მოდის 139 მილიარდი დოლარით, მიუხედავად იმისა, რომ აშშ დღეში 12 მილიონ ბარელამდე ნავთობის მოპოვებით მსოფლიოში პირველ ადგილზეა. მოპოვებით მეორე ადგილზე რუსეთია.



www.forbes.ge



ახალი ამბები / News

ქართულად, ინგლისურად, რუსულად, თურქულად.



[facebook.com/
forbesgeo](https://facebook.com/forbesgeo)



[twitter.com/
forbesgeorgian](https://twitter.com/forbesgeorgian)



[youtube.com/
forbesgeorgian](https://youtube.com/forbesgeorgian)



[pinterest.com/
forbesgeorgia](https://pinterest.com/forbesgeorgia)



[linkedin.com/company/
forbes-georgia](https://linkedin.com/company/forbes-georgia)



[instagram.com/
forbesgeorgia](https://instagram.com/forbesgeorgia)



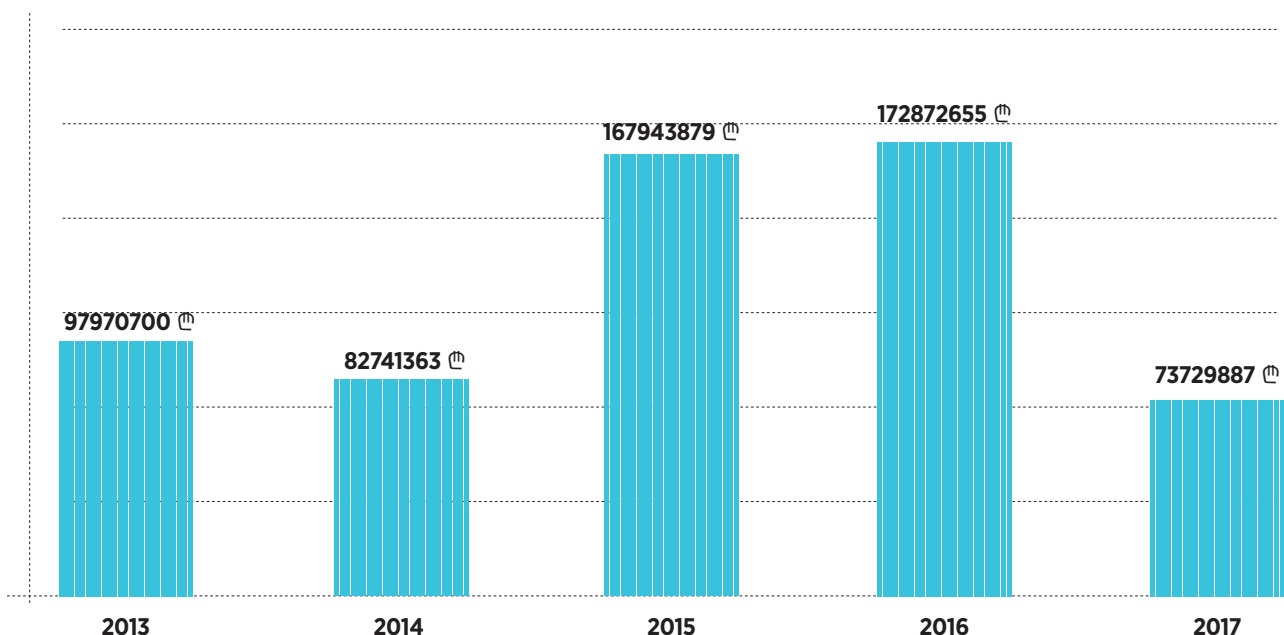
სამთავრობო ხარჯები

საქართველოს სახელმწიფო ბიუჯეტის ფარგლებში ყოველწლიურად იქმნება სარეზერვო ფონდები, რომლებიც გაუთვალისწინებელი ხარჯების დასაფარავად გამოიყენება. მათ შორის არის მთავრობის სარეზერვო ფონდი, რომელიც აღმასრულებელი ხელისუფლების დაქვემდებარებაშია და სახელმწიფო შესყიდვებისთვის ერთ-ერთი ყველაზე ხშირად გამოყენებადი ინსტრუმენტია.

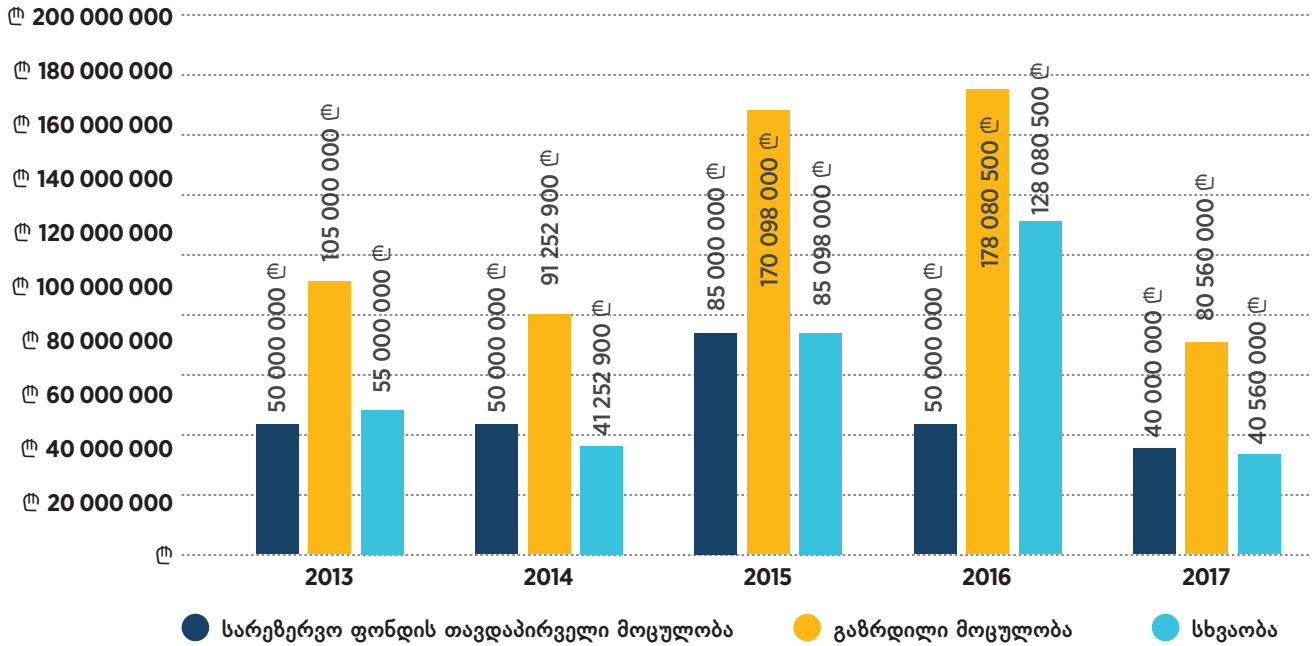
ქართული კანონმდებლობის თანახმად, სარეზერვო ფონდების ძირითად მიზანს ფორსმაჟორული მდგომარეობებით გამოწვეული შედეგების გამკლავება წარმოადგენს – მაგალითად, რაიმე სტიქიური უბედურების ან კატასტროფის შემთხვევაში. თუმცა ერთია, რა წერია კანონში და მეორე, როგორია რეალობა.

სწორედ ამ მიზნით, ინფორმაციის თავისუფლების განვითარების ინსტიტუტმა 2013-2017 წლებში საქართველოს მთავრობის სარეზერვო ფონდის საქმიანობა შეისწავლა. კვლევის შედეგების თანახმად, კანონმდებლობით გათვალისწინებულ მიზნებსა და რეალობაში გატარებულ ქმედებებს შორის არაერთი აცდენა დაფიქსირდა. IDFI-მ გაარკვია, რომ ფორსმაჟორული სიტუაციების გარდა, ფონდიდან თანხები სხვადასხვა ღონისძიების მოსაწყობად, მიმდინარე ხარჯების დასაფარავად და სხვადასხვა უწყების დასაფინანსებლად გამოიყენებოდა.

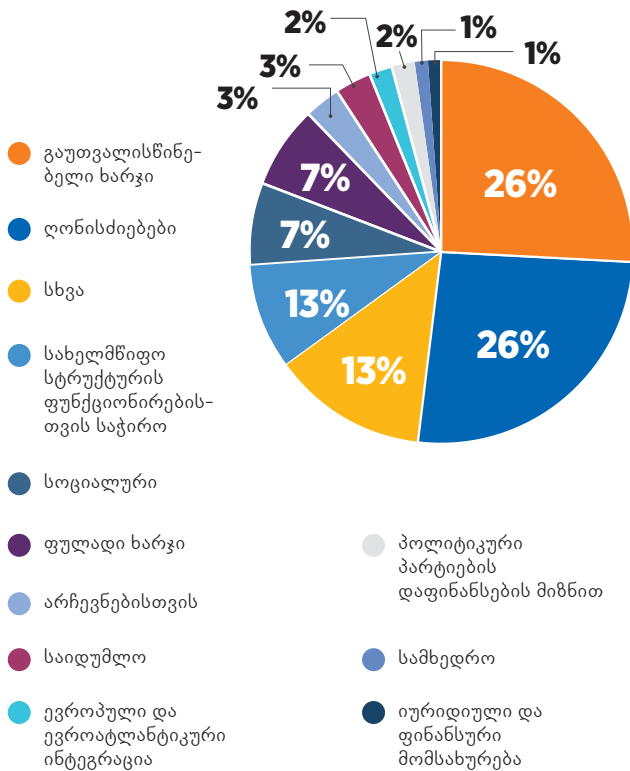
მთავრობის სარეზერვო ფონდიდან ფაქტობრივად გაცემული თანხა (2013 - 2017)



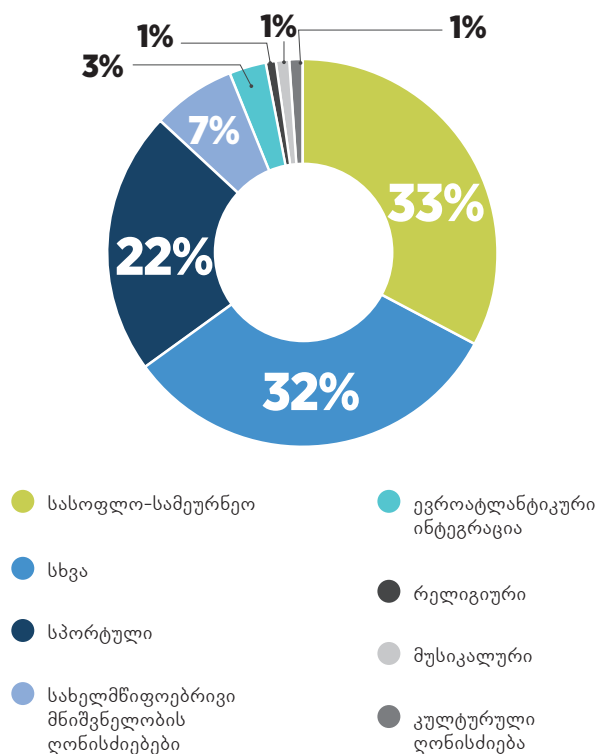
მთავრობის სარეზერვო ფონდის მოცულობის ცვლილება წლების მიხედვით



რა მიმართულებებით გაიყვანა თანხები მთავრობის სარეზერვო ფონდიდან (2013-2017)



სარეზერვო ფონდიდან ღონისძიებებისთვის გამოყოფილი თანხების ძირითადი მიმართულებები (2013-2017)



LeaderBoard

ფული სპორტში

NBA-ის ყველაზე ღირებული გუნდები

პროფესიონალური კალათბურთის ზრდა განაგრძნობს აშშ-ის სხვა მსხვილი სპორტული ლიგების ზრდის დაჯახებას. NBA-ის საშუალო გუნდი დღეს \$1.9 მილიარდად ფასობს, რაც 13%-ით აღემატება შარშანდელ მაჩვენებელს. იმავე პერიოდში NFL-ის გუნდები საშუალოდ 2%-ით გაიზარდნენ; NBA-ს ბეისბოლიც (7%) და ჰოკეიც (6%) ჩამორჩებოდნენ. მაშ, ვალიართ საერთაშორისო ზრდის ჩინებული პერსპექტივები და რეკორდული მოგებიანობა, რომელიც თითო გუნდისთვის \$61 მილიონს შეადგენს – ორჯერ მეტს, ვიდრე ორი წლის წინ.

ყველაზე მაღალანაზღაურებული მოთამაშეები

რეიტინგი	გუნდი	მფლობელ(ებ)ი	მიმდინარე ღირებულება (\$მლნ)	ცვლილება 1 წელიწადში %	შემოსავალი (\$მლნ)	ოპერაციული შემოსავალი (\$მლნ)
1	NEW YORK KNICKS	MADISON SQUARE GARDEN CO.	\$4,000	11%	\$443	\$155
2	LOS ANGELES LAKERS	ჰერი ბასის საოქსანო ტრასტი, ფილიპ ანსუში	3,700	12	395	147
3	GOLDEN STATE WARRIORS	ჯო ლაპოტი, პიტერ გუბერი	3,500	13	401	103
4	CHICAGO BULLS	ჰერი რინსლოტრი	2,900	12	287	115
5	BOSTON CELTICS	ვიკლიფ და ირვინგ გრუბაპები, რომარტ მკსტანი, სტივენ პაბლიურა	2,800	12	287	100
6	BROOKLYN NETS	მიხაილ პროხოროვი	2,350	2	290	53
7	HOUSTON ROCKETS	ტილმან ფრედი	2,300	5	326	103
8	DALLAS MAVERICKS	მარკ კიუბანი	2,250	18	287	99
9	LOS ANGELES CLIPPERS	სტივ ბალმერი	2,200	2	258	40
10	MIAMI HEAT	მიკი არისონო	1,750	3	259	41
11	TORONTO RAPTORS	BELL CANADA, ROGERS COMMUNICATIONS	1,675	20	275	76
12	PHILADELPHIA 76ERS	ჯოშუა ჰარისი, დევიდ ბლიცერი	1,650	40	268	68
13	SAN ANTONIO SPURS	ჯულიანა ჰონ ჰოლტი	1,625	5	262	63
14	PORTLAND TRAIL BLAZERS	პოლ ალენის მფლობელი	1,600	23	246	40
15	SACRAMENTO KINGS	ვივიკ რანადივი	1,575	15	263	72
16	WASHINGTON WIZARDS	ტიმ ლინსისი	1,550	15	255	34
17	PHOENIX SUNS	რობერტ სარვერი	1,500	17	235	47
18	OKLAHOMA CITY THUNDER	კლეიტონ ბენედი	1,475	18	241	10
19	UTAH JAZZ	მილერის საოქსანო ტრასტი	1,425	19	243	59
20	INDIANA PACERS	ჰერბერტ საიმონი, სტივენ საიმონი	1,400	19	222	50
21	DENVER NUGGETS	კრონკიების ოჯახი	1,375	22	222	48
22	MILWAUKEE BUCKS	ვეს იდენსი, მარკ ლასტი, ჰიში დონანი	1,350	26	204	25
23	ORLANDO MAGIC	დევოსების ოჯახი	1,325	8	223	64
24	ATLANTA HAWKS	ტიმ რისლი	1,300	13	215	42
25	CLEVELAND CAVALIERS	დენ გილბერტი	1,275	-4	302	-13
26	DETROIT PISTONS	ტიმ გორსი	1,270	15	235	52
27	MINNESOTA TIMBERWOLVES	ვლენ ტილორი	1,260	19	223	47
28	CHARLOTTE HORNETS	მაიკლ ჰორდანი	1,250	19	213	22
29	NEW ORLEANS PELICANS	გილ ბენსონი	1,220	22	214	29
30	MEMPHIS GRIZZLIES	რობერტ პირა	1,200	17	213	27
	ლიგის საშუალო		1,868	13	267	61

1. ლიგის ყველაზე ღირებული მოთამაშე
LOS ANGELES LAKERS
 შემოსავლები: **\$88.7 მლნ**
 ხელფასი: \$35.7 მლნ
 სარეკლამო აქტივობები: \$53 მლნ

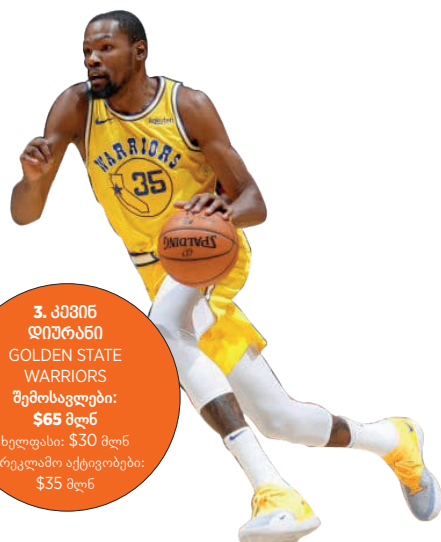
4. რასეულ მესამე რაუნდში
OKLAHOMA CITY THUNDER
 შემოსავლები: **\$53.7 მლნ**
 ხელფასი: \$35.7 მლნ
 სარეკლამო აქტივობები: \$18 მლნ

შემოსავალი და ოპერაციული შემოსავალი 2017–2018 სეზონისა, შემოსავლების გაზიარებისა და სტადიონის ხარჯების სერვისის გამოკლებით.

ფული სპორტში — ავტორი: პროფესორი, მასპროფიტი და კონსულტირებელი, მარკ ლასტი, მარკ ლასტი — ავტორი: პროფესორი, მარკ ლასტი



2. სტივენ კარი
GOLDEN STATE WARRIORS
 შემოსავლები: **\$79.5 მლნ**
 ხელფასი: \$37.5 მლნ
 სარეკლამო აქტივობები: \$42 მლნ



3. კევინ დურანტი
GOLDEN STATE WARRIORS
 შემოსავლები: **\$65 მლნ**
 ხელფასი: \$30 მლნ
 სარეკლამო აქტივობები: \$35 მლნ



5. ჯეიმს ჰარდენი
HOUSTON ROCKETS
 შემოსავლები: **\$47.4 მლნ**
 ხელფასი: \$30.4 მლნ
 სარეკლამო აქტივობები: \$17 მლნ

იყიდე, შეინახე, გაყიდე

გაუფრთხილდით იმპრესიონისტებს, გამოეთხოვეთ ცხელ-ცხელ ღვინოებს

ექსპერტთა რჩევა ფუფუნების ინვესტიციების შესახებ



ჯონ რაპარტონი
 აუქციონი Christie's-ის
 საათების საერთაშორისო
 ხელმძღვანელი



ვიქტორია ჭამისი
 მანჰეტენზე მდებარე რესტორან
 Cote-ის პარტნიორი და
 სასმელების დირექტორი,
 სომელიე, ავტორი



მოტი შნიპერგი
 ონლაინ არტბაზრის
 ამომწურავი საინფორმაციო
 გზამკვლევის, MutualArt-ის,
 თავმჯდომარე

იყიდე
F.P. Journe Tourbillon-ები

თუ საკმარისად გაგიმართლებთ და იმ კომპლექსურად ნაკეთები 20 საათიდან ერთს მაინც იპოვით, Journe-მა 1999-ში რომ დაამზადა, უმაღლესი ხარისხისაა, – სულ ცოტა, \$100,000-ად, – თორემ ფასები უარესად იფეთქებს.



შეინახე
Bulgari Platinum Gérald Genta Homage

ბუდის მომხიბლავი დიზაინითა და ლურჯი გალქული ციფერბლატით, ეს დაახლოებით \$60,000-იანი Bi-Retro საათი გრძელვადიანი ინვესტიციისთვის შედგამოჭრილი მასალით არის დამზადებული.

გაყიდე
ვინტაჟური Seiko-ები

გაქვთ 1960-იანების ან 70-იანების Seiko არცთუ იდეალურ მდგომარეობაში? მდგომარეობა აქ მთავარია. სავარაუდოდ, \$1,000-საც ვერ აიღებთ, მაგრამ გაყიდეთ ახლა ეს საათი და მიღებული თანხა კვლავ დააბანდეთ საუკეთესოდ შენახულ ვინტაჟურ Seiko-ში, რასაც კი იპოვით.

იყიდე
Geggiano Chianti Classico Riserva

Chianti-მ, რომელსაც თქვენი მშობლები ერთ დროს საწრუპით სვამდნენ, თავისი ფიასკოებიდან გრძელი გზა განვლო. გასაოცრად ხელსაყრელ ფასიანსა (\$30-დან \$50-მდე) და საუცხოოს, შესწევს ძალა, საკუთარ ძმებს, Barolo-სა და Brunello-ს აჯობოს.



შეინახე
ბანდოლის Rosé

ჰო, ვარდისფერ ღვინოსაც შეუძლია დაძველება. საფრანგეთის რივიერაზე, მარანში გატარებულ რამდენიმე წელს აქვს უნარი, ბანდოლის ღვინოებს სახე უცვალოს. შეარჩიეთ შესანიშნავი მწარმოებლების, Tempier-ს, Pradaux-სა და Gros 'Noré-ს, ბოთლები \$35-დან \$50-მდე.

გაყიდე
2003 წლის ფრანგული ღვინო

2003 წლის საზიზარო სიციხეების გამო, ამ წლის არაერთი ღვინო გამოიმცხვარ, ბლანტ მიქსტურებს ემსგავსება. რამდენიმე ასეულ დოლარს გააკეთებთ, ასე რომ, გაყიდეთ... ან დალიეთ, მაღალოქტანური ლამის გატარება თუ გსურთ.

იყიდე
მარგერიტ ჰიუმო

ეს ახალგაზრდა ფრანგი ხელოვანი, რომელიც მასშტაბური ინსტალაციებით არის ცნობილი, აუქციონზე არ გამოჩენილა, მაგრამ კრიტიკოსთა ქება უხვად დაიმსახურა. ხელსაყრელ პირობებს ქმნის მძლავრი მოთხოვნაც პირველად ბაზარზე, სადა მისი ნამუშევრები \$50,000-ად და მეტადაც იყიდება.

შეინახე
ქალი იმპრესიონისტები

ევა გონზალესი, ლილა კაბო პერი და სესილია ბო ნელ-ნელა ძალას იკრებენ. 2009-იდან მოყოლებული, აუქციონზე ინტენსიურად არიან წარმოდგენილი, ხოლო მათ ნამუშევრებს, რომელთა ფასი \$10,000-მდეა, უამრავი სივრცე აქვთ ზრდისათვის.



გაყიდე
სარა ლუკასი

ლუკასმა, რომელიც გენდერის, სექსუალობისა და იდენტობის თემებზე ირონიული ნამუშევრებით არის ცნობილი, გაყიდვებისა (ნამუშევრები \$10,000-ად ეყიდებოდა) და ცნობადობის თვალსაზრისით, 2018 წელს წარმატებით დაასრულა. ეს ტრენდი 2019-შიც შენარჩუნდება. ასე რომ, გაყიდეთ, სანამ ცხელია.

მარადიული FORD-ი: 1 დეკემბერი, 1947



როდესაც ჰენრი ფორდ II მეორე მსოფლიო ომიდან შინ დაბრუნდა, აღმოაჩინა, რომ მორიგ გატიალებულ მიწაზე დაედგა ფეხი. მისი საოჯახო იმპერია გვაქვს მხედველობაში.

The Ford Motor Co.-ს ზარალი თვეში \$9 მილიონს (დაახლოებით დღევანდელ \$130 მილიონს) შეადგენდა, მიზეზი კი ფორდის მამის, ედსელის, არასწორი მენეჯმენტის წლები იყო, რომლის სიკვდილმა 1943 წელს ფორდი თავისი განთქმული ბაბუსი კომპანიის საჭეთმპყრობლად აქცია. 28 წლის მოკლედ თმაშეჭრილი ფორდი გულითადი, მეგობრული კაცი იყო, რომლის გამოცდილება საზღვაო ფლოტში მსახურებითა და Yale-ში, საშუალო სტუდენტის ამპლუაში, გატარებული რამდენიმე წლით შემოიფარგლებოდა. ამდენად, ვერავინ იფიქრებდა, რომ ახალი როლისთვის მზად აღმოჩნდებოდა. მაგრამ სწორედ მისმა მართვამ გადაარჩინა კომპანია გაკოტრებას, ნაწილობრივ იმიტომ, რომ გულწრფელად აღიარა, ყველაფერი როდი ვიცით. მან ავტომწარმოებლის სააღსრულებო ფლანგი დიდი სიფრთხილით დააკომპლექტა, რაღაც მომენტში კი შემოიმატა ჯგუფი, რომელიც მოგვიანებით „ვუნდერკინდების“ სახელით გახდა ცნობილი – Air Force-ის ათი ვეტერანი, მათ რიცხვში, მომავალი სამხედრო მინისტრი რობერტ მაკნამარა.

1960-იანების დასაწყისისთვის Ford Motor-ი, კვლავ ჯანმრთელი და მოგებიანი, გაყიდვებით \$4.8 მილიარდს (რაც დღევანდელ \$40 მილიარდთან არის ახლო) აკეთებდა. და მართალია, Ford-ის შემკვიდრება ედსელის ფისაკოსაც მოიცავდა, აბუჩად რომ ჰქონდა ყველას ადგილები, კომპანიამ ისეთი საიმედო მოდელები გამოუშვა, როგორც Thunderbird-ი და Mustang-ი, რომელიც Ford-ის მორიგი მარგალიტის, ლი იაკოკას მიერ იყო შექმნილი.



აშოთის მახასიათებელი სიუხვე და ბარაქა

ამერიკა ომისდროინდელი სიღუფიდან გამოდიოდა. „მამაკაცის თეთრი პერანგები, გასულ წელს რომ პრაქტიკულად კერსად წახადით, ახლა მალაზიების უმეტესობაში ხელმისაწვდომია. იგივე ითქმის ნეილონის წინდებზე, ...მაგიერებსა და სხვა საყოფაცხოვრებო ტექნიკაზე“.



არაჩვეულობრივი რეკლამა გაზიანი სასმელის მეტსახელი

დაფუძნებიდან სამოცი წლის შემდეგ Coca-Cola-მ სასაქონლო ნიშანი მოიპოვა სიტყვა „Coke“-ისთვის და შუშუნა სასმელის შემოკლებული სახელიც უმაღლესად გამოჩნდა რეკლამებში.



რედაქტორის სამუშაო მაგიდიდან საუკეთესო სურვილებით

30-ე დაბადების დღის აღსანიშნავად, Forbes-მა წვეულება ნიუ-იორკის Waldorf Astoria-ში (ზემოთ) გადაიხადა, საღამოს მთავარი სიტყვა კი ნიუ-იორკის გუბერნატორ თომას დიუსი (წრეში) დაუთმო, რომელმაც შანსი გამოიყენა და განაცხადა, საპრეზიდენტო არჩევნებში მივიღებ მონაწილეობას. „თქვენს სადილი ერთ-ერთი საუკეთესო იყო, რაც კი რამ ნებისმიერ ქვეყანაში მინახავს“, – სწერდა ერთი სტუმარი Forbes-ის დამფუძნებელ რედაქტორს, ბ.ჩ. ფორბსს.

სურათი: დონალდ ბრაუნ

უკრაინული ქვაკუთხედი



2008 წლის აგვისტოს ომის შემდეგ საქართველო და უკრაინა ერთხმად აერთხილებდნენ საერთაშორისო პარტნიორებს, რომ რუსეთის შემდეგი სამიზნე უკრაინა იქნებოდა. სამწუხაროდ, ჩვენი წინასწარმეტყველება გამართლდა და დღეს უკვე მე-5 წელია, რუსეთს ანექსირებული აქვს ყირიმი და სევასტოპოლი, ჩამბულია ყოველდღიურ საბრძოლო მოქმედებებში აღმოსავლეთ უკრაინაში, რის გამოც იღუპებიან უკრაინის მშვიდობიანი მოქალაქეები და სამხედრო მოსამსახურეები. რუსეთის მიერ მიწოდებული სარაკეტო სისტემით ჩამოვდებულ იქნა სამგზავრო თვითმფრინავი, რასაც 300-მდე მშვიდობიანი მოქალაქის სიცოცხლე შეეწირა. რუსეთს დატყვევებული ჰყავს უკრაინელი მებრძოლები და ხელოვნების წარმომადგენლები, საკუთარი სამშობლოსა და ღირსების დამცველები. რუსეთის პრეზიდენტის რეიტინგის ბოლოდროინდელი მკვეთრი ვარდნის გამო აქტიურად განიხილება უკრაინის წინააღმდეგ სრულმასშტაბიანი აგრესიის განხორციელების შესაძლებლობაც. რუსეთის მაღალი რანგის ოფიციალური პირები, მაგ. ნ. პატრუშევი ახლო მომავალში უკრაინის სახელმწიფოებრიობის გაუქმების შექარებასაც კი ახმინანებს. რას ერჩის რუსეთი უკრაინას? რატომ გაეჩხირა ძვალივით ყელში „ერთმორწმუნე“ რუსეთს მართლმადიდებელი უკრაინა?

ყველაფერი უკრაინელი ხალხის ევროპული არჩევანით დაიწყო. მათ ევროკავშირში შესვლა ამჯობინეს საბჭოთა კავშირში დაბრუნებას, ანუ თავისუფლებას

- მონობას და განვითარება - დეგრადირებას. უწინ მოსკოვიდან შექარა მხოლოდ ნატო-ს გაფართოებასთან დაკავშირებით მოდიოდა. რუსეთის ბოლო წლების უცვლელი ნომერ პირველი დიპლომატის, სერგეი ლავროვის განცხადებით, უკრაინის, საქართველოსა და მოლდოვას ევროკავშირში ინტეგრაციასთან მიმართებით რუსეთში ვერავითარ პირობებში ვერ ხედავდნენ. თუმცა, როდესაც საქმე საქმეზე მიდგა, ანუ როდესაც ასოცირების შეთანხმებაზე გადაწყვეტილების მიღების დრო დადგა, უკრაინის იმჟამინდელმა პრეზიდენტმა ვ.იანუკოვიჩმა, თითოდაც გამოწვევით მიზეზებით, უარი თქვა ასოცირების შეთანხმების გაფორმებაზე, რასაც მოჰყვა თავისუფლებისმოყვარე უკრაინელი ხალხის პროტესტი, მაიდანის, 100 დაღუპული მშვიდობიანი დემონსტრანტი და უკრაინელი ხალხის მიმი, მაგრამ დამსახურებული გამარჯვება.

ცხადია, მოსკოვი მაიდანზე დამარცხებას ასე ადვილად ვერ შეეგუებოდა და როგორც საქართველოს შემთხვევაში, უკრაინისთვისაც ჰქონდა მომზადებული „დომინიე ზაგოტოვი“. სწორედ მაშინ, მსოფლიომ პირველად იხილა „მწვანე კაცუნები“, ჰიბრიდული ომის ნორჩი ღვინელები, ანუ ვითომ ადგილობრივი პატრიოტები, რომლებიც თითქოსდა აღუდგნენ უკრაინის ხელისუფლების მიერ რუსულენოვანი მოსახლეობის ჩავვრას და იარაღით ხელში დადგნენ მათ დასაცავად. არცთუ ისე დიდი ხნის შემდეგ თავად ვ.პუტინმა აღიარა, რომ ეს „მწვანე კაცუნები“ რუსეთის სპეცდანიყოფების წარმომადგენლები იყვნენ და რომ ეს სცენარი კარგა ხნით ადრე იყო მომზადებული კრემლის მიერ და შესრულებული რუსეთის ავადცნობილი გრუს სპეციალური დანიშნულების ქვედანაყოფების მონაწილეობით.

მაშინ არც უკრაინა აღმოჩნდა მზად

სათანადო წინააღმდეგობის გასაწევად და არც დასავლეთი - ევროპული სახელმწიფოს დასაცავად. თუმცა, 2008 წლის განსხვავებით, რეაქცია მაინც გაცილებით უფრო მძაფრი იყო. რუსეთი გარიცხეს დიდი რვიანიდან და აშშ-მ და ევროკავშირმა ერთხმად დაუწესეს სანქციები რუსეთის მიმართ მაღალრეიტინგებს, კერძო პირებს, სახელმწიფო და კერძო კომპანიებს. სანქციები დღემდეა შენარჩუნებული და ფართოვდება კიდევ. არის კამათიც, რომ სანქციები არაეფექტიანია, რასაც ვერ დავეთანხმები. საბოლოო მიზნის, ანუ რუსეთის საერთაშორისო სამართლის ჩარჩოებში მოსაქცევად შესაძლოა, მართლაც არასაკმარისი იყოს, მაგრამ რუსეთის ელიტას და, რაც მთავარია, ეკონომიკას რომ ეს სანქციები აზარალებს, ამას თავად რუსებიც კი აღიარებენ.

სამართლიანობისთვის უნდა ითქვას, რომ იმჟამინდელი უკრაინა, როგორც სამხედრო შესაძლებლობებით, ისე სახელმწიფო ინსტიტუტების ფუნქციონირების თვალსაზრისით, ძალიან შორს იყო სრულფასოვანი სახელმწიფოს სტატუსისგან. მათდა საამაყოდ უნდა ითქვას, რომ ურთულეს ეკონომიკურ მდგომარეობაში აღმოჩენილმა ქვეყანამ პრაქტიკულად ნულიდან დაიწყო შეიარაღებული ძალების აღმშენებლობა, ქვეყნის აღმოსავლეთში მიმდინარე სრულმასშტაბიანი ომის პირობებში კი მაინც შეძლო დანარჩენ უკრაინაში სტაბილურობის შენარჩუნება, საერთაშორისო პარტნიორებისა და დონორების ნდობის მოპოვება, ხოლო რუსეთთან დაპირისპირებაში მათი პოლიტიკური, სამხედრო და ეკონომიკური მხარდაჭერის მიღება და განმტკიცება.

შესაძლოა, იდეალური ფორმისგან ჯერ კიდევ შორს არის უკრაინა, მაგრამ დღეს ეს არის სხვა უკრაინა - ბრძოლებში გამობრძმედილი არმიით, ეროვნული წარმოების



და ნატო-ს ქვეყნებიდან მიღებული შეიარაღებით, დამოუკიდებელი უკრაინული ეკლესიით და კონსტიტუციაში ჩაწერილი ნატო-სა და ევროკავშირში გაწევრიანების მტკიცე ნებით.

მარტის ბოლოს უკრაინას მორიგი გამოცდა ელის. უკრაინაში საბრეზიდენტო არჩევნება. ვის აირჩევს უკრაინელი ხალხი – „შოკოლადის მეფეს“, „გაზის დედოფალს“ (ამ მეტსახელებზე რიგით უკრაინელებსა და საერთაშორისო ექსპერტებში ერთსულოვნება სუფევს) თუ კომიკოსს, უკრაინელი ხალხის გადასაწყვეტია, მაგრამ ისინი საკუთარ გადაწყვეტილებაში მარტო ნამდვილად არ არიან: ტრადიციულად, ჩარევს აშკარა ნიშნება რუსეთის მხრიდან, დაწყებული ტროლლებით, დამთავრებული კრემლის ჩინოსნებით. უკრაინა ხომ კრემლის თავებში „მოხარშული“ „რუსკი მირ“-ის ფაზლის უმნიშვნელოვანესი ნაწილია. მის გარეშე ეს ფაზლი ვერანაირად ვერ აეწყო და „რუსული სამყაროს“ იდეაც უკრაინის ევროპეიზაციით საბოლოოდ დასამარდება. ამიტომაც კვლავ ყველაფერი კეთდება, რომ უკრაინის ევროპული და ევრო-ატლანტიკური არჩევანი შეფერხდეს და ისევ შეიცვალოს.

უკრაინა ევროპაა. როგორც ევროკავშირის საბჭოს პრეზიდენტმა დონალდ ტუსკმა, რომელიც მაინდანზე დაღუპული გმირების ხსოვნისადმი პატივის მისაგებად იყო ჩასული, აღნიშნა, „არ არსებობს ევროპა უკრაინის გარეშე“. ჯერ კიდევ

ნარინჯისფერი რევოლუციის შემდეგ უკრაინელ ხალხს ჰქონდა იმედი, რომ ევროკავშირი მიიღებდა გადაწყვეტილებას უკრაინის მის რიგებში გაწევრიანების მხარდაჭერის თაობაზე. სამწუხაროდ, უკრაინას, ისევე როგორც საქართველოსა და მოლდოვას, დღემდე არა აქვს მინიჭებული ევროპული პერსპექტივა, ანუ ფორმალური შესაძლებლობა, გაკეთდეს განაცხადი ევროკავშირის წევრობაზე, რაც, ჩემი აზრით, ევროკავშირის მხრიდან არცთუ მაინცდამაინც სწორი გადაწყვეტილებაა. შესაძლოა, დღეს ამ სამი ქვეყნიდან არც ერთი არ იყოს მზად ევროკავშირში სრულფასოვნად ინტეგრაციისთვის, მაგრამ ევროკავშირი, თუკი ის რჩება ერთგული ერთიანი და თავისუფალი ევროპის იდეის, ვალდებულია, მიანიჭოს უკრაინას, საქართველოსა და მოლდოვას გაწევრიანების პერსპექტივა.

უკრაინა დიდი ევროპული სახელმწიფოა. თავისი გეოგრაფიული მდებარეობით, 50-მილიონიანი მოსახლეობით, სავაჭრო, სამრეწველო და სატრანზიტო პოტენციალით. სხვათა შორის, რუსეთის გამალებული მუშაობა უკრაინის გვერდის ავლით გაზის სატრანზიტო მარშრუტების შემუშავების მიმართულებით, ერთმნიშვნელოვნად მიანიშნებს, რომ: „საკუეთესო“ შემთხვევაში რუსეთს უკრაინის ეკონომიკურად დასუსტება სურს და უარეს შემთხვევაში ემზადება უკრაინის წინააღმდეგ სრულმასშტაბიანი ომისთვის.

დასავლეთში, განსაკუთრებით ევროპაში, მოსწონთ ეს თუ არა, უმაღლეს დონეზე უნდა გაათვითცნობიერონ, რომ ისევე როგორც ბალკანეთი, უკრაინა წარმოადგენს ევროპის სტაბილურობის, უსაფრთხოებისა და განვითარების მნიშვნელოვან ქვაკუთხედს. უკრაინა არ არის მორიგი ქვეყანა, რომელიც შეიძლება მიიღოს, შეიძლება – არა. უკრაინა არ არის „ვიღაც სხვისი თავის ტკივილი“ და მისი საკითხის სამერძისოდ გადადება სრულიად გაუმართლებელია. უკრაინა არის ევროპელებით დასახლებული, ევროპაში მდებარე ევროპული სახელმწიფო. #წერტილი. ევროპისგან განსხვავებით, რუსეთში ეს კარგად აქვთ გასიგრძელებული. ამიტომაც, იომებენ ბოლომდე. ყველა დაშვებული და განსაკუთრებით დაუშვებელი ხერხებით.

უკრაინაც იბრძოლებს ბოლომდე. მთავარია, მას ჰქონდეს მტკიცე მხარდაჭერა დასავლეთიდან. როგორც ნორმანდიაში ელოდებოდნენ მოკავშირეების დესანტს, ისე ელოდება უკრაინაც ევროპიდან მთავარ „მესაქს“ – უკრაინას (ჩვენთან და მოლდოველებთან ერთად) უნდა მიენიჭოს ევროპული პერსპექტივა ანუ ევროკავშირის წევრობის უფლება. ეს არის გარდაუვალი რეალობა და ამიტომაც რაც მალე მიიღება გადაწყვეტილება, ყველასთვის (შეიძლება გაგვიცნოთ, მაგრამ მათ შორის რუსეთისთვისაც) უკეთესი იქნება.

ილია მხედველი, ევროპა! F

რა პრინციპით უნდა შევაფასოთ სვლილებები შეფასების სისტემაში?



რა პრინციპით უნდა შევაფასოთ სვლილებები შეფასების

სისტემაში სკოლის თუ ერთიანი ეროვნული გამოცდების დონეზე? არ არსებობს ერთი მოდელი, რომელიც მთელ მსოფლიოში მუშაობს; ყველა სისტემას, რომელთაც სადმე იყენებენ და ადამიანს შეიძლება თავში მოუვიდეს, თავისი ძლიერი და სუსტი მხარეები აქვს. განათლების სპეციალისტებს თითოეულის მიმართ პრეტენზიები აქვთ. აბსოლუტურ ტერმინებში ვერც ერთს ვერ შევაფასებთ: შეგვიძლია მხოლოდ პოზიტივისა და ნეგატივის შორის ბალანსი გამოვიყვანოთ, ოღონდ ეს კონკრეტული ქვეყნის კონტექსტში გავაკეთოთ.

ჩვენი კონტექსტი, უპირველეს ყოვლისა, ისაა, რომ ძალიან უკმაყოფილო ვართ ჩვენი განათლების ხარისხით, განსაკუთრებით – სასკოლო დონეზე, და ამის სერიოზული საფუძველი გვაქვს. ამ მხრივ, შემოთავაზებული ცვლილებები რა ხედვას ემყარება და რის გაუმჯობესების იმედს გვაძლევს?

ჯერ გავიხსენოთ შეფასების სისტემის რეფორმირების წინა მცდელობები. 2005

წელს ერთიანი ეროვნული გამოცდების შემოღება, ალბათ, ამ სფეროში ყველაზე წარმატებული ინიციატივა იყო. ამის ერთი მიზეზია, რომ ძალიან ცუდი საწყისი მდგომარეობის ფონზე თვალსაჩინო პროგრესი, მყარი პოლიტიკური ნების არსებობის პირობებში, შედარებით ადვილი მისაღწევი იყო. რეფორმას საფუძვლად ედო პრიორიტეტების მკაფიო ხედვა: მთავარი იყო უმაღლეს სასწავლებლებში სტუდენტების შერჩევის პროცესიდან კორუფციის გამოდევნა და მერიტოკრატიული პროცედურის დანერგვა. უნივერსიტეტებმა უკეთესი სტუდენტები მიიღეს, მაგრამ არანაკლებ მნიშვნელოვანია, რომ საზოგადოებაში გაჩნდა რწმენა: საქართველოში მერიტოკრატიამ შეიძლება რეალურად იმუშაოს. სწავლას, შრომას აზრი აქვს, ქრთამი და საქმის ჩაწყობა წარმატებული სტრატეგია არ არის.

თუმცა ის რეფორმა სულაც არ იყო უდანაკარგო: უმაღლესი სკოლები პრაქტიკულად ჩამოაშორეს საკუთარი სტუდენტების შერჩევის პროცესს. ეს მათი ავტონომიის შეზღუდვაა. შერჩევის პროცესის ერთგვარი ავტომატიზაცია გამორიცხავს განსაკუთრებული ნიჭის ან დამსახურების გათვალისწინებას. მაგრამ გადაწყვეტილების მიმღებებს სწამდათ და საზოგადოება ეთანხმებოდა, რომ თუ სტუდენტების მიღების პროცესს უნივერსიტეტების ხელში დაგტოვებდით, კორუფციას თავს ვერ აგარიდებდით. ეს რწმენა დიდწილად დღესაც ძალაშია.

2010-11 წლებში განხორციელებული

რეფორმა, რომელიც სკოლებში საატესტატო გამოცდების შემოღებას გულისხმობდა, ნაკლებპოპულარული აღმოჩნდა და კრიტიკოსიც მეტი ჰყავდა. მაგრამ მასაც გასაგები მოტივი ჰქონდა. განათლებისა და მეცნიერების მინისტრის პოსტზე ყოფნის ხანმოკლე პერიოდის დროს მახსოვს, რომ მუდმივი კრიტიკის ქარცეცხლში ვიყავით: სკოლამ ფუნქცია დაკარგა, მაღალ კლასებში ბავშვები გაკვეთილებზე აღარ დადიან, ყველა მხოლოდ ეროვნული გამოცდებისთვის ემზადება. სახელმწიფოს ამ კრიტიკის საპასუხოდ ადრე თუ გვიან რაღაც უნდა ელონა. მის მიდგომაში გამოჩნდა უნდობლობა სკოლების მიმართ: ჩათვალა, რომ ისინი სანდოდ ვერ შეაფასებდნენ საკუთარი მოსწავლეების შედეგებს, ამიტომ შემოიღეს საატესტატო გამოცდების ცენტრალიზებული და სტანდარტიზებული სისტემა. ეს სკოლის მუშაობის შემოწმების ერთ-ერთი მექანიზმიც იყო.

თავდაპირველი ჩანაფიქრით, ეს რეფორმა უმაღლეს სკოლაში მიღების პრინციპსაც ცვლიდა: სტუდენტები უნდა შერჩეულიყვნენ სკოლის გამოცდების პლუს უნარ-ჩვევების ტესტის საფუძველზე (ასეთი სისტემის ანალოგი ისრაელში არსებობს). ჩემი აზრით, ასეთი ცვლილება საკმაოდ აზრიანი იქნებოდა: ის გაზრდიდა სკოლის როლს, მოსწავლეების მოტივაციას სკოლაში უფრო ფართო განათლების მისაღებად და შეინარჩუნებდა ობიექტურ, მერიტოკრატიულ სისტემას. მაგრამ ამასობაში ახალი მთავრობა მო-

ვიდა და რეფორმის ეს ნაწილი შეაჩერა, თუმცა საატესტაციო გამოცდები დატოვა. რატომ? ჩემი შთაბეჭდილებით, იმიტომ, რომ წინა მთავრობისგან განსხვავებული უნდა ყოფილიყო.

