

დეკემბერი, 2019

Forbes

GEORGIA

ახალი
ტემპით

„დიო“ - 23 წლის
ბიზნესი 200
დასაქმებულთ.
თამაზ დაუშვილის
მაღალი თამასა.

Forbes Georgia იწყებს 30 წლამდე ასაკის ლიდერების შერჩევის პროცესს. განაცხადის შევსება შეუძლია ყველას, ვისი წარმატებაც საქართველოს ბაზარზე ადვილად იზომება.

- გამომგონებლები, რომელთა გამოგონებებსაც ან უკვე ვიყენებთ, ან სულ მალე დადასტურებულად გამოვიყენებთ;
- ახალი ტექნოლოგიების შემქმნელები, რომელთა ტექნოლოგიურ გადაწყვეტამაც ბაზარზე გამოკვეთილი მოთხოვნაა;
- სპორტსმენები, მუსიკოსები, მსახიობები, რომელთა წარმატებაც მხოლოდ ცნობადობის მაღალი ხარისხით კი არა, შემოსავლების კუთხითაც ახდენს შთაბეჭდილებას;
- მეცნიერები, რომელთა მიგნებები აღიარებულია საერთაშორისო დონეზე, ან ასეთის დადასტურებული პოტენციალი აქვს;
- ანტრეპრენიორები, რომელთა მიდგომებიც ბიზნესის წარმოების სფეროში არა მხოლოდ მოგებით გამოირჩევა, არამედ სტანდარტის ამაღლებას, მაღალი პასუხისმგებლობის განცდის დანერგვას და სხვა დასავლური ღირებულებების დამკვიდრებას უწყობს ხელს;
- ბაზარზე თამაშის წესების დამმკვიდრებლები, რომელთა გავლენაც განხორციელებული ინიციატივების დონეზე დაითვლება

სრული ინფორმაციისთვის ეწვიეთ ვებ-გვერდს:

30under30.forbes.ge



• სარჩევი •

58 | ანტიკორუპციონი



ფაქტი და კომენტარი

8 | **Libra-თი ზაპი გმირია**

ავტორი: სიმონ ფურასი

LEADERBOARD

10 | **ყველაზე მაღალშემოსავლიანი კოკულარული მიცვალებულები**

12 | **ინდოეთის 100 უმდიდრესი ადამიანი**

13 | **ახალი მილიარდერის, ბორის ჯორდანის მოწვეული ქონება**

14 | **Forbes-ის სამყარო**

16 | **ოქტომბერ-ნოემბრის ყველაზე კოკულარული სტატიები**

სპეცპროექტი

18 | **კრუილენტის ენტიკვარია**

ათონელის რეგიონის 2,8-მილიონიანი ავჭის ისტორია

ავტორი: შოთა ტყეშელაშვილი

რეიტინგი

22 | **საქართველოს უსუსვილესი მწარმოებელი კომპანიების რეიტინგი**

მოსაზრება

28 | **ჰანდაცვის პროგრამა - „პაციენტი“ რეანიმაციაში**

ავტორი: ზურაბ ბიბარაშვილი

32 | **ჩვენი მთავარი მტერი**

ავტორი: მამუკა ხაბარაძე

FM

ცირუსი



7.3

citrusfm.live

მალა

heretifm.com
tbilisifm.ge
relaxwebradio.com

72 | ფინანსები



32 | მოსაზრება



34 | ჰანდაცვის პოლიტიკა პროფილაქტიკასა და ავადმყოფობის პრევენციას არ ემსახურება

ავტორები: რეზაზ ვახაჩიძე, ავთანდილ გოგოლი

38 | აშცილი და სააშცილო პოლიტიკა საქართველოში

ავტორი: გვიად სხვიტარიძე

ენერგეტიკა

40 | რუსეთში ენერგოდამოკიდებულების ზრდის რისკი

ავტორი: მარიამ ჩახვავილი

40 | ანთებული ნათურის ფასი

ავტორი: დავით ჭალაღონია

PAYOT
PARIS



+48%
ჰიდრატაციის
ზრდა

დადასტურებული
ეფექტურობა
8 საათის
განმავლობაში

My Payot



ი. აბაშიძის 24, 0179, თბილისი საქართველო
ტელ.: + 995 (32) 2 24 24 55

ესზე,
Estée
Professional
Cosmetics Shop

ინვესტიცია

46 | ბიზნესის მემობარე პლატფორმა

ბიზნესიდევების ბიზნესგეგმად გადაქცევის ხელშეწყობისთვის თითქმის ერთი წლის წინ თბილისში მერიისა და ევროკავშირის კოოპერაციის შედეგად ბიზნესაქსელერატორი Spark-ი შეიქმნა.

ავტორი: ელენე ჩოხაძე

50 | Le Méridien - ბათუმის ღირსშესანიშნაობა

ახალი, დიზაინზე ორიენტირებული სასტუმრო ბრენდი ევროპული პერსპექტივითა და კულტურით, რომელიც მისი ფრანგული ფესვების კვალს ატარებს