რა არის ახალი ცვლილებების კონცეფცია, ხედვა, მოსალოდნელი შედეგი? ეს ჩემთვის ნათელი არაა. ნაწევრ-ნაწევრ-ტი აზრები გვესმის: „რა საჭიროა ამდენი გამოცდა, მოსწავლეებს ზედმეტი სტრესი აქვთ“; „გამოცდებისთვის არ უნდა ისწავლო“; „გამოცდების სიმრავლე რეპეტიტორობას („ჩრდილოვან განათლებას“) უწყობს ხელს“; „არსებული გამოცდები უფრო მეტად ფაქტობრივი მასალის დამახსოვრებაზეა ორიენტირებული და არა კომპეტენციების შემოწმებაზე“. ცალკე თითოეულ ამ დებულებაში არის ჭეშმარიტების მარცვალი. მაგრამ რამდენად წყვეტს შემოთავაზებული ცვლილებები დასახელებულ პრობლემებს? უფროსკლასელები მაინც გამოცდებისთვის ისწავლიან და მათთვის რეპეტიტორებთან მოემზადებიან, უბრალოდ, გამოცდაც და რეპეტიტორიც ნაკლები იქნება. მოსწავლეებს ნაკლები მოტივი ექნებათ, ისწავლონ, ხოლო სკოლას – ასწავლოს საგნები, რომლებიც მოსწავლეებს „არ სჭირდებათ“. ანუ ერთიან ეროვნულ გამოცდებზე არ ბარდება. თუ კომპეტენციას და არა ფაქტობრივი მასალის დამახსოვრებას ვანიჭებთ უპირატესობას, რატომ ვხსნით მაინცდამაინც უნარ-ჩვევების გამოცდას, რომელიც მხოლოდ კომპეტენციებს ამოწმებს და არა იმას, რა მასალა დაიმახსოვრა აბიტურიენტმა?

განსაკუთრებით საკამათო და, ჩემი აზრით, მავნე იდეაა ჰუმანიტარული და ტექნიკური დარგების მკვეთრი გამოიჯვანა ისე, რომ სტუდენტმა ერთი მიმართულება თუ აირჩია, მერე მას ვეღარ შეეცვლის. რატომ უნდა დავუპროვოკოთ მას ცხოვრება ადრეულ ასაკში? რატომ არ შეიძლება, ვთქვათ, მათემატიკის სტუდენტი მერე ეკონომისტი, სოციოლოგი ან თუნდაც ფილოსოფოსი გახდეს? ხანდახან არგუმენტები მთლად უცნაური ხდება. მაგალითად, ჰუმანიტარებმა მესამე გამოცდად ისტორია უნდა ჩააბარონ. რატომ?



იმიტომ რომ „სირცხვილია, ქართველმა თავისი ქვეყნის ისტორია არ იცოდეს“. ქართველი ფიზიკოსისთვის აღარ არის ეს სირცხვილი?

ზოგადად, სტანდარტიზებული გამოცდების პრინციპს ბევრი სპეციალისტი აკრიტიკებს, მაგრამ ქვეყნების უმრავლესობა, სხვადასხვა ფორმით, მაინც იყენებს. ისინი არასრულყოფილია, მაგრამ საიმედო. ალტერნატივა უფრო ნიუანსირებული სისტემებია, რომლებიც ემყარება ინტერვიუებს, სამოტივაციო წერილებს, სხვადასხვა აქტივობისა და მიღწევის გათვალისწინებას, საშუალო სკოლაში სწავლის პროცესში მიღებულ ნიშნებს და ა.შ. მაგრამ ეს სისტემები განსახორციელებლად უფრო რთულია და ზრდის სუბიექტივიზმისა და კორუფციის საფრთხეებს. როგორც ვთქვით, საქართველო შემთხვევაში ამ უკანასკნელის განსაკუთრებით გვეშინია. იქნებ, მაინც რისკზე უნდა წავიდეთ და კორუფციის შიში გვერდზე გადავდოთ? შეიძლება. მაგრამ თუ ამას არ გავაკეთებთ, ცენტრალიზებული და სტანდარტიზებული გამოცდების რაღაც კომბინაციას უნდა დავჯერდეთ, რომლის დროსაც მოსწავლეები და აბიტურიენტები „გამოცდებისთვის ისწავ-

ლიან“ და რეპეტიტორებს მოიხმარენ.

შემოთავაზებული რეფორმა განათლების პოლიტიკის პრინციპულ მიდგომებს არსებითად არ ცვლის. მაშ რისთვის კეთდება ეს ყველაფერი? რა ზოგადი იდეაა მის უკან? შთაბეჭდილება იქმნება, რომ მთავარი მოტივია ყველაფერი გაადვილდეს, სკოლის დამთავრებაც და უნივერსიტეტში მოხვედრაც ნაკლები დანახარჯით გახდეს შესაძლებელი. ბუნებრივად გაჩნდა ეჭვი, რომ ამ ცვლილებით ხელისუფლება ესწრაფვის, ნაკლები უკმაყოფილო ხალხი მივიდეს შემდეგ არჩევნებზე. გამიგია მეორე ვარაუდიც: რაც შეიძლება ნაკლები ბარიერი შევუქმნათ ახალგაზრდებს, რომ სტუდენტები გახდნენ, რითაც კერძო უნივერსიტეტების ბიზნესს წავახალისებთ. ერთ-ერთი სავარაუდო შედეგი იქნება როგორც სკოლის დამამთავრებელი ატესტატის, ისე საუნივერსიტეტო დიპლომის ხარისხის შემდგომი ინფლაცია (ვიცი, რომ მათი ღირებულება, ანუ ცოდნის დონე, რასაც ისინი ადასტურებენ, არც დღესაა მაინცდამაინც მაღალი). თუ მთავარი პრობლემა და პრიორიტეტი განათლების ხარისხია, ამასთან რეფორმას არავითარი კავშირი არა აქვს. **F**

სერვისების ინტერნაციონალიზაცია ბიზნესის განვითარებისთვის



მცირე და საშუალო კომპანიებისთვის ინტერნაციონალიზაციისა და ექსპორტის მიმართულებით მუშაობა რეალური და ალბათ ერთადერთი გზაა ბიზნესის განვითარებისა და გაფართოებისთვის, რადგან კომპანიებს ეძლევათ შესაძლებლობა, საერთაშორისო გაყიდვების ზრდით მეტი შემოსავალი, მეტი საერთაშორისო ცოდნა და გამოცდილება მიიღონ და მეტი ადამიანი დაასაქმონ. ბიზნესის ინტერნაციონალიზაცია, ექსპორტზე მუშაობა და მაღალი სევმენტის საერთაშორისო ბაზრებზე ოპერირება ასევე იძლევა ინოვაციებისა და ტექნოლოგიების საქართველოში იმპორტის მეტ შესაძლებლობას, რაც ჩვენი ქვეყნის სწრაფი განვითარებისთვის უმნიშვნელოვანესია დღევანდელი გლობალური კონკურენციის პირობებში. თუმცა აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ დღეს ქართული მცირე და საშუალო კომპანიებისთვის ყველაზე მთავარ გამოწვევად კვლავ რჩება ფინანსებზე ხელმისაწვდომობა, მაღალი ტექნოლოგიებისა და საერთაშორისო სტანდარტების სიმწირე და თანამედროვე ცოდ-

ნის ნაკლებობა ბიზნესის მართვაში. ზოგადად, ეკონომიკასა და ბიზნესში ინტელექტუალური სერვისების განვითარება მნიშვნელოვან როლს თამაშობს და მსოფლიოს წამყვან ქვეყნებში სერვისებით ვაჭრობას დიდი (ხშირ შემთხვევაში მზარდად მეტი) წილი უჭირავს ქვეყნის მთლიან სავაჭრო ბრუნვაში, ვიდრე საქონლით ვაჭრობას. ასევე გასათვალისწინებელია, რომ ეს ტენდენცია მზარდია და პროდუქტის მწარმოებელი უმსხვილესი მულტინაციონალური კორპორაციებიც კი ცდილობენ, ეტაპობრივად გახდნენ სერვისების მიმწოდებლები, რაც დიდწილად გლობალური კონკურენციით და ტექნოლოგიური განვითარების მზარდი ტრენდითაა გამოწვეული.

სწორედ ამ რწმენით და მოტივაციით გადავდით სამუშაოდ სააგენტო „აწარმოე საქართველოში“ ორი წლის წინ „შვედეთის საერთაშორისო განვითარებისა და თანამშრომლობის სააგენტოდან“ (Sida) და გადავწყვიტე, მრავალწლიანი სამუშაო გამოცდილება, რაც კერძო სექტორის განვითარების მიმართულებით საერთაშორისო ორგანიზაციებში მუშაობის დროს დამიგროვდა, ქართული საჯარო სექტორისთვის გამეზიარებინა ახალ, ინოვაციურ მიმართულებებზე მუშაობის დაწყების მიზნით. შესაბამისად, 2017 წლის ზაფხულში სააგენტოს ექსპორტის

მიმართულებით განვსაზღვრეთ დამატებითი სექტორები პროდუქტებში და ქართული მცირე და საშუალო კომპანიების ექსპორტისა და ინტერნაციონალიზაციის ხელშეწყობის, წახალისებისა და პოპულარიზაციის მიზნით სამუშაო არეალი გავაფართოვეთ, დაახლოებით სამჯერ გავზარდეთ ადგილობრივი და საერთაშორისო აქტივობების რაოდენობა. ინიცირება მოვახდინეთ სერვისების ინტერნაციონალიზაციაზე მუშაობის დაწყებაზე, მოვახერხეთ სააგენტოსთვის ისეთი ახალი სექტორების იდენტიფიცირება, როგორცაა არქიტექტურა-დებიანი, ბიზნესის საკონსულტაციო, პროგრამული უზრუნველყოფა და დავიწყეთ სხვადასხვა აქტივობის განხორციელება, რომელთაც ასევე პრიორიტეტულად მიიჩნევდა შვედეთის მთავრობა (Sida) და ეკონომიკური პოლიტიკის კვლევის ცენტრი (EPRC).

სააგენტოს საქმიანობის საექსპორტო მიმართულების მნიშვნელობა არ დარჩენილა შეუმჩნეველი და 2018 წლის მიწურულს „ქართული ბიზნესი ახლოს ევროპასთან“ - „GEclose2EU“ (Georgian Enterprises Close To Europe) პროექტი დავიწყეთ, რომლის მთავარ მიზანს ქართული მიკრო-, მცირე და საშუალო ბიზნესის კონკურენტუნარიანობის ზრდის ხელშეწყობა წარმოადგენს. პროექტი შვედეთის საერთაშორისო განვითარებისა და თანამშრომლობის

83104 ძვლივიძე „აწარმოე საქართველოში“ სააგენტოს დირექტორის მოადგილე და მასკოტის ხელმძღვანელია

სააგენტოს (Sida) მიერ არის მხარდაჭერილი და მას ეკონომიკური პოლიტიკის კვლევის ცენტრი (EPRC) ახორციელებს „აწარმოე საქართველოში“ სააგენტოსთან მჭიდრო თანამშრომლობით. სამწლიანი პროექტი გამოირჩევა უნიკალურობით, რადგანაც მსგავსი შინაარსისა და დიზაინის პროექტი საქართველოში ჯერ არ განხორციელებულა. მისი მთლიანი ღირებულება 2,3 მლნ აშშ დოლარს შეადგენს.

პროექტი რამდენიმე კომპონენტისგან შედგება და ერთ-ერთი კომპონენტის ფარგლებში მხარდაჭერილი იქნება ქართული ინტელექტუალური სერვისების ინტერნაციონალიზაცია. კონკრეტულად კი არქიტექტურა-დიზაინის, ბიზნესის საკონსულტაციო და პროგრამული უზრუნველყოფის (IT) სექტორებში მომუშავე ქართული კომპანიებისთვის მნიშვნელოვანი ღონისძიებები განხორციელდება, რაც ხელს შეუწყობს ევროსტანდარტების ღირებულებებთან, ხედვასა და ტექნოლოგიებთან მათ დაახლოებას, ევროპულ პოტენციურ პარტნიორებთან კავშირების გაფართოებას, ტრენინგების გზით თანამედროვე და გლობალური ბიზნესის მართვის საკითხებსა და სისტემებში ცოდნის ამოღებას, ტექნიკურ დახმარებაზე (კონკურსის გზით) ხელმისაწვდომობას და საკონსულტაციო მხარდაჭერას ბიზნესის განვითარებისა და ინტერნაციონალიზაციის მიზნით.

შესაძლოა, გაჩნდეს კითხვა, თუ რატომ ავირჩიეთ ინტერიერი, დიზაინი და არა სხვა სექტორი. ინტერიერის თუ პროდუქტის დიზაინი უმნიშვნელოვანესია ბიზნესის წარმატებისთვის, რადგან ნებისმიერ პროდუქტს სჭირდება კარგი ვიზუალი, რაც გარკვეულწილად მთლიანი პროდუქტის წარმატებას განსაზღვრავს. მაგალითად მოვიყვანო ქართულ ბრენდს - სასტუმრო „რუმს“, რომელიც შექმნილია ქართველი დიზაინერების („რუმს დიზაინი“) პირდაპირი კონტრიბუციით. ეს კომპანია საკუთარი

ხელწერით გამოირჩევა, რასაც მისი ბრენდის განვითარებაში უდიდესი როლი უჭირავს, რა თქმა უნდა, სხვა ისეთ კომპონენტებთან ერთად, როგორც არის მომსახურების ხარისხი და პროდუქტი, რომელსაც სასტუმრო ყიდის. ინტერნაციონალიზაციის ერთი მხარე ის გახლავთ, რომ „რუმსი“ საკმაოდ დიდი პოპულარობით სარგებლობს უცხოელ თუ ქართველ მომხმარებლებში და მისი როლი ქვეყნის ტურიზმის ექსპორტში მნიშვნელოვნად მზარდია. მეორე მხარე კი არის სასტუმროს ინტერნაციონალიზაცია და, როგორც ახლახან დაანონსდა, ქალაქ ნიუ-იორკში აპირებს სასტუმროს გახსნას და ოპერირების დაწყებას. შესაბამისად, არ არის რთული დასანახი, რომ პროდუქტის დიზაინი მნიშვნელოვან როლს ასრულებს ბიზნესის ინტერნაციონალიზაციაში და პირდაპირ მიბმულია მთლიან ღირებულებათა ჯაჭვის წარმატებაზე.

იგივე შეიძლება ითქვას საკონსულტაციო ბიზნესზე. ის ქვეყნები, სადაც ბიზნესის საკონსულტაციო კომპანიები განვითარების მაღალ ეტაპს აღწევენ, უცხოურ ბაზრებზე ოპერირებენ და კომპანიებს მაღალი ხარისხის მომსახურებას უწევენ, წარმატებულები არიან ეკონომიკასა და ბიზნესში, რადგან, როგორც მომხმარებლებს (მცირე და საშუალო კომპანიებს) შეუძლიათ მიიღონ ისეთი ხარისხის ბიზნესის განვითარების მომსახურება, რაც პირდაპირ გავლენას ახდენს მათ კონკურენტუნარიანობის ზრდასა და ინტერნაციონალიზაციაზე. ბიზნესის საკონსულტაციო სექტორის განვითარება და მათი მომსახურების ხარისხის ზრდა ქვეყანაში ერთ-ერთი ქვაკუთხედი ყველა სექტორში მოღვაწე მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარებისა და გაფართოებისთვის. თუმცა დღეს საქართველოში მცირე და საშუალო ბიზნესის მიერ ბიზნესის საკონსულტაციო მომსახურების მოხმარება არ არის ისეთი პოპულარული, როგორც განვითარებულ ბაზრებზე. შესაბამისად, ამ

სექტორის მეტად განვითარებისა და ინტერნაციონალიზაციის მხარდაჭერას სტრატეგიული დატვირთვა აქვს ქვეყანაში ბიზნესის განვითარებისთვის.

რაც შეეხება პროგრამული უზრუნველყოფის (IT - software development) სექტორს, რა თქმა უნდა, ეს ის სექტორია, რომლის განვითარების წახალისებისთვის განვითარებულ ქვეყნებში როგორც კერძო, ისე სამთავრობო სექტორიც საკმაოდ სერიოზულ ინვესტიციებს ახორციელებს. საინფორმაციო ტექნოლოგიების სფეროში მოღვაწე კომპანიების ინტერნაციონალიზაციის მასშტაბისა და ხარისხის ზრდა პირდაპირ გავლენას ახდენს შიდა ბაზარზე მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარებაზე, რადგან კომპანიებს ეძლევათ ხელმისაწვდომობის შესაძლებლობა მაღალი ტექნოლოგიების გადაწყვეტილებებზე შედარებით კონკურენტულ ფასად, რაც ბიზნესის ოპერაციულ ეფექტიანობაზე, კონკურენტუნარიანობის ზრდასა და წარმატებაზე პირდაპირ დადებით გავლენას ახდენს.

მქონდა შესაძლებლობა, გავცნობოდი ისეთი ორგანიზაციების საქმიანობას, როგორც არის Advantage Austria, Business Sweden-ი, SME Support Japan-ი, და ა.შ., რომლებიც 1970-80 წლებიდან კონცენტრირებულად და სექტორულად მუშაობენ მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარების ხელშეწყობაზე ავსტრიაში, შვედეთსა და იაპონიაში, სადაც ასობით ადამიანი დასაქმებული. მრავალწლიანმა მუშაობამ აღნიშნულ ორგანიზაციებს გამოცდილება და ცოდნა დაუგროვა, რამაც მათ ძალიან კარგი შესაძლებლობა მისცა, განვითარებინათ ეფექტიანი ინსტრუმენტები ფინანსებზე ხელმისაწვდომობის, სერვისების ინტერნაციონალიზაციის და ექსპორტის წახალისების, ბიზნესის გაფართოების და განვითარების, ასევე ინოვაციებისა და ტექნოლოგიური მიმართულებებით კომპანიების კონკურენტუნარიანობის ზრდის მხარდასაჭერად. **F**

ბიზნესის პირადი ასისტენტი

ავტორი: სალომე მცხვარიშვილი
ფოტო: ნიკა ფანიავილი

„არა“ გამოსავალი არ არის - ასეთია Concierge Tbilisi-ისა და მისი დამფუძნებლის დამოკიდებულება საქმისადმი. სწორედ ამ შემართებით დაიწყო ლიზი ხაბაზაშვილმა 2014 წელს ქართული ბაზრისთვის სრულიად ახალი მომსახურების შეთავაზება. ის, რომ პირველი იყო, თან დიდი გამოწვევა იყო და თან მოტივაციას მატებდა. სწორი ბიზნესგათვლები, მაღალკვალიფიციური გუნდი, კავშირები და დაიწყო... ასე გაჩნდა Concierge Tbilisi - კომპანია თანამედროვე, საქმიანი ადამიანებისთვის, რომელიც ფაქტობრივად ყველა სახის ყოველდღიური საზრუნავის აცილებაში გეხმარებათ.

Concierge Tbilisi-ის ლოგო – გასაღებია, რომელსაც ვიზუალური გამოხატულების გარდა სიმბოლური დატვირთვაც აქვს. გასაღები მთელი კომპანიის კულტურას ასახავს. კონსიერჟ კლუბის წევრებისათვის ყველა კარის გახსნა ლიზი ხაბაზაშვილმა თავის პარტნიორ ნინო სხირტლაძესთან ერთად ორ წელზე მეტია, დაიწყო.

წარმოიდგინეთ, რომ პირადი ასისტენტი ან სულაც მარჯვენა ხელი გყავთ, რომელიც თქვენს სურვილებს მოკლე დროში, ხარისხიანად და პროფესიონალურად ასრულებს. ყოველდღიურ რუტინასთან დაკავშირებულ საკითხებს აგვარებს, თქვენ კი უბრალოდ მეტი დრო გაქვთ ოჯახთან, მეგობრებთან ურთიერთობისა და საყვარელი საქმისათვის.

რას ნიშნავს კონსიერჟი, რა მომსახურებებს სთავაზობს კომპანია მომხმარებლებს და როგორი გეგმები აქვს Concierge Tbilisi-ს, კომპანიის დამფუძნებელი ლიზი ხაბაზაშვილი გვიყვება.





Consierge Tbilisi ბაზარზე 2014 წლიდან ოპერირებს და ჩვენც თავიდან დავიწყეთ. რას გულისხმობს კონსიერჯის მომსახურება და რატომ აირჩიეთ ეს სფერო თავის დროზე?

ბიზნესკონსიერჯი საქართველოს ბაზარზე პირველი კომპანიაა, რომელიც თანამედროვე საქმიანი ადამიანებისა და კომპანიებისათვის საჭირო ფაქტობრივად ყველა სახის მომსახურებას აერთიანებს. ვფიქრობ, უნიკალური ნიში გვიჭირავს, რომელშიც ერთიანდება: ავიაბილეთების 24/7 შესყიდვის მომსახურება, ნებისმიერი რესტორნის დაჯავშნა, სასტუმროს ხელსაყრელ ფასად რეზერვაცია, ნებისმიერი სახისა და კლასის ტრანსპორტის დაჯავშნა, იქნება ეს ავტომობილი, თვითმფრინავი თუ იახტა.

ახლა, როდესაც 5 წლის გადმოსახედიდან ვფიქრობ, 5 ათასი დოლარის ინვესტიციით დაწყებული ბიზნესი მე თვითონაც არარეალურად მეჩვენება, მაგრამ ზოგადად მსოფლიო პრაქტიკიდან გამომდინარე, ფინანსები არაა მთავარი ამ სფეროში. საკონსიერჯო მომსახურების დარგში გადამწყვეტი კონტაქტებია. ჩვენს შემთხვევაში ამას ემატება გამოცდილება, რაც ტოპმენეჯმენტსა და გუნდს აქვს. ჩვენც სწორად გამოვიყენეთ ჩვენი სანაცნობო წრე, გუნდის წევრების მიერ ათეულობით პროექტის, მათ შორის: EBRD-ის, აბრეშუმის გზის ფორუმის, IBF-ის, StartUp Grind London-ის, საერთაშორისო საინვესტიციო ფორუმების პონკონგში, ნიუ-იორკში, ვენაში, ლონდონში, „ანარმოე საქართველოში“ და „გადაიღე საქართველოში“ პროექტების პრეზენტაციები, შესრულებიდან დაგროვილი ცოდნა და ინფორმაცია. მიღწევად ვთვლი იმასაც, რომ წლიდან წლამდე 500%-იანი ზრდა გვაქვს და უკვე ერთი შვილობილი კომპანია გვყავს, ავიაბილეთების 24-საათიანი მომსახურების სახით.

რატომ ეს სფერო? მე თავად მომიწია ისეთ სფეროში მუშაობა, სადაც ხშირად მიხდებოდა ადამიანების გადაადგილების გრაფიკის შედგენა, მძლოლებთან, ბორტგამცილებლებთან, რესტორნის თუ სასტუმროს მენეჯერებთან სასურველ პირობებზე მოლაპარაკება, საჭირო დოკუმენტების შეგროვება, კონტრაქტორებთან გადარიცხვების წარმოება, ასე-

ვე, ყველა ტიპის შეხვედრის შინაარსობრივ ნაწილზე ზრუნვა.

საკონსიერჯო მომსახურების გემო იმ დროისთვის, თან საქართველოში, ერთი-ორ ადამიანს თუ ექნებოდა გასინჯული. ეს მიმართულება უბრალოდ არ არსებობდა. საკუთარი გამოცდილების შესწავლა და გარემოზე დაკვირვება ბაზრის ერთგვარი კვლევა აღმოჩნდა. თავიდან ვიყავით მე და ჩემი პარტნიორი, ნინო სხირტლაძე, ორი გულანთებული და კონსიერჯის სერვისის აუცილებლობაში დარწმუნებული ადამიანი. გამოვიყენეთ ჩვენი ფართო სანაცნობო წრე და ეტაპობრივად ძალიან ბევრ ადამიანს გავაცანით „კონსიერჯი“, ეს ზოგისთვის მისტიკური და ცოტა ჯადოსნური პერსონაჟი, რომელიც, როგორც აღმოჩნდა, ძალიან საჭირო იყო.

მახსოვს, რამდენად სწორად გადავინაწილეთ სფეროები და დავალებები, იმისათვის რომ ჩვენი დამკვეთისთვის ავტომომსახურებაც სრულყოფილად შეგვეთავაზებინა, საკურიერო მომსახურებაც, ვიზის შევსებაშიც მივხმარებოდით, სტუმრების დახვედრა-გაცილებაც, წაყვანა და მათი დაბინავება სრულფასოვნად, მაღალი ხარისხით გვეწარმოებინა. იმასაც კარგად ვიაზრებდით, რომ ერთ დროს ჩვენსავით კერძო თუ საჯარო სტრუქტურებში მომუშავე ადამიანებისთვის უკონსიერჯობა ჩვეული მდგომარეობა იყო, ამას ვერავინ ინატრებდა. მაგრამ მას შემდეგ, რაც კონსიერჯის მომსახურების გემოს იგებენ, უკვირთ, აქამდე როგორ ახერხებდნენ ცხოვრებას.

კომპანიას სამი ძირითადი მიმართულება აქვს მომსახურებისთვის - რა მიმართულებებია ეს და კონკრეტულად რას სთავაზობთ მომხმარებელს?

დიახ, ჩვენი სამი ძირითადი მიმართულებას მოვიცავთ: ბიზნესკონსიერჯი, ღონისძიებების ორგანიზება და მოგზაურობის დაგეგმვა. განსაკუთრებით საინტერესო კომპანიებისთვის ბიზნესკონსიერჯის დაქირავებაა, რაზეც ზემოთ ვისაუბრე. რეალურად ეს ნიშნავს, რომ თქვენ აუცილებლად დაგხვდებათ ისეთი მენიუ, რომელიც თქვენთვის არის სასურველი, სასტუმროში კი ზუსტად ისეთ მომსახურებას მიიღებთ, როგორსაც ინატრებდით. მანქანაც სწორედ

თქვენი საყვარელი ბრენდის იქნება და კულტურული პროგრამაც შეესაბამება თქვენს გემოვნებას.

ბიზნესკონსიერჯის მთავარი პრივილეგია One Account One Bill-ია. უდიდესი კომფორტია კომპანიისთვის, როდესაც ჩვენ ვანარმოებთ კლიენტის მაგივრად ყველა გადარისხვას და თვის ბოლოს წარვუდგენთ ინვოისს. ბიზნესკონსიერჯი გულისხმობს პირადი კონსიერჯის მომსახურებასაც - ადამიანის, რომელიც კონკრეტულად თქვენ გემსახურებათ და რომელსაც დღეში 12 საათის განმავლობაში შეგიძლიათ დაუკავშირდეთ, ერთი ზარით მოავგაროთ უამრავი საქმე. კონსიერჯ კლუბის წევრები სარგებ-

ბის დაგეგმვას, ეს გულისხმობს სრულ მომსახურებას: ვიზასთან დაკავშირებული ლოგისტიკის უზრუნველყოფას, სასტუმროს, რესტორნების დაჯავშნას, თემატური ტურების ორგანიზებას, მაგ: რელიგიური, შოპინგტურები, გასტრო, კულტურა და ა.შ

ჩვენს წევრებს არ უნევთ იმაზე ფიქრი, დასჭირდებათ თუ არა ზედმეტი ბარგის საფასურის გადახდა ფრენის დროს, აეროპორტის მოსასვენებელ სივრცეში როგორ შევლენ, ფრენების დროს დიდხანაში მოცდის პერიოდში რას გააკეთებენ, სასურველ ქალაქში სამოგზაუროდ მატარებელი დასჭირდებათ თუ შიდა ფრენა და ა.შ., რადგან კონსიერჯი ამ ყვე-

ბიზნესკონსიერჯის მთავარი პრივილეგია One Account One Bill-ია. უდიდესი კომფორტია კომპანიისთვის, როდესაც ჩვენ ვანარმოებთ კლიენტის მაგივრად ყველა გადარისხვას და თვის ბოლოს ინვოისს წარვუდგენთ.

ლობენ განსაკუთრებული ტარიფებით და შეღავათიანი პირობებით მათივე მოთხოვნების მიხედვით. კორპორაციული შეკვეთის შემთხვევაში დამკვეთს ვანვდით როგორც წლის განმავლობაში განხორცილებული მომსახურების ანალიტიკას, მაგალითად, რომელ რესტორანში, სასტუმროში რამდენი დაიხარჯა, ავიაბილეთებზე რა ხარჯი იყო გაწეული, ასევე ვებმარებით უფრო ოპტიმალურად დაგეგმოს მომავალი წლის ბიუჯეტი. ლოიალური კლიენტები სარგებლობენ განსაკუთრებული ტარიფებით და შეღავათიანი პირობებით, რაც განისაზღვრება მათი მოთხოვნების მიხედვით.

ბიზნესკონსიერჯის მომსახურების საფასური იწყება თვეში 1000 ლარიდან + 18% დღგ და იზრდება 3000 ლარამდე + 18% დღგ. გააჩნია კომპანიის მოთხოვნებს, მომსახურების გამოყენების სიხშირეს და კომპლექსურობას, ასევე რამდენი ადამიანი იყენებს მას.

რაც შეეხება საერთაშორისო თუ შიდა მოგზაურო-

ლაფერზე წინასწარ ბრუნავს.

რაც შეეხება ღონისძიებების დაგეგმვას, აქ მოვიცავთ თემატურად ყველა ტიპის ღონისძიებას, იქნება ეს: MICE ტურიზმი, პროდუქტის პრეზენტაცია, სამუშაო შეხვედრები, ქორწილი, იუბილე თუ სხვა. ამ ნაწილში ჩვენი ერთ-ერთი კონკურენტული უპირატესობა შინაარსობრივ ნაწილზე ბრუნვაა.

რა გამოარჩევს Consierge Tbilisi-ს სხვა მსგავსი კომპანიებისგან - რა არის თქვენი კონკურენტული უპირატესობა?

ის ფაქტი, რომ ერთი ქოლგის ქვეშ ვაერთიანებთ სამ სხვადასხვა მიმართულებას, გვაძლევს საკმაოდ დიდ დიაპაზონს და მოქნილობას. უპირატესობას რაც შეეხება, ეს არის გამოცდილება და კონტაქტები. თუ სხვას კონკრეტული საქმის დასაგეგმად შეიძლება კვირები ან თვეები დასჭირდეს, ჩვენ იმავეს დღეების ან საათების განმავლობაში უზრუნველვყოფთ. კვალიფიციური და მრავალმხრივი გამოცდილების



მქონე გუნდი ჩვენი სიმდიდრეა.

გავიხსენებ ერთ მაგალითს. ლონდონში ჩვენ-მა უმსხვილესმა დამკვეთმა ვერ მოასწრო სავაჭრო გამოფენისათვის ბანერებისა და პრომო-მასალების დაბეჭდვა, შესაბამისად, ჩვენ ღონისძიებამდე 24 საათით ადრე მოგვმართა. გამომდინარე იქიდან, რომ Concierge Tbilisi-ს ჰყავს სანდო პარტნიორები ლონდონში – და გავამხელ, ეს იყო MC Saatchi – ჩვენ 12 საათში დავამზადეთ ყველა მასალა და ჩვენს დამკვეთს განწყობილი პრომო-კუთხე დავახვედრეთ. Concierge Tbilisi-ს მოუწია სერ რიჩარდ ბრენსონისათვის უნიკალური ნარდის შერჩევა, რომ ჩვენს VIP კლიენტს მისთვის წაეღო საჩუქრად. ბრენსონი ზრუნავს გარემოზე, შესაბამისად, ნარდის ფიგურები სპილოს ძვლის არ უნდა ყოფილიყო. ჩვენმა გუნდმა შეძლო გამორჩეული ხარისხისა და სილამაზის ნარდის მოძიება და კლიენტის სასიამოვნოდ გაოცება.

თქვენი მომსახურებებიდან გამომდინარე, გარკვეულწილად იკვეთებით სერვისების მიმწოდებელ სხვა კომპანიებთან, თუნდაც ისეთებთან, როგორცაა ტურისტული სააგენტოები, ე.წ. ივენთ კომპანიები... გამოდის, რომ თქვენ ერთ სივრცეში აერთიანებთ რამდენიმე სერვისს. ამიტომ საინტერესოა, ვის მიიჩნევთ კონკურენტებად?

Concierge Tbilisi-ის მომსახურება იმდენად კომპლექსური და ინდივიდზე მორგებულია, რეალურად გამიჭირდება, ქართულ ბაზარზე არსებულ რომელიმე კომპანიას შევადარო. მსგავსი ტიპის მომსახურებებს, როგორც წესი, ცალკეული კომპანიები ერთი მიმართულებით უზრუნველყოფენ.

როგორ ფიქრობთ, 21-ე საუკუნეში კონსიერჟის მომსახურება ფუფუნებაა თუ დროის დაზოგვისთვის საჭირო აუცილებლობა?

ვიტყვოდი, რომ ეს ხელმისაწვდომი ფუფუნებაა. ზოგადად დრო 21-ე საუკუნის ერთ-ერთი ყველაზე ფასეული რესურსია, ადამიანებს სულ ნაკლები დრო რჩებათ ოჯახისთვის, მეგობრებისთვის, სავყარელი ჰობისთვის, ამიტომ ჩვენი პროდუქტი, ერთი მხრივ, მაქსიმალურად მოვარგეთ საქმიანი ადამიანების

საჭიროებებს და მეორე მხრივ - მათ შემოსავლებს, ესეც ჩვენი კომპანიის ფილოსოფიის ნაწილია. კონსიერჟის წევრი, კომპანია იქნება ეს თუ ინდივიდი, ვირტუალური გასაღების მფლობელია, რომელიც ყველა კარს აღებს.

ვინ არიან თქვენი მომხმარებლები? რა სეგმენტზე მუშაობთ?

ჩვენი მომსახურება მიმართულია ძირითადად კორპორაციულ სეგმენტზე, კომპანიების მმართველებსა და მფლობელებზე, ასევე, მათ გარემოცვაზე. ამ ადამიანებს ძირითადად აქვთ დროის დეფიციტი, ისინი უმაღლესი ხარისხის მომსახურებას და მოქნილობას მოელოან. კონსიერჟის უპირატესობაც ესაა - ჩვენ მაქსიმალურად ვერგებით კლიენტის მოთხოვნებს, მის ხასიათს, ამიტომ ჰყავს მომხმარებელს პირადი კონსიერჟი. ის, ფაქტობრივად, პირადი ასისტენტი, რომელიც ეხმარება საქმიან ადამიანს სტრესის არიდებასა და ყოველდღიური საზრუნავის მოგვარებაში.

კომპანიაში დავნერგეთ ე.წ Follow Up-ების პრაქტიკა, რაც საშუალებას გვაძლევს, გავზომოთ კლიენტის კმაყოფილება. კარგად გვესმის, რომ განუღებ მომსახურებაზე მიღებული რჩევები და რეკომენდაციები მუდმივად გვავითარებს. სწორედ ამან განაპირობა, რომ კომპანიაში ეტაპობრივად ხდება ახალი სერვისების დამატება დამკვეთის საჭიროებიდან და მოთხოვნებიდან გამომდინარე.

თქვენს სამომავლო გეგმებზეც მოგვიყვივით...

საკმაოდ მასშტაბურ ღონისძიებას ვგეგმავთ შემოდგომაზე, თუმცა ჯერ დეტალების განხილვისგან თავს შევიკავებ. ერთს გეტყვით, რომ ეს იქნება სტუმარმასპინძლობის მიმართულებით ყველაზე ინფორმაციული და მნიშვნელოვანი დღე კავშირების დამყარების კუთხითაც. ასევე, ჩვენი ორწლიანი სტრატეგიის ნაწილია, გავზარდოთ პარტნიორების არეალი. ამჟამად სტრატეგიული პარტნიორები გვყავს არაბთა გაერთიანებულ საამიროებსა და რუსეთში. მიზნად გვაქვს დასახული, პარტნიორები შევიძინოთ ჩინეთში, ყაზახეთში, ლატვიაში, ლიტვაში, აზერბაიჯანსა და ისრაელში.

ვგუგლავთ ბლოკჩეინს

1990-იანი წლების ბოლოს Google-მა გარდაქმნა ინტერნეტი, შექმნა რა სწრაფი, ზუსტი და იოლად გამოსაყენებელი საძიებო სისტემა. ახლა მას იმავეს გაკეთება შეუძლია ბლოკჩეინ-ტექნოლოგიისათვის, რომელიც საფუძვლად უდევს Bitcoin-ისა და Ethereum-ის მსგავს კრიპტოვალუტებს.

ავტორი: მაიკლ დელ კასტილიო

დეკემბრის შუა რიცხვებში სინგაპურში სასია-მოვნილ თბილი დღეა - 27 გრადუსი ცელსიუსით. რაღაცამ დააფიქრა ალენ დეი, 41 წლის მონაცემების მეცნიერი. იმ ინსტრუმენტების გამოყენებით, რომლებიც მან Google-ში შექმნა, მას შეუძლია დაინახოს ხელოვნური ინტელექტის მისტიკური შეთანხმებული გამოყენება Ethereum-ის ბლოკჩეინზე. Ether-ი წარმოადგენს მსოფლიოს მესამე უმსხვილეს კრიპტოვალუტას (Bitcoin-ისა და XRP-ის შემდეგ) და მას კვლავაც გააჩნია \$11 მილიარდის საბაზრო კაპიტალიზაცია, მიუხედავად იმისა, რომ 2018 წელს მან ღირებულების 83% დაკარგა. ამ ბლოკჩეინში - გარიგებათა განაწილებულ მონაცემთა ბაზაში, რომელიც საფუძვლად უდევს კრიპტოვალუტას - ალან დეი ხედავს „ავტონომიური აგენტების“ „მოთელ ხროვას“ რომლებიც „ავტონომიურ რეჟიმში“ ატრიალებენ თანხებს. მიუხედავად იმისა, რომ მან ჯერ არ იცის, თუ ვინ შექმნა ეს ხელოვნური ინტელექტი, იგი ეჭვობს, რომ შესაძლოა, ესენი იყვნენ კრიპტოვალუტის ბირჟებზე მოვაჭრე აგენტები, რომელთა მიზანსაც ერთმანეთთან გაჭრობის საშუალებით ეთერიუმის ფასის ხელოვნურად გაზრდა წარმოადგენს.

„ისინი ნამდვილად არ არიან საკუთარი ინიციატივით მოქმედი ცალკეული აგენტები - გვეუბნება დეი Google-ის აზია-პესიფიკის სათავო ოფისში. - ისინი ერთიანდებიან სხვა აგენტებთან, რათა მოახდინონ უფრო ძლიერი, ჯგუფური ზეგავლენა“. დეის პოზიციას ოფიციალურად ეწოდება Cloud-ის უფროსი დეველოპერ-ადვოკატი. მისი სამუშაო გულისხმობს პროდუქტზე მოთხოვნის წინასწარ ჭვრეტას, ვიდრე თავად პროდუქტი შეიქმნება. დეის აზრით, შემდეგი დიდი ნაბიჯი იქ-



ნება ბლოკჩეინის მეტი ხელმისაწვდომობის უზრუნველყოფა.

20 წლის წინ Google-მა უზრუნველყო (და შემდეგ თავადაც ნახა სარგებელი) ინტერნეტის მეტი გამოყენებადობა, ხოლო მომდევნო მილიარდები მას შეიძლება მოუტანოს ბლოკჩეინების როლის ფართოდ გაშუქებამ. დეის წარმატების შემთხვევაში მსოფლიო გაიგებს, ამართლებს თუ არა ბლოკჩეინის რეალური გამოყენება მის სარეკლამო კამპანიას. შარშან დეიმ ღია წყაროების დეველოპერთა პატარა გუნდთან ერთად მშვიდად დაიწყო მონაცემთა ატვირთვა მთელი Bitcoin და Ethereum ბლოკჩეინებისათვის Google-ის დიდ მონაცემთა ანალიტიკურ პლატფორმა BigQuery-ზე. ამის შემდეგ, დამოუკიდებელი დეველოპერის, ევგენი მედვედევის დახმარებით მან მონაცემთა საძიებო პროგრამული უზრუნველყოფის რთული კომპლექტი შექმნა.

მიუხედავად იმისა, რომ რეკლამა პრაქტიკულად არ არსებობდა, ინფორმაცია პროექტის შესახებ სწრაფად გავრცელდა კრიპტო-მიმართულებით მოაზროვნე პროგრამისტებს შორის. გასულ წელს 500-ზე მეტი პროექტი შეიქმნა ახალი ინსტრუმენტების გამოყენებით, რომელთა ფუნქციებშიც შედის ყველაფერი, ბიტკოინის ფასების პროგნოზირებიდან ეთერის მფლობელებს შორის სიმდიდრის უთანაბრობის ანალიზამდე. რაც შეეხება Cloud Computing-ს, Google-ი საგრძნობლად ჩამორჩება Amazon-სა და Microsoft-ს. გასულ წელს ქლავუდის სერვისებიდან Google-ის შემოსავალი იყო დაახლოებით \$ 3 მილიარდი, მაშინ როდესაც Amazon-მა და Microsoft-მა გამოიმუშავეს შესაბამისად \$27 და \$10 მილიარდი.

დეი იმედოვნებს, რომ მისი პროექტი, რომელიც ცნობილია როგორც ბლოკჩეინი ETL (ამოღება, გარდაქმნა, ჩატვირთვა) ხელს შეუწყობს კონკურენციის პირობების გათანაბრებას. თუმცა აქაც კი Google-ი ცდილობს, მეტოქეებს დაეწიოს. Amazon-მა ბლოკჩეინის ფართოდ გამოყენება 2018 წელს დაიწყო, როდესაც დავთრების შექმნისა და მართვისათვის ინსტრუმენტების მთელი კომპლექტი დაწერა. Microsoft-ი ბლოკჩეინის სივრცეს 2015 წელს შეუერთდა, როდესაც Ethereum-ის ბლოკჩეინისათვის ინსტრუმენტები გამოუშვა. ამჟამად იგი უზრუნველყოფს მომსახურებათა სპექტრს, როგორც Azure Blockchain Workbench-ის ნაწილს. მაგრამ თუკი Amazon-ი და Microsoft-ი ფოკუსირებულნი არიან ბლოკჩეინის აპლიკაციების შექმნის გაიოლებაზე, დეი მიზნად ისახავს გამოავლინოს, თუ რეალურად როგორ და ვის მიერ ხდება ბლოკჩეინის გამოყენება.

„მომავალში უფრო მეტი ეკონომიური საქმიანობის გადატანა ბლოკჩეინში მოითხოვს არა მხოლოდ კონსენსუსის დონის ნდობას, – ამბობს დეი, გულისხმობს რა ბლოკჩეინის ტექნოლოგიის core validation-მექანიზმს. – ამას დასჭირდება გარკვეული ნდობა იმ ცოდნის მიმართ, რომელიც გაქვთ მასზე, ვისთანაც თქვენ რეალურად ურთიერთმოქმედებთ“. სხვა სიტყვებით, იმისათვის, რომ ბლოკჩეინი ფართოდ დაინერგოს, უარი უნდა ვთქვათ მის ერთ-ერთ ყველაზე პოპულარულ – ანონიმურობის ფუნქციაზე.

კალიფორნიის შტატის საგრაფო ფლეისერში დაბადებულ დე-

ის თავისი პირველი კომპიუტერი 5 წლის ასაკში უყიდა და უკვე რამდენიმე წლის შემდეგ მან მარტივი პროგრამების შედგენა დაიწყო. ვულკანებითა და დინოზავრებით გატაცების შემდეგ მისი ყურადღება სიცოცხლის შემსწავლელმა მეცნიერებებმა მიიპყრო და საბოლოოდ, 2000 წელს, მან ორეკონის უნივერსიტეტი დაამთავრა ორმაგი ხარისხის დიპლომით, ბიოლოგიასა და მანდარინში. შემდგომ მან მიაშურა კალიფორნიის უნივერსიტეტს ლოს-ანჯელესში, სადაც დოქტორის ხარისხი დაიცვა ადამიანის გენეტიკაში და ასევე მონაწილეობა მიიღო გენომის საძიებო კომპიუტერული პროგრამის შექმნაში.

სწორედ კალიფორნიის უნივერსიტეტში დაინტერესდა დეი განაწილებული გამოთვლით, კონცეფციით, რომელიც წარმოადგენს ბირთვს ბლოკჩეინ ტექნოლოგიისა, რომელიც მონაცემებს ინდივიდუალური კომპიუტერების ვრცელ ქსელში ინახავს. 2000-იანი წლების დასაწყისში, ადამიანის გენომის კვლევისას დეის მონაცემების დიდი მასივების ანალიზი დასჭირდა. ამ პრობლემის გადასაწყვეტად დეიმ ერთმანეთთან დააკავშირა ბევრი მცირე კომპიუტერი, რითაც დრამატულად გაზარდა მათი სიმძლავრე. „განაწილებული სისტემების ტექნოლოგია ჩემს არსენალში გარკვეული დროის მანძილზე რჩებოდა, – ამბობს დეი. – მე დავინახე ბლოკჩეინის საინტერესო მახასიათებლები, რომლებიც შესაძლოა, გლობალური სუპერკომპიუტერის მართვისათვის გამოდგეს“.

2016 წელს Google-ის მიერ ჯანმრთელობისა და ბიოინფორმატიკის სფეროებში სამუშაოდ დაქირავებული დეი კვლავ მიუბრუნდა ბლოკჩეინებს – განაწილებული გამოთვლის უახლეს ტექნოლოგიას პლანეტაზე. მაგრამ უნარი, რომელიც მან დახვეწა რეალური დროის რეჟიმში ინფექციური დაავადებებისათვის გენომების არანჟირების პროცესში და ასევე ხელგონური ინტელექტის გამოყენებით ბრინჯის მოსავლის გაზრდაზე მუშაობისას, არ აღმოჩნდა იოლი გამოსაყენებელი ბლოკჩეინის დეკოდირებისათვის. ვიდრე დეი და მედვედევნი თავიანთ ინსტრუმენტებს გამოუშვებდნენ, ბლოკჩეინის უბრალო გადასინჯვაც კი მოითხოვდა სპეციალიზებულ პროგრამულ უზრუნველყოფას სახელწოდებით „ბლოკის მკვლევრები“. ეს პროგრამა მომხმარებლებს საშუალებას აძლევდა, ეძებნათ მხოლოდ კონკრეტული ტრანზაქციები, რომელთაგანაც თითოეული მონიშნული იყო 26-ზე მეტი ალფანუმერული სიმბოლოს უნიკალური ნახვართით. საპირისპიროდ ამისა, Google-ის ბლოკჩეინი ETL საშუალებას აძლევს მომხმარებელს, გარიგებების ეკოსისტემაში უფრო ფართოდ და განზოგადებული ძიება აწარმოოს.

იმის სადემონსტრაციოდ, თუ როგორ შეუძლია მომხმარებელს ბლოკჩეინ ETL-ის გამოყენება კრიპტოეკონომიკის გაუმჯობესებისათვის, დეიმ გამოიყენა თავისი ინსტრუმენტები, რათა გამოეცადა ე.წ. მყარი ჩანგალი, ანუ შეუქცევადი ხელნაწი ბლოკჩეინის მონაცემთა ბაზაში, რომლის შედგენადაც 2017 წლის ზაფხულში ბიტკოინიდან წარმოიშვა ახალი კრიპტოვალუტა – ბიტკოინ-ქემი. ეს კონკრეტული ხელნაწი იყო ბიტკოინ თანამეგობრობის ფარგლებში Hatfield-ისა და McCoy-ს „ომის“ შედეგი,



ვიდრე სინგაპურში Google-ის Cloud გუნდს შეუერთდებოდა და ბლოკჩეინის დე ფაქტო მხარობელი გახდებოდა, გენეტიკურ მეცნიერებათა დოქტორი ალენ დეი ლოს-ანჯელესის მაგიური ხელოვნების აკადემიაში სწავლობდა.

სადაც დაპირისპირება მოხდა ორ ჯგუფს შორის, - ჯგუფის, რომელსაც სურდა ბიტკოინის დატოვება არსებული სახით და მათი, ვისაც სურდა ვალუტის განვითარება ნაღდი ფულის ფორმით, რათა შესაძლებელი გამხდარიყო მცირე გადახდებისთვის მისი უფრო იაფი და სწრაფი გამოყენება. Google-ის BigQuery-ის გამოყენებით დეიმ აღმოაჩინა, რომ ბიტკოინ-ქეში, ნაცვლად იმისა, რომ გაეზარდა ე.წ. მიკროგარიგებების მოცულობა, როგორც აცხადებდნენ დემურტირი დეველოპერები, რეალურად აკუმულირდებოდა ამ ნაღდი ფულის მსხვილ მფლობელებს შორის.

„მე ძალიან მინდა რაოდენობრივად შევაფასო ის, რაც ხდება, რათა ვნახოთ, სად ხდება ბლოკჩეინის ლეგიტიმური გამოყენება, - ამბობს დეი. - მაშინ ჩვენ შევძლებთ გამოყენების მომდევნო შემთხვევაზე გადანაცვლებას და იმის განვითარებას, რისთვისაც ეს ტექნოლოგიები მართლაც შესაფერისია“. დეის ნამუშევარი სხვადასხვა შთაბეჭდილებას ვარსაველი პროგრამისტი ტომას კოლინკო ავტორია მომსახურებისა, რომელიც ახდენს სმარტ-კონტრაქტების ანალიზს, რაც წარმოადგენს ზოგიერთი ბლოკჩეინის ფუნქციას და შექმნილია ისეთი სახელშეკრულებო ვალდებულებების გამჭვირვალედ აღსრულების მიზნით, როგორც არის გირაოთი უზრუნველყოფილი სესხები, მაგრამ ნაკლებად არის დამოკიდებული მესამე მხარეზე, რომელსაც იურისტები წარმოადგენენ.

დეკემბერში კოლინკო სინგაპურში გამართულ ჰაკატონზე შეხვდა დეის. შეხვედრიდან ერთ თვეში კოლინკო უკვე Google-ის ხელსაწყოების გამოყენებით ეძებდა „თვითგანადგურებად“ წოდებულ სმარტ-კონტრაქტის ფუნქციას, რომელიც შექმნილია ხელშეკრულების მოქმედების ვადის შეზღუდვის მიზნით. საკუთარი პროგრამის დეის ინსტრუმენტთან ერთად გამოყენებისას, კოლინკოს სჭირდებოდა სულ რაღაც 23 წამი 1.2 მილიონი სმარტ-ხელშეკრულების გადასასინჯად, რასაც ადრე საათები დასჭირდებოდა. შედეგი: თითქმის 700 კონტრაქტში ღიად იყო დატოვებული თვითგანადგურების ფუნქცია, რაც ნებისმიერ პირს მისცემდა სმარტ-კონტრაქტის მყისიერი განადგურების საშუალებას, იმისდა მიუხედავად, იყო თუ არა ეს პირი უფლება-

მოსილი. „წარსულში თქვენ ვერ შეძლებდით ყველა იმ ხელშეკრულების იოლად გადამოწმებას, რომლებიც იყენებენ ამ ფუნქციას, - ამბობს კოლინკო. - ეს ინსტრუმენტი როგორც ყველაზე შემამინებელი, ისე ყველაზე შთამაგონებელია მათ შორის, რაც კი ოდესმე შემიქმნია“.

ამჟამად დეი აღარ შემოიფარგლება მხოლოდ ბიტკოინითა და ეთერიუმით. BigQuery-ს დაემატა ვალუტები Litecoin-ი, zcash-ი, dash-ი, bitcoin cash-ი, Ethereum classic-ი და dogecoin-ი. Google-ზე საკუთარ კრიპტომონაცემებს დამოუკიდებელი დეველოპერებიც ტვირთავენ. გასული წლის აგვისტოში ჰოლანდიელმა დეველოპერმა სახელად Wietse Wind-მა, BigQuery-ზე ატვირთა გარიგებების მონაცემთა მთელი 400 გიგაბაიტი კიდევ ერთი პოპულარული კრიპტოვალუტის - Ripple-ის XRP-ის ბლოკჩეინიდან. Wind-ის მონაცემებმა, რომელთაც ის ყოველ 15 წუთში ერთხელ აახლებს, დანიელი დიზაინერი თომას სილკიაერი შთააგონა, კრიპტოდეინების სითბური რუკა შეექმნა. შედეგად მიღებული ფერადოვანი სფერო ასახავს ერთი შეხედვით მილიონზე მეტ კრიპტოსაფულეს, მათ შორის ისეთ დიდ ბირჟებს, როგორც არის Binance-ი და ლონდონის კრიპტოდებეტ-ბარათების სტარტაპი Wirex-ი, რომელიც კისრამდე არის ჩაფლული XRP ტრანზაქციებში.

„Google-ი მძინარე გოლიათს წააგავდა ბლოკჩეინში“, - ამბობს BlockApps-ის დირექტორი კირენ ჯეიმს-ლუბინი, რომელიც პარტნიორობს Google-თან ბლოკჩეინის აპლიკაციებით ვაჭრობის სფეროში. დეის სამუშაოს გარდა, Google-მა წარადგინა ბლოკჩეინთან დაკავშირებული უამრავი საპატენტო განაცხადი, მათ შორის 2018 წელს - პატენტი ურთიერთმოქმედი ბლოკჩეინების „ცხაურის“ გამოყენებაზე, რაც გაზრდის უსაფრთხოების ხარისხს - ძალზე მნიშვნელოვანი რამ მსოფლიოში, სადაც კრიპტოვალუტის ურაცხვი მილიონები უკვე მოპარულია ჰაკერების მიერ. კომპანიამ ასევე დაავალა თავის დეველოპერებს აპლიკაციების შექმნა ეთერიუმის ბლოკჩეინისათვის. Google-ის ვენჩურულმა ქვედანაყოფმა GV-მ კრიპტოსტარტაპებში მნიშვნელოვანი ინვესტიციების მთელი რიგი განახორციელა.

როგორც ჩანს, გოლიათი იღვიძებს.

შედეგზე მომართული შემოქმედებებობა

იურიდიული საკონსულტაციო სააგენტო CCLA მესამე წელია, ბაზარზე და უკვე მოასწრო, ტრადიციული სერვისების სცენაზე ინოვაციური „ლობოტი“ გამოეყვანა. სააგენტოს პარტნიორს, უჩა ძიმისტარიშვილს, მისი კომპანიის აწმყოსა და იურიდიული სფეროს მომავალზე ვესაუბრე.

ავტორი: შოთა დიღმელაშვილი
ფოტო: ჰაბა ჩიტიძე

რა არის ლობოტი და როგორია მისი მუშაობის პრინციპი?

ლობოტი არის პირველი ქართველი იურისტი ბოტი. ლობოტის მეშვეობით შესაძლებელია სხვადასხვა იურიდიული მომსახურების მიღება ადამიანი იურისტის ჩართულობის გარეშე. ლობოტის მუშაობის პრინციპი დაფუძნებულია ორ ძირითად მოქმედებაზე: 1. ლობოტი სვამს შეკითხვებს, რომლებიც აუცილებელია სამართლებრივი პრობლემის ანალიზისთვის და 2. მიღებული პასუხების ანალიზის შედეგად, ლობოტი ამზადებს გარკვეულ სამართლებრივ დოკუმენტსა თუ დასკვნას. ლობოტის შეკითხვები ე.წ. დახურული შეკითხვების პრინციპზეა დაფუძნებული, რომლის შედეგად, მომხმარებელს მხოლოდ იმ სახით უწევს შეკითხვაზე პასუხის გაცემა, რომელითაც ლობოტი სთხოვს. მაგალითად, ჰყავდა თუ არა მას ავტომანქანა გაჩერებული „გაჩერება აკრძალულია“ ნიშნის მოქმედების ზონაში. ამ დროს მომხმარებელი ირჩევს პასუხს „კი“ ან „არა“. აღნიშნულის მიზანია, ლობოტმა კონკრეტული პასუხების შედეგად სწრაფად მოახდინოს პრობლემის იდენტიფიცირება და ანალიზი.

მუშაობის საწყის ეტაპზე რა სერვისებს სთავაზობს ლობოტი პოტენციურ კლიენტებს?

საწყის ეტაპზე ლობოტი მომხმარებლებს სთავაზობს მომსახურებას სამი მიმართულებით: 1.

საჩივრის შედგენა სხვადასხვა ადმინისტრაციულ სამართალდარღვევაზე; 2. ხელშეკრულების შედგენა; 3. კონსულტაციის გაწევა სხვადასხვა მიმართულებით. მომსახურების პროცესი იმგვარად არის აწყობილი, რომ მომხმარებელი ირჩევს მისთვის სასურველ სერვისს, ხოლო შემდგომ ლობოტი სვამს ისეთ შეკითხვებს, რომლებიც ლობოტს საშუალებას აძლევს, მოძებნოს მომხმარებლის პრობლემის გადაჭრის კონკრეტული გზა.

როგორ შეიძლება დაეხმაროს საქართველოს სასამართლო სისტემას იურიდიული სერვისების გათანამედროვეება?

დღეს ყველა თანხმდება, რომ სასამართლო სისტემა უაღრესად გადატვირთულია საქმეებით. სასამართლოში ყოველწლიურად ათიათასობით საქმე შედის მხოლოდ სამოქალაქო საქმეთა მიმართულებით, რის შედეგადაც მნიშვნელოვნად ფერხდება სასამართლოში სამუშაო პროცესი. დაკვირვება ცხადყოფს, რომ სასამართლო სისტემის განვითარება შეუძლებელია ტექნოლოგიური სიახლეების აქტიური დანერგვის გარეშე. ჩვენი ხედვით, სასამართლოს მიერ შესასრულებელი სამუშაოს დიდი ნაწილი შესაძლებელია ჩანაცვლდეს ტექნოლოგიების გამოყენებით, პროცესების ავტომატიზაციით და დოკუმენტების გენერირებით პროგრამის მეშვეობით. სერვისების გათანამედროვეების გარეშე, ფიზიკურად შეუძლებელია იმ რაოდენობისა და კვალიფიკა-





ციის ადამიანური რესურსების მობილიზება, რომელიც სწრაფად, შეცდომების გარეშე გაუმკლავდება იმდენი დოკუმენტის მომზადებისა და მართვის პროცესს, რაც სასამართლოში იქმნება. ამიტომ, ერთადერთი ალტერნატივა სერვისების გათანამედროვეება, კერძოდ, სხვადასხვა პროგრამული უზრუნველყოფის შედეგად პროცესების ავტომატიზაციაა.

როგორია საერთაშორისო გამოცდილება ავტომატიზებული იურიდიული სერვისების მიმართულებით?

შეუძლებელია, ვისაუბროთ თანამედროვე სავაჭრო ურთიერთობებსა თუ ბიზნესპროცესებზე იურიდიული სერვისების ავტომატიზაციის გარეშე. ჰკვიანი ხელშეკრულებები, ავტომატიზაცია, იურიდიული საძიებო სისტემების

განვითარება - ეს ის საკითხებია, რომლებიც არათუ აქტუალურია საერთაშორისო დონეზე, არამედ კომპანიების განვითარების აუცილებელი წინაპირობაა.

რა ახალ პერსპექტივებს უსახავს ეს ინოვაციური მიმართულება ქართულ კომპანიებს მსოფლიო ბაზარზე გაღწევის თვალსაზრისით?

ტექნოლოგიების გამოყენების ერთ-ერთი დიდი პლუსი ის არის, რომ მანძილი ადგილობრივ და საერთაშორისო ბაზრებს შორის უფრო და უფრო მცირდება. ტექნოლოგიების გამოყენებით შესაძლებელი ხდება საერთაშორისო ბაზრებზე უფრო სწრაფი შეღწევა. აუცილებელი აღარ არის, უცხო ქვეყნის ბაზარზე ფიზიკური დამკვიდრება, ადგილობრივი ოფისების



გახსნა, არამედ შესაძლებელია შორი მანძილის ფაქტორის აღმოფხვრა. ამიტომ, ჩვენ გვჯერა, რომ ამ პროცესის ლოგიკური გაგრძელება იქნება უცხო ქვეყნის ბაზრებზე უფრო სწრაფი და მარტივი დამკვიდრება.

რადგან საერთაშორისო ბაზარზე ჩამოვარდა საუბარი, საინტერესოა, რაცვლილებებია მოსალოდნელი არა უშუალოდ საქართველოს, არამედ ზოგადად იურიდიულ სფეროში ხელოვნური ინტელექტის განვითარების პარალელურად?

თუ გლობალურად შევხედავთ, როდესაც სამართალზე ვსაუბრობთ, უნდა გავიაზროთ, რომ

სამართლის ერთ-ერთი მიზანია, ადამიანებს დაეხმაროს სწორი გადაწყვეტილებების მიღებაში, შესაძლო კონფლიქტების აღმოფხვრაში. სამართლის ნორმები ასახავს იმას, რასაც ადამიანები აღიარებენ ქცევის წესებად. თუმცა, დროთა განმავლობაში, იურიდიული სფერო უფრო და უფრო რთულად გასაგები და გამოსაყენებელი ხდება. ხელოვნური ინტელექტის განვითარება ხელს უწყობს პროცესების დაჩქარებას, უფრო მეტ ჩართულობას და საბოლოოდ, ბევრი მსგავსი ხასიათის შემთხვევის ანალიზის შედეგად, უკეთესი გადაწყვეტილების მიღებას.

როგორ ფიქრობთ, ხელოვნური ინტელექტი და მანქანური სწავლება მხოლოდ იურიდიული სფეროსების მიმწოდებელ კომპანიებში დაინერგება თუ მოსალოდნელია მისი უფრო ფართო ათვისება სასამართლო სისტემების მიერ? მაგალითად, ერთ-ერთმა იურიდიულმა AI-სისტემამ წარმატებით იწინასწარმეტყველა ადამიანთა უფლებების ევროპული სასამართლოს განაჩენთა თითქმის 80%. ამ ფაქტის გათვალისწინებით, მოსალოდნელია, რომ თუნდაც შორეულ მომავალში სისტემა არა მხოლოდ ადვოკატის, არამედ მოსამართლის ფუნქციებსაც შეითავსებს?

სასამართლო სისტემა ერთგვარ სერვისს წარმოადგენს, რომელიც ადამიანებს ეხმარება დავის გადაწყვეტაში. იმისათვის, რომ სისტემამ გამართულად იმუშაოს და ჰქონდეს ადამიანების ნდობა, აუცილებელია სისტემა იყოს სწრაფი, ადეკვატური და ხელმისაწვდომი. ხელოვნური ინტელექტის გამოყენება სისტემას ბევრად სწრაფს გახდის, რადგან, თუ მაგალითად, დღეს გარკვეული პრეცედენტული გადაწყვეტილების მოძიებისათვის საჭიროა დროის გარკვეული პერიოდი (დღეები, თვეები), ხელოვნური ინტელექტის სწორად გამოყენების შედეგად ეს დრო შეიძლება რამდენიმე წუთამდე შემცირდეს. ამასთან, კონკრეტული პრობლემების გადაჭრა შესაძლებელი გახდება უფრო ადეკვატურად, რადგან მაქსიმალურად შემცირდება ადამიანური შეცდომის დაშვების ალბათობა. რაც არანაკლებ მნიშვნელოვანია, ის ხელმისაწვდომი იქნება ადამიანების ფარ-

თო ჯგუფებისათვის, რაც სისტემის სრულყოფას შეუწყობს ხელს.

სხვადასხვა სექტორში სერვისების ავტომატიზებასთან ერთად ხშირად საუბრობენ შრომის ბაზრის სტრუქტურის ცვლილებაზე. თქვენს მაგალითზე, როგორ ფიქრობთ, ლობოტი ჩაანაცვლებს ამ სფეროში მომუშავე პროფესიონალებს თუ უბრალოდ დამატებითი ინსტრუმენტი იქნება მათთვის?

ცხადია, ნებისმიერი ტექნოლოგიური განვითარება შედეგად იწვევს გარკვეული კატეგორიის პროფესიების საჭიროების შემცირებას. თუმცა, სერვისების ავტომატიზაცია შესაძლებელს ხდის დროის ის მონაკვეთი, რასაც ადამიანი დღეს ტექნიკური საქმეების შესრულებაზე ხარჯავს, უფრო მეტად შინაარსობრივი საქმეების გასაკეთებლად გამოიყენოს. ამიტომ, ვფიქრობ, ლობოტი იქნება დამატებითი ინსტრუმენტი, ერთი მხრივ, იურისტებისათვის, ხოლო მეორე

ტუალურია ეს საკითხი იურიდიულ სფეროში, რადგან ადამიანები იურისტთან კონსულტაციის პროცესში არა მხოლოდ იურიდიულ ნიუანსებს, არამედ ადამიანურად სენსიტიურ საკითხებს განიხილავენ. ამიტომ მნიშვნელოვანია, რომ ადამიანებმა მაქსიმალური ემოციური კავშირი დაამყარონ სერვისის მიღების პროცესში. ჩვენი მიზანია, ლობოტს იმგვარი კომუნიკაცია ჰქონდეს მომხმარებლებთან, რომ ადამიანებს ემოციური კავშირის დეფიციტი არ ჰქონდეთ.

გასაგებია, რა დამატებითი ღირებულება მოაქვს პროცესების ავტომატიზაციას იურიდიულ სფეროში ჩართული ადამიანებისა და კომპანიებისთვის. რაც შეეხება უშუალოდ სერვისის მიმღებებს, როგორ მართვდება მათი ცხოვრება? წესით, უშუალოდ ადამიანების ნაკლებმა ჩართულობამ სერვისზე ფასის კლება უნდა გამოიწვიოს...

მომხმარებლებისათვის პირველი შედეგი

სასამართლო სისტემის განვითარება შემუშავებულია ტექნოლოგიური სიახლეების აქტიური დანერგვის გარეშე.

მხრივ, ის ხელს შეუწყობს ზოგადად სამართლებრივი ცნობიერების ამაღლებასა და განვითარებას, რაც შემდგომში კიდევ უფრო ნათლად წარმოაჩენს პროფესიონალი იურისტების საჭიროებას. ამიტომ, ჩვენ ლობოტს ვუყურებთ, როგორც იურიდიული პროფესიის განვითარების აუცილებელ ეტაპს.

პროცესის ავტომატიზების თანამდევია რა პოტენციური რისკები არსებობს და როგორ პასუხობს მათ თქვენი კომპანია?

ერთ-ერთი მთავარი გამოწვევა, რაც პროცესების ავტომატიზაციას ასწავს, არის მისი მიმდებლობა მომხმარებლების მხრიდან. ამის ერთ-ერთი მთავარი მიზეზი ის გახლავთ, რომ ერთ მხარეს მომხმარებლის სახით არის ადამიანი, ხოლო მეორე მხარეს - კომპიუტერი. ემოციური კავშირის არარსებობის გამო, ხშირ შემთხვევაში, მომხმარებელი უარს ამბობს სერვისების მიღებაზე. განსაკუთრებით აქ-

მაღვე ხდება თვალსაჩინო - სერვისის იღებს უსწრაფესად, რამდენიმე წუთში, არ სჭირდება იურისტის ძებნისთვის დამატებით ძალისხმევას, დროის დახარჯვა, იხდის მნიშვნელოვნად დაბალ ფასს. თუმცა ჩვენი ხედვა ითვალისწინებს გრძელვადიან პროცესში მომხმარებლების სამართლებრივი ცნობიერების განვითარებას, რადგანაც ლობოტთან შესაძლებელი იქნება არა მხოლოდ სერვისების მიღება, არამედ ზოგადად სამართლებრივ საკითხებში გათვითცნობიერება. მაგალითად, ადამიანი შეტყობინებას იღებს ვიდეოჯარიმის შესახებ, სადაც წერია, რომ ის დაჯარიმდა სასკ 125 მუხლით. თუმცა, ხშირ შემთხვევაში, მომხმარებელმა არ იცის ამ მუხლის შინაარსი, კოდექსის არსი, გასაჩივრების წესი და ა.შ. ამ ყველაფრის შესახებ დეტალური ინფორმაციის მიწოდების შედეგად, ვფიქრობთ, მომხმარებელთა ქცევა შეიცვლება და სამართლებრივი ცნობიერება ამაღლდება. **F**

Uber-ის საიდუმლო ოქროს საბადო

წელს Uber Eats-ის შემოსავალმა შესაძლოა, აპლიკაციური მგზავრობის გიგანტის შემოსავლების მეათედი შეადგინოს. ეს შთამბეჭდავი სიახლეა კომპანიის პირველადი აქციების ინვესტორებისთვის, თუმცა კარგად დაფინანსებული კონკურენტები უკვე ცდილობენ იმავე ძარღვზე დასხდოდნას.

ავტორი: ბიზ პარსონი

როდესაც 2008 წელს Uber-ის პირველი ინვესტორებს აცნობდნენ მანქანით მომსახურების აპლიკაციის თავდაპირველ გეგმას, მათ მხოლოდ ბოლოს წინა სლაიდით შეიტყვეს, რომ შემოსავლის კიდევ ერთი წყარო შესაძლოა, საკვების მიწოდების სერვისის გამხდარიყო. ათი წლის შემდეგ ეს სერვისი უკვე აღარ არის უბრალოდ დანამატი. აღმასრულებელი დირექტორის, დარა ხოსროვშაჰის პროგნოზით, მიმდინარე წელს Uber Eats-ი მსოფლიო მასშტაბით დაახლოებით 10 მილიარდი დოლარის ღირებულების საკვების მიწოდებას განახორციელებს, გასული წლის 6 მილიარდის ნაცვლად. Uber-ი იღებს 30%-იან ფასდაკლებას და მიწოდების საფასურს, შემდეგ იგი უხდის მძღოლებს, რაც გვაფიქრებინებს, რომ მიმდინარე წელს UberEats-ს შეუძლია, სულ მცირე, \$1 მილიარდი შემოსავალი გამოიმუშაოს, ანუ Uber-ის საერთო შემოსავლების 7%-დან 10%-მდე. ასე რომ, UberEats-ი უკვე მოიპოვებს პლანეტის უმსხვილეს საკვების მიწოდებლებს შორის, მეორე ადგილზეა აშშ-ში მეტოქე Grubhub-ის (სავარაუდოდ, \$1 მილიარდი შემოსავალი 2018 წელს) შემდეგ და უსწრებს ისეთ კონკურენტებს, როგორც არიან Caviar, Postmates-ი და



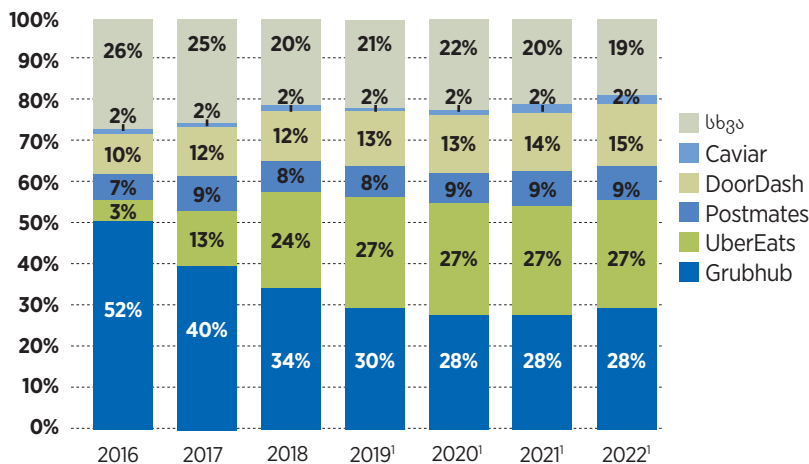
DoorDash-ი.

Uber-ს არ აწყენდა ეს დამატებითი კალორიები. ბოლოს, 2018 წლის აგვისტოში, ეს ბარალზე მომუშავე კომპანია სან-ფრანცისკოდან 76 მილიარდ დოლარად შეფასდა. მართალია, ბანკირები იმედოვნებენ, რომ კომპანიის აქციების ბირჟაზე განთავსებამ, რაც ამა წლის ბოლოსათვისაა დაგეგმილი, შესაძლოა, კაპიტალიზაცია 120 მილიარდ დოლარამდე გაზარდოს, მაგრამ პრობლემა იმაში მდგომარეობს, რომ შეუძლებელია, Uber-ის ძირითადი, აპლიკაციური მგზავრობის ბიზნესი ასე ძვირი ღირდეს. მისმა ფეთქებადმა ზრდამ აშკარად შენელება დაიწყო და საერთაშორისო მასშტაბითაც ტაქსის სერვისის სირთულეებს განიცდის. 2016 წლის აგვისტოში იგი იძულებული შეიქნა, თავისი ჩინეთის ოპერაციები და ასევე აქციები სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიაში, ადგილობრივი კონკურენტისთვის - Didi Chuxing-თვის მიეყიდა.

ჭამის დროა: მას შემდეგ, რაც Uber Eats-მა დაიწყო ფუნქციონირება, მისი ლიდერი, ჯეისონ დროგე თავისი საკვების 18%-ს Eats-დან იღებს, მათ შორის ამ ატრიასაც.

ბაზრის წილის შთანთქმა

2016-ის შემდეგ Uber Eats-ის წილი აშშ-ის კვების მიწოდების ბაზარზე 5%-ზე ნაკლებიდან თითქმის 25%-მდე გაიზარდა და მოსალოდნელია, რომ იგი განაგრძობს წონაში გატეხვას.



შეფასება. წყარო: WEDBUSH SECURITIES ESTIMATES

აფეთქდა და მართლაც მნიშვნელოვან ბიზნესად იქცა“. თუმცა, მიუხედავად ზრდისა, UberEats-ი ბევრ ფულს კარგავს და თვით ხოსროვშაჰიმაც კი არ იცის, თუ როდის გახდება კომპანია მოგებიანი. Uber-ის პოტენციალი ინვესტორებმა უნდა გადაწყვიტონ: არის საკვების მიწოდება ჯკვიანური ფსონი სამომავლო ზრდისათვის, თუ უპერსპექტივო წამოწყებაა მიწოდებით გადაჭედული ბაზრის პირობებში?



Uber-ის უმძლოლო ტაქსის ბიზნესი, რომელიც ერთხანს მძლოლის მომსახურების გაძვირების პრობლემის გადაწყვეტად ითვლებოდა, იძულებული გახდა, ტესტირება შეეჩერებინა და თანამშრომლები დაეთხოვა მას შემდეგ, რაც 2018 წლის მარტში უმძლოლო მანქანამ ფეხით მოსიარულე იმსხვერპლა. ახლა, როდესაც Uber-ი ინვესტორებისთვის იმის განსამარტებლად ემზადება, თუ რატომ უნდა იყიდონ მისი და არა კონკურენტი Lyft-ის აქციები, სწორედ Uber Eats-ი გამოიყურება, როგორც გადამწყვეტი ფაქტორი.

„როდესაც პირველად მოვედი Uber-ში, ვფიქრობდი, რომ იგი ბევრად მეტად ასოცირდებოდა აპლიკაციურ მგზავრობასთან, ხოლო Eats-ი იყო უფრო რაღაც საინტერესო, ნახევარგანაკვეთიანი საქმიანობა, - ამბობს ხოსროვშაჰი, რომელიც 2017 წლის აგვისტოს შემდეგ კომპანიის გენერალური დირექტორია. - შემდეგ იგი კარგი გაგებით



დარა ხოსროვშაჰი, Uber-ის აღმასრულებელი დირექტორმა, Eats-ის უმეტესი ნაწილი დროებს დაუთოვა: „გულწრფელად რომ ვთქვათ, მე აქ კორპორაციული სამუშაოს შესასრულებლად ვარ“, - ამბობს იგი.

ეს კითხვა ნაცნობია Uber-ის ყოფილი გენერალური დირექტორის, ტრევის კალანის 40 წლის პროტექუ ჯეისონ დროგესათვის. დროგე Uber Eats-ს ხელმძღვანელობს მისი დაარსებიდან, 2014 წლიდან და ყველაზე მეტი კრიტიკა მას Uber-ის პირველი ინვესტორებისაგან შეხვდა, ვისი აზრითაც კომპანია იმეორებდა Webvan-ის შეცდომებს, რომელმაც ქარს გაატანა \$700 მილიონზე მეტი, ცდილობდა რა სასურსათო მიწოდების რეორგანიზებას 1990-იანი წლების ბოლოს, ან Kozmo.com-ისა, რომელმაც თითქმის \$ 300 მილიონი დახარჯა ვიდუროთამაშებისა და სანოვაციის მოწოდების ორგანიზების წარუმატებელ მცდელობაზე. დროგე სერიოზულად არ აღიქვამს შედარებებსა და კონკურენციას. „მსოფლიო გვეუბნებოდა, რომ ეს იყო გადაჭედელი სივრცე, მაგრამ ჩვენი შეხედულებით - არ იყო“, - ამბობს ის.

მიწოდებით ფულის შოვნა არ არის იოლი. რა თქმა უნდა, Uber Eats-ს მიაქვს რესტორნის ანგა-

მა გადამხდელ კლიენტთან ერთად იმგზავროს ტაქსით, ქსელის მოგებიანობის გაზრდის ნაკლები რესურსი არსებობს.

უმსხვილესმა კონკურენტმა, Grubhub-მა, რომლის აქციებიც ბირჟაზე საჯარო ვაჭრობაში მონაწილეობს, დაამტკიცა, რომ ამ ბიზნესში მოგება შესაძლებელია. ამ წარმატებამ იგი ანგარიშგასაწევ მეთოდზე აქცია და იგი არ არის მართლ: ჯერ მხოლოდ აშშ-ის მასშტაბით Uber-ს კონკურენციას უწევდა Square-ის შვილობილი Caviar, კარგად დაფინანსებული სტარტაპები DoorDash-ი და Postmates-ი და სექტორისათვის პოტენციური გიგანტი - Amazon-ი.

კალანის დაიქირავა დროგე, რომელთან ერთად მან ადრე ფაილშეარინგის სტარტაპი დააფუძნა 2014 წლის მარტში, კალიფორნიის უნივერსიტეტის ბაკალავრიატში სწავლისას და შექმნა ის, რასაც არაოფიციალურად Uber ყველაფერი დაარქვეს. მანდატი გულისხმობდა ისეთ მომსახურებას, რომელიც აპლიკაციური მგზავრობის ზომამდე გაზრდას შეძლებდა. დროგე ყველაფრის მიწოდებას ცდილობდა - საფენებითა და დემოდორანტებით დაწყებული, გვირილებითა და ქიმიკატით დამთავრებული. არ იმუშავა არაფერმა, გარდა საკვებისა.

რამდენიმე ცდის შემდეგ, როგორც იყო, მაგალითად, ამერიკის დამოუკიდებლობის დღეს ნაყინისა და ბარბექუს მიწოდება, Uber-მა განახორციელა თავისი პირველი სერიოზული მცდელობა Uber Fresh-ით. ფრეშის მძღოლები ქალაქის კვარტალებს წრეებს ურტყამდნენ სუპერთა და სენდვიჩებით საგვ მაცივრებით და ამ გზით პროდუქტის მიწოდება შეკვეთიდან რამდენიმე წუთში შეძლო. პირველ დღეს, 2014 წლის აგვისტოში, ლოს-ანჯელესში, Uber-ის გუნდმა საათ-ნახევრის განმავლობაში ასობით ულუფა საკვები გაყიდა. დღეში რვა გაყიდული დემოდორანტის შემდეგ ნახტომი გიგანტური გამოვიდა. „ეს იყო ძალიან ძლიერი სიგნალი“, - ამბობს დროგე.

ეს იყო სწორი ბაზარი, მაგრამ არასწორი პროდუქტი. როგორი მაგიური ეფექტიც არ უნდა ჰქონოდა მძღოლის გამოჩენას „ბურიტოსთან“ ერთად 5 წუთში აპლიკაციაზე თითის დაჭერიდან, დროგე მიხვდა, რომ მომხმარებელი 30 წუთსაც დაელოდებოდა, თუ იმის შეკვეთას შეძლებდა, რაც სურდა. გუნდმა მშვიდად დაიწყო პროექტი „ავორაზე“ (ბერძნულად - ბაზრის მოედანი) მუშაობა, რათა UberEats-ი შეექმნა. დაიწყო 2015 წელს, ტორონტო-

როგორ ვითარდობს სტორად?

ავტორი: კენ კამი



გასული წლის აგვისტოში Toyota-მ Uber-ში 76 მილიარდი დოლარის ღირებულების ინვესტიცია განახორციელა. შემდეგ Goldman Sachs-მა და Morgan Stanley-მ ერთმანეთისაგან დამოუკიდებლად შეაფასეს Uber-ის ღირებულება 120 მილიარდ დოლარად. Morningstar-ის თანახმად, ღირებულების ზრდა ნაწილობრივ გამართლებული იყო Uber Eats-ის ღირებულების 20 მილიარდ დოლარად შეფასებით. ეს შეიძლება ასევე გამოწვეული იყოს მისი გაფართოებით 36 ქვეყანაში და 200,000 რესტორანში ან კიდევ სვამით, გარდა ერთისა: Grubhub-ი, მოგებიანი კომპანია, რომელსაც ჰყავს 16.4 მილიონი მომხმარებელი და რომელიც 95,000 რესტორანს ჰყავს, მხოლოდ \$7.3 მილიარდად არის შეფასებული. საკვების მიწოდების სექტორში სუფთა თამაშისათვის გაერიდეთ იმას, რაც უეჭველად იქნება Uber-ის აქციების ხელოვნურად გაბერული პირველადი საჯარო შეთავაზება და წადით Grubhub-თან.

კენ კამი არის Marketocracy-ის დამფუძნებელი და აღმასრულებელი დირექტორი.

რიშის საკმაოდ მსუყე ნაჭერი და მას არიცხავს მიწოდების საფასურს, - ჩვეულებრივ, \$2-დან \$8-მდე. თუმცა Uber-მა უნდა გადაუხადოს მძღოლს საკვების აღება-მიტანისათვის და მის ხარჯებში ასევე შედის სერვისის მარკეტინგი. Uber-ის წილი მოგებაში უფრო დაბალია, ვიდრე საშუალოდ ride-hailing ბიზნესში. რესტორნები საუკეთესო შემთხვევაში ნახევრად ნებაყოფილობითი პარტნიორები არიან, რომლებიც ძნელად ეგუებიან ანგარიშზე 30%-იან დარტყმას და ვიდრე Uber-ს არა აქვს (ჯერ) სურვილი, რომ თქვენმა საკვებ-



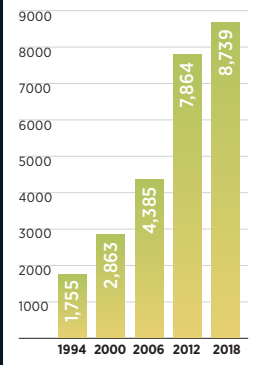
ბრენდლანი

ჭამის

თავისუფლება

2015 წლის მარტში ვაიომინგმა მიიღო ქვეყნის მასშტაბით პირველი „საკვების თავისუფლების“ კანონი, რომელიც ნებას რთავს ნებისმიერს, გაზარდოს ან მოამზადოს და შემდეგ გაყიდოს საკვები ლიცენზირებისა და შემომწების გარეშე (ხორცი აკრძალავს ექვემდებარება და მისი გაყიდვა შტატის საზღვრებს შიღმა ან სასურსათო ბაზრების საშუალებით აკრძალულია). ჩრდილოეთ დაკოტამ ასეთი საკუთარი კანონი 2017 წელს მიიღო; იუტაში – ერთი წლის შემდეგ. განსვავებული სიმკაცრის მოთხოვნების პირობებში მოქმედი ფერმერთა ბაზრების რიგევი ქვეყნის მასშტაბით ძალზე გაიზარდა ბოლო 25 წლის განმავლობაში. მათი ეკონომიკური გავლენის შეფასება რთულია, ვინაიდან USDA-ს ლევერი, რომელიც აღრიცხავს სექტორს, ეყრდნობა თვითგანგებულ მონაცემებს. მიუხედავად ამისა, თავისუფალი საკვების სამივე შტატის განმრთვების დეპარტამენტები აცხადებენ, რომ, რაც ეს კანონები ძალაში შევიდა, არ ყოფილა საკვებით გამოწვეული ავადობის არც ერთი შემთხვევა – ეფექტი შთაბეჭდავია იმ წლის შემდეგ, როდესაც ნაწლავის ჩხირმა ძველი და საყვარელი სალაოსი ფურცლიდან სახელმწიფოს მტერი №1 შექმნა.

აშშ-ის ფარმერული ბაზრები



აშშ სოფლის მეურნეობის სამინისტრო; ვაიომინგის შტატის საკანონმდებლო ორგანო

რისხვამი ბაზრების ზომის მიხედვით

ში, რადგან იქ კონკურენცია ნაკლები იყო, ვიდრე ნიუ-იორკში. შემდეგ გაფართოვდნენ მაიამიში, ჰიუსტონში და ისეთ საშუალო ზომის ქალაქებში, როგორც არის ტეკომა, ვაშინგტონის შტატში. რამდენიმე ბაზარი (მაიამი და ატლანტა) 2017 წელს მოგებიანი გახდა, რაც ადასტურებდა, რომ ეს ბიზნესი შესაძლებელი იყო, გარკვეულ ადგილებში მაინც.

მაგრამ სწორედ მაშინ, როდესაც Uber Eats-მა სინქარე აკრიფა, Uber-ის ხელმძღვანელი გუნდი დაიშალა სექსუალური შევიწროების, გენდერული დისკრიმინაციისა და საეჭვო ბიზნესეთიკის შესახებ საჩივრების შედეგად. საბოლოო ჯამში კალანკი გაუშვეს და სხვა დეპარტამენტმა, როგორცაა, მაგალითად, უპილოტო მანქანები, ასევე დაკარგა ხელმძღვანელები. მაგრამ დროვე და მისი თითქმის 2,000-კაციანი გუნდი ძირითადად ხელუხლებელი დარჩა. დროვე აღიარებს, რომ ეს იყო „ძნელი წელი“, მაგრამ მან სთხოვა თავის გუნდს, თავაუღებლად მუშაობა გაეგრძელებინათ.

ყველაზე საინტერესო Uber-ის ხელმძღვანელებისათვის არის ის ფაქტი, რომ Eats-ის ბევრი მომხმარებელი არც კი იყენებს აპლიკაციური მგზავრობის მომსახურებას: შარშან, ყოველი ათიდან, ვინც Eats-ი გამოიყენა, ოთხი ახალი იყო Uber-ისთვის, რაც კომპანიას წვდომას აძლევდა ახალ კლიენტებზე, რომელთაც შემდეგ დაარწმუნებდნენ, მოეხიჯათ ასევე მანქანის მომსახურებას.

„ყველაფერში, რასაც Uber-მა მოჰკიდა ხელი წლების განმავლობაში, იქნებოდა ეს განსხვავებული საქონლის მიწოდება თუ გადაზიდვის განსხვავებული რეჟიმი, იგი მკაფიო პირველ ნომრად ჩამოყალიბდა როგორც მასშტაბით, ისე ხელმძღვანელობის ხარისხით“, – ამბობს მაიკ გაფარი, მიწოდების სფეროში კონკურენტი, Eat24-ის ყოფილი აღმასრულებელი დირექტორი. Eats-ი ეწევა Grubhub-ს, ჯერ კიდევ ლიდერს აშშ-ის ბაზარზე. 2016 წელს Grubhub-ი აშშ-ის ბაზრის ნახევარზე მეტს აკონტროლებდა, ამბობს Wedbush-ის ანალიტიკოსი იგალ არუნანი.

2018 წელს მისი ბაზრის წილი 34%-მდე დაეცა, მაშინ როდესაც Eats-ისა გაიზარდა 3%-დან 24%-მდე. „მისი გაფართოების ტემპმა ყველა სახეად დატოვა“, – ამბობს არუნანი. მაგრამ Eats-ის დამხმარე ზურგის ქარი, როგორცაა თაობა, რომელიც

უმაღვე თავის ტელეფონს ეცემა, როგორც კი მოშვდება, ასევე დაეხმარა მის მეტოქეებს. 2018 წელს DoorDash-მა იშოვა დაახლოებით \$1 მილიარდი ვენჩურული დაფინანსება და 4 მილიარდ დოლარამდე – თითქმის სამჯერ – გაზარდა თავისი კაპიტალიზაცია. Postmates-მა ასევე მიიღო \$400 ბოლო ექვსი თვის განმავლობაში და ახლა უკვე აქვს 1.9 მილიარდი დოლარის ღირებულება. Eats-ის ორივე კონკურენტი ხელს უწყობს ასევე საკვების მიწოდებაზე ვიწრო სპეციალიზაცია.

ხარჯების შეკვეცის მიზნით Uber Eats-ი პარტიულად კრავს შეკვეთებს – იმგვარად, რომ მძღოლს შეუძლია ერთ ჯერზე ბევრი ულუფა წაიღოს. იგი ასევე ცდილობს, მიიზიდოს მომხმარებელი უფასო მიწოდებით იმ რესტორნებიდან, რომლებსაც საკუთარი კურიერული სერვისი აქვთ. მაგრამ ხოსროვმაჰი ზღვარს ავლებს იქ, სადაც საქმე ეხება მგზავრების დაწყვილებას საკვებთან: „ჩვენ არ გვინდა დაგზარალოთ თქვენი კომფორტი მხოლოდ იმიტომ, რომ ეს კარგია ჩვენი ბიზნესისათვის“. შემდგომი ზრდისათვის Uber Eats-ს კონკურენტებისთვის მეტი მომხმარებლისა და რესტორნის წართმევა სჭირდება. დროვე დარწმუნებულია, რომ პარტიურობა „მაკდონალდსა“ და „სტარბაქსთან“ აიძულებს მომხმარებელს, გახსნას Uber Eats-ის და არა მისი კონკურენტის აპლიკაცია. Uber-ი ასევე ცდილობს გადაიღოს Grubhub-ის ძირითადი ბიზნესმოდელი და მისცეს ზოგიერთ რესტორანს საკუთარი მიწოდების შესრულების უფლება, ანგარიშიდან უფრო დიდი წილის სანაცვლოდ.

წარმატება დამოკიდებულია კომპანიის უნარზე, დაარწმუნოს ჩიკაგოს Si-Pie Pizzeria-ს პატრონის, საიმონ მისხაილის მსგავსი რესტორნის მფლობელები, რომ Eats-ი სჯობნის კონკურენტებს. მისხაილი ათზე მეტ სხვადასხვა მიმწოდებელ სერვისთან მუშაობს, მაგრამ მხოლოდ Uber Eats-მა შესთავაზა მას ვირტუალური რესტორნის იდეა მას შემდეგ, რაც შენიშნა, თუ რამდენი ეძებდა სამეზობლოში შემწვარ ქათამს. ამჟამად იგი 70 კილოგრამზე მეტ შემწვარ ქათამს ყიდის კვირაში – ექსკლუზიურად Uber Eats აპლიკაციის საშუალებით. „მათ მართლაც მიაქვთ მოგების წილი, მაგრამ ეს ამად ღირს“, – ამბობს მისხაილი.

ინვესტორებიც ასე გადაწყვეტენ, რომ Uber Eats-ი ღირს ამაღ ბურთი ახლა დროვეს მოედანზე. *

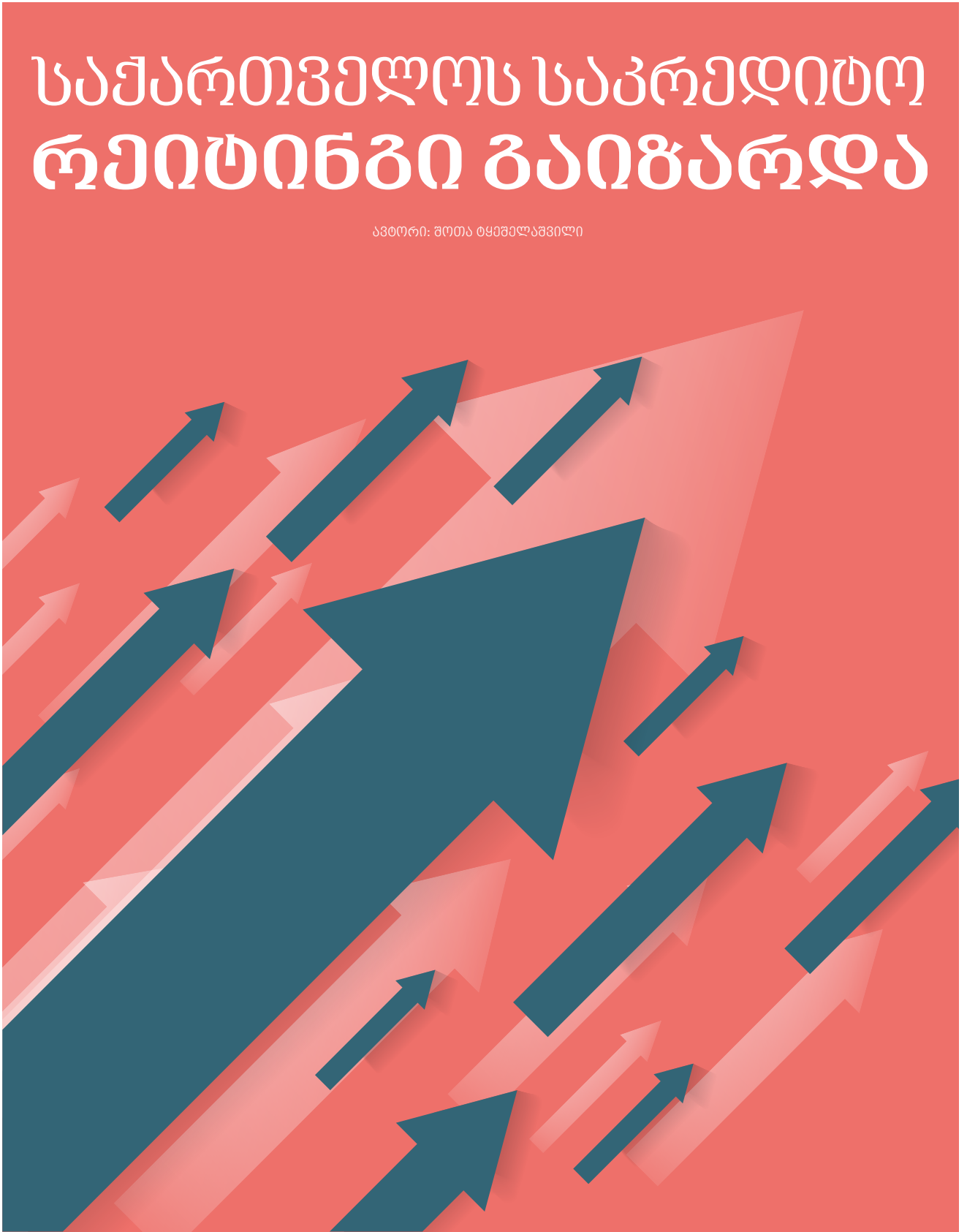
საბოლოო მოსაზრება:

„ადამიანი იშვიათად განიხილავს რაიმეს უფრო სერიოზულად, ვიდრე საკუთარ სადილს“.

– სამიუელ ჰუნსონი

საქართველოს საკრედიტო რეიტინგი გაიზარდა

ავტორი: შოთა ტყეშელაშვილი



2019

წლის 22 თებერვალს საერთაშორისო სარეიტინგო კომპანია Fitch-მა საქართველოს სუვერენული საკრედიტო რეიტინგი ერთი საფეხურით გააუმჯობესა და ქვეყანას ახალი შეფასება – „BB“ მიანიჭა. განახლებული რეიტინგით საქართველოს ეკონომიკის პროგნოზი არის „სტაბილური“.

საქართველოს Fitch-ის სარეიტინგო სკალაზე ერთი საფეხურით წინსვლისთვის 7 წელი და 2 თვე დასჭირდა. სწორედ ამ ხნის განმავლობაში ქვეყნის რეიტინგი „BB მინუსი“ იყო.

საკრედიტო რისკი არის ალბათობა, რომ კრედიტორმა აღებული ვალდებულება ვერ შეასრულოს. რაც უფრო მაღალია საკრედიტო რისკი, მით მაღალია საპროცენტო განაკვეთიც. საკრედიტო რეიტინგი/საკრედიტო ქულა მინიჭებული აქვს ყველას.

თქვენი საკრედიტო ქულა განსაზღვრავს იმას, თუ რა არის ის საპროცენტო განაკვეთი, რომელსაც ბანკი გაკისრებთ. თავის მხრივ, საკრედიტო რეიტინგი აქვთ მინიჭებული იმ საფინანსო ინსტიტუტებსაც, რომლებიც სესხებს გასცემენ. ბანკისთვის საკრედიტო რეიტინგი განსაზღვრავს იმ კაპიტალის ხარისხს, რომლის მოზიდვაც მას შეუძლია. რაც უფრო მაღალია ბანკის რეიტინგი, მით მაღალია ინვესტორთა ნდობაც, რაც საფინანსო ინსტიტუტისთვის ფინანსების ხელმისაწვდომობის ზრდას და მის მიერ ბაზარზე უფრო კონკურენტუნარიანი კრედიტების შეთავაზებას იწვევს.

ნებისმიერი სესხის საკრედიტო რისკის მნიშვნელოვან შემადგენელ ნაწილს ქვეყნის რისკი წარმოადგენს. ქვეყნის სუვერენული რეიტინგი განსაზღვრავს იმ რისკ-პრემიას, რომელსაც საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტები და ინვესტორები ადგილობრივ ეკონომიკას აკისრებენ. რეიტინგის გაუარესება ინვესტიციების შემცირებასა და უცხოეთიდან მოზიდული კაპიტალის გაძვირებაში აისახება, რაც, თავის მხრივ, ქვეყანაში საკრედიტო რესურსის გაძვირებას იწვევს.

კერძო კომპანიებისა და ფიზიკური პირებისგან განსხვავებით, სახელმწიფოთა რეიტინგის, მათ მიერ გამოშვებული ფასიანი ქაღალდების ხარისხის განსაზღვრა გაცილებით უფრო კომპლექსურ მოდელირებას ეფუძნება. ქვეყნები მათი ინსტიტუციური მდგრადობის, სამინაო თუ საგარეო რისკების მიმართ მოწყვლადობისა და მომავალში ეკონომიკის განვითარების პერსპექ-

ტივის მიხედვით ფასდებიან. რეიტინგს კი მიუკერძოებელი საერთაშორისო კომპანიები Fitch-ი, Standard & Poor's-ი და Moody's-ი აფასებენ.

Fitch-ის ანგარიშის მიხედვით, საქართველოს ფისკალურმა და მონეტარულმა პოლიტიკამ გასული წლის განმავლობაში მნიშვნელოვანი გამოცდა ჩააბარეს, როდესაც საგარეო ფაქტორებიდან მომავალ შოკებს გაუძლეს და მათ ადეკვატური პასუხი გასცეს. ორგანიზაციის შეფასებაში ხაზგასმულია საქართველოს ეკონომიკის მდგრადობისთვის ქვეყნის სავალუტო რეზერვების, როგორც გარე შოკებისგან დამცავი ბუფერის, ზრდის აუცილებლობა.

Fitch-ი აღნიშნავს, რომ პრობლემურია მიმდინარე ანგარიშის დეფიციტის შედარებით მაღალი ნიშნული. იმის მიუხედავად, რომ 2018 წელს დეფიციტი 7.5%-მდე შემცირდა, ის მაინც რამდენჯერმე აღემატება „BB“-ის შეფასების მქონე სხვა ქვეყნების მაჩვენებელს. ამიტომაც, Fitch-ი საკუთარ ანგარიშში მიუთითებს, რომ დეფიციტის შემდგომმა გაუარესებამ შესაძლოა, ქვეყნის საკრედიტო რეიტინგზე ნეგატიურად იმოქმედოს.

Fitch-ი საქართველოს ეკონომიკისთვის კიდევ ერთ გამოწვევად სამთავრობო ვალში უცხოური ვალუტის დიდ წილსა და ქვეყანაში კრედიტების დოლარიზაციის მაღალ ნიშნულს ასახელებს.

რაც შეეხება რეიტინგის შეფასებას – „სტაბილურს“ – ის ქვეყნის ეკონომიკის პერსპექტივის შესახებ საკრედიტო სააგენტოს მოლოდინს წარმოადგენს. ეკონომიკის პერსპექტივის სულ სამი შეფასება არსებობს, ესენია: „ნეგატიური“, „სტაბილური“ და „პოზიტიური“. თითოეული მათგანი ასახავს საკრედიტო სააგენტოს მოლოდინს იმის შესახებ, თუ როგორ განვითარდება ქვეყანაში მოვლენები. ამ შემთხვევაში საქართველოსთვის „სტაბილურის“ სტატუსის მინიჭება ნიშნავს, რომ ახალ საკრედიტო ჯგუფ „BB“-ში ქვეყნის ეკონომიკის მდგომარეობა საშუალო მაჩვენებელზეა.

რეიტინგის ზრდის შესახებ Fitch-ის მიერ მიღებული გადაწყვეტილება იმის აღიარებას ნიშნავს, რომ დღეს საქართველოს ეკონომიკა უფრო ნაკლებად რისკიანია, ვიდრე წარსულში.

Fitch-ის განმარტებით, საქართველოს რეიტინგის გაუმჯობესების განმაპირობებელი ფაქტორები

„2018 წელს საქართველოს ეკონომიკამ ნეგა-

ტური ფაქტორების მიმართ საკუთარი გამძლეობა დაადასტურა. ეკონომიკური ზრდა იყო მყარი, ხოლო საქართველოს ეროვნულმა ბანკმა შეძლო, რომ რევიონში არსებული კრიზისის ფონზე - თურქეთის მხრიდან მომავალი ეკონომიკური შოკისა და რუსეთში საერთაშორისო სანქციების გამო გაუარესებული პირობების მიუხედავად - ქვეყნის საერთაშორისო სავალუტო რეზერვები გაეზარდა.

საქართველოს ეკონომიკის მდგრადობაზე მეტყველებს ისიც, რომ ქვეყანა მიმდინარე ანგარიშის დეფიციტს შემომავალი სავალუტო ნაკადების დივერსიფიცირებული არხების მეშვეობით ფარავს. ეროვნული ვალუტის მცურავი გაცვლითი კურსისა და წინდახედული ფისკალური და მონეტარული პოლიტიკის შენარჩუნებით, საქართველო მწყობრი ნაბიჯებით ასრულებს საერთაშორისო სავალუტო ფონდის (IMF) პროგრამით გათვალისწინებულ პუნქტებს.

საგარეო დისბალანსი კი თანდათანობით მცირდება. მართალია, საქართველოს მიმდინარე ანგარიშის დეფიციტი სტრუქტურულად მაინც მაღალ ნიშნულზეა, ჩვენი მოსაზრებით, ის, ნეგატიური საგარეო ფაქტორების მიუხედავად, მცირდება და 2018 წლის მდგომარეობით მთლიანი შიდა პროდუქტის დაახლოებით 7.5%-ს მიაღწევს.

2017 წლის განმავლობაში რუსეთი და თურქეთი საქართველოს მეორე და მესამე უმსხვილესი სავაჭრო პარტნიორები იყვნენ, ამასთანავე, ეს ქვეყნები საქართველოში პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების, ფულადი გზავნილებისა და ტურისტების მნიშვნელოვანი ნაკადით გამოირჩევიან. 2018 წლის მესამე კვარტალში, საქართველოს ისტორიაში პირველად, მიმდინარე ანგარიშში პროფიციტული იყო, რაც ზაფხულის სეზონზე ტურიზმიდან მიღებულ შემოსავლებს უკავშირდებოდა. ამასთანავე, მნიშვნელოვანია საქონლის ექსპორტიდან მიღებული გაზრდილი სავალუტო ნაკადებიც.

ჩვენ მოველით, რომ მომდევნო წლებში საგადასახდელო ბალანსის დეფიციტი კიდევ უფრო მეტად შემცირდება. ამასთანავე, გვაქვს მოლოდინი, რომ ქვეყანაში ამოქმედებული ახალი საპენსიო სისტემა ადგილობრივი დანაზოგების ზრდას წახალისებს. ჩვენი პროგნოზით, საფინანსო სექტორში ამოქმედებული ცვლილებები ფიზიკური პირების დაკრედიტების ტემპს შეამცირებს, რაც, თავის მხრივ, ქვეყანაში იმპორტზე დაწოლის შემსუბუქებას შეუწყობს ხელს. მიმდინარე ანგარიშის დეფი-

ციტი, სავარაუდოდ, 2020 წლამდე 7%-ზე მაღალი იქნება, რაც „BB-ის“ შეფასების მქონე ქვეყნების დეფიციტის საშუალო მაჩვენებელს, 2%-ს, მნიშვნელოვნად აღემატება.

2018 წლის მესამე კვარტალში თურქეთის ეკონომიკას ლირის გაუფასურებამ მნიშვნელოვანი დარტყმა მიაყენა. ლირის ვარდნის შედეგად, საქართველოს ეროვნული ვალუტის რეალური ეფექტური გაცვლითი კურსი (REER) გაიზარდა. რეალური ეფექტური გაცვლითი კურსის გამყარება ერთ-ერთი მიზეზი იყო, რის გამოც 2018 წლის განმავლობაში საქართველოში ინფლაცია 2.6%-იანი იყო, რაც 2017 წელს არსებულ 6%-იან ინფლაციასთან შედარებით ნაკლები იყო.

შემცირებული ინფლაციური წნეხის გამო, საქართველოს ეროვნულმა ბანკმა მონეტარული პოლიტიკის შერბილების გადაწყვეტილება მიიღო და 2019 წლის იანვარში რეფინანსირების განაკვეთი 0.25%-ით შეამცირა. ჩვენი ვარაუდით, მონეტარული პოლიტიკის დამატებითი შერბილებაა მოსალოდნელი. Fitch-ის პროგნოზით, ინფლაცია 2019-2020 წლებში სებ-ის მიერ დადგენილი სამიზნე 3%-ის მიდამოში შენარჩუნდება.

ეკონომიკური ზრდა 2018 წელს 4.8%-ს შეადგენდა, ზრდის პერსპექტივა კი 5%-ს შეადგენს, რაც „BB“ კატეგორიის საკრედიტო ქულის მქონე ქვეყნების საშუალო მაჩვენებელს - 3.1%-ს აღემატება.

2018 წლის განმავლობაში საქართველოს ბიუჯეტის დეფიციტმა მშპ-ის 2.5% შეადგინა, რაც ბიუჯეტით გათვალისწინებულ 2.8%-იან მაჩვენებელზე დაბალი იყო. ბიუჯეტის დეფიციტის აღნიშნული დონე „BB“-ის შეფასების მქონე ქვეყნების საშუალო მაჩვენებელზე დაბალია. ბიუჯეტის მოსალოდნელზე ნაკლები დეფიციტი მყარმა საგადასახადო შემოსავლებმა და ინფრასტრუქტურული ხარჯების დაბალმა ათვისებამ გამოიწვია. ჩვენი პროგნოზით, ცენტრალური ბიუჯეტის დეფიციტი 2019 წელს 2.6%-მდე გაიზრდება, რასაც ინფრასტრუქტურული მიმართულებით გაზრდილი ხარჯვა შეუწყობს ხელს.

ჩვენი პროგნოზის მიხედვით, 2019 წელს საქართველოს სახელმწიფო ვალი მთლიანი შიდა პროდუქტის 42.5%-მდე შემცირდება, რაც „BB“ შეფასების მქონე ქვეყნების საშუალო მაჩვენებელთან - 48%-თან შედარებით დაბალია.

ვალის შედარებით დაბალი ნიშნულის მიუხედავად, საქართველოს მთლიანი სახელმწიფო ვალის

81% უცხოურ ვალუტაშია ნომინირებული, რაც ქვეყანას გაცვლითი კურსის მერყეობის მიმართ მოწყვლადს ხდის. ჩვენი მოლოდინით, სახელმწიფო ვალში საგარეო ვალის წილი მომავალში შემცირდება, რადგანაც საქართველოს ხაზინა სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდების გამოშვების ზრდას გეგმავს.

საგარეო ვალის საპროცენტო სარგებლის მომსახურებაზე საქართველოს მთავრობამ 2018 წლის ბიუჯეტის შემოსავლების 4.4% დახარჯა, რაც „BB“-ის შეფასების მქონე სხვა ქვეყნების ვალის მომსახურების ტვირთთან შედარებით ორჯერ ნაკლებია.

2018 წელს მშპ-სთან მიმართებით პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების (FDI) 7.4%-მდე შემცირების მიუხედავად, 2019-2020 წლებში FDI-ის ნიშნული მშპ-ის 8%-მდე გაიზრდება, რასაც ხელს შეუწყობს თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ გაფორმებული ხელშეკრულებები და ისეთი დიდი ზომის ინფრასტრუქტურული პროექტის მშენებლობა, როგორც ანაკლიის პორტი. ჩვენი მოლოდინით, საქართველოს ეროვნული ბანკი 2019 წლის განმავლობაშიც გააგრძელებს რეზერვების შევსების პოლიტიკას და 2019 წლის ბოლოსთვის საქართველოს საერთაშორისო სავალუტო რეზერვების მოცულობა \$3.5 მილიარდ დოლარამდე გაიზრდება.

რეზერვების ეს მოცულობა საკმარისია, რათა საქართველომ 3.2 თვის განმავლობაში დააფინანსოს საგადასახდელო ბალანსის ვალდებულებები (იმპორტი, საგარეო ვალის მომსახურება და სხვა). „BB“ კატეგორიის მქონე ქვეყნების სავალუტო რეზერვების მოცულობა საშუალოდ უფრო მაღალია და ის ამ ქვეყნების საგარეო ვალდებულებების დაფარვას 4.2 თვის განმავლობაში უზრუნველყოფს.

საქართველოში ბიზნესგარემო „BB“ კატეგორიის ქვეყნების მაჩვენებელთან შედარებით რამდენჯერმე უკეთესია. მეწარმეობისთვის ხელშემწყობ პირობებზე მსოფლიო ბანკის ბიზნესის კეთების რეიტინგიც მეტყველებს, რომლის მიხედვითაც, საქართველო 190 ქვეყანას შორის მე-6 ადგილზე იმყოფება. საქართველოს წამყვანი პოლიტიკური რისკი რუსეთთან კონფლიქტს უკავშირდება.

საბანკო სექტორი მყარი და მოგებიანია, საფინანსო სფეროს კაპიტალის ხარისხი – მაღალი, ლიკვიდობის მაჩვენებელი კი ჯანსაღია. თუმცა ეკონომიკის დოლარიზაცია კვლავ გამოწვევას წარმოადგენს. ამასთანავე, პრობლემად შეიძ-

ლება ჩაითვალოს კრედიტების ზრდის განსაკუთრებულად მაღალი დონე. ფიზიკური პირების დაკრედიტებისა და იპოთეკური სესხების ზრდის ფონზე ქვეყანაში შინამეურნეობების ჭარბვალიანობა გაიზარდა, თუმცა უცხოურ ვალუტაში სესხის აღებისთვის დაწესებულმა ჭერმა, ასევე ფიზიკური პირების დაკრედიტებაში შესულმა ცვლილებებმა, მაღალი ალბათობით, სესხების ზრდის ტემპი უნდა შემცირდეს.

საქართველოს საკრედიტო რეიტინგის შემდგომი გაუმჯობესება მოხდება, თუ: შემცირდება საგარეო ფაქტორების მიმართ ეკონომიკის მოწყვლადობა, სახელმწიფო სექტორის ვალის შემცირება, ერთ მოსახლეზე მთლიანი შიდა პროდუქტის ზრდა.

რეიტინგის გაუარესება კი შეიძლება მოჰყვეს: საგადასახდელო ბალანსის დეფიციტის ზრდას, ბიუჯეტის დეფიციტის მარგენების გაუარესებას, რეგიონში ეკონომიკური ვითარების მკვეთრ გაუარესებას ან ქვეყანაში პოლიტიკური გარემოს გაუარესებას, – წერია ანგარიშში.

წლების განმავლობაში როგორ იცვლებოდა საქართველოს საკრედიტო რეიტინგი

საქართველომ საკრედიტო რეიტინგი პირველად 2005 წლის დეკემბერში მიიღო, ეს Standard & Poor's-ის შეფასება – „B+“ იყო. S&P-იმ რეიტინგი მხოლოდ 2011 წლის 22 ნოემბერს მიღებული გადაწყვეტილებით გაზარდა და საქართველოს ერთი საფეხურით მაღალი ქულა „BB მინუსი“ მიანიჭა. ორგანიზაციის სკალაზე საქართველოს დღემდე ეს შეფასება აქვს.

2011 წელს Standard & Poor's-ის მიერ რეიტინგის გაზრდიდან 24 დღეში საქართველოს სუვერენული რეიტინგი გაზარდა Fitch-მაც და ქვეყნის რისკიანობა „BB მინუსით“ შეაფასა.

Fitch-ის მიერ რეიტინგის გაუმჯობესების შესახებ მიღებული გადაწყვეტილება სინამდვილეში წარსულში დაკარგული პოზიციების აღდგენას წარმოადგენდა, რადგანაც ორგანიზაციამ საქართველოს „BB მინუსი“ ჯერ კიდევ 2007 წლის 18 ივლისს, ქვეყანაში მიმდინარე რადიკალური რეფორმებისა და მაღალი ეკონომიკური ზრდის პერიოდში მიანიჭა.

2007 წელს პოლიტიკური არასტაბილურობის მიუხედავად, საქართველოს ეკონომიკა დიდ ცვლილებებს განიცდიდა, რეკორდული იყო ინვეს-

ტიციების მოცულობა, ეკონომიკური ზრდა კი 12%-ს აჭარბებდა. პოზიტიური ცვლილებები იყო საფინანსო სექტორშიც, 2006 წელს „საქართველოს ბანკი“ ლონდონის საფინანსო ბირჟაზე გავიდა, ამავე წელს ქართულ საფინანსო ბაზარზე ფრანგული „სოსიეტე ჟენერალი“ შემოვიდა, 2007 წლის ზაფხულში კი ბრიტანულმა საფინანსო გიგანტმა HSBC-იმ საქართველოში შემოსვლის გადაწყვეტილება მიიღო. Fitch-ის მიერ „BB მინუსის“ მინიჭების გადაწყვეტილება სწორედ ამ მოვლენებს ასახავდა.

თუმცა რეიტინგის გაუმჯობესება მხოლოდ ერთწლიანი აღმოჩნდა, 2008 წლის 8 აგვისტოს Fitch-მა საკრედიტო რეიტინგის „B+“-მდე შემცირების გადაწყვეტილება მიიღო. 2008 წლის აგვისტოს ომს ერთწლიანი რეცესია მოჰყვა, 2009 წელს საქართველოს მთლიანი შიდა პროდუქტი 3.6%-ით დაეცა. გლობალური ფინანსური კრიზისის ფონზე განვითარებად ქვეყნებში ინვესტიციები შეჩერდა, გაუარესდა ინვესტორთა მოლოდინები.

2010 წლიდან კი საქართველომ ზრდის ძველი ტემპი - 6-7% დაიბრუნა. მაგრამ გლობალურმა ეკონომიკურმა კრიზისმა და ქვეყანაში არსებულმა ომის შემდგომმა ვითარებამ საქართველოს მიმართ ინვესტორთა დამოკიდებულება გააუარესა. თუმცა სტრუქტურული რეფორმების გაგრძელების, ევროკავშირთან ურთერთობების დაახლოებისა და სტაბილური საფინანსო სისტემის გამო, 2011 წელს სარეიტინგო კომპანიებმა შეფასების გაზრდის გადაწყვეტილებები მიიღეს.

Moody's-მა საქართველოს ეკონომიკა პირველად 2010 წელს შეაფასა და მას „Ba3“-ის რეიტინგი მიანიჭა. ეს შეფასება საქართველოს 7 წლის განმავლობაში ჰქონდა, სანამ 2017 წლის 11 სექტემბერს ორგანიზაციამ რეიტინგის ერთი საფეხურით გაზრდის გადაწყვეტილება არ მიიღო. Moody'-მა სპეციალურ განცხადებაში აღნიშნა, რომ საქართველომ კარგად გაართვა თავი 2014 წელს რეგიონის მასშტაბით წარმოშობილ ეკონომიკურ შოკს, რის ფონზეც გამოჩნდა, რომ ქვეყნის საფინანსო სექტორსა და სახელმწიფოს საფინანსო ინსტიტუტებს კრიზისებთან ჯანსაღად გამკლავება შეუძლიათ.

შესაბამისად, ამ დროისთვის ერთადერთი სარეიტინგო სააგენტო, რომელიც ქულის გაუმჯობესებისგან თავს იკავებს, Standard & Poor's-ია.

ქვეყნის მიმართ ინვესტორთა ნდობას სხვა ფაქტორებთან ერთად საკრედიტო რეიტინგიც

განსაზღვრავს. ეს არის ინდექსი, რომელიც 360 გრადუსით აფასებს ქვეყნის ეკონომიკას - ერთ მოსახლეზე მთლიანი შიდა პროდუქტის ოდენობით დაწყებული, ინსტიტუტების მდგრადობით დასრულებული.

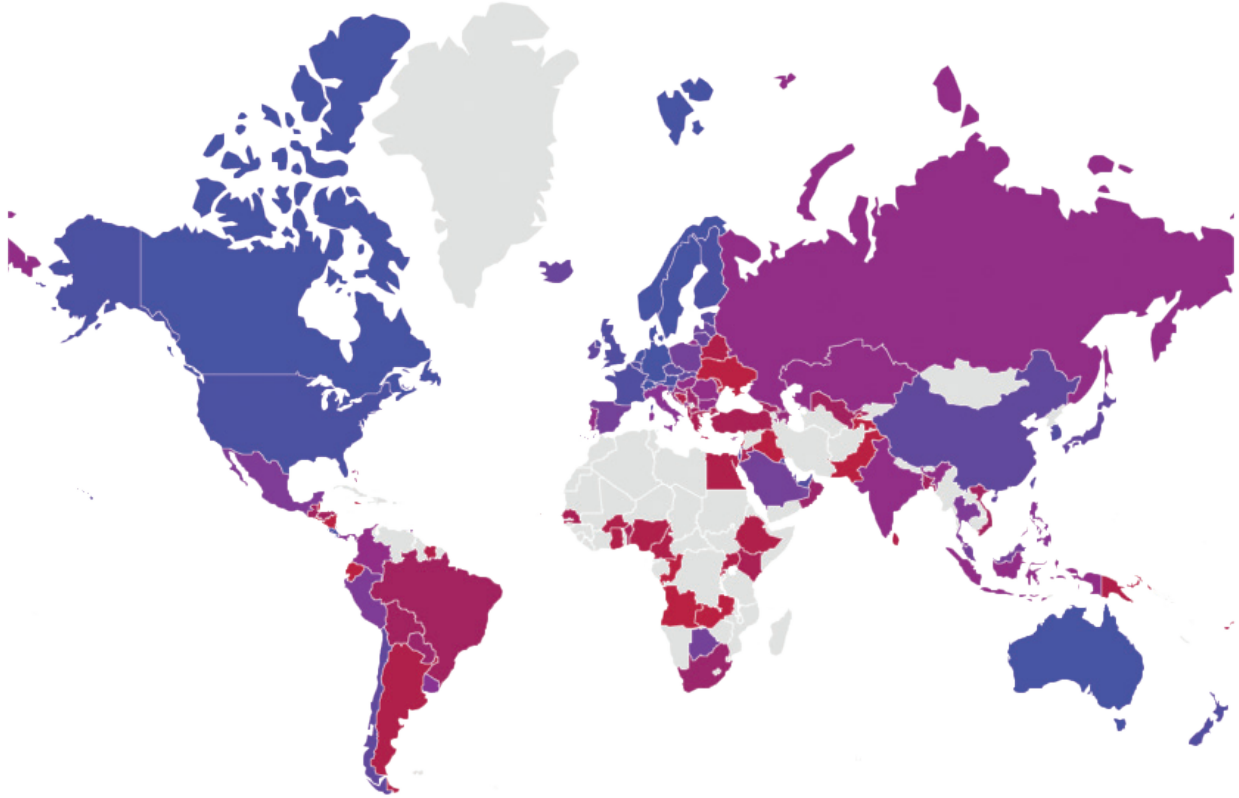
განახლებული რეიტინგით საქართველოს კვლავ საშუალო და დაბალი შემოსავლების მქონე ქვეყნებისთვის დამახასიათებელი რეიტინგი აქვს. Fitch-ის „BB“ კატეგორია სულ 6 ქვეყანას - საქართველოს, გვატემალას, მაკედონიას, სერბეთს, თურქეთსა და ვიეტნამს აქვს მინიჭებული. ამ ქვეყნების მშპ ერთ მოსახლეზე წელიწადში საშუალოდ \$5,520 დოლარია, საქართველოს მშპ ერთ მოსახლეზე კი ამ მაჩვენებელზე 18%-ით დაბალია და \$4,505 დოლარს შეადგენს.

Fitch-ის ანგარიშში ნათქვამია, რომ საქართველოს რეიტინგის გაუმჯობესება მოხდება მაშინ, თუ ქვეყანა, სხვა ფაქტორებთან ერთად, ერთ მოსახლეზე მთლიანი შიდა პროდუქტის ზრდას მოახერხებს. შესაბამისად, საქართველო ერთ მოსახლეზე სიმდიდრის მაჩვენებლით ჯერ „BB“ კატეგორიის საშუალოს უნდა დაეწიოს, რეიტინგის ზრდისთვის კი მინიმუმ „BB+“-ის კატეგორიის სიმდიდრის მაჩვენებელზე უნდა ავიდეს.

Fitch-ის რეიტინგი „BB+“ დღეის მდგომარეობით სულ ექვს ქვეყანას: აზერბაიჯანს, ხორვატიას, ნამიბიას, ომანს, პარაგვაისა და სამხრეთ აფრიკას აქვს მინიჭებული. ამ ქვეყნებში ერთ მოსახლეზე მთლიანი შიდა პროდუქტის საშუალო მაჩვენებელი \$9,468 დოლარია, რაც იმაზე მეტყველებს, რომ საქართველომ რეიტინგში წინსვლისთვის, სხვა ცვლილებებთან ერთად, ერთ მოსახლეზე მთლიანი შიდა პროდუქტის მაჩვენებელი უნდა გაზარდოს.

Fitch-ის სკალაზე საქართველოს ერთი პოზიციით წინსვლისთვის 7 წელი დასჭირდა. თუ პროგრესი აღნიშნული ტემპით გაგრძელდა, მაშინ „BB+“-ის რეიტინგი ქვეყანამ შესაძლოა, 2026 წლამდე ვერ მიიღოს. „BB“ შეფასებაზე გადასვლის მიუხედავად, საქართველოს რეიტინგი კვლავ „სპეკულაციური“ და „არასაინვესტიციო“ კატეგორიის ქულას განეკუთვნება, რომელსაც სხვაგვარად ე.წ. „Junk“ ბონდებსაც უწოდებენ. Fitch-ის სკალის მიხედვით, „არასპეკულაციური“ კატეგორიის ინდექსი „BBB მინუსიდან“ იწყება, რომლისგანაც საქართველოს ახლა სულ ორი საფეხური აშორებს. რაც შეეხება საუკეთესო ქულას - „AAA“-ს, მისგან საქართველო 11 საფეხურით შორს დგას. **F**

მსოფლიო საკრედიტო რეიტინგი S&P-ის მიხედვით - ლურჯი ფერით მაღალი, წითელით კი დაბალი ქულას აღნიშნული



AAA	ავსტრალია, კანადა, დანია, გერმანია, ლიხტენშტეინი, ლუქსემბურგი, ნიდერლანდები, ნორვეგია, სინგაპური, შვედეთი, შვეიცარია.
AA+	ავსტრია, ფინეთი, ჰონკონგი, აშშ.
AA	ბელგია, საფრანგეთი, სამხრეთი კორეა, ქუვეითი, არაბთა გაერთიანებული საამიროები.
AA-	ჩეხეთი, ესტონეთი, ისრაელი, ყატარი, ტაივანი.
A+	ჩილე, ჩინეთი, ირლანდია, სლოვაკეთი, იაპონია, სლოვენია.
A	ისლანდია, ლატვია, ლიტვა.
A-	ბოტსვანა, მალაიზია, პოლონეთი, საუდის არაბეთი, მალტა, ესპანეთი.
BBB+	მექსიკა, პერუ, ტაილანდი, ტრინიდადი და ტობაგო.
BBB	ანდორა, ურუგვაი, იტალია, პანამა, ფილიპინები.
BBB-	ბულგარეთი, უნგრეთი, მონტენეგრო, პორტუგალია, კოლუმბია, კვიპროსი, ინდოეთი, ინდონეზია, ყაზახეთი, რუმინეთი, რუსეთი.
BB+	ამერბაიჯანი, ბაჰამის კუნძულები.
BB	ომანი, პარაგვაი, სამხრეთი აფრიკა, სერბეთი.
BB-	ბანგლადეში, ბოლივია, ბრაზილია, დომინიკა, საქართველო, გვატემალა, ჰონდურასი, მაკედონია, უზბეკეთი, ვიეტნამი.
B+	ბენინი, ფიჯი, იორდანია, კენია, თურქეთი, კოსტა-რიკა, საბერძნეთი, სენეგალი.
B	იამაიკა, რუანდა, არგენტინა, ბელორუსი, ბოსნია და ჰერცეგოვინა, ბურკინა-ფასო, კამერუნი, კაბო-ვერდე, ეკვატორი, ეთიოპია, განა, მოლდოვა, ნიგერია, პაპუა-ახალი გვინეა, შრი-ლანკა, სურინამი, უგანდა.
B-	ნიკარაგუა, ბელიზი, ეკვატორი, ელ-სალვადორი, ერაყი, ლიბანი, პაკისტანი, ტაჯიკეთი, უკრაინა, ზამბია.
CCC+	კონგო
SD	ბარბადოსი, მოზამბიკი, ვენესუელა.

წლის გარიგება

თემურ უგულავა „აჭარაბეთის“ საკონტროლო პაკეტში 115.4 მილიონ ევროს ანუ 349 მილიონ ლარს მიიღებს. მთლიანი გარიგების ღირებულება, საგარაუდოდ, 225 მილიონი ევრო, ანუ 685 მილიონი ლარი იქნება.

ავტორი: ელენა კვანცილაშვილი



ერთი წუთით თვალები დახუჭეთ და მსოფლიო ინტერნეტის გარეშე წარმოიდგინეთ. ალბათ ძნელი იქნება ეს განცდა საერთოდ რამეს შევადაროთ, ამიტომ არც ვცდები.

ფაქტია, World Wide Web-ი ჩვენი ცხოვრების განუყოფელი ნაწილად იქცა და მოგვწონს ეს ჩვენ თუ არა, ვაღიარებთ თუ არა, მაინც დიდწილად მასზე დამოკიდებულები ვართ. და არა მხოლოდ ადამიანები – მთელი ინდუსტრიები, რომელთაც ინტერნეტის გავრცელების კვალდაკვალ ან ზნე იცვალეს, ან ფერი, ანდაც ორივე ერთად.

საერთოდ ცალკე თემაა სულ ახალი ინდუსტრიები, რომლებიც საკუთარი ბიზნესპოტენციალის რეალობად ქცევას პირველ რიგში სწორედ ინტერნეტს უნდა უმაღლოდნენ.

ერთ-ერთი ასეთი გემბლინგია – უფრო ზუსტად, აზარტული ონლაინთამაშების ინდუსტრია.

ყველაფერი 1994 წელს ანტიგუა და ბარბუდადან დაიწყო, როცა კარიბის ზღვისა და ატლანტის ოკეანეს შორის განლაგებულ ამ კუნძულებზე გამოსცეს თავისუფალი ვაჭრობისა და ტექნოლოგიების აქტი (Free Trade & Processing Act) და ამით კანონიერი საფუძველი შეუქმნეს ორგანიზაციებს, რომლებიც ანტიგუასა და ბარბუდას ონლაინკაზინოების გახსნის წინადადებით აკითხავდნენ.

სწორედ ანტიგუა და ბარბუდას ხალხია პასუხისმგებელი მსოფლიოს პირველ დაცულ და სრულად გამართულად ფუნქციონირებად ონლაინკაზინოზე, რომელსაც The Gaming Club-ი დაარქვეს.

ონლაინგემბლინგმა რეალური პოპულარობა 90-იანი წლების ბოლოსკენ მოიპოვა, როცა 1998 წლის ბოლოს გამოცემული Frost & Sullivan-ის ანგარიშის მიხედვით, ამ ბიზნესით მიღებულმა შემოსავლებმა მხოლოდ ამ წელს 830 მილიონ ამერიკულ დოლარს გადააჭარბა. ამავე წელს ბაზარზე პირველი ონლაინპოკერ-რუმი გამოჩნდა.

2001 წლამდე გლობალურად დაახლოებით 8 მილიონამდე ადამიანი აქტიურად ჩაერთო ონლაინგემბლინგში და მათი რაოდენობა განუხრევლად იზრდებოდა მიუხედავად იმისა, რომ ამ ბიზნესის მარეგულირებელი საკანონ-

მდებლო ბაზა მუდმივად ახლდებოდა და, შესაბამისად, ბიზნესიც მუდმივად სასამართლო გარჩევების რეჟიმში ფუნქციონირებდა.

კიდევ სულ რაღაც 7 წელიწადი და ინდუსტრიამ მილიარდების ათვლა დაიწყო.

2016 წელს Statista-მ იგარაუდა, რომ 2018 წელს გლობალური ონლაინგემბლინგიდან მიღებული შემოსავლები 56 მილიარდ ამერიკულ დოლარს გადააჭარბებდა.

სხვადასხვა მონაცემით, ონლაინგემბლინგის გლობალურმა ინდუსტრიამ ამ წინშულს 2017 წელს მიაღწია.

ბრიტანეთი, ამერიკის შეერთებული შტატები და ავსტრალია – ეს სამეული ამ ინდუსტრიაში უკვე რამდენიმე წელია, სტაბილურად ლიდერობს.

მსოფლიო და, მათ შორის, ამ ბაზრების ერთ-ერთი გამორჩეული გლობალური მოთამაშე კი უკვე საქართველოს ბაზარზეა.

„საქართველოს აზარტული თამაშების ბაზრის უმსხვილესი მოთამაშის, „აჭარაბეთის“ 51%-იანი წილი გაიყიდა. მყიდველი ირლანდიური კომპანია Paddy Power Betfair-ია“, – ეს ინფორმაცია პირველად გამოცემა Business Irish-მა გაასაჯაროვა.

გამოცემის ინფორმაციით, გარიგების საფასური 115.4 მილიონ ევროს ანუ 349 მილიონ ლარს შეადგენს, რომელსაც კომპანიის დამფუძნებელი თემურ უგულავა მიიღებს.

ეს საქართველოსა და რეგიონის მასშტაბით 2019 წლის ყველაზე მსხვილი გაცხადებული გარიგებაა, რომელსაც საქართველოს აზარტული თამაშების ბაზარზე ირლანდიური გიგანტის, Paddy Power Betfair-ის შემოსვლა მოჰყვა.

„აჭარაბეთით“ დაინტერესება Paddy Power Betfair-ის ახალმა ხედვამ გამოიწვია, რომელიც, კომპანიის CEO-ს პიტერ ჯექსონის შეფასებით, კომპანიის გრძელვადიანი განვითარების სტრატეგიის უმნიშვნელოვანესი ნაწილია და ბიზნესსაქმიანობის კავკასიის რეგიონში გააქტიურებას ისახავს მიზნად.

Paddy Power Betfair-ის ინტერესებს „აჭარაბეთის“ ინტერესებიც დაემთხვა. იმავე პერიოდში „აჭარაბეთს“, საკუთარი განვითარების სტრატეგიის შესაბამისად, უკვე დაწყებული ჰქონდა ძლიერი პარტნიორების



მებნა სხვადასხვა პოტენციურად საინტერესო ქვეყანაში - მით უმეტეს, რომ საქართველო ფარგლებს გარეთ გასვლა და სომხეთის ბაზრის ათვისება უკვე კარგად ჰქონდა დაცდილი. 6 მილიარდი ბრიტანული გირვანქის კაპიტალიზაციის კომპანია, რომელიც თავისი ოპერირების ყველა რეგიონში ერთ-ერთი ლიდერია, ამ მიზნის მისაღწევად საუკეთესო კანდიდატი აღმოჩნდა.

„აჭარაბეთის“ CEO-ს, არჩილ კახიძის შეფასებით, მის კომპანიას კიდევ უფრო მეტი გზა გაეხსნება სხვა ბაზრებზე განვითარებისთვის, რაც, ამავდროულად, ქვეყანაში მოზიდულ ახალ ფულად სახსრებს და მეტ სამუშაო ადგილსაც გულსხმობს.

Paddy Power Betfair-მა „აჭარაბეთი“ საუკეთესო ტრამპლინად რამდენიმე კომპონენტის გამო მიიჩნია.

„აჭარაბეთი“ 1998 წელს დაარსდა და ბაზარზე ლიდერის პოზიცია პირველივე დღიდან

დაიკავა. ინოვაციური მიდგომების დანერგვას არც იმ ბნელ პერიოდში მორიდებია: სპორტული ფსონების ონლაინსივრცეში განთავსების ფუნქცია მომხმარებლებს პირველმა სწორედ „აჭარაბეთმა“ შესთავაზა, როცა 2004 წელს პირველი ვებგვერდი შექმნა. ამ დროისთვის კომპანიაში 30 თანამშრომელი იყო დასაქმებული და ძირითადი მიმართულება სპორტი გახლდათ. 2011 წლიდან ბევრი რამ შეიცვალა: საიტს დაემატა პროდუქტები (მათ შორის, სლოტები, პოკერი, ბლეიჯი, ნარდი, ბურა), თანამშრომლების რაოდენობამ კი 800-ს მიაღწია. 2016 წელს adjarabet.com-მა, როგორც WSOP-ის ოფიციალურმა წარმომადგენელმა რეგიონში, პოკერის ყველაზე დიდი ტურნირი ჩაატარა საქართველოში. მომდევნო წელს კი სომხეთის ბაზარზე ოპერირების ლიცენზიაც აიღო.

„აჭარაბეთს“ ქართული აზარტული თამაშების ბაზრის 40%-იანი, ხოლო სომხეთის აზარტული თამაშების ბაზრის 10%-იანი წილი

უჭირავს.

ამ გარიგებით Paddy Power Betfair-მა Adjarabet-ის 2017 წელს ამოქმედებული სომხური ფილიალი - adjarabet.am-იც შეიძინა.

ამდენად, ეს გარიგება არა მხოლოდ იმით არის მნიშვნელოვანი, რომ, უდავოდ, ბოლო დროის ერთ-ერთი უმსხვილესი ბიზნესტრანზაქციაა, არამედ იმიტომაც, რომ მხოლოდ ქართულ ბაზარს არ ეხება. ამასთან, მნიშვნელოვანია ის გარემოებაც, რომ, გარიგების შედეგად, „აჭარაბეთი“ ლონდონისა და დუბაის საფონდო ბირჟებზე მოხვედება, რაც კომპანიის აქტივების Paddy Power Betfair-თან შერწყმით იქნება განპირობებული.

Paddy Power Betfair-ი ლონდონის საფონდო ბირჟის პრემიუმ-ლისტიგში - FTSE 100-ში იგაჭრება, მისი ერთი აქციის ღირებულება 6.43 გირვანქა სტერლინგს შეადგენს. „აჭარაბეთის“ შეძენის შესახებ განცხადების გამოქვეყნების

გირვანქა სტერლინგი, ანუ 2.28 მილიარდი დოლარი იყო. კომპანიამ 2017 წელს 511 მილიონი ამერიკული დოლარის საოპერაციო მოგება და 284 მილიონი ამერიკული დოლარის წმინდა მოგება ნახა. კომპანიის მიერ დასაქმებულთა რაოდენობა 7000-ს აღემატება.

ირლანდიური კომპანია მომავალი სამი წლის განმავლობაში საკონტროლო პაკეტთან ერთად „აჭარაბეთის“ დანარჩენი 49%-ის შესყიდვის სურვილსაც გამოთქვამს. ამ წილების სანაცვლოდ, „აჭარაბეთის“ დამფუძნებელი ან ნაღდ ფულს, ან Paddy Power Betfair-ის შესაბამისი ღირებულების აქციებს მიიღებს. სავარაუდოდ, მთლიანი გარიგების ღირებულება 225 მილიონი ევრო, ანუ 685 მილიონი ლარი იქნება.

რამდენიმე წლის შემდეგ იმავე თემაზე რომ დავწერთ, სტატია შეიძლება ასეც დავიწყოთ: ერთი წუთით თვალები დახუჭეთ და წარმოიდგინეთ, ონლაინგემბლინგი კრიპტოვალუტის

ირლანდიური კომპანია გამოთქვამს სურვილს, რომ, საკონტროლო პაკეტთან ერთად „აჭარაბეთის“ დანარჩენ 49%-ს მომავალი სამი წლის განმავლობაში შეისყიდოს.

შემდეგ, კომპანიის აქციები 0.2 გირვანქა სტერლინგით გაიზარდა.

ლონდონის საფონდო ბირჟაზე Paddy Power Betfair-ის საბაზრო კაპიტალიზაცია (ანუ ყველა აქციის ჯამური ღირებულება) 4.9 მილიარდ გირვანქა სტერლინგს ანუ \$6.44 მილიარდ დოლარს აღემატება.

კომპანიის შემადგენლობაში შედის აშშ-ის ონლაინტოტალიზატორების ბაზრის (Daily Fantasy Market) ერთ-ერთი უმსხვილესი მოთამაშე FanDuel-ი. Paddy Power Betfair-ი ასევე ფლობს ავსტრალიის უმსხვილეს ბუკმეიკერს - Sportsbet.com.au-ს, სპორტულ ტელეკომპანია TVG-ის და გემბლინგის თითქმის ყველა სახეობის წარმომადგენელ კომპანიებს ირლანდიასა და დიდ ბრიტანეთში.

2017 წლის განმავლობაში Paddy Power Betfair-ის მთლიანი შემოსავალი 1.75 მილიარდი

გარეშე...

ყველა შეფასებით, სწორედ კრიპტოვალუტით (ბიტკოინით) გემბლინგია დღეს ამ ინდუსტრიის განვითარების მთავარი ახალი ტრენდი, რადგან (ა) უფრო ადვილია საზღვრებს შორის ვაჭრობა; (ბ) უფრო დაბალია ტრანზაქციების მოსაკრებელი.

საქართველოს ბაზარზე ისეთი მსხვილი გლობალური მოთამაშის გამოჩენით, როგორც Paddy Power Betfair-ია, ადგილობრივი ბაზრის ამგვარი განვითარებაც არ არის გამორიცხული. თუმცა მანამდე, მყისიერი ეფექტი ალბათ მაინც აზარტულ თამაშებში ლონდონის ბირჟის გამჭვირვალობის სტანდარტის შემოტანა იქნება, რაც განუზომლად მნიშვნელოვანია მსოფლიო მასშტაბით ისეთი წინააღმდეგობრივი აღქმის გამომწვევი ბიზნესისთვის, როგორც აზარტული თამაშებია. **F**



„ელენს ჯგუფი“ ჯანსაღი ცხოვრების ტურიზმს უპირობებს

ახალ სამიზნე აუდიტორიას ეძებთ? სწორედ ეს კითხვა უდევს Alliance Group-ის წარმატებას საფუძვლად. წამყვანი ქართული სამშენებლო დეველოპერი, რომელიც თამაშის წესების შემცვლელი პროექტებით არის ცნობილი, მნიშვნელოვან განცხადებას აკეთებს ჯანმრთელობის ტურიზმთან დაკავშირებით.

ავტორი: ჰენს ვისტი



საქართველოს მეორე ყველაზე დიდ საზღვაო კურორტზე, ქობულეთში, რომელიც ისტორიულად რეგიონალური მასშტაბის სამკურნალო პუნქტად არის აღიარებული, Alliance Group-ი მულტიფუნქციური კომპლექსის აშენებას გეგმავს, სადაც ცნობილი საერთაშორისო სასტუმრო განთავსდება.

„ჯანსაღი ცხოვრების ტურიზმი საქართველოს სასტუმრო სექტორის განვითარებისთვის ახალ საუკეთესო შესაძლებლობად მიგვაჩნია. ეს მსოფლიო ტურიზმის ტრენდია“, - ეუბნება Forbes

Georgia-ს Alliance Group-ის თანადამფუძნებელი და აღმასრულებელი დირექტორი, აკაკი სონგულია. ქობულეთის რბილ სუბტროპიკულ კლიმატს, იონიზებულ ზღვის ჰაერს, მზეს, ფიჭვისა და კედრის ხეებს თავ-თავიანთი წვლილი შეაქვთ გულსისხლძარღვოვანი, სასუნთქი გზებისა და ნერვული სისტემის დაავადებათა მკურნალობაში.

„კურორტ-კომპლექსი Kobuleti Health and Wellness-ი გაშენდება მიწაზე, სადაც 80-იანებში სანატორიუმი „ჰორიზონტი“ მდებარეობდა. უნიკალური მიკროკლიმატის გამო, ეს ადგილი ქობულეთის

სუფთა ჰაერის ნაკადების თავმოყრის ცენტრია”,
- განმარტავს სონგულია.

გლობალურ დონეზე, ჯანსაღი ცხოვრების ინდუსტრიაში ისეთი ინოვაციური საშუალებების შექმნის საჭიროება დგას, რომლებიც მედიკამენტების გარეშე შეძლებენ დაავადებებთან ბრძოლას. ეს, განსაკუთრებით, გულისა და გულსისხლძარღვოვან დაავადებათა ზრდის ფონზეა მნიშვნელოვანი.

„სწორედ ამას ვაპირებთ ქობულეთში. ჩვენ იქ მხოლოდ ულტრათანამედროვე ცათამბჯენებს როდი ვაშენებთ. Alliance Health and Wellness Resort-ი შენთვის შექმნილი გარემოა და არა ადგილი”, - შენიშნავს სონგულია.

ქობულეთის შერეული ტიპის კომპლექსი მეოთხე პროექტია აჭარაში Alliance Palace-ის (წარმოდგენილი Courtyard by Marriott Hotel-ით), Alliance Privilege-ისა (წარმოდგენილი ხუთვარსკვლავიანი Marriott Hotel-ით) და Alliance Resort-ის (წარმოდგენილი სასტუმრო Ramada-თი) ულტრათანამედროვე ცათამბჯენების შემდეგ.

Alliance Group-ი თბილისშიც ახორციელებს სამშენებლო პროექტს - Alliance Highline-ს (წარმოდგენილი Wyndham Garden Hotel-ით). მართალია, ყველა ეს მაღალი ნაგებობა სპასა და ჯანსაღი ცხოვრების კონცეფციას მოიცავს, ქობულეთის პროექტი ახალი გამოწვევაა.

„ჩვენ პირველები ვართ, ვინც ქობულეთში ჯანსაღი ცხოვრების კურორტს აშენებს. ვიტყვით, რომ მუდამ პირველები ვართ, როცა კი ახალი შესაძლებლობა ჩნდება, და ვქმნით ტრენდს”, - აცხადებს სონგულია.

Alliance Group-ი მართლაც პირველი იყო, ვინც ბათუმში თანამედროვე საცხოვრებელი კომპლექსი ააშენა 2005 წელს; პირველი, ვინც სასტუმრო-აპარტამენტის კონცეფცია აამუშავა 2008-ში; და პირველი, ვინც საცხოვრებელი შენობები ფუფუნების საერთაშორისო სასტუმრო ბრენდებთან გააწყვილა 2015-ში. აჭარის რეგიონში კომპანიას \$200 მილიონზე მეტი აქვს დაბანდებული მსხვილმასშტაბიანი, უკვე დასრულებულ პროექტებში. კიდევ \$260 მილიონის ინვესტირება მიმდინარე პროექტებში ხორციელდება, რომლებიც მულტიფუნქციურ კომპლექსთა ფრანშიზებს მოიცავს, მათი განვითარება კი, თავის მხრივ, განთქმულ საერთაშორისო სასტუმრო ქსელებთან პარტნიორობით ხდება, კერძოდ, Marriott International-სა და Wyndham Hotel Group-თან და ახლა უკვე კიდევ ერთ პრესტიჟულ ქსელთან ერთად, რომლის სახელიც ჯერჯერობით არ გამოვლავნებულა. ხუთი პროექტი, ერთობლივად,



800 სასტუმრო ნომერსა და 4,300 სასტუმროს ტიპის აპარტამენტს გააერთიანებს.

მუდმივად ინოვაციურ Alliance Group-ს მიაჩნია, რომ დროა, ჯანსაღი ცხოვრების ტურიზმზე შემოვიდეს ასპარეზზე. უახლესი გლობალური კვლევაც იმავეს ამბობს. ჯანსაღი ცხოვრების ტურიზმი ერთ-ერთ ყველაზე სწრაფად მზარდ სამომავლო სექტორად არის იდენტიფიცირებული. სასტუმრო ჯგუფები მსუყვედ აბანდებენ ჯანსაღ ცხოვრებაში. რიცხვები მიუთითებს, რომ ჯანსაღი ცხოვრების ტურიზმი \$500-მილიარდიანი ბაზარია, პროგნოზითა თანახმად კი 2020-ისთვის ეს მაჩვენებელი \$800 მილიარდს გადააჭარბებს.

რა შესაძლებლობებია საქართველოსთვის? ზოგადად ქვეყნის ტურიზმის სექტორს თუ შევხვდებით, შთამბეჭდავი სტატისტიკის მოწმენი აღმოვჩნდებით. გაეროს მსოფლიო ტურიზმის ორგანიზაციის (UNWTO) მიხედვით, საქართველოს მეოთხე ადგილია უკავია მსოფლიოს ყველაზე სწრაფად



მზარდი ტურისტული პუნქტების კატეგორიაში. 2017 წელს საქართველოში ჩამოსულ საერთაშორისო ტურისტთა რიცხვმა 7.9 მილიონს მიაღწია. 2018-ის პირველ 10 თვეში, გასული წლის იმავე პერიოდთან შედარებით, საქართველომ 11%-იანი ზრდა აჩვენა ტურიზმში. ნავარაუდებია, რომ 2025-ისთვის ქვეყანა 11 მილიონ საერთაშორისო სტუმარს უმასპინძლებს.

საქართველოს ტურიზმის ეროვნული ადმინისტრაციის (GNTA) თანახმად, 2017 წელს საქართველოში საერთაშორისო ტურიზმიდან მიღებულმა შემოსავალმა \$2.7 მილიარდი შეადგინა, რაც, თავის მხრივ, მთელი ქვეყნის მშპ-ის 6.9%-ს შეადგენს. საქართველოს სერვისის ექსპორტიდან მიღებული შემოსავლის დაახლოებით 68%-ზე ტურიზმია პასუხისმგებელი.

„საერთაშორისო რეიტინგებში მოწინავე პოზიციებით, საქართველოს აქვს პოტენციალი, ჯანსაღი ცხოვრების ტურისტულ პუნქტად იქცეს“,

- აღნიშნავს Alliance Group-ის აღმასრულებელი დირექტორი.

ჯანსაღ ცხოვრებაზე ფოკუსირებული რამდენიმე ცნობილი სასტუმრო უკვე აშენებულია ან შენების პროცესშია ბალნეოლოგიურ და სპა კურორტებზე თბილისში, ბორჯომში, წყალტუბოში, აბასთუმანსა და ქობულეთში.

Global Wellness Institute-ის თანახმად, სტატისტიკა აჩვენებს, რომ ჯანსაღი ცხოვრების მოგზაურები ძალიან კარგი მხარჯველი, მაღალი შემოსავლის მომტანი ტურისტები არიან. 2017-ში, საერთაშორისო მასშტაბით, ამგვარმა მოგზაურებმა, საშუალოდ, \$1,528 დახარჯეს თითო მოგზაურობაზე – მეტი, ვიდრე ტიპურმა საერთაშორისო მოგზაურებმა.

ქობულეთი ელიტარულ კურორტად ჯერ კიდევ მე-19 საუკუნეში იქცა. რუსეთის იმპერატორმა ალექსანდრე II ქართული საზღვაო კურორტი საჩუქრად გადასცა რუსეთ-თურქეთის საომარი ოპერაციების საუკეთესო მთავარსარდლებს და იქ გაგლენიანმა,



WYNDHAM
GARDEN

ALLIANCE HIGHLINE
TBILISI



MARRIOTT

ALLIANCE PRIVILEGE
BATUMI

მაღალჩინოსანმა რუსებმა აიშენეს ვილები. ქობულეთში დასვენება მაღალი საზოგადოების წევრობის სიმბოლო იყო.

„ჯანმრთელობა - ფუფუნებაა, - ამბობს სონგულია. - თანამედროვე მოგზაური უფრო ჰოლისტიური და აზრიან გამოცდილებას ეძებს დასვენებისას. აქ, ქობულეთში, ქალაქში, რომელიც ზედიზედ მესამე საუკუნეა, წამყვანი რეკრეაციული პუნქტია - საერთაშორისო სტანდარტის კურორტ-კომპლექსს ვაშენებთ, სადაც გლობალური ბრენდის სასტუმრო დაიდებს ბინას“, - დასძენს ის. სამცხეთა-აფხაზეთის მულტიფუნქციური კომპლექსი ჯანსაღ ცხოვრებაზე მორგებულ 200 სასტუმრო ნომერსა და ექსკლუზიურ აპარტამენტს გააერთიანებს.

გარდა ჯანსაღი ცხოვრების ტურიზმის ყველა უპირატესობით სარგებლობისა, ქობულეთში ბევრი რამ არის სანახავი. ახლომდებარე სოფელ ციხისძირში, ანტიკური ბიზანტიური ციხესიმაგრის, პეტრას ნანგრევებს ნახავთ. მუზეუმში 500-ზე მეტი არქეოლოგიური, ისტორიული და ეთნოგრაფიული არტეფაქტია დაცული. ბუნებრივ თავშესაქცევებს რაც ეხება, სტუმრებს შეუძლიათ, კინტრიშისა და

მტირალას ეროვნული პარკები ინახულონ, სადაც ველურ ტყეებში სალაშქროდ წასვლა და ხელუღებული ბუნებით დატკობაა შესაძლებელი. ქობულეთში ღამის ცხოვრებითაც შეიძლება გართობა კლუბებში, ბარებსა თუ კაფეებში. ბავშვებთან ერთად თუ ხართ, გასართობ პარკ „ციცინათელას“ შეგიძლიათ, ეწვიოთ. ახლოა, ასევე, მსოფლიოში განთქმული ბათუმის ბოტანიკური ბაღი. ეს უნიკალური ბაღი ცხრა ფიტოგეოგრაფიული რეგიონის ფლორით იწონებს თავს.

Alliance Group-ი მნიშვნელოვან წვლილს შეიტანს ქობულეთის ტურიზმში. ექსკლუზიური არქიტექტურის მქონე მულტიფუნქციური კომპლექსი ე.წ. გაცვლითი დასვენების საერთაშორისო ქსელში მოხვდება.

Alliance Group-ს უკვე აქვს RCI-სთან პარტნიორობის გამოცდილება - გაცვლითი დასვენების ერთ-ერთ წამყვან გლობალურ ქსელთან, რომელიც მსოფლიო მასშტაბით 4 მილიონ წევრ-ოჯახს აერთიანებს. 2018-ის თებერვალში Alliance Group-სა და RCI-ს შორის დადებული პარტნიორობის ხელშეკრულების შედეგად, საქართველო ამ გლობალურ



COURTYARD[®]
Marriott

ALLIANCE PALACE
BATUMI

ALLIANCE
GROUP

ღური ქსელის წევრად იქცა. Alliance Group-ის მიერ აშენებული ექსკლუზიური უძრავი ქონების მფლობელები შეძლებენ, საკუთარი ბინა დროებით 110 ქვეყანაში მდებარე 4,300 საერთაშორისო კლასის კურორტ-კომპლექსზე გაცვალონ. Alliance Group-ის უძრავი ქონების მფლობელები RCI-ს Gold Crown-ის სტატუსის სიკეთეებითაც სარგებლობენ, რაც იმას ნიშნავს, რომ მათ ექნებათ წვდომა 200 ელიტარულ დასასვენებელ პუნქტზე. Alliance Group-ის მიერ შემოთავაზებული ამ გაცვლითი პროგრამის უპირატესობებით სარგებლობისთვის, Alliance Privilege Club-ის წევრობაა საჭირო. წლიური საწევროს გადახდის სანაცვლოდ, წევრები სასურველ დასასვენებელ დროსა და ადგილს, ასევე ოჯახის წევრთა რაოდენობას მიუთითებენ და ისინი ავტომატურად – თითოეული მომხმარებლის კონკრეტულ სურვილებზე მორგებული უნივერსალური სისტემის მეშვეობით – მიიღებენ შეთავაზებებს, არჩევანი კი ფართო ექნებათ. ისინი, ვინც ერთი წლის მანძილზე გაცვლითი დასვენების პროგრამას არ გამოიყენებენ, დამატებით ქულებს მიიღებენ, რაც მათ საშუალებას მისცემს,

მომდევნო წელს კიდევ უკეთეს კურორტზე დაისვენონ ან დასვენების პერიოდი გაზარდონ. RCI-ის გაცვლითი სისტემა მაშინაც კი მუშაობს, როცა კომპლექსის მშენებლობა არ დასრულებულა. მაგალითად, Kobuleti Health and Wellness-ის აპარტამენტის მფლობელები შეძლებენ, გაცვლითი სისტემა წინდაწინ გამოიყენონ და სასურველ კურორტზე დაისვენონ. Alliance Group-ის კურორტებისა და ჩვენი ქვეყნის სარეკლამო კამპანიები უკვე დაწყებულია RCI-ის სხვადასხვა პლატფორმაზე. ქობულეთის კომპლექსის გარდა, RCI-ის ქსელი მოიცავს Alliance Palace-ს, რომელშიც 1,000-ზე მეტი აპარტამენტი, და თითქმის 700-აპარტამენტიან Alliance Highline-ს. 2018-ის ფუფუნების ტურისტული ბაზრის საკვანძო ტრენდები „ავთენტურობის ძიებად“ შეიძლება, აღიწეროს, რომელსაც, RCI-ის თანახმად, ახლავს მზარდი ინტერესი სათავგადასავლო მოგზაურობაში, ჯანმრთელ დასვენებაში, პასუხისმგებლობიან და მრავალი თაობით დაკომპლექტებულ მოგზაურობაში. Alliance Group-ი ჯანსაღი ცხოვრების ტურიზმის პირველ ფლაგმანს ქობულეთში 2022 წელს გახსნის.



მომავლის პირისპირ

ავტორი: ელენე ჩოგანიძე
ფოტო: ხატუნა ხუციშვილი



ოცზე მეტი შემდგარი პროექტი, მათ შორის ბრენდული სასტუმროების სამი დასრულებული და ხუთი მიმდინარე მშენებლობა, პლუს ქალაქის ისტორიული ნაგებობების რეკონსტრუქცია - ასე გამოიყურება BK Construction-ის პორტფოლიო. კომპანია 2017 წელს m^2 -თან გაერთიანდა და სამშენებლო სექტორში 25-წლიანი გამოცდილების მქონე გუნდმა m^2 -ის სამშენებლო-საინჟინრო მიმართულება ჩაიბარა.

Forbes Georgia-მ შერწყმის შედეგები მოიკითხა. კითხვებს m^2 -ის მმართველი პარტნიორი და BK Construction-ის გენერალური დირექტორი შოთა ბერეკაშვილი პასუხობს.

დავიწყოთ თავიდან - როგორ მოხვდით სამშენებლო ბიზნესში?

კომპანია BK Construction-ი თავდაპირველად ბაზარზე BK Capital-ის სახელწოდებით გამოჩნდა, თუმცა ის ადამიანები, ვინც ეს კომპანია შექმნა, გაცილებით ადრე გაერთიანდნენ და საქმიანობა რუსეთში, კერძოდ კი მოსკოვში წამოიწყეს. სამშენებლო საქმიანობაში მთავარი სწორად შერჩეული პროფესიონალი ადამიანებია - ამის შემდეგ საწარმოო პროცესი უკვე იდეალურად მიმდინარეობს. იმ ადამიანებს, ვინც დღეს არსებულ კომპანიას დაუდო საფუძველი, სამშენებლო სექტორში მუშაობის 40-წლიანი გამოცდილება აქვთ.

ქუთაისის სამშენებლო ტრესტიდან ამ პროფესიონალების მიერ მამაჩემის თაოსნობით დაწყებულმა საქმიანობამ წლების შემდეგ, კონკრეტულად კი 1992 წელს, განვითარება რუსეთში, მოსკოვში ჰპოვა. ძალიან მნიშვნელოვანი და რთული პერიოდი იყო 90-იანი წლები: მამაჩემმა - თამაზ ბერეკაშვილმა გამოცდილი კადრები შეინარჩუნა, უფრო მეტიც, გამოზარდა და იმ პერიოდში, როდესაც თითქმის არაფერი შენდებოდა, მოახერხა უძლიერესი გუნდის შექმნა, ახალი ტექნოლოგიების დანერგვა და თავისი კომპანიის წარმატებულად მართვა.

კომპანიის საქმიანობა 1992-იდან 2009 წლამდე ძირითადად სამოქალაქო ტიპის მშენებლობებს მოიცავდა, მათ შორის იყო სკოლების, ბაღების, საოფისე, საგაჭრო და საცხოვრებელი კომპლექსების მშენებლობებიც. კომპანია ასევე მუშაობდა კომპლექსური და მრავალფუნქციური უბნების მშენებლობაზეც. 2009-იდან 2017 წლამდე სამშენებლო საქმიანობას უკვე საქართველოში გაწარმოებით BK Capital-ის სახელწოდებით, ხოლო რებრენდინგის შემდეგ, 2017 წლიდან, კომპანია BK Construction-ის ბრენდის ქვეშ აგრძელებს მოღვაწეობას.

უბრალოდ სახელი შეიცვალეთ, თუ რაიმე ახალ კონცეფციას მოერგეთ?

რებრენდინგის მიზეზი ის იყო, რომ სწორედ 2017 წელს გაერთიანდა ჩვენი კომპანია m^2 -თან და ამან გამოიწვია BK Capital-ის ტრანსფორმაცია. ჩამოყალიბდა სრულიად ახალი - თანამედროვე ხედვისა და სტანდარტების განვითარებაზე ორიენტირებული ბრენდი, დიდი გამოცდილებითა და მომავლის მკაფიო ხედვით.

სახელწოდებაც რეღეგანტური მოვუფიქრეთ. ჩვენი საქმიანობის ძირითად ნაწილს სწორედ m²-ის პროექტებისთვის ვახორციელებთ, თუმცა აგრეთვე ვმუშაობთ ე.წ. მესამე მხარისთვისაც.

უნდა აღინიშნოს, რომ m²-თან შერწყმა, ერთი მხრივ, იდეალური შესაძლებლობა აღმოჩნდა BK Construction-ისთვის ბაზარზე პოზიციონირების ზრდის თვალსაზრისით, ხოლო მეორე მხრივ, შერწყმის მასშტაბების გათვალისწინებით, ახალი გამოწვევების წყაროდაც იქცა. თუმცა კომპანია ყოველთვის ჯანსაღად უყურებდა გამოწვევებს და ამბიციებიც, განვითარების კუთხით, ყოველთვის დიდი გვექონდა. ტრანსფორმაციამ გაგზავნა ჩვენც და კიდევ უფრო გააფართოვა m²-ის საქმიანობის არეალიც. დღეს ჩვენი სამშენებლო კომპანია დამკვეთებს კომპლექსურ მომსახურებას სთავაზობს, რაც პროექტირების სრულ ციკლსა და სამშენებლო მენეჯმენტის უზრუნველყოფასაც გულისხმობს.

2009 წელს რომ დაგვბრუნდეთ და კომპანიის განვითარების ეს ნაწილი რომ ამოვწუროთ: როგორი იყო ბაზარი მაშინ?

2009-2010 წელს საქართველოში სამშენებლო ბაზარი ფორმირების საწყის ეტაპზე იყო. იმ დროს, ფაქტობრივად, არ არსებობდა კომპანია, რომელიც მასშტაბურ მშენებლობებს განახორციელებდა. მაშინ ასეთი კომპანია ბაზარზე, ჩვენი ჩათვლით, მაქსიმუმ ორი-სამი იყო. 2010 წელს ჩვენ ძალიან საინტერესო და ამბიციურ, კომპლექსურ პროექტს ჩავუდევით სათავეში – ეს იყო „საქართველოს ბანკის“ სათავო ოფისის რეკონსტრუქცია. სწორედ ამ შენობის მშენებლობა გახლდათ ჩვენი პირველი პროექტი. ის განსაკუთრებული იყო, ერთი მხრივ, არქიტექტურული კომპლექსურობიდან გამომდინარე, რაც, ცხადია, ჩვენთვის, როგორც საინჟინრო-სამშენებლო კომპანიისთვის ერთგვარი გამოწვევა იყო, მეორე მხრივ კი აღნიშნული ნაგებობა გამორჩეულ როლს თამაშობდა ქალაქის იერსახეში და მის იდენტობაში, რაც გაცილებით საპასუხისმგებლოდ ხდოდა რეკონსტრუქციაზე მუშაობას. ამას გარდა, საცხოვრებელი კომპლექსისგან განსხვავებით, საოფისე კომპლექსები თვისებრივად უფრო რთული ხასიათისაა: ასეთი პროექტები გაცილებით მეტ საინჟინრო, რადიკალურად განსხვავებულ და კომპლექსურ გათბობა-გაგრილებისა და უსაფრთხოების სისტემებს საჭიროებს. ასეთი მშენებლობების განხორციელების გამოცდილება საქართველოში 2009 წელს სხვა ადგილობრივ

კომპანიებს არ ჰქონდათ.

რა გავლენა იქონია თქვენს ბიზნესზე და მის შემდგომ განვითარებაზე წარმატებით განხორციელებულმა პირველმა პროექტმა და შეიძლება ითქვას, რომ ის იყო ყველაზე რთული თქვენი კომპანიისთვის?

ყველაზე გამორჩეულ და საამაყო პროექტად დღემდე, რასაკვირველია, „საქართველოს ბანკის“ სათავო ოფისის რეკონსტრუქცია რჩება, რადგან ის თბილისის არქიტექტურის ერთ-ერთი სავიზიტო ბარათია. კიდევ ერთხელ აღვნიშნავ, რომ მასზე მუშაობა დიდ სიფრთხილესა და პასუხისმგებლობას მოითხოვდა. ეს შენობა, ფაქტობრივად, თავიდან დაიბადა. გვეამაყება ფუნქციონირის რეკონსტრუქციის პროექტიც, რომელიც 2010-2011 წლებში განხორციელებული იქნა. ისტორიული მნიშვნელობით გამოვარჩევი მასათვის მთაზე ივერიის ღვთისმშობლის ხატის სახელობის ტაძრის მშენებლობას. ამჟამად ჩვენ უდიდეს პროექტს ვახორციელებთ: საუბარია 120 000 კვ/მ სამშენებლო ფართზე – City Mall Saburtalo-ზე, რომლის მშენებლობაც BK Construction-ს ახალი სამშენებლო ტექნოლოგიების შექმნის თვალსაზრისით, 2 700 000 ლარი დაუჯდა. ამ მოცულობითი პროექტის რკინაბეტონის სამუშაოები ერთ წელიწადში დაგვასრულეთ სწორედ იმ პროფესიონალური დაგეგმარებისა და თანამედროვე სისტემების მეშვეობით, რაზეც უკვე მოგახსენეთ.

მომავლის გამოწვევები კიდევ უფრო დიდა, გამოვარჩევი თანამედროვე ურბანული განვითარების მიმართულებით უბნის მშენებლობის პროექტს. აღნიშნული პროექტის განსახორციელებლად მივმართეთ კანადურ-ამერიკულ კომპანია ZGF-ს, ვისთან ერთადაც დავგეგმეთ თანამედროვე უბნის განვითარების პროექტი 10 ჰექტარზე. ეს პროექტი აერთიანებს საცხოვრებელ, საოფისე და სავაჭრო მიმართულებებს, მნიშვნელოვანი ადგილი უჭირავს როგორც სარეკრეაციო, ასევე ადაპტირებულ სკვერებსა და სპორტულ მოედნებს. ეს ჩვენთვის განსაკუთრებული პროექტია, ვინაიდან ვეროპული და ამერიკული ტიპის ახალ უბანს ვქმნით, რომელიც ქალაქის იერსახეს უფრო მიმზიდველს გახდის.

გამორჩეულად სასიამოვნოა ის ფაქტი, რომ ქვეყანაში სამი ბრენდული სასტუმრო: Ramada Encore Tbilisi, Moxby Tbilisi by Marriott და Radisson Collection Tsinandali ჩვენ ავაშენეთ. ამ პროექტების განხორციელებით ფასდაუდებელი გამოცდილება მივიღეთ. 2009 წლიდან მოყოლებული დღემდე

ჩვენი პროექტების 70% მაინც m²-თან თანამშრომლობით განგახორციელებთ. ერთად შესრულებული ყოველი პროექტი წინას სჯობდა, შესაბამისად, m²-თან გაერთიანება ჩვენი კოლაბორაციის ლოგიკური გაგრძელება იყო.

ფაქტია, დღეს ბაზარი უფრო რეგულირებულია, ვიდრე 10 წლის წინ იყო...

ჩვენ მივესალმებით იმას, რაც ახლა სამშენებლო სექტორთან მიმართებით საქართველოში ხდება. ვგულისხმობ შრომის უსაფრთხოების ნორმების გამკაცრებას. მოხარულები ვართ, რომ აღნიშნული რეგულაცია სხვა დეველოპერულ კომპანიებთან ერთად თანაბარ პირობებში გვაყენებს. მინდა აღვნიშნო იმ ძირეული ცვლილებების სიკეთეც, რაც ასევე ბოლო პერიოდში განხორციელდა და რაც როგორც მშენებლების უსაფრთხოებას, ასევე მშენებლობის ხარისხსაც არეგულირებს.

ისიც უნდა აღინიშნოს, რომ პროექტებში, რომლებსაც m²-თან ერთად ვახორციელებდით, ამ რეგულაციების ამოქმედებამდეც დასული იყო ამჟამინდელი ნორმებისა და მოთხოვნების 90 პროცენტი, რაც, მინდა გითხრა, ყოველთვის საკმაოდ დიდ თანხებთან იყო დაკავშირებული.

ვისაუბროთ. ერთმანეთისგან სრულიად განსხვავებულია კონკურენცია საინჟინრო, რკინაბეტონის, ფასადისა და მოპირკეთების სამუშაოების მიმართულებით. ასევე განსხვავებული სურათი გვაქვს პროექტების ტიპების მიხედვით - იქნება ეს საცხოვრებელი, სავაჭრო, სასტუმრო, საოფისე კომპლექსები თუ სხვა. მაგალითად, ყველაზე მძაფრად კონკურენცია საცხოვრებელი სახლების მშენებლობის კუთხით იგრძნობა, რაც აბსოლუტურად პირიქით არის სასტუმროების მშენებლობის მიმართულებით, რადგან ასეთ კომპლექსურ სამუშაოებს ბევრი ქართული კომპანია ვერ ახორციელებს. ჩვენი უპირატესობა ძლიერი და გამოცდილი ინჟინერ-ტექნოლოგიური პერსონალია, რომელიც ერთ გუნდად აერთიანებს როგორც ვეტერან, ისე ახალგაზრდა პროფესიონალებს - ისინი ერთმანეთს უზიარებენ ცოდნასა და გამოცდილებას.

ამას გარდა, გვაქვს თანამედროვე სისტემები და ყოველთვის ახლის ძიებაში ვართ, რაც აჩქარებს ნებისმიერი მშენებლობის პროცესს, მოგებიანია როგორც დამკვეთისთვის, ისე შემსრულებლისთვის, ანუ ჩვენთვისაც, რადგან ჩვენ ამ შემთხვევაში ჯანსაღ კონკურენციას ვუწევთ სხვა კომპანიებს ტექნიკურ-სისტემური უზრუნველყო-

ყველაზე გამოჩენილ და საამაყო პროექტად დღემდე, რასაკვირველია, „საქართველოს ბანკის“ სათავო ოფისის რეკონსტრუქცია რჩება, რადგან ის თბილისის არქიტექტურის ერთ-ერთი სავიწიგო ბარათია.

მოგესხენებათ, რომ ჩვენ მომეტებული რისკის მქონე სფეროში ვმუშაობთ ანუ სამშენებლო პროცესში მაქსიმალურად უნდა იყოს დაცული როგორც სპეციალისტების ჯანმრთელობა და სიცოცხლე, ისე მშენებლობის ზოგადი სტანდარტები. ჩვენი ინჟინრები თუ მუშა-სპეციალისტები ყოველთვის წარმოადგენდნენ ფასდაუდებელ ღირებულებას კომპანიისთვის. ასე იყო რეგულაციებამდეც და ასეა რეგულაციების ამოქმედების შემდეგაც.

რით მოიგებს ამ ახალ ბაზარზე BK Construction-ი - რა იქნება მისი კონკურენტული უპირატესობა?

ზოგადად სამშენებლო სფერო კომპლექსურია და კონკურენციაზეც ფართო გაგებით შეგვიძლია

ფით გამოწვეული უპირატესობის გამო. მოკლედ რომ გიპასუხოთ თქვენს შეკითხვაზე, კონკურენტულ უპირატესობად რესურსი, გამოცდილება და მუდმივი განვითარებისკენ სწრაფვა მიმჩნია.

რამდენად ხელმისაწვდომია ამ ქვეყანაში კვალიფიციური მუშახელი და რამდენად რეალური პრობლემაა შრომითი ბაზრის ასიმეტრია, რაზეც ხშირად გვესმის საუბრები?

ჩვენი კომპანიის ძირითადი აქტივი გამოცდილი კადრებია. BK Construction-ი დღეისათვის 150-მდე ინჟინერ-ტექნიკური პერსონალით არის დაკომპლექტებული და ეს ადამიანები ჩვენი სიმდიდრეა, რადგან მათ კონკრეტული საინჟინრო

მიმართულებით მუშაობის ათეული წლის გამოცდილება აქვთ და სწორედ ისინი წარმოადგენენ კომპანიის ეგრეთ წოდებულ ბირთვსა და ტვინს. ეს ადამიანები პროექტის დასაწყისისა და განვითარების თითოეულ ეტაპს განსაზღვრავენ და გეგმავენ.

ცხადია, პროექტის შემდგომი განვითარება უკვე სპეციალისტი მუშა-პერსონალის საქმე და კომპეტენციაა და ამ მიმართულებითაც კომპანია კვალიფიციური კადრებით არის დაკომპლექტებული. დღევანდელი მდგომარეობით, BK Construction-ში დაახლოებით 1100 ადამიანია დასაქმებული, თუმცა დაგეგმილი მასშტაბური პროექტებიდან გამომდინარე, მომავალ ორ წელიწადში ეს ციფრი მინიმუმ გაორმაგდება. ჩვენ ვფიქრობთ, რომ უახლოეს მომავალში 2500 პროფესიონალს დავასაქმებთ.

რამ უნდა მოითანოს ეს გაორმაგება? შეგიძლიათ, გაგვიმხილოთ რამდენიმე პროექტი, რომელთაც უახლოეს მომავალში განახორციელებთ?

მომავალი ხუთი წლის განმავლობაში 1 000 000 კვ/მ-მდე აშენებას ვგეგმავთ. ეს ყველაფერი ძირითადად m²-ის პროექტების მეშვეობით განხორციელდება, თუმცა აქტიურად ვმუშაობთ მესამე მხარესთანაც, როგორც უკვე აღვნიშნე, უახლოეს წლებში დაგეგმილი გვაქვს დასაქმებულთა რაოდენობის გაორმაგება, თუმცა რეალობას თვალი რომ გავუსწოროთ, დავინახავთ, რომ დღეს სამშენებლო ბაზარზე ყველაზე მეტად რთულია კვალიფიციური ტექნიკოს-ინჟინრებისა და კონკრეტული სამშენებლო მიმართულებების სპეციალისტების პოვნა. ერთი მხრივ, ჩვენმა მიზანმა კადრების ზრდის თვალსაზრისით, ხოლო მეორე მხრივ არსებულმა რეალობამ მოგვცა მოტივაცია და იდეა, რომ დაგვეფუძნებინა პროფესიული სამშენებლო კოლეჯი - „კონსტრუქტ“ ზესტაფონში. „კონსტრუქტ“ საქართველოს განათლების, მეცნიერების, კულტურისა და სპორტის სამინისტროსა და დეველოპერული კომპანია „m² უძრავი ქონების“ სავერთაო პროექტია, რომლის სრული საინვესტიციო ღირებულება 4 მილიონი ლარია. 11 მოკლევადიანი პროფესიული პროგრამით კოლეჯი ყოველწლიურად 600-მდე სერტიფიცირებულ სპეციალისტს, ხოლო სახელმწიფო პროგრამით დიპლომირებულ შრომის უსაფრთხოებისა და გარემოსდაცვითი ტექნოლოგიების სპეციალისტებს მოამზადებს. სტუდენტების პირველი ნაკადის მიღებას კოლეჯი



მართში გეგმავს. ეტაპებს რაც შეეხება, კურსი 2-3-თვიან აკადემიურ სწავლებას, ხოლო შემდეგ ჩვენს ობიექტებზე სამთვიან ანაზღაურებულ პრაქტიკულ გადამზადებას მოიცავს. სწავლა „კონსტრუქტ“-ში უფასოა, ხოლო კურსდამთავრებულ სტუდენტებს საშუალება ექნებათ, BK Construction-ის პროექტებში დასაქმდნენ.

მოკლედ შევაჯამოთ ჩვენი საუბარი: რა არის მთავარი ამ ბიზნესში წარმატების



მისაღწევად?

იცოდე, რის მიღწევა გინდა და ვისთან ერთად. როდესაც მოსკოვში ვსაქმიანობდით, სულ იმაზე ვფიქრობდით, მალე დაგბრუნებულყავით ჩვენს სამშობლოში. საქართველოში გვინდოდა ხარისხიანი და მასშტაბური პროექტების განხორციელება. მოსკოვშიც, რამდენ ასეთ პროექტსაც ხეღს მოვკიდებდით, იმდენჯერ გავიფიქრებდით ხოლმე, რომ იგივე საქმეს შეიძლება ჩვენს ქვეყანაში ვაკეთებდეთ. მაგრამ იმ დროს, 90-იან წლებში,

ჩვენი საქმის კეთება საქართველოში გამორიცხვლი იყო. ჩვენ შევძელით მთავარი - შევინარჩუნეთ პროფესიონალების გუნდი, რომელიც მკაფიოდ არის შეთანხმებული ყველა იმ ღირებულებაზე, რამაც საქმის წარმატება უნდა განაპირობოს - კვალიფიციურია, მოტივირებული, ერთ მუშტად და ოჯახად შეკრული. ბედნიერი ვარ, რომ დღეს ჩემს მთავარ ოცნებას ვისრულებთ - დაგბრუნდით საქართველოში და აქ ვაკეთებთ საქმეს, რომელიც გვიყვარს, იგივე გუნდით და ახალი შემართებით.



მონაცემთა კარტოგრაფები

ორი ფილოსოფოსი იყენებს მანქანურ სწავლებასა და ხელოვნურ ინტელექტს იმისათვის, რომ რეალური დროის რეჟიმში გლობალური ეკონომიკის რუკა შექმნას. მსოფლიოს უმსხვილესი ფინანსური ფირმებიც რიგში ჩამდგარან მათ კარებთან.

ავტორი: ანდრეას ბარა



ა დაჯდა აშშ-ის ფედერალური მთავრობის მუშაობის დროებითი შეჩერება? ჩიხში შესვლიდან 35 დღეში დაგროვდა \$6,354,845,148 გადაუხდეელი ხელფასი

747,573 ფედერალური თანამშრომლისათვის. მას შემდეგ ყოველი წამი \$2,118-ით ზრდიდა ამ თანხას. ზოგიერთი თანამშრომელი შვებულებაში გაუშვეს, ბევრად მეტი კი უხელფასოდ მუშაობდა. მაგალითად, სახელმწიფო უსაფრთხოების დეპარტამენტში 245,405 თანამშრომელი მუშაობდა ანაზღაურების გარეშე, ხოლო 32,706 მუშაკი შვებულებაში გაუშვეს. ფინანსთა სამინისტროში 36,309 თანამშრომელი შვებულებაში გაუშვეს, ხოლო 82,336 უხელფასოდ მუშაობდა. გარემოს დაცვის სამინისტროში თანამშრომლების 52% ანაზღაურების გარეშე მუშაობდა.

ამ გარღვევის საერთო მასშტაბის დადგენა - ისევე როგორც მისი ცალკეული დეტალებისა - სულაც არ იყო იოლი. ნიუ-იორკში დაფუძნებულმა ფინანსური ტექნოლოგიების ნაკლებად ცნობილმა კომპანია Enigma-მ, მის მიერ შექმნილ ვებსაიტზე, სახელად Government Shutdown 2018-2019, წარმოადგინა ხარჯების ზრდის დიაგრამა რეალური დროის რეჟიმში. ამისათვის Enigma-მ აშშ-ის ადმინისტრაციულ-საბიუჯეტო სამმართველოდან 109 ფედერალური უწყებისათვის საგანგებო სიტუაციების გეგმები გამოითხოვა.

მათ ასევე აიღეს 46 უწყების თანამშრომელთა საშუალო ხელფასებისა და ანაზღაურების მონაცემები საიტიდან FederalPay.org. მთლიანობაში, ტრეკერის შესაქმნელად კომპანიამ გადასინჯა ფედერალური მონაცემების 2000-ზე მეტი გვერდი და ელექტრონული ცხრილების 2 მილიონზე მეტი მწკრივი. იდენს ჩასახვიდან განხორციელებამდე Enigma-ს სამ მძლავრ კომპიუტერს დასჭირდა მუშაობა 36 საათის განმავლობაში.

მთავრობის მუშაობის დროებითი შეჩერების მონაცემები თავისუფლად არის ხელმისაწვდომი, მაგრამ Enigma-ს მიერ



თავდაპირველად მარკ დაკოსტა და ჰიშამ აჯირი თავიანთი სტარტაპის დაფინანსებისათვის იყენებდნენ ამონაგებს eBay-ზე საქონლით ვაჭრობიდან და ქმნიდნენ ვებსაიტებს ისეთი კომპანიებისათვის, როგორც, მაგალითად, Siggis yogurt-ია.

მრავალრიცხოვანი, როგორც კერძო, ისე სახელმწიფო წყაროდან მიღებული, მოუწესრიგებელი მონაცემების სწრაფად შეჯერება-გააზრებისა და გლობალური ეკონომიკის კონფიგურირებული ხედვის შექმნის უნარმა მსოფლიოს რამდენიმე წამყვანი კომპანია - BlackRock-ი, PayPal-ი და Celgene მიიზიდა, და დღეს უკვე ბევრი კლიენტი მზადაა, წელიწადში 1 მილიონ დოლარზე მეტი გადაიხადოს კომპანიის ინსაიტზე და-უბრკოლებელი წვდომისთვის. Enigma წარმოადგენს საუკეთესო მეგობრების, ჰიშამ აჯირისა და მარკ დაკოსტას ნააზრევს,



რომელთაც ერთმანეთი 16 წლის წინ, კოლუმბიის უნივერსიტეტის ბაკალავრიატში გაიცნეს, სადაც ისინი ფილოსოფიას სწავლობდნენ. მათი სტარტაპი მთელ მსოფლიოში ათასობით წყაროდან მონაცემებს მოიპოვებს და მათი შეჯერებით ქმნის ერთიან, სრულად შეკავშირებულ ინტერფეისს.

„ადამიანებმა იციან, როგორ მუშაობს ინტერნეტი, როგორ ხორციელდება მომხმარებლების რეგისტრაცია და პროდუქტების შეთავაზება Amazon-იდან. ეს პრობლემა გადაწყვეტილია. ახლა ჩვენ ვაგებთ რეალური მსოფლიოს მოდელს“, - გვეუბნენ-

ბა 34 წლის აჯირი Enigma-ს ჰუმბოლდტის სახელობის საკონფერენციო დარბაზში, რომელსაც სახელი განმანათლებლობის ეპოქის პრუსი ფილოსოფოსის პატივსაცემად ეწოდა. „ეს არ არის მხოლოდ უფრო სწრაფი მიკროპროცესორი ან უკეთესი სტატისტიკა, Enigma არის დიაგრამაში ასახული ცოდნა იმისა, თუ რა ხდება ეკონომიკაში“, - დასძენს მისი თანადამფუძნებელი, ასევე 34 წლის დაკოსტა.

აჯირისა და დაკოსტას მოგზაურობა მონაცემების მოპოვების სამყაროში 2008 წლის ფინანსური კრიზისის შემ-



დეგ დაიწყო. დაკოსტა ასრულებდა სადიპლომო ნაშრომს კულტურული ანთროპოლოგიის მონაცემებზე კალიფორნიის უნივერსიტეტში, ირვინში, ხოლო აჯირი განახლებადი ენერჯეტიკის პროექტების მენეჯმენტზე მუშაობდა BCME ბანკისთვის კასაბლანკაში, მაროკოში.

ორივეს აინტერესებდა, თუ როგორი ახსნა ჰქონდა მიმდინარე გლობალურ კრიზისებს. ასე რომ, ისინი კვლავ გაერთიანდნენ და დაიწყეს საჯაროდ ხელმისაწვდომი მონაცემების წყებათა ორგანიზება, თავდაპირველად - ფედერალური საავიაციო ადმინისტრაციის ფრენის ჟურნალებით. მალე მათ აღმოაჩინეს, რა რაოდენობით ძვირფასი ინფორმაცია ძვეს სრულიად თვალსაჩინოდ სამთავრობო დავთრებში, უნივერსიტეტის კვლევით პუბლიკაციებში, არასაჯარო ბიზნესჩანაწერებსა და გადაზიდვისა და საბაჟო დეკლარაციებში. თუკი ისინი შეძლებდნენ ამ მონაცემების შეგროვებას, დაწმენდას, ორგანიზებასა და ანალიზს, შესაძლებელი გახდებოდა მაკროეკონომიკური პროექციის მიღება თითქმის რეალური დროის რეჟიმში.

2011 წელს აჯირიმ და დაკოსტამ დააარსეს Enigma და დაიწყეს საჯარო მონაცემების შეგროვება-გაერთიანება, ძირითადად ისეთი სამთავრობო წყაროებიდან, როგორცაა მოსახლეობის აღწერის ბიურო, კავშირგაბმულობის ფედერალური კომისია, ფედერალური საარჩევნო კომისია და ფედერალური საგადასახადო სამსახური, იმპორტის ჩანაწერები აშშ-ის საბაჟო და საზღვრის დაცვის დეპარტამენტებიდან და ასევე სამშენებლო ნებართვები. მთელი მოპოვებული ინფორმაცია ერთ წყაროდ იქნა გაერთიანებული. აჯირი და დაკოსტა ასევე ჩამოყალიბდნენ რთულად მოსაძიებელი ინფორმაციის მოპოვების ექსპერტებად.

მაგალითად, ინფორმაციის თავისუფლების აქტის გამოყენებით Enigma მოიპოვებს საბაჟო და საზღვრის დაცვის სამსახურის ავტომატური დეკლარირების სისტემის მონაცემებს, რათა დაადგინოს ყოველი კონტეინერში იმდენი გემი, რომელიც შემოდის ამერიკაში, იმპორტიორისა და შემოსვლის პორტის შესახებ ინფორმაციის ჩათვლით. სახანძრო ინციდენტების აღრიცხვის ეროვნული სისტემის საშუალებით Enigma მოიპოვებს ინფორმაციას ნებისმიერი ხანძრის ადგილმდებარეობისა და მისი გამომწვევი მიზეზის შესახებ. ენერჯეტიკული ხასიათის ინფორმაციისათვის Enigma ეყრდნობა ნავთობის ჭაბურღილების მონაცემებს ტუხასის რკინიგზის კომისიიდან, რომელიც 1891 წელს, ტარიფების დადგენის მიზნით დაარსდა.

კომპანიამ აღმასვლა დაიწყო 2014 წელს, როდესაც მან \$4.5 მილიონი შემოსავალი მიიღო Comcast, American Express და New York Times Co კომპანიებიდან. და გაწევრიანდა Fintech Innovation Lab-ში, რომელიც ქალაქ ნიუ-იორკისათვის დააარსეს კომპანია Accenture-მ და საპარტნიორო ფონდმა. სწორედ აქ, ბანკებთან და ულ-სტრეიტის გიგანტებთან მჭიდრო კავშირში აჯირიმ და დაკოსტამ აღმოაჩინეს, რომ მათ მონაცე-

მებს ფართოდ გამოიყენებდნენ ფინანსური მომსახურების სფეროში, ვინაიდან კომპანიის მიერ მოპოვებული ინფორმაციის დაკავშირება ბანკების სამომხმარებლო მონაცემების სისტემებთან შესაძლებელს ხდიდა როგორც თაღლითობის შემთხვევების, ისე სანდო კომპანიებისა და ფიზიკური პირების უფრო ოპერატიულად გამოვლენას. „ჩვენ შევიძუშავეთ ბრძოლის გეგმა“, - ამბობს დაკოსტა ამჩქარებლის შესახებ. მათ სწრაფად შექმნეს პროგრამული პაკეტი, რომელიც გაამდიდრეს ფერადი გრაფიკებით და შესაბამისობაში მოიყვანეს სპეციალიზებული ინსტრუმენტები ინტერფეისთან, რომელსაც „დოსიე“ უწოდეს.

დღეისათვის Enigma-ს სინთეზირებული აქვს 100,000 მონაცემთა კომპლექტი 100-ზე მეტ ქვეყანაში, ორგანიზებული აქვს 30 მილიონი მცირე ბიზნესის მონიტორინგი და დაგროვილი აქვს 140 მილიარდი ინფორმაციული ერთეული აშშ-ის მოსახლეობის შესახებ. კომპანიას კარტირებული აქვს აშშ-ის ფარმაცევტული ინდუსტრიის მიერ გამოყენებული ყველა მოლეკულა, ისევე როგორც ყველა გამოცდა, საპატენტო განაცხადი და ასევე არასასურველი მოვლენები.

ნიუ-იორკის ფლეტირონის უბანში განლაგებულ Enigma-ს შტაბბინაში საკონფერენციო დარბაზებს მიშელ დე მონტენისა და ავგუსტინეს სახელები ჰქვია. წიგნების თაროები სასვია მცენიერული ტომებით, დაწყებული კოდირების ისეთი სახელმძღვანელოებით, როგორცაა „მანქანური სწავლება ჰაკერებისათვის“ და „მონაცემთა ხარისხისა და ჩანაწერების დაკავშირების მეთოდები“, დამთავრებული „პლატონის დიალოგების“, „ულისესა“ და რუსოს „აღსარებების“ მსგავსი კლასიკით. კედლები დაფარულია რუკებითა და ხელოვნების ექსპერიმენტული ნიმუშებით, რომლებიც „მონაცემებისა და გამოცდილების ურთიერთკვეთას შეისწავლის“.

მაგრამ Enigma-ს მომბაზრებლად აკადემიურმა კულტურამ ხელი არ შეუშალა მის მიერ კორპორაციული კლიენტების მოზიდვას და არც დაფინანსებას სილიკონის ხეობისა და ულ-სტრეიტის მხრიდან. კომპანიის მომსახურებით სარგებლობენ ისეთი კლიენტები, როგორებიც არიან BlackRock-ი, PayPal-ი, American Express-ი, MetLife-ი, BB & T, Celgene-ი, Merck-ი და EMD Millipore-ი. 130 მილიონ დოლარამდე შევიდა კომპანიაში ბოლო შვიდი წლის განმავლობაში ისეთი ვენჩურული ინვესტორებისგან, როგორცაა NEA, Crosslink Capital-ი და Glynn Capital-ი, ასევე Two Sigma Ventures-ისა და Third Point Ventures-ის მსგავსი ჰეჯ-ფონდებიდან.

Forbes-ის შეფასებით, Enigma-ს კაპიტალიზაცია 750 მილიონი დოლარია, 30 მილიონ დოლარამდე ყოველწლიური შემოსავლით. 2018 წელს კომპანიის მომხმარებელთა ბაზა გაორმაგდა. თუ ჰეჯ-ფონდს სურს იცოდეს, რომელი რესტორნის ქსელია სწრაფად მზარდი, Enigma-ს შეუძლია გადაამოწმოს კავშირგაბმულობის ფედერალური კომისიის ჩანაწერებში რადიოლიცენზიები, რომლებიც აუცილებელია ფანჯრიდან

მიწოდების სერვისის (drive-through) გახსნისათვის. სადაზღვევო კომპანიები იყენებენ Enigma-ს მომსახურებას რისკების შეფასებისათვის, ხოლო ფარმაკოლოგიური კომპანიები თავიანთ კომპიუტერებს იყენებენ სამკურნალო პრეპარატების უსაფრთხოების ხარისხის გასაუმჯობესებლად.

გსურთ, სწრაფად და ზუსტად გამოავლინოთ საუკეთესო კანდიდატები მცირე ბიზნესის სესხებისათვის? ნაცვლად ცივი ვიტრინებისა ან ადგილობრივი სავაჭრო სამრეწველო პალატის წარმომადგენლების ლაყობისა, Enigma ქონებრივ და საგადასახადო ინფორმაციას შეაჯერებს სახელმწიფო ბიზნესრანაწერებთან და ერთიანი სავაჭრო კოდექსის გირაოვებთან და შექმნის ავტომატურ საკრედიტო ვინაობას. გსურთ, თავიდან აიცილოთ გარანტიების გაცემა სახანძრო რისკის ზონებში? იქნებ ღირდეს ავარიული გამოძახებების ჩანაწერებისა და სამშენებლო ნებართვების მონაცემების შერწყმა?

MetLife-ის ციფრული დირექტორი გრეგ ბაქსტერი იწყებს Enigma-ს მიერ სახელმწიფო ჯანდაცვის სისტემებიდან და უნივერსიტეტებიდან მოპოვებული მონაცემების დაკავშირებას საკუთარ სისტემებთან, ავადობისა ან რისკის კერების შესწავლისათვის, რათა გააუმჯობესოს გარანტირების ხარისხი. ხოლო MetLife-ის \$588-მილიარდიან საინვესტიციო მენეჯმენტში ბაქსტერი იყენებს Enigma-ს მონაცემებს, რათა განსაზღვროს, თუ რა გავლენას ახდენს რესტორნების, პარკებისა და საზოგადოებრივი ღონისძიებების ხარისხი უძრავი ქონების ფასებზე. „ისინი პოულობენ მონაცემთა წყაროებს, ახდენენ მონაცემთა ორგანიზებას და შემდეგ პოულობენ მონაცემების დაკავშირების გზებს მანქანური სწავლების საშუალებით, - ამბობს ბაქსტერი. - როდესაც ამ გარე მონაცემებს შიდა დომენურ მონაცემებთან აერთიანებთ, ფენომენალურად პროგნოსტიკურ და შორსმჭვრეტელო ტრენდებს იღებთ“.

Glynn Capital-ის ინვესტორი ჯონ ფოგელსონგი მიიჩნევს, რომ სტარტაპი შეიძლება საფრთხეს უქმნიდეს მოძველებული „big box“-ტექნოლოგიის ისეთ მოვაჭრეებს, როგორცაა Oracle-ი, IBM-ი, SAS-ი და SAP-ი: „მონაცემთა ყოველი ახალი კრებული, რომელსაც Enigma გადაამუშავებს, ზრდის კომპანიის მიერ მომხმარებლის ბიზნესპროცესების გაუმჯობესების უნარს“.

BlackRock-ის ბოლოდროინდელი გამოცდილება აღნიშნულის კარგი მაგალითია.

როდესაც ფრენკ კუპერს, კომპანიის ახლადგამომცხვარ მარკეტინგის დირექტორს სთხოვეს ეამბნა, თუ როგორ ეძებს \$6 ტრილიონის აქტივების განმკარგავი ფირმა პერსპექტიულ კლიენტებს, Enigma-მ გასაკვირი რამ აღმოაჩინა: რეგიონალურ და დემოგრაფიულ ტარგეტინგზე დაფუძნებული ტრადიციული მიდგომის საწინააღმდეგოდ, კლიენტის ადგილმდებარეობასა და პენსიაზე გასვლის მზადყოფნას შორის სუსტი კავშირი, ხოლო კლიენტის პოლიტიკური ჩართულობა ძალზე მნიშვნელოვანი აღმოჩნდა. „თუ ვინმე პოლიტიკურად აქტი-

ურია, თუნდაც იყოს არენდატორი, ბევრად უფრო სავარაუდოა, რომ იგი პენსიაზე გასვლას გეგმავს, - ამბობს კუპერი. - ეს შოკისმომგვრელი იყო ჩვენთვის“.

Enigma-ს ყველა მანქანური სწავლების ალგორითმი მოგებაზე არ არის დაგეშული. ფირმამ საკუთარი ინიციატივით გადაწყვიტა გენდერული უთანასწორობის შესწავლა 558 პროფესიის მასშტაბით და გაირკვა, რომ ყველაზე დიდი უთანასწორობა ფიქსირდება საბუღალტრო აღრიცხვის, საცალო და გაყიდვების სფეროში.

მას შემდეგ, რაც ნიუ-ორლეანში 2014 წლის ნოემბრის ხანძრისას ხუთი ადამიანი დაიღუპა კვამლის დექტეტორის არმქონე სახლში, Enigma მუშაობდა ქალაქის სახანძრო დეპარტამენტთან და ეფექტიანობისა და ანგარიშგაღებულების სამმართველოსთან ერთად, რათა განესაზღვრა ადგილები, სადაც სახანძრო უსაფრთხოება ყველაზე სუსტი იყო.

თავის საჯარო ვებსაიტზე Enigma ქალაქის დამცვემარებლებს უფასოდ სთავაზობს სახანძრო ინციდენტების მონაცემებს ეროვნული მასშტაბით. ასევე უფასოა აშშ-ის კლიმატური ანომალიების ბოლო 50-წლიანი ისტორია. ხელმისაწვდომია ქვეყნის მასშტაბით არსებული ყველა მონაცემი, კიბოს სტატისტიკით დაწყებული და, FDA-ს განსაზღვრებით, ე.წ. არასასურველი მოვლენებით დასრულებული.

ნიუ-იორკში, მაგალითად, Enigma FOIA-მ კომპანიას წლების მანძილზე სარკინიგზო ინციდენტებისა და დაზიანების შესახებ იმ მონაცემების განზოგადების საშუალება მისცა, რომლებიც ქალაქის სატრანსპორტო სამმართველოს გადაეცა. ფირმა ასევე თანამშრომლობს არაკომერციულ ორგანიზაცია Polaris-თან მონობისა და ადამიანებით უკანონო ვაჭრობის აღკვეთის მიზნით. იდეა იმაში მდგომარეობს, რომ მონაცემების გამოყენებამ შეიძლება გააუმჯობესოს არა მხოლოდ დაზღვევა, არამედ ზოგადად მმართველობაც. ამ მონაცემებს აჯირი და დაკოსტა უწოდებენ „მონაცემებს საზოგადოების სასიკეთოდ“.

ემუქრება თუ არა Enigma-ს მონაცემთა კანონსაწინააღმდეგო გამოყენების მიზეზით სკანდალები Facebook-ის მსგავსად?

„მე ვფიქრობ, რომ ინტერნეტკომპანიების საქციელი არის სულ მცირე საეჭვო თუ არა, ბოროტგანზრახული, რაც ქმნის თქვენი საქციელის იმგვარ სურათს, რომელსაც თქვენ ალბათ არ დათანხმდებოდით“, - ამბობს აჯირი და გვარწმუნებს, რომ ფინანსური მომსახურების კომპანიებთან ერთად მუშაობა ეფუძნება უფრო ურთიერთსასარგებლო შეთანხმებას.

„თქვენი მონაცემები საშუალებას გვაძლევს ვიცოდეთ, ხართ თუ არა თქვენ კანონმორჩილი პიროვნება, - ამბობს იგი. - კონფიდენციალურობის თვალსაზრისით თქვენ შედიხართ ურთიერთობებში შეგნებულად და აშკარად, რაც სწორი მონაცემების გაზიარების საჭიროებას წარმოშობს“.



სან-ფრანცისკოში, ConsenSys-ის ოფისიდან ახალ ბლოკჩეინ-პროექტებზე მონადირე აღმასრულებელი დირექტორი ჯო ლუბინი დარწმუნებულია, რომ კრიპტოსამყაროსთვის ხვალ გამოიღარებს, მიუხედავად იმისა, რომ ამჟამად უმუშური დღეები უდგას.

კრიპტოტოპიის უკანასკნელი იმედი

კრიპტომანიამ ჯობიერ ლუბინი მილიარდერად აქცია, ჰოდა, უტოპიური ბიზნესიმპერიის აშენებაც განიზრახა, მაგრამ საქმეში რეალობა ჩაერთო – არცთუ ხელსაყრელად.

ავტორები: ჰეი კოფლინი, სარა ჰენსანთან ერთად

ერთი წლის წინ იფიქრებდით, ჯო ლუბინი ამქვეყნად ერთ-ერთი ყველაზე შორსმჭვრეტელი კაციაო. ისეთი კრიპტოვალუტები, როგორც ეთერია, მკვეთრად აღზვედა, ლუბინი კი – ბლოკჩეინ Ethereum-ის თანადამფუძნებელი და მისთვის ინვესტიციათა ერთ-ერთი ყველაზე მჭევრმეტყველი მომძიებელი – სხვადასხვა ღონისძიებაზე გამოდიოდა სიტყვით – დავოსით დაწყებული, SXSW-ით დამთავრებული. მისი ფირმის სამიტებზე, Ethereal Summits-ზე, ნემსს ვერ ჩააგდებდით და მის ყოველ სიტყვას, რაოდენ უცნაურიც უნდა ყოფილიყო ეს სიტყვები, უამრავი ადამიანი სუნთქვაშეკრული ელოდა.

2017-ის ოქტომბერს სან-ფრანცისკოში გამართულ ერთ-ერთ ღონისძიებაზე მან დამსწრე საზოგადოებას უსაყვედურა, ტე-ლევიზორებს და Siri-ს, Apple-ის ციფრული

ასისტენტს, უხეშად ეპყრობითო. „ჩვენ Ethereum-ი იმისთვის შევქმენით, რომ მანქანებისა და ბოტებისთვის საშუალება მიგვეცა, პირველი კლასის ობიექტები ყოფილიყვენ, – სრულიად გულწრფელად განაცხადა ლუბინმა, როცა დეცენტრალიზაციას, სუვერენიტეტსა და დემოკრატიზებულ გლობალურ უსაფრთხოებას ქომაგობდა. – ჰოდა, კარგად მოექცით ამ თაობის მანქანებს, თორემ შესაძლოა, მომავლის ხელოვნურმა ინტელექტმა იფიქროს, რომ მის წინაპრებს უპატივცემულად ეპყრობოდით და გადაწყვიტოს, რომ თქვენი ნახშირორჟანი რაიმე უფრო სასარგებლო ნივთიერებად აქციოს მანქანათა მომავალი ეკონომიკისთვის“.

ლუბინის ენაშახვილობამ სიცილი გამოიწვია, მაგრამ 2017-ის შემოდგომას იდეა, რომ ბლოკჩეინი (მონაცემთა ბაზის ე.წ. დისტრიბუციული ტექნოლოგია, რომელიც ლამის ყველა კრიპტოვალუტის საფუძველს წარმოადგენს) ახალი მსოფ-

ლიო წესრიგის დასაწყისის სიმბოლო იყო, სულაც არ უღერდა გიჟურად. ეთერის ერთი მონეტის – ბიტკოინის მსგავსი ციფრული ფულის – ფასი, ის-ისაა, \$300-ზე ასულიყო, არადა, 2017-ის დასაწყისში სულ რაღაც \$10-ს შეადგენდა. მომდევნო სამ თვეში უკვე პიკურ \$1,389-ზე ასვლის გზაზე იდგა. და Forbes-იც მალე დაასახელებდა ლუბინს კრიპტოსამყაროს მეორე უმდიდრეს ადამიანად – \$5 მილიარდის პატრონად; დასკვნები მისი ქონების შესახებ დიდწილად იმ ცნობებს ემყარებოდა, რომელთა თანახმადაც, ის ბრუნვაში არსებული ყველა ეთერის 5%-დან 10%-მდე ფლობდა, ეთერისა, რომლის საბაზრო ღირებულება 2018-ის დასაწყისში \$100 მილიარდს აღემატებოდა.

„ამ ტექნოლოგიის პოტენციალი უბრალოდ განუზომელია, – უთხრა 54 წლის ლუბინმა Forbes-ს ბოლოდროინდელ ინტერვიუში. – ის მრავალჯერ ღირებულნი იქნება, ვიდრე ახლაა, იმიტომ რომ სა-

ზოგადობის ყველა ასპექტში შეიჭრება. ჩვენ ყველაფერს ამ ტექნოლოგიის საფუძველზე შევქმნით“.

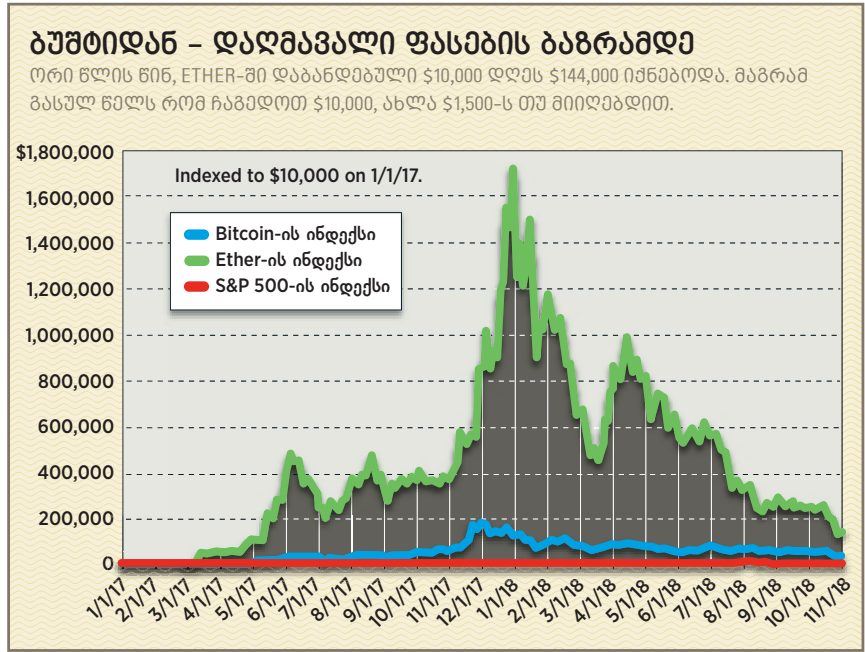
2014-ში, ეთერის ქრაუდსეილით (30

რაუნდები ყოფილა და არც სესხის შეთავაზებები. დეცენტრალიზებული მომავლის ლუბინისეულ ვერსიაში ის თავად გახლავთ არქიტექტორიც, აღმასრულებელი

ბული, დღეს კი აშშ-ის ფასიანი ქაღალდებისა და ბირჟების კომისიას (SEC-ს) და სხვა რეგულატორებს ზოგიერთი მათგანი მიზანში ჰყავთ ამოღებული და კანონალსრულებას უპირებენ. ნოემბერში SEC-მა Ethereum-ზე დაფუძნებულ ორ სტარტაპს, Airfox-სა და Paragon-ს შეუტია, რომელთაც 2017-ის ICO-ების დროს \$27 მილიონის ტოლფასი არარეგისტრირებული ფასიანი ქაღალდები გაყიდათ. ეს ორივე მონეტა დღეს, ფაქტობრივად, სრულად გაუფასურებულია. ამასობაში, აპლიკაციებისთვის ვარგისი სხვა მეტოქე ბლოკჩეინები Ethereum-ს გამოწვევას უწყობენ; მათ რიცხვშია EOS-ი, რომელიც დღეში ლამის ათჯერ მეტ ტრანზაქციას ამუშავებს, და Dfinity, რომელმაც ამას წინათ \$102 მილიონი მოიზიდა ისეთი ინვესტორებისგან, როგორც ვენჩურ-კაპიტალის ფირმა Andreessen Horowitz-ია. მაგრამ თითქმის ყველა ბლოკჩეინ-ტექნოლოგია ლოკოკინასავით ნელაა. Ethereum-ს წამში მხოლოდ 20 ტრანზაქციის განხორციელება შეუძლია. შედარებისთვის, Visa 24,000-ს უმკლავდება.

ასეა თუ ისე, ლუბინის ორგანიზმი ზრდას განაგრძობს. ConsenSys-ს 1,200 თანამშრომელი ჰყავს, consensys.net-ზე კი დაახლოებით 200 ვაკანისა ნახავთ. მართალია, თავად ConsenSys-მა კომენტარისგან თავი შეიკავა, Forbes-ის შეფასებით, მისი თითქმის ყველა ბიზნესი ვალშია ჩავარდნილი, ზოგს კი მოგებიანობის ძალიან დაბალი შანსები აქვს. როგორც ჩანს, ლუბინის გლობალური ორგანიზმი ფულს გამალებით ფლანგავს - წელიწადში \$100 მილიონზე მეტს.

როცა შემფოთებული თანამშრომლები ლუბინს ConsenSys-ის მდგრადობის შესახებ კითხვებს უსვამენ, ამ უკანასკნელს მუდამ არადამაჯერებელი პასუხი აქვს: „ამაზე ნამდვილად არ უნდა ინერვიულო, - იტყოდა ჯო, - ამ ტემპით ძალიან, ძალიან დიდ ხანს შეგვიძლია, ვიაროთ“, - იხსენებს გლობალური ოპერაციების



ცენტი თითო ტოკენისთვის) ჩაშვებიდან რამდენიმე თვეში, ლუბინმა ConsenSys-ი დააფუძნა - ჰოლდინგ-კომპანია, რომელიც დეცენტრალიზებული სამყაროსთვის აპლიკაციებისა და ინფრასტრუქტურის შექმნას ისახავს მიზნად და რომელსაც ლუბინი, მაღალფარდოვანად, გლობალურ „ორგანიზმს“ უწოდებს. რეალურად, ConsenSys-ი პირველი კრიპტოკონგლომერატია, იმ კომერციული კომპანიების ქსელით დაკომპლექტებული, რომლებიც ბიტკოინის მთავარ ბლოკჩეინ-მეტოქეს, Ethereum-ს უდგანან გვერდში. ConsenSys-ის ბრუკლინში მდებარე სათავო ოფისიდან სწრაფად დაიბადა 50-ზე მეტი ბიზნესი, დაწყებული პოკერის საიტითა და მომარაგების ქსელის კომპანიით, ე.წ. პროგნოზითა ბაზრით, ჯანდაცვის ისტორიების ფირმითა და კიბერუსაფრთხოების საკონსულტაციოთი დამთავრებული. მაგრამ არც კაპიტალის მოზიდვის

დირექტორიცა და ცენტრალური ბანკირიც და ConsenSys-ის ყველა „გამონაზარდს“ თავისი პირადი კრიპტოვალუტებიდან აფინანსებს. ლუბინს ჯერაც უწევს, მნიშვნელოვნად გადაუხვიოს ამ სამოქმედო გეგმას, რომელსაც სერიოზული ნაკლოვანებებიც ახლავს. ერთი რამ ცხადია: ბლოკჩეინი Ethereum-ი მძლავრი დაბრკოლებების წინაშეა. აღქმული ტექნიკური უპირატესობის (რაც მეტწილად იმაში მდგომარეობს, რომ ის აპლიკაციებს საშუალებას აძლევს, „ჩაშენებულები“ იყვნენ ბლოკჩეინში) წყალობით, Ethereum-ი ასაფრენ ბილიკად იქცა ასობით პირველადი მონეტარული შეთავაზებისთვის (ICO), მრავალმა მათგანმა კი, ერთად აღებული, მილიარდობით დოლარით აზარალა დამფინანსებლები. კრიპტოლანდშაფტი Ethereum-ზე დაფუძნებული ავბედითი ICO-ების ცხედრებით არის დაბინძურე-

ყოფილი დირექტორი კეროლან რეკპაუ, რომელმაც ConsenSys-ი მაისში დატოვა.

ახლა, როცა ეთერის ფასი თავისუფალ ვარდნას განიცდის, - \$1,389-დან სადღაც \$100-მდე, - ლუბინის ქონებას, თავის მხრივ, ალბათ \$1 მილიარდსაც ვეღარ შეადგენს. ეს კი კითხვას ბადებს: რამდენ ხანს შეძლებს თავისი ოცნების დაფინანსებას? ეს ყველაფერი იმაზე დამოკიდებული, თუ რამდენი ეთერი აქვს გაყიდული... და როდის.

ETHEREUM-ის სხვა თანადამფუძნებლების, ვიტალიკ ბუტერინისა და ენტონი დი იორიოს მსგავსად, ლუბინიც კანადაში გაიზარდა. ეს (როგორც საკუთარ თავს მოიხსენიებს) კომპიუტერის ნერდი, რომლის მამა სტომატოლოგი იყო, დედა კი უძრავი ქონების აგენტი, 1980-იანების შუა წლებში Princeton-ში სწავლობდა. იქ სკვოშს თამაშობდა და ოთახს მომავალ მილიარდერთან, ჰუჯ-ფონდის ვარსკვლავ მაიკ ნოვოგრაჯთან იყოფდა, რომელიც, ლუბინის არ იყოს, საბოლოოდ ბლოკჩეინისა და კრიპტოსამყაროს კენ აღებდა გეზს. უნივერსიტეტი 1987-ში, ელექტრონული ინჟინერიისა და კომპიუტერული მეცნიერების დიპლომით დაამთავრა და მოღვაწეობა Princeton-ის რობოტიკის ლაბორატორიაში დაიწყო, თუმცა, რაღაც მომენტში, ფინანსებში გადაინაცვლა, შექმნა პროგრამული უზრუნველყოფა Goldman Sachs-ისთვის და მოგვიანებით, ერთობ წარმატებულად, ე.წ. რაოდენობრივ ჰუჯ-ფონდს ჩაუდგა სათავეში.

11 სექტემბრის ტერაქტების დროს ლუბინის ოფისი არცთუ შორს იყო მსოფლიო სავაჭრო ცენტრისგან, ამ სულისშემძვრელმა გამოცდილებამ კი ის ეგზისტენციალურ კრიზისში ჩააგდო. მომდევნო ათწლეულის მანძილზე ის უაღრესად დეპრესიულად იყო განწყობილი მსოფლიოში არსებული მდგომარეობის მიმართ.

„სიგიჟე იყო ყველა ამ სტრუქტურის ნდობა, რომელთაც, როგორც ამას შინა-

განად ვგრძნობდით, ჩვენთვის ყველაფერი კარგი უნდოდათ. ...შეგრძნება მქონდა, რომ ისეთ გლობალურ საზოგადოებასა და ეკონომიკაში ვცხოვრობდით, რომელიც სიმბოლურად, პირდაპირი მნიშვნელობით და მორალურად გაკოტრებული იყო, - თქვა მან ConsenSys-ის Ethereum Summit-ზე, 2017-ის მაისში. - დარწმუნებული ვიყავი, რომ ჩვენი ეკონომიკა და საზოგადოება ნელ, კასკადურ კოლაფსს განიცდიდა“. ლუბინმა ორი, თანაბრად კატასტროფული შედეგი იწინასწარმეტყველა: ცენტრალური ბანკირები, რაღაც მომენტში, გააუფასურებდნენ ვალუტებს, რათა მოზღვავებული ვალები დაეფარათ, ზრდას კი ათწლეულებით შეაფერხებდნენ, ან რაიმე მოულოდნელი „არაწრფივი“ მოვლენა დიდ სირთულეებს შექმნიდა და მსოფლიოს უპრეცედენტო ეკონომიკურ დეპრესიაში ჩააგდებდა. ლუბინი იმდენად სასოწარკვეთილი იყო, რომ პერუსა და ეკვადორში გაემგზავრა - ადგილს ეძებდა, სადაც თავს შეაფარებდა.

შემდეგ, 2011-ის დასაწყისში, მან ბიტკოინის საინფორმაციო დოკუმენტი წაიკითხა და ეპიფანიაშიც არ დააყოვნა: „დეცენტრალიზაცია თამაშის წესებს შეცვლიდა“.

რაც კი რამ შეეძლო, ყველაფერი წაიკითხა ბიტკოინზე და რაღაც მომენტში, დი იორიოს მეშვეობით, იმხანად 19 წლის ვიტალიკ ბუტერინიც გაიცნო - Ethereum-ის შემქმნელი და კრიპტოგენიოსი. როცა ლუბინი 2013-ის ნოემბერში გამოქვეყნებულ ბუტერინის საინფორმაციო დოკუმენტს გაეცნო Ethereum-ზე, ის Ethereum-ის პროექტში მისსვე ჩაერთო და 2014-ის იანვარში დამფუძნებელთა შეხვედრასაც დაესწრო მაიამში. 2014 წლის ივლისში კი Ethereum-ის \$18-მილიარდიანი ICO-ს დროს დამფუძნებელთა გუნდის წევრი გახლდათ. მეტიც, ჭორები დაირხა, რომ მონეტის პირველი ქრუდფანდინგისას, როცა ფასები, შეფასებათა თანახმად,

დოლარს მნიშვნელოვნად ჩამოუვარდებოდა, ის ერთ-ერთი ყველაზე მსხვილი მყიდველი იყო. საბოლოოდ, Ethereum-ის დამფუძნებელთა გუნდის წევრებს შორის კონფლიქტი წარმოიქმნა და მათი გზებიც გაიყო. ბუტერინმა ტექნოლოგიაზე განაგრძო კონცენტრირება, ლუბინი კი თავისი გეგმის შემუშავებას შეუდგა, რაც Ethereum-ის გარშემო ბიზნესის ეკოსისტემის შექმნას ისახავდა მიზნად.

ConsenSys-ის სათავე ოფისად ლუბინმა ბრუკლინის ჰიპსტერული უბანი, ბუშვიკი შეარჩია. გარედან ბოგარტ-სტრიტის 49 ნომერი პირქუშად გამოიყურება: კარი ისეთი სტიკერებითაა დაფარული, ბარის ტუალეტში რომ ნახავთ, გრაფიტიც იქვეა. არც ინტერიერი განსხვავდება დიდად ექსტერიერისგან. საცხოვრებელი ბინების გვერდით ConsenSys-ს არაერთი ლოფტი აქვს დაკავებული.

როცა საქმე ორგანიზაციულ სტრუქტურაზე მიდგა, ლუბინს ტიპურ კორპორაციულ იერარქიაზე არ გაუკეთებია არჩევანი. მისი ConsenSys-ი ე.წ. ჰოლარტიად მოგვევლინა - არავითარი მენეჯერები, არავითარი ანგარიშის ჩამბარებელი სტრუქტურები. გადაწყვეტილების მიღების პროცესიც დეცენტრალიზებული გახდა, ხოლო თანამშრომლებს საკუთარი ტიტულები თავად უნდა ამოერჩიათ. ცოტას თუ ჰქონდა მუდმივი სამუშაო მაგიდა.

„იმდენად მოდუნებული ყოველდღიური რეჟიმი იყო, რომ ოფისში შესვლისას არ ვიცოდი, დასაჯდომი ადგილი მექნებოდა თუ არა. „სატახტოთა თამაშს“ ჰგავდა, პირდაპირი მნიშვნელობით“, - ამბობს ჯეფ სკოტ უორდი, რომელიც ConsenSys-ს 2015-ის ივნისში შეუერთდა, 2018-ის დასაწყისში კი დატოვა კომპანია. ერთ სართულზე, 30 კაცისთვის ერთი ტუალეტი იყო მხოლოდ - იხსენებს უორდი. ლამის მთელი წელიწად-ნახევარი კომპანიას ადამიანური რესურსების კადრი არ დაუქირავებია.

ConsenSys-ის პირველი პროექტები,

იგივე „გამონაზარდები“, მოიცავდა საბუღალტრო პროგრამულ უზრუნველყოფას კრიპტოვალუტის ტრანზაქციებისთვის და ბლოკჩეინზე დაფუძნებულ ციფრული უფლებების პლატფორმას მუსიკოსებისთვის. ამ პროექტების იდეათა უმეტესობა ConsenSys-ის თანამშრომელთაგან მოდიოდა და როცა კი პროექტს მწვანე შუქი ენთებოდა, ლუბინი მას \$250,000-დან \$500,000-მდე აძლევდა სტარტის ასაღებად.

მიზანი ის იყო, რომ ეს „გამონაზარდები“ თვითკმარ ბიზნესებად ქცეულიყვნენ. ძალისხმევას ტყუილად არ ჩაუვლია: ისინი დროდადრო მართლაც ლეგალურ ერთეულებად იტოტებ-

ბა. Amazon Web Services-მა ამას წინათ გამოაცხადა, რომ მისი ყველაგან მყოფი ჰოსტინგ-პლატფორმა Kaleido-ს ბლოკჩეინ-ტექნოლოგიასთან არის თავსებადი. ConsenSys-ს ტექნიკური იარაღები აქვს შექმნილი Ethereum-ისთვის, რომლებიც პროგრამისტებს მილიონჯერ ჩამოუტვირთავთ, მაგრამ კომპანია მათ ამაში ფულს არ ართმევს.

ტრადიციული ვენჩურ-კაპიტალისტებისგან განსხვავებით, ლუბინი ნაკლებად სკრუპულოზურია, როცა პროექტებისთვის მწვანეს ანთებზე მიდგება საქმე. „ჯო ისეთი ადამიანია, რომელიც, როგორც წესი, თავის ალტერნატივებს ღიად ტოვებს და ხშირად ამბობს, რატომაც არაო, - აღ-

ნიშნავს რეკჰაუ, რომელიც დღეს კლიენტთა მომსახურებისა და ოპერაციების ხელმძღვანელია Casa-ში, კრიპტოსაფულის კომპანიაში. - გაუმართლა, რომ იქაა, სადაც ეს

კარგად მუშაობს, თუმცა პრიორიტეტების დასახვა არცთუ კარგად გამოსდის. ურჩევნია, ყველაფერს დათანხმდეს“.

იყო ETHEREUM-ის ბლოკჩეინის მამიკო ვორბაკი, მშვენიერია, როცა ციფრული ფულით ვაჭრობა სტრატოსფერულ შრეებზე ხდება, მაგრამ როცა კრიპტოვალუტა მორიგ დაღმავალი ფასების ბაზარზე შეაბიჯებს, ლუბინს, რომელიც აღიარებს, რომ კრიპტოფულს პერიოდულად საფონდო ოპერაციებზე ჰყიდის, შესაძლოა, ონკანის დაკეტვა დასჭირდეს.

2017-ში, კანადის University of Waterloo-ს სტუდენტი მარკ ბეილინი ლუბინს დაუკავშირდა იდეით Bounties Network-ისთვის. ეს არის ბაზრობა ფრანსერული სამუშაოებისთვის - პოპულარული ვებგვერდის, Upwork-ის მსგავსი, მაგრამ Ethereum-ის ჭკვიანი კონტრაქ-

ტის ტექნოლოგიას იყენებს, რომელიც ტრანზაქციებისთვის არის ხელსაყრელი. ფუნქციონირებიდან ერთი წლის თავზე Bounties Network-ში შვიდი ადამიანი მუშაობს და, ჯამში, \$250,000-ია დახარჯული შეთავაზებულ სამუშაოებზე, დაწყებული, ვთქვათ, \$171-ით 800-სიტყვიანი ბლოგპოსტისთვის შრომის მომავლის შესახებ, დამთავრებული \$67.30-ით საინფორმაციო დოკუმენტის პორტუგალიური თარგმანის სანაცვლოდ. Bounties Network-ის შემოსავალი ჯერჯერობით \$50,000-მდეა.

2016-ის ოქტომბერში დუბაიში მცხოვრებმა 18-წლის ჯარედ პერეირამ ლუბინის დარწმუნება სცადა, დაეფინანსებინა Fathom-ი, რომლის მიზანაც უმაღლესი განათლების ბიზნესისთვის ძირის გამოთხრაში მდგომარეობს აკადემიური შეფასებებისა და ნიშნების ქრაუნდსორსინგის გზით. ლუბინმა მას მწვანე აუნთო, მაგრამ ორი წელი გავიდა და პროექტზე ექვსი ადამიანი მუშაობს და ჯერაც არაა მზად არავითარი პროტოტიპი. Fathom-ის ვებგვერდი არაფერია, თუ არა მაღალზნეობრივი იდეალებით სავსე რამდენიმე გვერდი: „ინდივიდებს თავიანთ უნიკალურ მიზნებზე მორგებული გამოცდილების შექმნის თავისუფლება რომ ჰქონოდათ და რიგიანად შეძლებოდათ ამ გამოცდილების გაზიარება მსოფლიოს ნებისმიერი სტრუქტურისათვის, სოციალური ორგანიზაციის ეფექტიანობა მნიშვნელოვნად გაუმჯობესდებოდა ყველა დონეზე“.

ლუბინისგან შანსმიცემული სხვა პროექტები კიდევ უფრო ექსცენტრიკულად გამოიყურება. Cellarius-ი - პროექტი, რომელსაც ლუბინი ხშირად ასაჯაროებს მისი სახელწოდებიანი მაისურის ტარებით - „კიბერპანკური ტრანსმედიის ფრანშიზა“ და მიზნად ისახავს ამბების კოლაბორაციულ თხრობას ბლოკჩეინის შესახებ. რა არის ზუსტად ეს კოლაბორაციული თხრობა და რატომ გახდის მას

როგორც ჩანს, ლუბინის გლობალური „ორგანიზმი“ წელიწადში \$100 მილიონზე მეტს ხარჯავს, თუმცა ConsenSys-ი მაინც ფართოვდება.

ბოდნენ. ლუბინის უფრო დიდი მიზანი ისაა, Ethereum-ის ეკოსისტემა - როგორც თავად მოიხსენიებს - ბადე-ქსოვილად აქციოს, რომელიც მამოძრავებელ ძალას „გამონაზარდების“ ურთიერთდაკავშირებულიობიდან აკრებს.

ჯერ მხოლოდ თითზე ჩამოსათვლელმა „გამონაზარდებმა“ თუ მოიპოვეს პოპულარობა. ასე მაგალითად, საბუღალტრო პროგრამული უზრუნველყოფის პროექტს, Balanc3-ს, როგორც თავადვე ამბობენ, 25-ზე მეტი ბიზნესკლიენტი ჰყავს (თუმცა არც ერთის ვინაობა არ კონკრეტდება), თითოეული კი წელიწადში, სულ ცოტა, \$25,000-ს იხდის. კიდევ ერთ პროექტს, Kaleido-ს, რომელიც კომპანიებს ბლოკჩეინ-ტექნოლოგიის დანერგვაში ეხმარება, 1,900 მომხმარებელი ჰყავს და, მათ თანახმად, ეს-ესაა, დაიწყო თავის მომსახურებაში საკომისიოს აღე-



ბლოკჩეინი უკეთესს ან უფრო სარფიანს? ვებგვერდზე ამის განმარტება ერთობ ბუნდოვანია.

ლუბინის მტკიცებით, ConsenSys-ი უფრო შერჩევითი ხდება პროექტების მიმართ. მაგრამ ჩვეულება რჯულზე უმტკიცესია. ოქტომბერში კომპანიამ ასტეროიდიდან ნივთიერებების მომპოვებელი კომპანია, ცხრა წლის Planetary Resources-ი იყიდა. „მას არაჩვეულებრივად უნარიანი ადამიანებით დაკომპლექტებულ გუნდად აღვიქვამთ, რომელთაც აინტერესებთ, როგორ შეიძლება ბლოკჩეინის გამოყენება კოსმოსურ ოპერაციებში“, - დამაბნეველად აღნიშნავს ლუბინი. Civil-ს, - პროექტს, რომელიც მიზნად ისახავს, ჟურნალისტიკა ბლოკჩეინზე გადაიყვანოს და, როგორღაც, ახალი ამბებისადმი ნდობა გაზარდოს, - ამას წინათ ICO-ს ჩაშლა მოუხდა, იმიტომ რომ \$8 მილიონის ტოლფასი მინიმალური სამიზნის მოზიდვა ვერ შეძლო. Civil-ის 18 ნიუმბრუმში განთავსებული ზოგიერთი

ჟურნალისტის თქმით, მათ კვლავაც არ მიუღიათ დაპირებული კომპენსაცია მონეტების სახით (ახალი ამბავი: Forbes-მა, ცოტა ხნის წინ, Civil-თან პარტნიორობის შესახებ გააკეთა განცხადება).

ConsenSys-ი საკონსულტაციო სერვისებსაც ვთავაზობს - ძირითადად, კომპანიებს ბლოკჩეინ-განათლების მიღებაში ეხმარება. ჯერჯერობით ეს ConsenSys-ის საუკეთესო ბიზნესია. მოკლევადიან პერსპექტივაში, ეს სერვისები წარმატებას მიაღწევენ... მანამდე, ვიდრე კომპანიები არ გამოფხიზლდებიან და არ გააცნობიერებენ, რომ ბლოკჩეინი გარდაუვლად უკეთესი ალტერნატივა არაა უმეტესი რამისათვის და, მეტიც, ზოგჯერ სხვა ტექნოლოგიებზე უარესიც კი არის. ConsenSys-ის კონსულტანტებმა, მაგალითად, Komgo-ს შექმნაში გასწიეს დახმარება. 15 დიდი ბანკით, მათ რიცხვში, Citi-თ, BNP Paribas-ითა და ABN AMRO-თი, დაკომპლექტებული კონსორციუმი გვაქვს მხედველობაში. Komgo-ს ბლოკჩეინის გა-

მოყენება მსოფლიო მასშტაბით გადაზიდული ნაწარმის, მაგალითად, ნავთობის, დაფინანსების ეფექტიანობის გასაზრდელად სურს. ConsenSys-ის კონსულტანტები UnionBank-თანაც თანამშრომლობენ ფილიპინებში, რათა ფულადი გზავნილები უფრო სწრაფი გახადონ.

ბოლო წლებში ConsenSys-ის საკონსულტაციო დანაყოფის თანამშრომელთა რიცხვი 30-დან, სულ მცირე, 250-მდე გაიზარდა და, ლუბინის თანახმად, ამ ბიზნესს „ათობით მილიონი დოლარი“ მოაქვს ნაღდი ფულისა და სააქციო წილების სახით.

რაც შეეხება ConsenSys-ის „გამონაზარდებს“, რომლებიც მეტწილად აპლიკაციებსა და დეველოპერთა იარაღებს წარმოადგენენ, Forbes-ის შეფასებით, ერთად აღებულნი, შემოსავლის სახით, \$10 მილიონზე მეტსაც ვერ მოიტანდნენ 2018-ში.

ამ მომენტისთვის ConsenSys-ის ყველაზე დიდი წარმატება, რაც კონსულტაცი-

CONSENSYS-ის არამყარი ბორბალი

ქვემოთ 12 „გამონახარდი“ დასლოებით 40-იდან, რომლებიც CONSENSYS-ის კრემქმების უცნაურ კონკლომერატს ქმნიან. მხოლოდ თითოეუ ჩამოსათვლელელება მოიპოვებს რეალური ყურადღება ან მოგებიანობა, თუმცა ლუბინი შენებას განაგრძობს.

Cellarius

ამბების კოლაბორაციული თხრობის აპლიკაცია დისტოპიური მომავლის გარშემო. კვლავ არასაჯარო ალფა-ტესტირების რეჟიმშია.

Viant

მომარაგების ქსელის მენეჯმენტისა და თვალის მიღწევის პროგრამული უზრუნველყოფა. თვალი მიაღწენა, როგორ დააბრუნეს Ethereum Summit-ზე მირთმეული სუში სათევზაო გემებზე ფიჯიში.

Fathom

ახდენს აკადემიური შეფასებებისა და ნიშნების დაწერის ქრანდსორსინგს, რათა კლდევის დიპლომების ალტერნატივა შემოგვთავაზოს. 2016-ში ჩაშვებული, პროდუქტის გამოშვებას 2019-მდე არ გეგმავს.

Bounties Network

ბაზრობა ფრილანსერებისთვის, რომელიც 2017-ის ოქტომბერში ჩაეშვა. ჯერჯერობით \$250,000-ის ტოლფასი სამუშაოები იქნა შეთავაზებული.

Ujo

მიზნად ისახავს, განაახლოს მუსიკალური ნაწარმის უფლებათა ასნლოვანი მენეჯმენტ-სისტემა (გაიხსენეთ ASCAP-ი), რათა საავტორო ჰონორარების გადახდა ავტომატიზებულიდ მოხდეს. ჯერჯერობით დაახლოებით 200 ალბომია დარეგისტრირებული.

Gnosis

ხდომილებათა შედეგებზე ფსონის დასადები ბაზარი. \$12.5-მილიონიანი ICO 2017-ის აპრილში. პიკური საბაზრო კაპიტალიზაცია: \$500 მილიონი; ამჟამად: \$13 მილიონი.

AirSwap

დეცენტრალიზებული კრიპტობირუა. \$36-მილიონიანი ICO 2017-ის ოქტომბერში, თუმცა ძალიან მწირი რაოდენობის მომხმარებლები ჰყავს.

Balanc3

კრიპტოვალუტის ტრანზაქციათა ერთგვარი QuicBooks-ი. საბაზისო ფასი: \$25,000 წელიწადში. დაფუძნებიდან, 2016 წლიდან, მოყოლებული, მხოლოდ 25-იოდე კლიენტი ჰყავს.

Infura

დეცენტრალიზებული ინსტრუმენტი Ethereum-ზე აპლიკაციის შესაქმნელად. ამჟამად დღეში 10 მილიარდამდე მოთხოვნას.

Kaleido

იოლად გამოსაყენებელი პროგრამული უზრუნველყოფა – ბაზრობა პირადი ბლოკჩეინების შესაქმნელად, რომელიც Amazon Web Services-თან თანამშრომლობს.

MetaMask

საშუალებას იძლევა, Ethereum-ში ვებბრაუზერიდან შეხვიდე. ჯერჯერობით მილიონჯერ იქნა ჩამოტვირთული.

Grid+

საშუალებას აძლევს ოჯახებს, ელექტროენერჯია პირდაპირ კრიპტოფულის გამოყენებით იყიდონ. 2017-ის ნოემბერში, \$39-მილიონიანი ICO ჰქონდა.



--- CONSENSYS-ის ყოფილი „გამონახარდი“, რომელიც დასრულიდა იმ დღისას

ას არ უკავშირდება, არის მისი იარაღები Ethereum-ის პროგრამისტებისთვის. მისი პროდუქტი MetaMask-ი, რომელიც მომხმარებლებს საშუალებას აძლევს, ვებბრაუზერიდან Ethereum-ში შევიდნენ, მილიონზე მეტჯერ არის ჩამოტვირთული (და სულ უსასყიდლოდ). მილიონჯერ არის ჩამოტვირთული Truffle-იც, რომელიც

დეცენტრალიზებულ ეხმარებას, განკარგონ და გატესტონ Ethereum-ის აპლიკაციების შესაქმნელად საჭირო კოდების ნაწილები. ამ ინსტრუმენტების სანაცვლოდ ნამდვილი ფულის აღება რთულია – ბლოკჩეინის დეცენტრალიზებული კომუნის კომუნალური, კვაზიანარქისტული ბუნების გამო. ConsenSys-ის მტკიცებით, ის მალე

დაიწყებს ფულის გამორთმევას Infura-სთვის – კიდევ ერთი ინსტრუმენტისთვის, რომელიც Ethereum-თან წვდომას უწყობს ხელს. „ConsenSys-მა Ethereum-ის ეკოსისტემისთვის გაცილებით ბევრი გააკეთა განვითარების პირველ ხუთ წელიწადში, ვიდრე ნებისმიერმა სხვა ფირმამ“, – ამ

ბობს მელტემ დემირორსი, კრიპტოაქტივების მენეჯმენტ-კომპანია CoinShares-ის სტრატეგიების ოფიცერი.

არც ერთი ეს ამბავი ლუბინის ტემპს არ აგდებს. აშკარაა, რომ პროექტებს მოგებიანობის გამო არ იწყებს. „განზრახვა ის კი არაა, რომ შევქმნათ კომპანიები, გავუშვათ გარეთ და ფული ვაკეთოთ, - ამბობს ის. - განზრახვა ეკოსისტემის შექმნაში მდგომარეობს. ეს მართლაც ოჯახს მოგაგონებთ“. ასეა თუ ისე, ლუბინი იმასაც აღიარებს, რომ ცვლილებებიც იგეგმება. ამას წინათ თანამშრომლებს წერილი გაუგზავნა, მეტი კონცენტრაცია გვმართებოდეს. „ConsenSys 2.0-ში, - ამბობს ლუბინი, - მეტ ყურადღებას დავუთმობთ“ ბაზრის თავის ტკივილებს, რომლებთან გამკლავება ტრადიციულ სტარტაპებს

იყოს თქვენი მობრძანება დეცენტრალიზებულ მომავალში“.

მეტიც, აღმასრულებელი დირექტორი ლუბინი ცდილობს, არავის უთხრას, რა გააკეთონ. „უნდა, რომ ანტიაღმასრულებელი და ანტიდამფუძნებელი იყოს“, - ამბობს ყოფილი თანამშრომელი ჯეფ სკოტ უორდი, რომლის აზრითაც, ამის მიზეზი ნაწილობრივ ისაა, რომ ლუბინი კარგი ტიპია, რომელსაც სურს, იყოს დემოკრატიული. მაგრამ მისტერ კარგი ტიპის დირექტორობას არცთუ კარგი შედეგები მოჰყვება. ConsenSys-ში ცოტა წამახალისებელია, დედლაინები რომ დაცულ იქნას და სწრაფ პროგრესს ჰქონდეს ადგილი. „არაერთი თვალსაზრისით, აქ არ არსებობს შემოსავალთან ან მიზნად დასახული მაჩვენებლებების მიღწევასთან დაკავშირებული წნეხი, - ამბობს გრიფინ ანდერსონი, რომელიც „გამონაზარდ“ Balanc3-ს თაოსნობს. Glassdoor-ის ერთ-ერთი კომენტატორი ConsenSys-ს ახსიათებს, როგორც ადგილს „უსაზღვრო დაფინანსებითა და მიზნის მიღწევის არავითარი წნეხით“.

სა თუ დაფინანსებას „გამონაზარდები“. მაგრამ ეს კომიტეტები მუდმივად იცვლებიან. „ყოველთვის არის ერთი წარმომადგენელი ფინანსებიდან, მაგრამ, როგორც წესი, იმგვარი ადამიანები თაა დაკომპლექტებული, რომელთაც შენს სფეროში ინტერესი აქვთ, - ამბობს თომას შილი, Truist-ის თანადამფუძნებელი - ConsenSys-ის მორიგი პროექტისა, რომელიც ქრალსორსინგზე დაფუძნებულ ბიზნესის მონაცემთა პლატფორმას ქმნის. - ამ კომიტეტში ყველას შეუძლია მოხვედრა“.

უორდის თანახმად, რომელმაც სამი წელი გაატარა ConsenSys-ში, „სამზარეულოში ზედმეტად ბევრი მზარეული ფუსფუსებდა. ყველაფერი თითქოს იმაზე დადიოდა, ვისი ეგო აღმოჩნდებოდა უფრო ძლიერი. დამქანცველი იყო“, - ამბობს ის. UPort-ს - ინსტრუმენტს, რომლის მიზანიც გახლდათ, მომხმარებლებისთვის Ethereum-ის აპლიკაციებზე შესვლის საშუალება მიეცა - სამი პროექტის მენეჯერი ჰყავდა, რომლებიც ერთიან ხედვაზე ვერ თანხმდებოდნენ. დღეს სულ რაღაც 15 აპლიკაციაა, UPort-ს ვინც იყენებს, პროექტი კი ორად იხსიფიება.

ConsenSys-ის კულტურას ბევრი ქაოსურს უწოდებს, კომპანიას კი, როგორც ჩანს, უჭირს ყველა თავისი პროექტისთვის თვალის მიდევნება. ConsenSys-ის საიტის მთავარ გვერდზე წერია, რომ მას „50+ „გამონაზარდი“ კომპანია ჰყავს“, მაგრამ ამ სტატიაზე მუშაობისას ეს რიცხვი ჯერ „30-ზე მეტად“ იქცა, მერე კი 42-ად. ეს „თხევადი რიცხვია“, - ამბობს კომპანიის წარმომადგენელი.

ლუბინი ზოგიერთ სირთულეს აღიარებს. „[ანგარიშვალდებულება] პრობლემა ConsenSys-ში, - ამბობს ის. - ვმუშაობთ ამ მიმართულებით, რათა უფრო მკაფიო გაგხადოთ, ვინ რაზე არის პასუხისმგებელი და დავარწმუნდეთ, რომ ანგარიშვალდებულება მკაცრად დაიცული“. მაგრამ ის თავისი ქსელური

„ConsenSys-ი, ბოლოს, Harvard Business Review-ში ქრესტომათიული მაგალითის სახით მოხვდება - ან როგორც კორპორაციული სტრუქტურის ცვლილების ნიმუში, ან - კატასტროფისა“.

უწევთ.

CONSENSYS-ის ყველაზე დიდი

პრობლემები, შესაძლოა, ნაკლებად უკავშირდებოდეს კრიპტოფულის დავარდნილ ფასებსა და ლუბინის შეკვეცილ ქონებას და მეტად - მისი კონგლომერატის უცნაურ ოპერაციულ სტრუქტურას.

ConsenSys-ს სურს, სჯეროდეს, რომ შრომისა და ბიზნესის მომავალს სახეს უცვლის. ConsenSys-ის ბრუკლინში მდებარე ჰაკერულ-მოდურ სათავო ოფისში ფუნის შედგმისთანავე უამრავ ანტიისტებლიმენტურ შტრისს შეამჩნევთ, მათ შორის, კედელზე მოთავსებულ დიდ ბანერს, რომელზეც ვკითხულობთ: „კეთილი

ნანსებითა და მიზნის მიღწევის არავითარი წნეხით“.

ტრადიციული სტრუქტურის არარსებობამ ულამაზო პოლიტიკასაც მისცა დასაბამი. „ცოტათი Survivor-ში გკონია თავი“, - ამბობს ლუკას კალენი, ყოფილი თანამშრომელი. კიდევ ერთი ყოფილი თანამშრომლის თანახმად, ლუბინთან დაახლოებულ პერსონალს უფრო იოლი წვდომა აქვს რესურსებზე, ანგარიშვალდებულების ხარისხი კი გუნდიდან გუნდამდე მკვეთრად განსხვავდება.

ConsenSys-ს მართლაც აქვს „რესურსის განაწილების კომიტეტები“, რომელთაც ვეალებათ, გადაწყვიტონ, მიიღებენ თუ არა დამატებით ინჟინრებ-



ვიტალიკ ბუტერინის 2013 წლის საინფორმაციო დოკუმენტმა ETHEREUM-ზე
ლუბინი ახალი სიცოცხლით აღჭურვა.

არქიტექტურის პლუსებსაც ჩამოთვლის. პროექტები კოლაბორაციულია, იზოლაციურად მოქმედი დანაყოფების მოშლა კი - ადვილი. თანამშრომელთა თანახმად, სხვათა მოსაზრებებში ეჭვის შეტანას სირცხვილი, ფაქტობრივად, არ ახლავს. ზოგი შინაურის თქმით კი ავტონომია მათ ძალას აძლევთ - განსაკუთრებით, საშუალება, ლატერალურად იმოძრაონ სხვადასხვა პროექტში.

როგორც Truset-ის თანადამფუძნებელი, ჰილი, ამბობს, „ConsensSys-ი, ბოლოს, Harvard Business Review-ში ქრესტომათიული მაგალითის სახით მოხვდება - ან როგორც გაკვეთილი კორპორაციული ორგანიზაციული სტრუქტურის ცვლილების შესახებ, ან როგორც კატასტროფა“.

თუ რაიმე პარადოქსი ახლავს ლუბინის მისიას, სახე უცვალავს ბიზნესს დეცენტრალიზაციის მოახლოებული ეპოქისთვის, ის თავად ConsensSys-ის ბუნებაში უნდა ვეძიოთ: ლუბინის კომპანია გაცილებით უფრო ცენტრალიზებულია, ვიდრე მას მოეწონებოდა ამის აღიარება. ასე, მაგალითად, როცა ConsensSys-ის „გამონაზარდები“ მართლაც გამოიზარდნენ და დამოუკიდებელ ბიზნესებად იქცნენ, ლუბინი მათზე, სულ ცოტა, 50%-იან მფლობელობას ინარჩუნებს. ამდენად, ერთი მხრივ, ამერიკის ოქროს ხანის წარმომადგენლების, ჯონ პირპონტ მორგანისა და ენდრიუ კარნევის, მეორე მხრივ კი ინტერნეტის ეპოქის ტექნოლოგიური მაგნატების, ჯეფ ბეზოსისა და მარკ ცუკერბერგის მსგავსად, ბლოკჩეინის ეპოქაში, ლუბინიც მორიგ ავტორიტარულ ტიტანად ქცევის გზას ადგას.

„სწორედ აქ კარგავს აზრს მთელ ამ ქსელურობასა და დეცენტრალიზაციაზე ლაპარაკი, - ამბობს უორდი. - არასდროს იყო მკაფიო, ვის რა წილი ჰქონდა“. ConsensSys-ის ერთ-ერთი პროექტის, ICO-თი დაბადებული Grid+-ის შემთხვევაში, ლუბინმა, Forbes-ის შეფასებით, სტარ-

ტაპის სააქციო კაპიტალის ნახევართან ერთად, მისი მონეტების 20% ჩაიჯიბა.

„არ მგონია, ოდნავი წარმოდგენა მაინც ჰქონდეთ, რას ნიშნავს დეცენტრალიზაცია“, - ამბობს CoinShares-ის დემირორსი.

ConsensSys-ის 1,200 თანამშრომელთა შორის კომპანიის სააქციო კაპიტალის გაზიარების საკითხი ანეკდოტადაა უკვე ქცეული. ყოფილი თანამშრომლების თანახმად, ლუბინი ამ თემას თავს არიდებდა და, თუ შეეკითხებოდი, გეგმა სულ „ექვსი კვირით“ იდებოდა. უნდა ითქვას, რომ პირველმა ასიოდე თანამშრომელმა თავიანთი სააქციო კაპიტალი 2017-ის დასაწყისში მიიღეს და თითქმის ორი წლის შემდეგ, როგორც ConsensSys-ი ამბობს, ის ჯერაც მუშაობს გეგმაზე, თავის უფრო დიდ სამუშაო ძალას მისცეს წილი კომპანიაში.

ლუბინს არ მიაჩნია, რომ ConsensSys-ის სტრუქტურა ურთიერთწინააღმდეგობრივია. „თუ შეძლებ, შექმნა სისტემა, რომელიც მრავალ ადამიანს ემსახურება და რომლითაც ყველა ალტაცებულია, არაა აუცილებელი ამ სტრუქტურას ბევრი ადამიანი თანაბრად ფლობდეს“, - ამბობს ის პასუხად, რომელიც თავისუფლად შეიძლება, ცუკერბერგის პირიდან ამოსულიყო Facebook-ის დაუბალანსებელი საჯარო შეთავაზების წინა ღამეს.

2017-ში ConsensSys-ს შეეძლო, ICO-ები კომპანიათა წამოწყებისა და შიდა თანამშრომლების დაჯილდოების იოლ და სარფიან საშუალებად გამოეყენებინა. მაგრამ დღეს, როცა SEC-ი გამკაცრებულია ICO-ების მიმართ, შესაძლებლობის ფანჯარა მნიშვნელოვნად დაპატარავდა. „როცა ვცდილობთ, მეტი გარე ინვესტიცია განვახორციელოთ, სპეციფიკურ ხელშეკრულებებს ვაწყდებით, რისთვისაც ტრადიციული ვენჩურ-კაპიტალისტური მოდელია საჭირო“, - ამბობს რონ გარეტი, ConsensSys Labs-ის ხელმძღვანელი - განყოფილებისა, რომელიც წყვეტს, რომელი პროექტი დაფინანსდეს და რომელი

- არა. „ასეთ ხელშეკრულებებში ჩვენ ნაკლებ სააქციო კაპიტალს ვიღებთ“. გარეტი იმასაც ამატებს, რომ სხვა სტარტაპ-ინკუბატორები, მაგალითად, Betaworks-ი, როგორც წესი, თავიანთი გამოზრდილი კომპანიებიდან საკონტროლო წილებს იღებენ. ესვე თქვენი დემოკრატიზაცია და დეცენტრალიზაცია.

ამ ეტაპზე ჯო ლუბინის გრანდიოზული ექსპერიმენტი ბიზნესის მომავლისა საათის ისრების საწინააღმდეგო მიმართულებით მიდის: მოასწრებენ კი ბლოკჩეინის აპლიკაციები წარმატების მოპოვებას მანამდე, სანამ ლუბინის ხელგაშლილობას წერტილი დაესმევა?

Ethereum-ის ყველაზე წარმატებულ აპლიკაციებსაც კი მერხერი სამომხმარებლო ბაზები აქვს. ყველაზე ფართოდ მოხმარებული აპლიკაცია კრიპტოფულის დეცენტრალიზებული გაცვლითი ბირჟაა, სახელად IDEX-ი, რომელიც არ გახლავთ ConsensSys-თან აფილირებული. მოღვაწეობიდან წელიწადზე მეტია გასული და მას სულ რაღაც 1,000 დღიური მომხმარებელი ჰყავს. „ვიცი, რომ ბევრი მუშაობა და დრო იქნებოდა საჭირო პლანეტარული მასშტაბის მასობრივი ევოლუციის წამოსაწყებად“, - ამბობს ლუბინი.

ლუბინი თუ კვლავ მილიარდერად დარჩება, მაშინ შეძლებს, რამდენიმე წლის განმავლობაში ConsensSys-ი შეინარჩუნოს... თუნდაც რომ წლიურად \$100 მილიონზე მეტს ხარჯავდეს. „ამ ეტაპზე ConsensSys-ი სტაბილური და ჯანმრთელია“, - ამტკიცებს ის.

როდის გავა ლუბინი თამამიდან? „არავითარი გეგმა არ მაქვს, წილი გავყიდო, და ასეთი სტრატეგია არც არასდროს მქონია, რაც არ უნდა მეკეთებინა, - ამბობს ის ConsensSys-ის სან-ფრანცისკოს ოფისიდან, სადაც ის-ისაა, „დემო დღეს“ უმასპინძლა 16 სტარტაპისტთვის, რომლებიც მოწადინებულნი არიან, მისგან ფინანსური მხარდაჭერა მიიღონ. - ბოლომდე ვარ ჩართული“.

საქართველოს უმაღლესი განათლების საქსტორი

უნივერსიტეტებისა და სტუდენტების რაოდენობა

2017-2018 სასწავლო წლის დასაწყისისთვის საქართველოში 75 უმაღლესი საგანმანათლებლო დაწესებულება იყო, მათ შორის, 20 - სახელმწიფო, ხოლო 55 - კერძო. ყველა უმაღლეს სასწავლებელში ერთად 143 808 სტუდენტი სწავლობს. მათი 65% სახელმწიფო უნივერსიტეტების სტუდენტია.

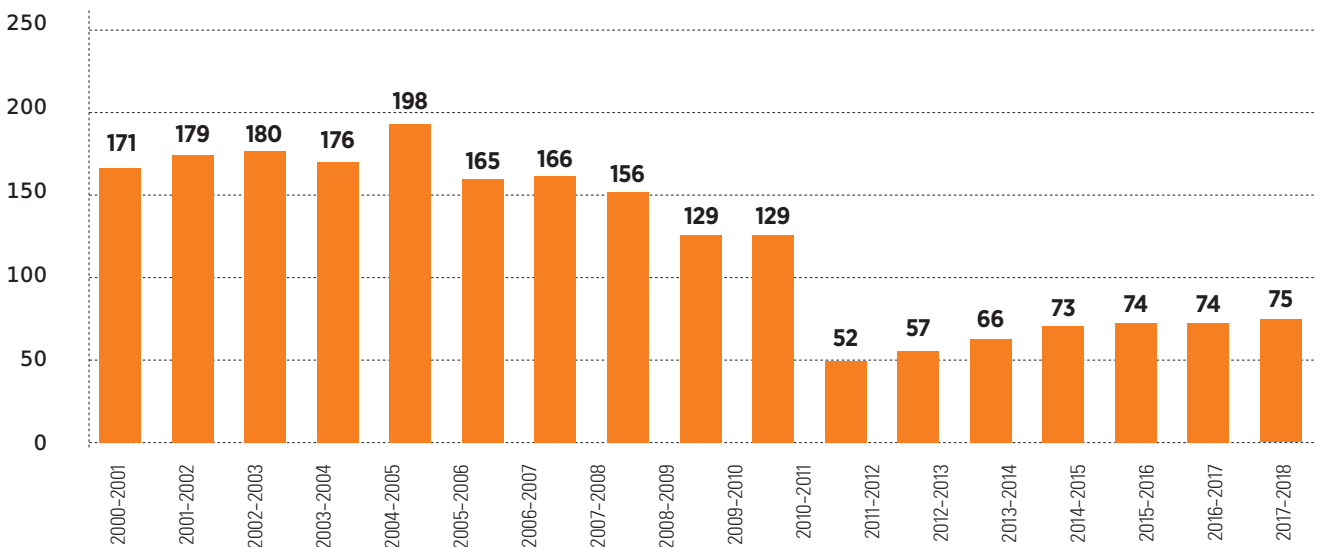
საქართველოს სტატისტიკის ეროვნულ სამსახურს უმაღლესი სასწავლებლებისა და სტუდენტების შესახებ ინფორმაცია 2000-2001 სასწავლო წლიდან აქვს გამოქვეყნებული.

2000 წელს საქართველოში 171 უმაღლესი სასწავლებელი იყო, სადაც 110 287 სტუდენტი სწავლობდა. მიუხედავად იმისა, რომ სასწავლებლების რაოდენობა 75-მდე შემცირდა, მათში 30%-ით მეტი სტუდენტი სწავლობს, ვიდრე 17 წლის წინ. 2004 წლამდე უნივერსიტეტების რაოდენობა მატულობდა და 2004-2005 სასწავლო წლისთვის უკვე 198 სასწავლებელი იყო, სადაც 145 452 სტუდენტი სწავლობდა.

2005 წლიდან უმაღლესი საგანმანათლებლო დაწესებულების ავტორიზაცია-

აკრედიტაციის მოთხოვნები გამკაცრდა და აქედან გამომდინარე, სასწავლებლების რიცხვმა შემცირება დაიწყო. კლების ტენდენცია 2011 წლამდე გაგრძელდა და მინიმუმს - 52 უმაღლეს სასწავლებელს მიაღწია, სადაც 95 110 სტუდენტი სწავლობდა. 2011 წელს უნივერსიტეტების რაოდენობის მკვეთრად კლების მიზეზი ავტორიზაცია-აკრედიტაციის მოთხოვნების კიდევ ერთხელ გამკაცრება იყო. 2012 წლიდან კი სასწავლებლებისა და სტუდენტების რაოდენობა იზრდება.

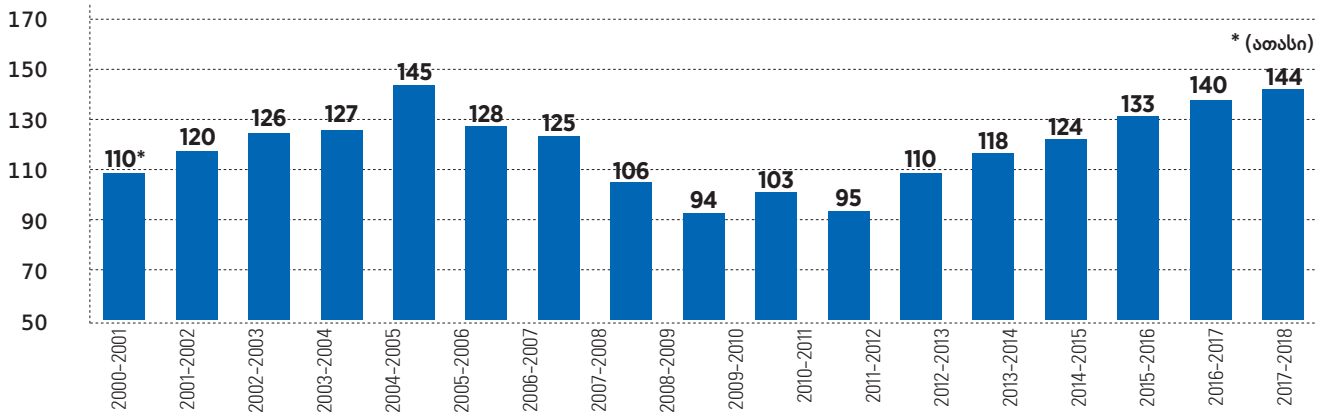
უმაღლესი საგანმანათლებლო დაწესებულებების რაოდენობა საქართველოში



2005-2011 წლებში შემცირება ძირითადად კერძო უნივერსიტეტებს შეეხო, მათი რიცხვი 172-დან 33-მდე შემცირდა, ხოლო სახელმწიფო უნივერსიტეტების რაოდენობამ მხოლოდ 7 ერთეულით იკლო. კერძო უნივერსიტეტების სტუდენტთა წილი 35%-ზე მაღალი არასდროს ყოფილა. ყველაზე დაბალი წილი 2003-2004 წლებში იყო 23%-ის დონეზე. ბოლო წლებში კერძო უნივერსიტეტის სტუდენტთა წილი იზრდება.

წყარო: საქსტატი

უმაღლესი საგანმანათლებლო დაწესებულებების სტუდენტთა რაოდენობა



არსებული 75 უმაღლესი სასწავლებლიდან 48 თბილისშია: 9 – სახელმწიფო და 39 – კერძო. 8 აჭარაშია და 4 იმერეთში. სხვა რეგიონებში 1 ან 2 სასწავლებელია.

გენდერული კუთხით რომ ვნახოთ, უმაღლეს სასწავლებლებში ბიჭებისა და გოგონების რაოდენობა 50-50%-ზეა. საინტერესოა, რომ 2011 წელს 62% იყო გოგონების წილი და მას შემდეგ კლების ტენდენცია აქვს.

წყარო: საქსტატი

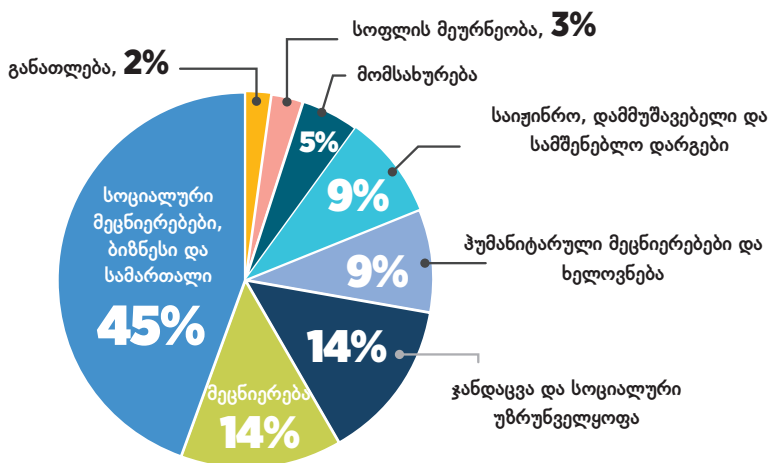
ყველაზე მოთხოვნილი სასწავლო პროგრამები

უმაღლეს სასწავლებლებში ყველაზე მოთხოვნილი პროგრამები სოციალური მეცნიერებები, ბიზნესი და სამართალია, სადაც ჯამში სტუდენტების 45% სწავლობს (64 379 სტუდენტი). შემდეგ მოდის მეცნიერება, სადაც დაახლოებით 20 000 სტუდენტი სწავლობს, ცოტათი ნაკლები სწავლობს

ჯანდაცვისა და სოციალური უზრუნველყოფის პროგრამებზე. ყველაზე ცოტა, 2%, განათლების პროგრამებზე სწავლობს. ცალკე აღებულ კერძო უნივერსიტეტებში სოციალურ მეცნიერებებზე, ბიზნესსა და სამართალზე სტუდენტების 62% სწავლობს. შემდეგ ყველაზე მოთხოვნილი სამედიცინო პროგრამებია. როგორც კერ-

ძო, ისე სახელმწიფო უნივერსიტეტებშიც ყველაზე ნაკლები მოთხოვნა განათლების პროგრამებზეა. სახელმწიფო უნივერსიტეტებში სოციალური მეცნიერებების, ბიზნესისა და სამართლის პროგრამების შემდეგ ყველაზე მეტი სტუდენტი მეცნიერებების შემსწავლელ პროგრამებს ირჩევს.

სტუდენტების განაწილება სასწავლო პროგრამების მიხედვით



ჯერ კიდევ არსებობს „გოგოს სპეციალობები“ და „ბიჭის სპეციალობები“. მაგალითად, განათლების პროგრამებზე (ე.წ. პედაგოგიური) სტუდენტების 93% გოგონაა. 74% მოდის გოგონებზე ჰუმანитарული მეცნიერებებისა და ხელოვნების პროგრამებზე. სხვა შემთხვევებში თითქმის თანაბარი გადანაწილებაა, ან ბიჭებია მეტი. ყველაზე დიდი წილი ბიჭებს საინჟინრო და სამშენებლო პროგრამებში აქვთ – 87%. 66% მოდის ბიჭებზე სოფლის მეურნეობის შემსწავლელ პროგრამებზე.

წყარო: საქსტატი

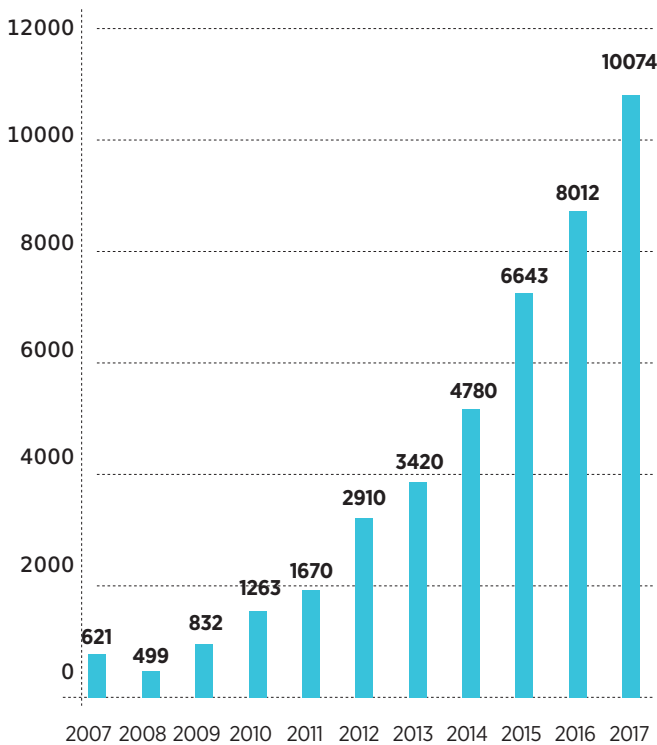
უცხოელი სტუდენტები ქართულ უნივერსიტეტებში

საქართველოს უმაღლეს სასწავლებლებში უცხოელი სტუდენტების რიცხვი სწრაფად იზრდება. ამის მიზეზი საქართველოში უმაღლესი განათლების სიახლე და ლიბერალური საგებო რეჟიმია. 2017-2018 სასწავლო წელს საქართველოში უმაღლეს განათლებას 10 074

უცხოელი სტუდენტი იღებდა, რაც 2 062 სტუდენტით მეტია 2016 წლის მაჩვენებელზე. 10 წლის წინ საქართველოში მხოლოდ 621 უცხოელი სტუდენტი სწავლობდა, გასულ წელს კი 16-ჯერ მეტი. მათი რაოდენობა 2014 წელთან შედარებითაც კი გაორმაგებულია. უცხოელი სტუდენტების 69% ბიჭია.

უცხოელი სტუდენტების 64% კერძო სასწავლებლებში სწავლობს და მათი რაოდენობა ბოლო წლებში კერძოში გაცილებით სწრაფად იზრდება (საშუალოდ 44%-ით), ვიდრე სახელმწიფო სასწავლებლებში (საშუალოდ 12%-ით).

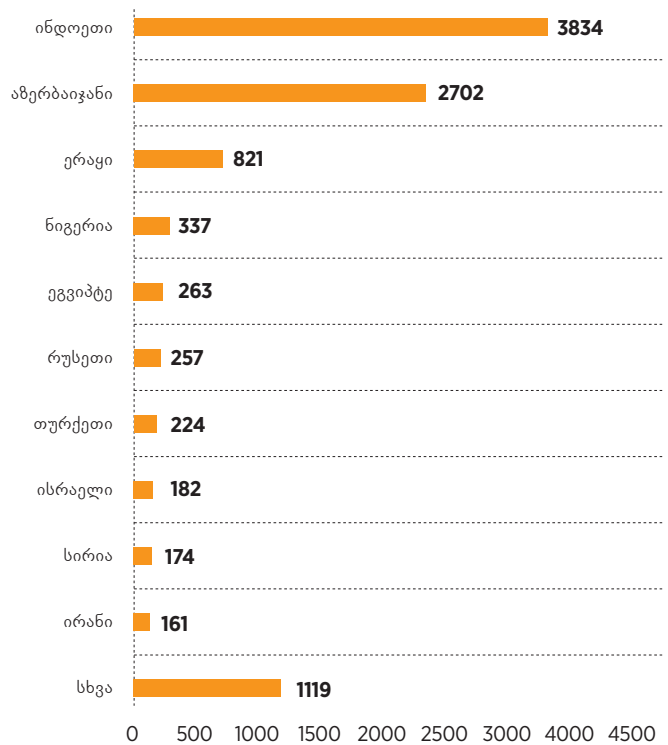
უცხოელი სტუდენტების რაოდენობა საქართველოს უმაღლეს სასწავლებლებში



წყარო: საქსტატი

საქართველოს უმაღლესი სასწავლებლების უცხოელი სტუდენტების 38% ინდოეთიდანაა. ინდოეთიდან სტუდენტების რაოდენობა 2017-2018 სასწავლო წელს წინა წელთან შედარებით 1 327-ით გაიზარდა. ინდოეთის შემდეგ ყველაზე მეტი სტუდენტი (2 702) აზერბაიჯანიდან ჩამოვიდა. მესამე ადგილზე ერაყია 821 სტუდენტით, თუმცა გასულ წელს ერაყელი სტუდენტების რაოდენობა 153-ით შემცირდა.

უცხოელი სტუდენტების რაოდენობა ქვეყნების მიხედვით



წყარო: საქსტატი

უცხოელი სტუდენტების 71% სამედიცინო სწავლობს და ამასთან, ამ მიმართულებით მოთხოვნა ყველაზე მზარდია. ფაქტობრივად, უცხოელი სტუდენტების რიცხვის ზრდას სამედიცინო განათლების მიღების სურვილი განაპირობებს. 22% სოციალურ მეცნიერებებზე, ბიზნესსა და სამართალზე სწავლობს.

უმაღლესი განათლების დაფინანსება და ფასები

უმაღლესი განათლება ორი ნჯაროდან ფინანსდება: სახელმწიფო ბიუჯეტიდან და შუპალოდ სტუდენტების მიერ გადახდილი სწავლის გადასახადიდან. სახელმწიფო ბიუჯეტიდან უნივერსიტეტებს 4

სახის დაფინანსება აქვთ: სასწავლო გრანტი (იღებს სტუდენტი, მიუხედავად იმისა, სახელმწიფო სასწავლებელში ჩააბარებს, თუ კერძოში), სოციალური პროგრამის ფარგლებში დაფინანსება (იღებენ სოციალურად დაუცველები, როგორც სახელმწიფო, ასევე კერძო სასწავლებელში), უფასო ფაკულტეტები (მხოლოდ სახელმწიფო სასწავლებლები) და პროგრამული დაფინანსება (მხოლოდ სახელმწიფო უნივერსიტეტები).

2018 წელს სახელმწიფო ბიუჯეტიდან უმაღლესი განათლება 148.5 მილიონი ლარით დაფინანსდა. აქედან 11.8 მილიონი გამოცდების ორგანიზებაზე დაიხარჯა, სასწავლო გრანტებზე - 113.6 მილიონი (აქ შედის სოციალური დაფინანსება და უფასო ფაკულტეტებიც), საბღვარგარეთ განათლების ხელშეწყობაში - 6.9 მილიონი, ხოლო უმაღლესი საგანმანათლებლო დაწესებულებების ხელშეწყობაზე (პროგრამული დაფინანსება) 16 მილიონი დაიხარჯა.

უფასო ფაკულტეტების სიას ადგილების რაოდენობის მიხედვით განათლების, მეცნიერების, კულტურისა და სპორტის სამინისტრო ყოველწლიურად აქვეყნებს. ფინანსდება აგრარული მეცნიერებები, განათლება, ინჟინერია, საბუნებისმეტყველო მეცნიერებები, სოციალური მეცნიერებები, ჰუმანიტარული მეცნიერებები და მიმართულებათაშორისი დარგები და სპეციალობები. ეს ნიშნავს, რომ თუკი სტუდენტი უმაღლეს სასწავლებელში ეროვნული გამოცდის ნებისმიერი ქულით მოხვდება, ჩაი-

რიცხება სახელმწიფო უნივერსიტეტის იმ ფაკულტეტზე, რომელიც უფასოთა სიაშია და ბიუჯეტიდან 100%-იან გრანტს (2250 ლარს) მიიღებს. თუმცა, ცოტა ხნის წინ განათლების მინისტრმა განაცხადა, რომ, სავარაუდოდ, 2019 წლიდან უნივერსიტეტებში უფასო ფაკულტეტები აღარ იქნება, რადგან ამ მიდგომამ არ გაამართლა და თანხას სხვა სქემით დაუმატებენ სახელმწიფო უნივერსიტეტებს.

კერძო უნივერსიტეტებს სახელმწიფო ბიუჯეტიდან მხოლოდ სტუდენტისთვის გამიზნული სასწავლო გრანტი შესდით, რაც მაქსიმუმ 2 250 ლარს შეადგენს.

სახელმწიფო უნივერსიტეტებს არა აქვთ უფლება, სწავლის წლიური საფასური 2 250 ლარზე მეტი დააწესონ, კერძო უნივერსიტეტებს კი ფასის დადებას კანონი არ უზღუდავთ, მხოლოდ კონკურენციასა და სტუდენტების გადახდისუნარიანობაზე არიან დამოკიდებული. მიუხედავად იმისა, რომ სახელმწიფო უნივერსიტეტები სხვა გზებითაც იღებენ ბიუჯეტიდან ფულს, მათ ერთ სტუდენტისთვის განათლების მიცემაზე დასახარჯი თანხა გაცილებით ნაკლები აქვთ, ვიდრე ზოგ კერძო უნივერსიტეტს, რომლებიც სწორედ ფინანსური შესაძლებლობიდან გამომდინარე უკეთეს სწავლის პირობებსა და განათლებას სთავაზობენ სტუდენტებს.

საქართველოს უმაღლეს სასწავლებლებში ქართულენოვან პროგრამებზე სწავლის წლიური საფასური 1500 ლარიდან 8000 ლარამდე მერყეობს. ინგლისურენოვან პროგრამებზე კი ფასი 19 000 ლარსაც აღწევს. რამდენიმე უნივერსიტეტს აქვს ინგლისურენოვანი სამედიცინო განათლების პროგრამები, სადაც სწავლის გადასახადი გაცილებით მაღალია, ვიდრე ქართულენოვანზე. ეს პროგრამები უცხოელ სტუდენტ-

ებზეა გათვლილი, რადგან ისინი ძირითადად მედიცინის შესწავლით არიან დაინტერესებული.

საქართველოს უმაღლეს სასწავლებლებში საშუალო სკოლებთან შედარებით განათლების ხარისხის მხრივ უკეთესი სიტუაციაა. ამას რამდენიმე გარემოება განაპირობებს: საშუალოდ ერთ სტუდენტზე მეტი თანხა იხარჯება, ვიდრე ერთ სკოლის მოსწავლეზე, უნივერსიტეტში სწავლის მოტივაციის საშუალო დონე უფრო მაღალია, ვიდრე სკოლებში და უნივერსიტეტებს შორის კონკურენცია უფრო მაღალია, ვიდრე სკოლებს შორის. სკოლის არჩევანს ძირითადად საცხოვრებელი ადგილი განსაზღვრავს.

უკვე დიდი ხანია, საქართველოში უმაღლესი განათლება არ გამკვირებულა. საშუალო ფასი ახლა უფრო დაბალია, ვიდრე 10 წლის წინ იყო. ეს იმ ფონზე, როდესაც ქვეყანაში საშუალო ხელფასი იზრდება და სხვა ყველაფერი მეტნაკლებად ძვირდება, ფულის მსყიდველობითი უნარი მცირდება. ასეთ პირობებში რთულია, უნივერსიტეტებმა ხარისხი შეინარჩუნონ. სახელმწიფო პოლიტიკა კი სწავლის საფასურის სიიაფებზე ორიენტირებული და არა სწავლის ხარისხზე. სწორედ სწავლის რეალური საფასურის გაიაფებაა ერთ-ერთი მიზეზი იმის, რომ სტუდენტების რაოდენობა წლიდან წლამდე იზრდება. პოლიტიკურად რთულია სახელმწიფო უნივერსიტეტების წლიური სწავლის საფასურის ჭერი - 2 250 ლარი გაიზარდოს, მიუხედავად იმისა, რომ დღევანდელი 2 250 ლარი გაცილებით ცოტაა, ვიდრე 10 წლის წინ იყო. მოსახლეობის დიდ ნაწილს ზოგადად დიპლომის აღება უფრო უნდა, ვიდრე რეალური განათლების მიღება. ამ სიყალბეს თავისი დიდი მიზეზები აქვს, რაც ცალკე სტატიებისა და კვლევების თემაა. **F**

პორტირება მეოცე საუკუნეში



2018 წელს საქართველოს პორტებმა უფრო ნაკლები მოცულობის ტვირთი გაატარეს, ვიდრე 2000-ში.

2000 წლის საქართველო, გადაუჭარბებლად შეიძლება ითქვას, სხვა საქართველო იყო: ქუჩაში **ГАИ**, სეკვესტრირებული ბიუჯეტი, გაუცემელი ხელფასები, დენი გრაფიკით, ტოტალური კორუფცია და მოშლილი ინსტიტუტები. თუმცა, ოფიციალური სტატისტიკის მიხედვით, ამ წელს საქართველოს პორტებმა მაინც იმაზე მეტი ტვირთი გაატარეს, ვიდრე 2018-ში.

2018 წლის განმავლობაში საქართველოს ოთხივე პორტისა და ნავთობტერმინალის დატვირთვა შემცირდა. 2017 წელთან შედარებით, კლება 8% იყო, ხოლო გადაზიდული ტვირთების მთლიანმა რაოდენობამ 15.1 მილიონი ტონა შეადგინა.

ტვირთების ეს მოცულობა 2000 წელს არსებულ 17.6 მილიონ ტონას 16%-ით ჩამოუვარდება.

დღეს საქართველოს ყველაზე დატვირთულ პორტად ფოთის პორტი ითვლება, რომელმაც 2018 წელს 6.3 მილიონი ტონა ტვირთი გაატარა. 2000 წელს კი ყველაზე დიდი ტვირთბრუნვა ბათუმის პორტს ჰქონდა. ამ წელს ბათუმის გავლით 8.4 მილიონმა ტონა პროდუქტმა გაიარა.

2018 წელს, 2000 წელთან შედარებით,

რებით, ბათუმის პორტსა და სუფსის ნავთობტერმინალში გადაზიდვები შემცირებულია, ფოთის პორტში კი ზრდაა.

2018 წელს ფოთის პორტის ტვირთბრუნვა 2000 წლის მაჩვენებელს 85%-ით აღემატებოდა და 6.3 მილიონ ტონას შეადგენდა.

ბათუმის პორტის ტვირთების ნაკადი კი 2000 წელთან შედარებით 56%-ით არის შემცირებული და მხოლოდ 3.7 მილიონ ტონას შეადგენს. 36%-ით არის შემცირებული სუფსის ნავთობტერმინალის ბრუნვა და ისიც 3.7 მილიონ ტონას შეადგენს.

რაც შეეხება ყულევის ტერმინალს, ის 2000 წელს აშენებული არ იყო. ეკონომიკის სამინისტროს მონაცემებით, 2018 წელს ამ ტერმინალის გამოყენებით 1.4 მილიონი ტონა ნავთობი გადაზიდეს.

რატომ არის შემცირებული პორტების ტვირთბრუნვა?

2010 წელთან შედარებით, საქართველოს პორტების ტვირთბრუნვა 33%-ით არის შემცირებული. ეს, რაოდენობრივად, 7.4 მილიონი ტონა ტვირთის დაკარგვას უდრის.

ტვირთების კლება პირველ რიგში შუაზღვიური (ძირითადად, ყაზახური) ნავ-

თობის უფრო მეტი წილის ჩრდილოეთის დერეფანში გადასვლას უკავშირდება.

მაგრამ პორტების ტვირთბრუნვა შემცირებულია არა მხოლოდ 2010 წელთან, არამედ 2000 წელთან შედარებითაც.

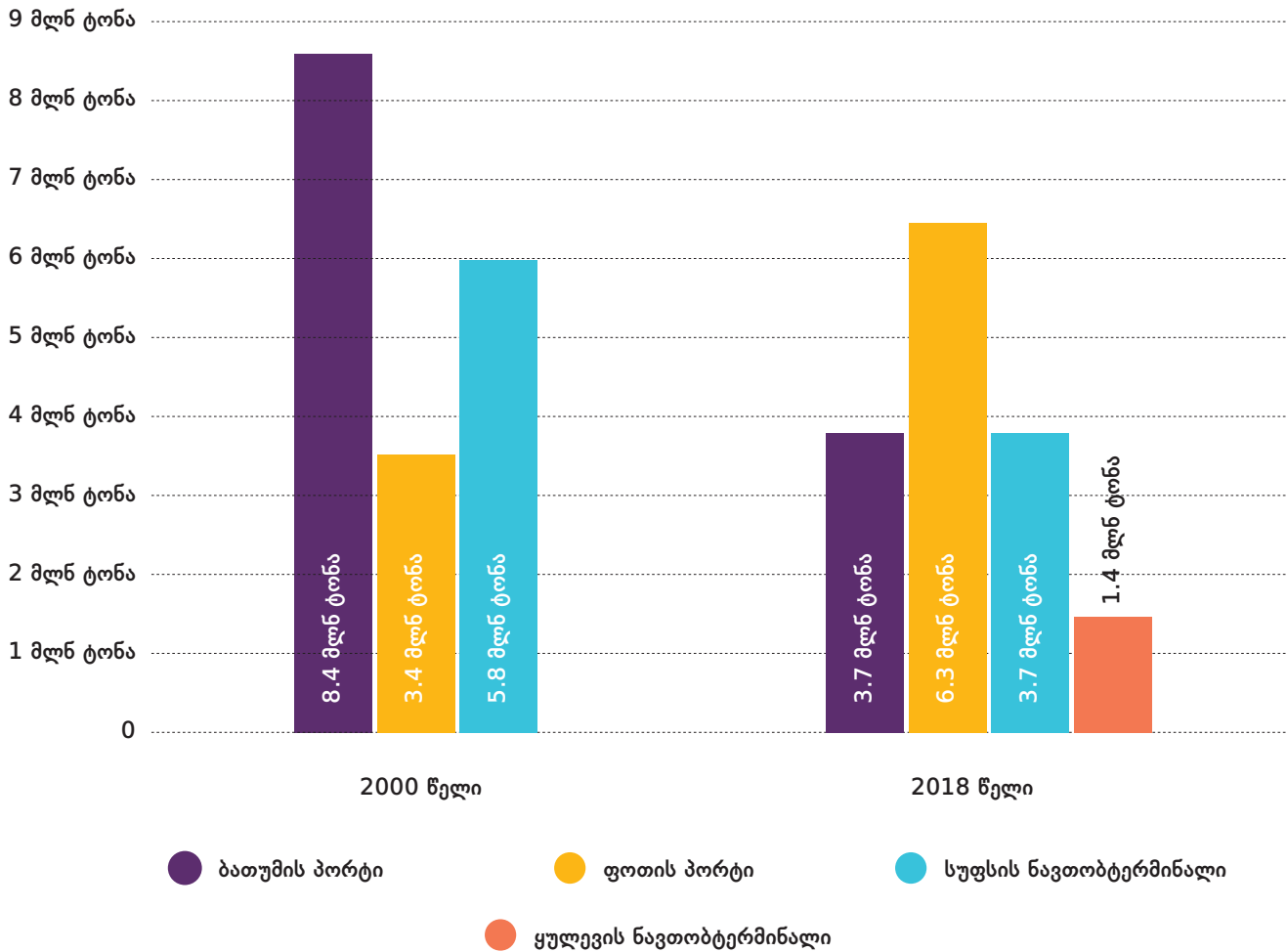
თუ 2000 წელს გადაზიდული ტვირთების შემადგენლობას 2018 წლის მაჩვენებელს შევადარებთ, დავინახავთ, რომ 18 წლის წინ პორტების ბრუნვის 2/3-ზე მეტი ნავთობპროდუქტების ტრანზიტზე მოდიოდა. დღეს კი ეს თანაფარდობა მშრალი ტვირთებისა და კონტეინერების სასარგებლოდ არის შეცვლილი.

2000 წელს საქართველოს პორტებში გადამუშავებული კონტეინერების რაოდენობა ნულთან ახლოს იყო, 2018 წელს კი მათი მოცულობა 15%-ით, 453,938 კონტეინერამდე გაიზარდა. კონტეინერების აღნიშნული რაოდენობა საქართველოს სატრანსპორტო დერეფნისთვის რეკორდულია.

თუმცა ის გარემოება, რომ 20 წლის გასვლის შემდეგაც საქართველოს პორტების დატვირთვა მცირეა, მიანიშნებს იმაზე, რომ სატრანზიტო დერეფანმა ენერგომატარებლების გარდა, სხვა მსხვილი ტვირთების მოზიდვა ამ დრომდე ვერ შეძლო.

მაგალითად, ბათუმის პორტმა 2000

საქართველოს პორტების ტვირთბრუნვა - 2000 წლის შედეგები VS 2018 წლის მაჩვენებლები



წელს 8 მილიონი ტონა ტვირთი მიიღო, საიდანაც 7 მლნ ტონა ნავთობს წარმოადგენდა. პორტის ვებგვერდზე გამოქვეყნებული სტატისტიკის მიხედვით, 2018 წლის განმავლობაში გადაზიდული 3.7 მილიონი ტონიდან ნავთობი მხოლოდ 1 მლნ-ს შეადგენდა.

სწორედ ნავთობის ტვირთების ვარდნას უკავშირდება საქართველოს რკინიგზის ტვირთბრუნვის შემცირებაც.

საქართველოს რკინიგზის მიერ გატარებული ტვირთების ნაკადი ყველაზე დიდი ბაქო-თბილისი-ჯეიჰანის მილსადენის გახსნის წელს - 2006-ში იყო და 22.6 მილიონ ტონას შეადგენდა.

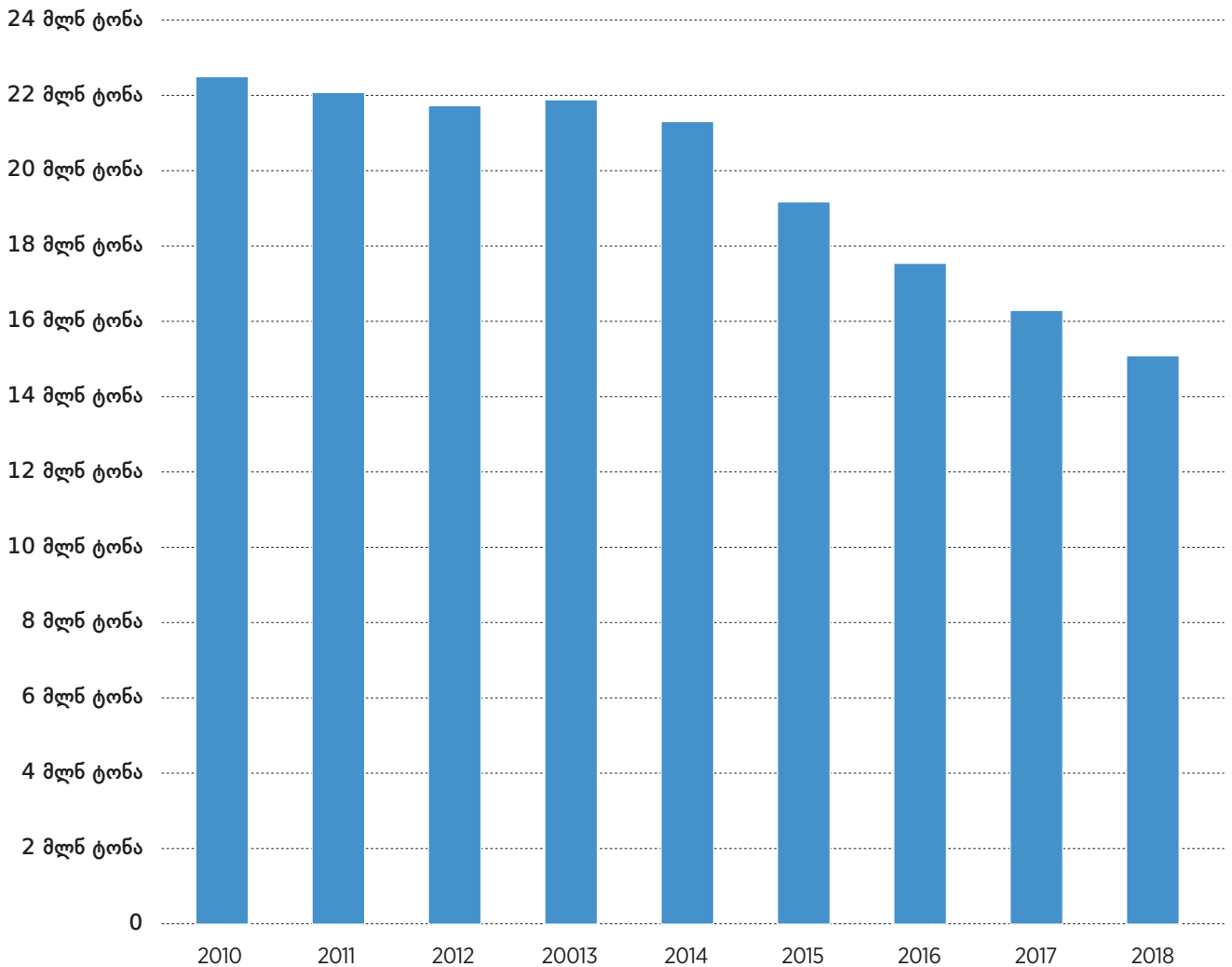
ოფიციალური სტატისტიკის მიხედვით, გასული 6 წლის განმავლობაში საქართველოს რკინიგზის ტვირთბრუნვა 50%-ით დაეცა და 2018 წელს მხოლოდ 10 მილიონი ტონა შეადგინა.

შედარებისთვის, 2003 წელს რკინიგზის მიერ გატარებული ტვირთების რაოდენობა 16.3 მლნ ტონა, 2005 წელს კი 20 მლნ ტონა იყო.

მილსადენის მეშვეობით გადატანილი ნავთობის მოცულობა კი წლიდან წლამდე უცვლელია და ძირითადად 38 მილიონ ტონას, ანუ 283,000,000 ბარელს შეადგენს.

ბაქო-თბილისი-ჯეიჰანის მილსა-

საქართველოს პორტების ტვირთბრუნვა



დენის (BTC) საპროექტო დატვირთვა წელიწადში 50 მილიონ ტონას, ანუ 366,500,000 ბარელს შეადგენს. 2011 წლიდან მოყოლებული, BTC-ის დატვირთვა საშუალოდ 255,000,000 ბარელი ანუ 34.7 მლნ ტონა იყო. რაც შეეხება ბაქო-სუფსის მილსადენს, მისი წლიური დატვირთვა საშუალოდ 28,000,000 ბარელს შეადგენს.

ენერგომატარებლების ტრანზიტის საფასურის თვალსაზრისით სარკინიგზო ტრანსპორტი მილსადენთან

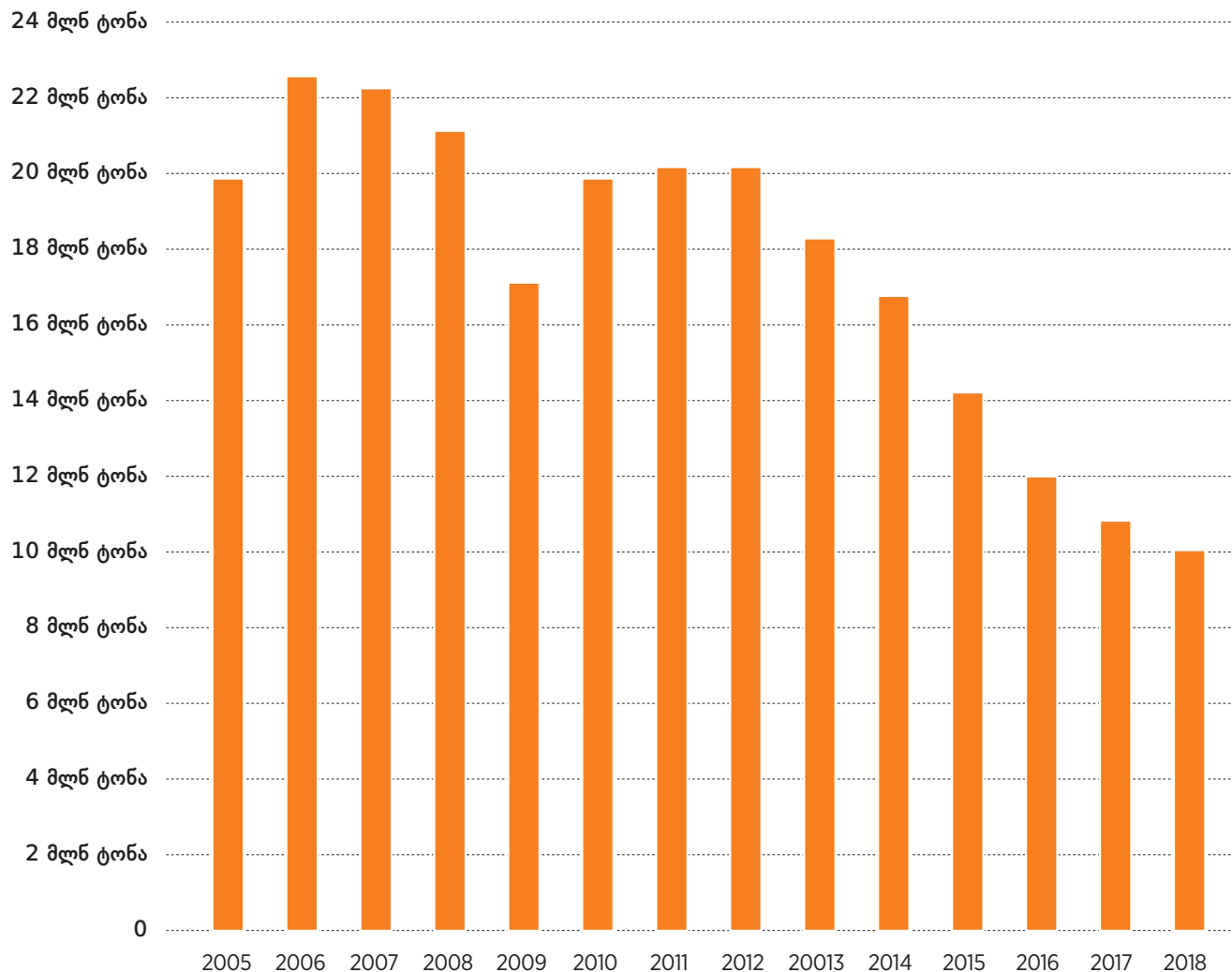
შედარებით აგებს. გაცილებით მცირეა მილსადენის საოპერაციო ხარჯები, ნაკლებია პერსონალისა და ინფრასტრუქტურის მოვლა-შენახვის ხარჯებიც.

საქართველოს პორტებში მხოლოდ ბაქო-სუფსის მილსადენის ნავთობი სვდება, რაც ქვეყანაში მილსადენის მეშვეობით შემოსული ნავთობის მხოლოდ 7%-ია. ეს გარკვეულწილად განპირობებულია იმით, რომ არც იმ პერიოდში, როდესაც საქართველო-თურქეთი და აზერბაიჯანი ახალი სატრანზიტო

დერეფნის შექმნას იწყებდნენ და არც ახლა შავი ზღვის ქართულ სანაპიროზე არ არსებობს საერთაშორისო მნიშვნელობის ღრმაწყლოვანი პორტი, რომელსაც შეეძლებოდა, რომ საქართველოზე გატარებული ნავთობის შედარებით მეტი წილი ქართული პორტიდანვე მიემართა მსოფლიო ბაზარზე.

საერთაშორისო ვაჭრობის 90% საზღვაო ტრანსპორტზე მოდის. საქართველო კი დღემდე ვაჭრობის განაპირა რეგიონად რჩება. ქართულ პორტებში

საქართველოს რკინიგზის ტვირთბრუნვა



საკონტეინერო გადაზიდვების 15%-იანი ზრდის მიუხედავად, გადატანილი კონტეინერების მთლიანი რაოდენობა იმაზე მცირეა, ვიდრე შავი ზღვის სხვა პორტები იღებენ: კონსტანცა (0.7 მლნ TEU), ნოვოროსიისკი (0.6 მლნ TEU), ოდესა (0.5 მლნ TEU).

ზღვაზე წვდომის მიუხედავად, საქართველო არ წარმოადგენს ლოგისტიკის მნიშვნელოვან კვანძს. ამაზე მსოფლიო ბანკის ლოგისტიკის ინდექსიც მეტყველებს, რომელშიც საქართვე-

ლო 160 ქვეყანას შორის 119-ე ადგილზე იმყოფება.

ამ ინდექსით მსოფლიო ბანკი ქვეყნებს მათი სატრანსპორტო ინფრასტრუქტურის, ლოგისტიკური სივრცის გამართულობისა და გლობალურ ვაჭრობაში ჩართულობის მიხედვით აფასებს. რეიტინგში საქართველოს რეგიონის ყველა ქვეყანა ასწრებს, მათ შორის ისინიც, ვისაც ზღვაზე გასასვლელი საერთოდ არა აქვს.

დღეს გლობალური ვაჭრობის გამ-

წვე ძალას ასობით მეტრის სიგრძის კონტეინერშიდები წარმოადგენენ. ამ კატეგორიის ზოგიერთ ხომალდს 15,000-ზე მეტი კონტეინერი (TEU) დატევა შეუძლია. თითოეულ მათგანზე ხშირად ნახევარი მილიარდი დოლარის ღირებულების საქონელიც არის განთავსებული.

დღეს საქართველოს ნაპირებთან ამ ხომალდების გამოჩენას სათანადო ზომის საპორტო ინფრასტრუქტურის არარსებობასთან ერთად, ბაზრის სიმცირეც

აფერხებს. რატომ ჩამოდგება \$500 მილიონის ღირებულების საქონლით დატვირთული გემი იმ ქვეყნის პორტში, რომლის მთლიანი შიდა პროდუქტიც მხოლოდ \$16 მილიარდია?

შესაბამისად, საქართველოს სატრანსპორტო სექტორის განვითარება პირდაპირ გადის იმ ქვეყნებთან ეკონომიკურ თანამშრომლობაზე, რომელთაც ზღვაზე გასასვლელი არა აქვთ. მათთან საკანონმდებლო და საბაჟო თანამშრომლობის, ასევე – საგზაო, სარკინიგზო და საბორნე ინფრასტრუქტურის განვითარების შესახებ აქტიური დიალოგის გარეშე საქართველოს სატრანზიტო პოტენციალის ზრდა რთული იქნება.

„ჩვენ ვართ კარიბჭე იმ ქვეყნებისთვის, რომელთაც ზღვაზე გასასვლელი არ გააჩნიათ“, – განაცხადა საქართველოს

საშუალო ზრდის ტემპი 5.09% იყო. ამ ქვეყნების ბაზრის ზომა კი 70 მილიონს შეადგენს.

IMF-ის პროგნოზით, 2023 წლისთვის ცენტრალური აზიის ეკონომიკის ზომა \$416 მილიარდს მიაღწევს, რაც ნიშნავს, რომ ამ ქვეყნების ბაზარი სულ რაღაც 5 წელიწადში \$131 მილიარდით უფრო მეტ საქონელსა და მომსახურებას შექმნის. ერთ მოსახლეზე მთლიანი შიდა პროდუქტის მაჩვენებელი კი დღეს არსებული \$12,300-დან (PPP დოლარებში) \$15,800-მდე გაიზრდება.

მოსალოდნელი ეკონომიკური ღიბერალიზაცია და ამ ქვეყნებში მოსახლეობის შემოსავლების ზრდა, სავარაუდოდ, საერთაშორისო ვაჭრობაში ცენტრალური აზიის უფრო მეტ ჩართვას და მათი ეკონომიკის დივერსიფიცირებას

SCP-ის მილსადენებით მხოლოდ გასულ წელს საქართველო \$12 მილიარდამდე ღირებულების ნავთობმა და ბუნებრივმა აირმა გადააკეთა.

სამხრეთის გაზის დერეფნის გაფართოების პროექტი კი უკვე აქტიურ ფაზაშია შესული: 2018 წელს გაიხსნა TANAP-ის მილსადენი, რის შედეგადაც ბუნებრივი აირის ტრანზიტით 1 მილიარდი კუბური მეტრით გაიზარდა. დაწყებულია ტრანსანდრიატიკული მილსადენის (TAP) მშენებლობის სამუშაოებიც, რომელიც ევროკავშირის ყოველწლიურად 15-20 მილიარდ კუბმეტრ ბუნებრივ აირს მიაწვდის. პროექტის შედეგები უკვე ხელშესახებია და მასზე მომდევნო წლების განმავლობაში საქართველოს ენერგოდამოუკიდებლობა არის დამოკიდებული.

ზღვაზე წვდომის მიუხედავად, საქართველო არ წარმოადგენს ლოგისტიკის მნიშვნელოვან კვანძს.

ველოს პრემიერ-მინისტრმა მამუკა ბახტაძემ.

ამასთანავე, მნიშვნელოვან გარემოებას წარმოადგენს ის, რომ ცენტრალური აზიის ქვეყნებში ახლა მნიშვნელოვანი ეკონომიკური გარდაქმნებია. ასტანაში შექმნა თავისუფალი ეკონომიკური ზონა, რომელშიც ბრიტანული სამართალი მოქმედებს, უზბეკეთი კი ბაზრის ლიბერალიზაციისა და საერთაშორისო ინვესტორების მოზიდვისთვის ემზადება.

საერთაშორისო სავალუტო ფონდის მონაცემებით, ცენტრალური აზიის ქვეყნების მთლიანი შიდა პროდუქტი 2018 წელს \$285.6 მილიარდი იყო. ცენტრალური აზიის ქვეყნების ეკონომიკა მსოფლიოს საშუალო მაჩვენებელთან შედარებით უფრო მაღალი ტემპით იზრდება: ბოლო სამი წლის განმავლობაში

შეუწყობს ხელს.

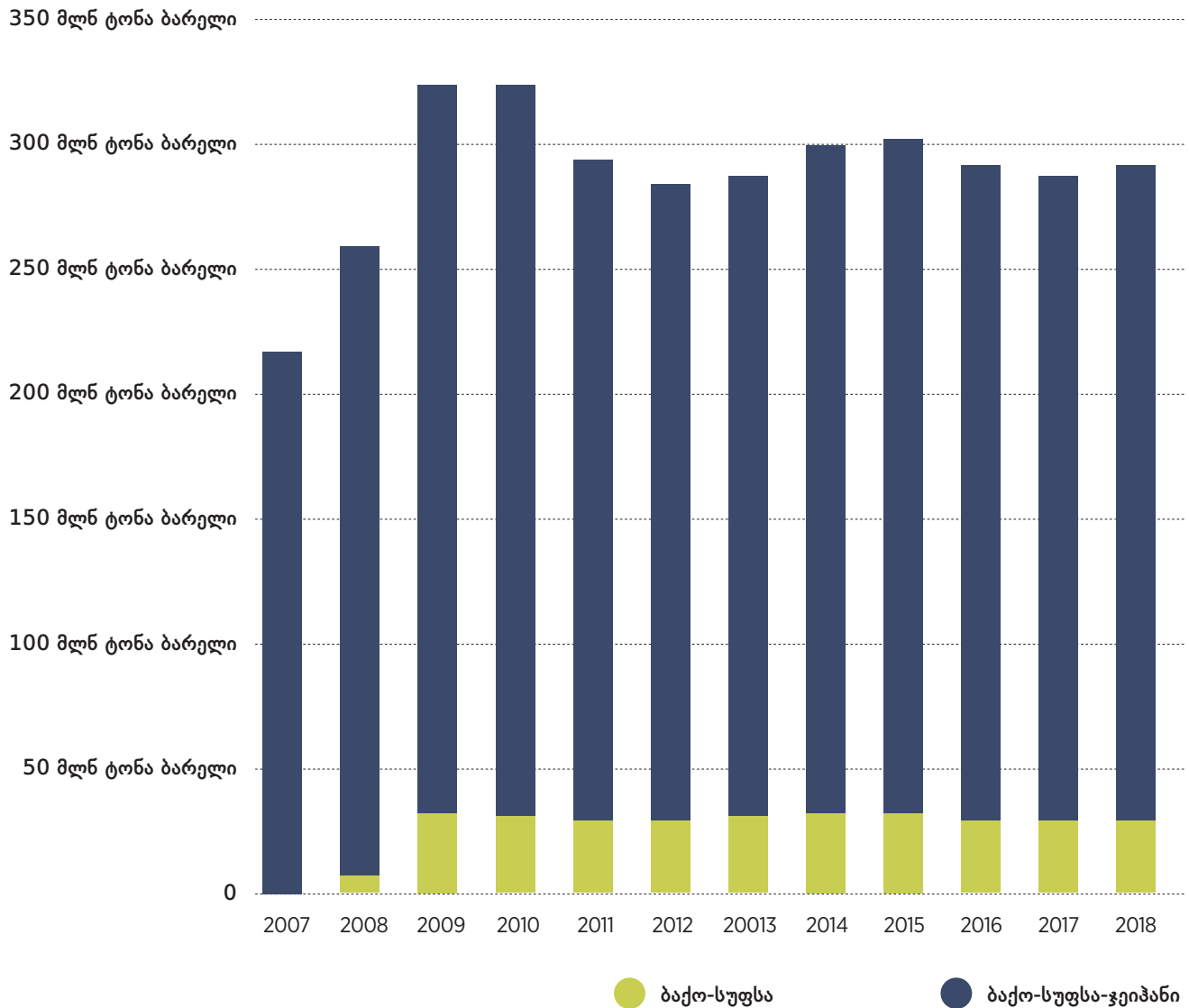
აღნიშნულ პროცესში საქართველოს მხრიდან საკუთარი სატრანზიტო პოტენციალის ხელახალი აღმოჩენა და ამ კვანძში დამაკავშირებელი ადგილის მონახვა განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია. ღრმაწყლოვანი პორტი კი სწორედ ის პროექტი იქნება, რომელიც საქართველოს ლოგისტიკურ ფუნქციას ახლიდან წარმოაჩენს.

საქართველოს სატრანზიტო მნიშვნელობა დღეის მდგომარეობით, პირველ რიგში მილსადენ ტრანსპორტთან არის დაკავშირებული. უკანასკნელი 20 წლის განმავლობაში საქართველოსადმი საერთაშორისო ინტერესი და მისი გეოპოლიტიკური მნიშვნელობა მეტწილად სწორედ საქართველოს, როგორც სამხრეთის ენერგოდერეფნის საკვანძო წევრობით იყო გამოწვეული. BTC-ისა და

ანაკლიის ღრმაწყლოვანი პორტი კი საქართველოს საზღვაო დანიშნულების ქვეყნად წარმოაჩენს. პროექტი იმდენად მნიშვნელოვანია, რომ მისი განსაკუთრებული სტატუსი საქართველოს ახალი რედაქციის კონსტიტუციითაც არის გარანტირებული.

\$2.5 მილიარდის ღირებულების პროექტი 9 ფაზად იყოფა, მისი პირველი ეტაპის სამშენებლო სამუშაოები უკვე დაწყებულია, ადგილობრივი და საერთაშორისო ინვესტორების \$600-მილიონიანი დაფინანსება კი – უკვე შეთანხმებული. პორტის პირველი ფაზის მშენებლობის დასრულება და პირველი ხომალდების მიღება 2020-2021 წლებში იგეგმება. საბოლოო ჯამში, პროექტის ცხრავე ფაზის დასრულების შემდეგ, პორტის გამტარუნარიანობა 100 მილიონი ტონა იქნება. ეს 2018 წელს

სატრანზიტო ნავთობის მოცულობა 2007-2017 წლებში



საქართველოს პორტების მიერ ჯამურად მიღებული ტვირთების რაოდენობაზე 6-ჯერ მეტია. პორტი განსაკუთრებულია იმითაც, რომ ამ მასშტაბის პროექტი დღემდე არც ერთ ქართულ საინვესტიციო ჯგუფს არ განუხორციელებია.

ჯერ არაშენებულმა პორტმა საქართველოს საერთაშორისო მიმზიდველობის ზრდა უკვე გამოიწვია. 22

თებერვალს საერთაშორისო სარეიტინგო კომპანია Fitch-მა საქართველოს სუვერენული საკრედიტო რეიტინგის გაზრდის გადაწყვეტილება მიიღო. Fitch-ის ანგარიშში ნათქვამია, რომ სხვა დადებით ფაქტორებთან ერთად, პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების ზრდის მიმართულებით დადებითად იმოქმედებს ანაკლის ღრმაწყლოვა-

ნი პორტის მშენებლობა, რის გამოც მთლიან შიდა პროდუქტთან მიმართებით ინვესტიციების მოცულობა 8%-მდე გაიზრდება.

ამ პროექტის განვითარებაზე არის დამოკიდებული, შეძლებს თუ არა საქართველო, ახალი განზომილება შესძინოს თავის სატრანზიტო ფუნქციას და ის განვითარების ახალ ეტაპზე დააყენოს. ^F

ბათუმში იმპერიათა გზაგასაყარზე

რეგიონის ერთ-ერთი მთავარი საპორტო ქალაქი მულტიკულტურული ბიზნესისტორიით გამოირჩევა. მეცხრამეტე საუკუნის მიჯნაზე ბათუმში როტშილდებისა და ნობელების ინტერესები გადაიკვეთა.

ავტორი: ემილ ავდალიანი



ქართულ პორტებს რთული ისტორია აქვთ. გეოგრაფიული ადგილმდებარეობა ხელს უწყობდა ბათუმს, ფოთსა და სხვა მცირე ზომის პორტებს, მოწინავე საექსპორტო/საიმპორტო ქალაქები გამხდარიყვნენ. ამისთვის კი რეგიონში სტაბილური გეოპოლიტიკური მდგომარეობა იყო საჭირო. სწორედ ამ უკანასკნელი კომპონენტის დეფიციტი შეინიშნებოდა საქართველოს ისტორიაში საუკუნეების განმავლობაში.

ნაწილობრივ ხერხდებოდა საქართველოს პორტების პოტენციალის სწორად გამოყენება, როდესაც მას უცხო ძალა ეუფლებოდა. ასე მოხდა რუსეთის იმპერიის შემთხვევაშიც, როდესაც 1877-1878 წლების რუსეთ-თურქეთის ომის შედეგად, ქალაქი ბათუმი საქართველოს ტერიტორიას დაუბრუნდა. დაიწყო პორტის ტრანზიტისთვის გამოყენება. განსაკუთრებით აღსანიშნავია 1870-იან წლებში ბაქოში აღმოჩენილი ნავთობი, რომლის ტრანსპორტირების საჭიროება დადგა კასპიიდან ევროპაში. უმოკლესი გზა კი მხოლოდ საქართველოზე გადიოდა.

ბათუმი მე-19 საუკუნის ბოლო მეოთხედში ეკონომიკურად აქტიურად ვითარდებოდა. მაგალითად, 1899 წლისათვის ბათუმში

366 საწარმო ირიცხებოდა. მათი მესაკუთრეები იყვნენ ბერძნები, თურქები, სპარსელები, პოლონელები, ინგლისელები, გერმანელები, ფრანგები და იტალიელებიც კი. 1902 წლის მონაცემებით, ბათუმიდან 285 ნავითა თუ ნავთობით დატვირთული გემი გავიდა, რაც ჯამში 54 573 000 ფუთს შეადგენდა. 1908 წლის ტვირთბრუნვის მიხედვით ბათუმი პეტერბურგისა და ოდესის პორტების შემდეგ 42,9 მილიონი ფუთის ტვირთბრუნვით მესამე ადგილზე იყო რუსეთის იმპერიაში.

1902 წლისთვის ბათუმში ოპერირებდა გემით მომსახურე 24 საზოგადოება. მათი აბსოლუტური უმრავლესობა ინგლისური, ფრანგული თუ გერმანული წარმომავლობის იყო. თუმცა იყვნენ ისეთებიც, როგორც არის „ბელგიური ანონიმური საზოგადოება“ თუ როტერდამიდან ნავთობიდი ამერიკული საზოგადოება.

1901 წლისთვის ბათუმში აკრედიტებული იყო თურქეთის, ინგლისის, საბერძნეთის, იტალიის, იაპონიისა და სპარსეთის საკონსულოები. გარდა ამისა, ბათუმში წარმომადგენლები ჰყავდათ ამერიკის შეერთებულ შტატებს, ბელგიას, გერმანიას, ნიდერლანდს, ავსტრია-უნგრეთსა და ნორვეგია-შვედეთს.

1903 წელს ამერიკაში, ტენასში, აღმოაჩინეს ნავთობის დიდი საბადოები, დაიწყო მათი ექსპლუატაცია და 1907 წლისათვის აშშ-მ ნავთობის მოპოვების მასშტაბებით რუსეთსაც გაუსწრო. 1903 წელს ნავთობსაბადოები აღმოჩენილ იქნა ინდოეთში, ბირმასა და ინდოეთის ჩრდილო-აღმოსავლეთით მდებარე პროვინცია ასამში, რამაც ამ მხრივ ბათუმის მომავალი განვითარება შეაფერხა.

თუმცა ზემოთ მოყვანილი ბათუმის ზოგადი ინდუსტრიული განვითარების სურათიდან, დაუბრუნდეთ უშუალოდ ნავთობის თემას. ბაქოდან ბათუმში ნავთობის გადატანის საშუალებების შეცვლა (ხელით გადატანიდან მატარებლებზე გადასვლა) იმდენად მწვევად დადგა მე-19 საუკუნის ბოლო მეოთხედში, რომ ბაქოდან ბათუმში რკინიგზის გაყვანის საკითხის განხილვა დაიწყო.

ბაქო-თბილისი-ბათუმის რკინიგზის აშენებაში 10 მილიონი



ამერიკული დოლარი როტმილდებმა ჩადეს. მათ ასევე გამოყვეს კრედიტები მცირე ნავთობგადამამუშავებელი საწარმოების შესაქმნელად.

ამ ტერიტორიაზე გადაიკვეთა როტმილდებისა და ნობელების ინტერესი. ვითარება დაიძაბა 1882 წელს, წინა წელს იმპერატორ ალექსანდრ II-ის მკვლელობის შემდეგ, როდესაც საიმპერატორო დეკრეტით ებრაელებს რუსეთის ტერიტორიაზე მიწის ყიდვა ან დაქირავება აკრძალა. თუმცა კანონს დიდი გავლენა არ მოუხდენია როტმილდების გეგმებზე და 1883 წელს ბაქო-თბილისის რკინიგზა გაიხსნა. როტმილდებმა 1886 წელს ხელთ იგდეს ცნობილი რუსი მეწარმეების, ბუნგეს და პალაშკოვსკის კომპანია „Societe Commerciale et Industrielle de Naphte Caspienne et de la Mer Noire“ (კასპიისა და შავი ზღვის ნავთობის კომპანია), უფრო ცნობილი რუსული აბრევიატურით - **БНИТО**.

როტმილდებმა ბათუმში ასევე დაარსეს ნავთობის ექსპორტისთვის გათვალისწინებული თუნუქის ბიდონებისა და მათი ჩასაწყობი ყუთების დამამზადებელი ქარხანა, რომელშიც 469 ადამიანი მუშაობდა. წელიწადში ქარხანა 2,8 მილიონ ცალ ნავთის ტარას აწარმოებდა. როტმილდების ქარხანაში იმ დროისთვის ძალიან თანამედროვე ტექნოლოგიები იყო გამოყენებული - ისეთი, როგორიც არის ორთქლის ძრავა.

ნავთის ტარის წარმოებაში როტმილდებს მძლავრი კონკურენცია გაუწიეს ქართველმა მეწარმეებმა. მაგალითად, 1885 წელს ბათუმში რიხნერმა (1889 წლიდან ალექსანდრე მანთაშევის საკუთრებაში გადავიდა) და სიდერეიდისმა ორთქლის ძრავაზე აწყობილი ორი ქარხანა გახსნეს, სადაც 30-მდე მუშა იყო დასაქმებული.

1887 წელს კონკურენცია როტმილდებთან უფრო გაიზარდა მას შემდეგ, რაც რამდენიმე წვრილი საწარმო შეიქმნა ხაჩატურიანცის

(რომლის საწარმო პროდუქციით ნობელებს ამარაგებდა), მანთაშევისა და ძმები ცოვიანოვების მიერ. ამრიგად, მე-20 საუკუნის დასაწყისისთვის ბათუმში მხოლოდ ნავთის ტარის 5 ქარხანა/საქარმო არსებობდა. ყველა მათგანი აღჭურვილი იყო მექანიკური სახელოსნოებით, სახერხი საწარმოებითა და საქვაბე განყოფილებებით.

ჯამში, მუშათა რაოდენობა ამ ქარხნებში/საწარმოებში 2000 ადამიანზე მეტი იყო. პროდუქციის ღირებულება 7,4 მილიონ მანეთს აღწევდა, რაც საკმაოდ კარგი მაჩვენებელი გახლდათ. რაც შეეხება პროდუქციის რაოდენობას, მაგალითად, 1898 წლისთვის დაახლოებით 22 მილიონი თუნუქის ყუთი, ხოლო მათ ჩასაწყობად 11 მილიონზე მეტი ხის ყუთი დამზადდა.

ასევე ნიშანდობლივია კიდევ ერთი ფაქტი ბათუმის შესახებ. 1900 წლისთვის პორტის საწარმოებში (ნავთის ტარის წარმოების გარდა) ხდებოდა ნავთობის გადახსმა საქაჩების მეშვეობით. არსებობდა 17 ორთქლის მანქანა 653 ცხენის ძალის სიმძლავრისა. იქვე მოქმედებდა რამდენიმე დინამომანქანა.

ასეთი იყო მე-19-20 საუკუნეების მიჯნის ბათუმის პორტის ძირითადი მახასიათებლები. პორტი, სადაც კონცენტრირებული იყო მსხვილი ევროპული კომპანიები და ის ქართული საწარმოები, რომლებიც მათ ხანდახან საკმაოდ მძლავრ კონკურენციას უწევდნენ. თუმცა აღსანიშნავია ისიც, რომ მე-20 საუკუნის პირველ ათწლეულში გამოიკვეთა მსხვილი კომპანიების მიერ პატარა კონკურენტების შესყიდვის დინამიკა. ფაქტობრივად, პირველი მსოფლიო ომის დაწყების პერიოდისთვის, ზოგადად ბათუმის და განსაკუთრებით კი მისი პორტის ინდუსტრიული პოტენციალი მსხვილი საერთაშორისო მოთამაშეების ხელში აღმოჩნდა. **F**



წესების შესახებ

მე უაღრესად კარგი მოთმინების უნარი მაქვს, ცხადია, თუ ბოლოს იმას მივიღებ, რაც მსურს.
- მარგარეტ თეთჩერი



რაიმეს გაგების მცდელობა ტალახიან წყალში ფართხალს ჰგავს. იქონიე მოთმინება და მოიყადე! ნუ გაინძრევი და მიეცი ტალახს საშუალება, თავად გაიფანტოს.

- ლაო-ძი



ამჟამად კითხვით უნდა იცხოვრო. შესაძლოა, ერთ შორეულ დღესაც, თანდათანობით, შეუმჩნევლად, აღმოაჩინო, რომ პასუხი იპოვე.
- რაინერ მარია რილკე

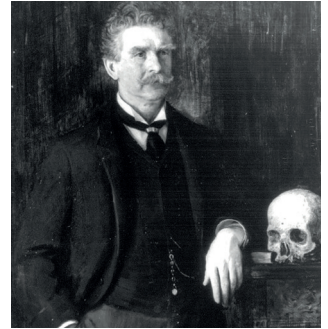
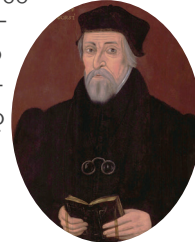


მართალია, მოთმინება მისავაბეთებელი ჯაკი ცხენია, მაგრამ მაინც კარგად მიძუნძულებს.

- უილიამ შექსპირი

წვიმის წვეთი ქვაში ნახვრეტს აკეთებს, ოღონდ არა ძალისმიერად, არამედ ხშირი ვარდნით ციდან.

- ეპისკოპოსი ჰიუ ლაბიმერი



მდინარეებმა ეს იციან: არსად უნდა იჩქარო. მივალწევთ ოდესმე.
- ა.ა. მილნი



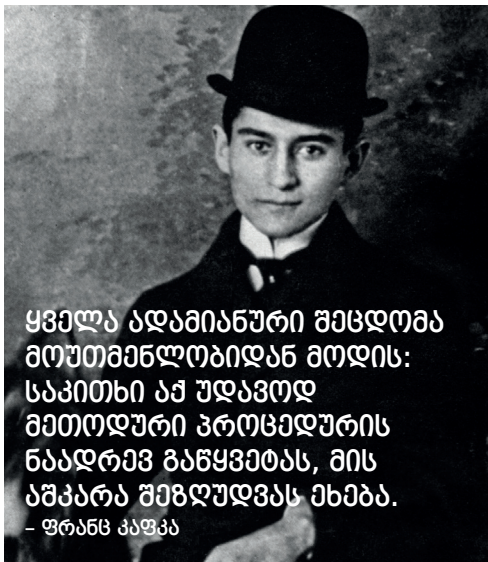
იმედი წყვილია დიუნისახება - ჯიუტი იმედი, რომ თუ უბრალოდ ადგები და სწორი რამის გაკეთებას შეეცდე, განთიადიც დადგება.

- ან ლაშოტი

ხეები, რომლებიც ნელა იზრდებიან, საუკეთესო ნაყოფს იძლევიან.

- ბოლიერი

მოთმინება: სასონარკვეთილების პატარა სახე, სათნოებად შენიღბული.
- ემბროუზ ბირსი



ყველა ადაშიანური შეცდომა მოუთმენლობიდან მოდის: საკითხი ამ უდავოდ მეთოდური პროცედურის ნაადრევ განწყობას, მის აშკარა შემღვდვას ეხება.
- ფრანს კაფკა

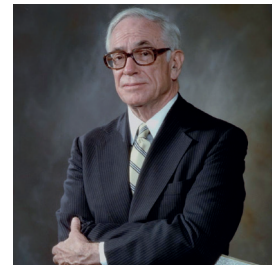
გამძლეობა გონების საუკეთესო ჭილღია.

- ჰელენ კელერი



იყავი სიყვარულის ღირსი და თავად მოვა.

- ლუიზა მენი ოლქოტი



მოთმინება და დრო მთ საშემს აკეთებს, ვიდრე ძალა და მძვინვარება.

- შან დე ლა ფონტანი



რომ დაუინებამთ იმადავო სიბყვა მოსახერხებელ და მოუხერხებელ დროს, ამხილო, შერიხხო, შვაგონო მთელი სულგრძელობითა და სწავლობით. -2 ტიმოთე 4:2

საბოლოო მოსაზრება ისტორიას ვერ დააჩქარებ. რეფორმატორთა თაობები ამას საკუთარ ფასად სწავლობენ.

- მაკოლმ ფორბსი

წყაროები: ემბროუზ ბირსის „ცინიკოსის დღიური“; შან დე ლა ფონტანის „იბავები“; უილიამ შექსპირის „ჰენრი V“; ა.ა. მილნის „ვინი პუკი“; რაინერ მარია რილკის „მერილინი ახალაგროვა ჰომოს“; ლუიზა მენი ოლქოტის „კატარა ძაღვები“; ან ლაშოტის „ჩიტი ჩიტი“; ლაო-ძის „დაო დე ძინი“; ფრანს კაფკას „მორავს აფორიზმები“.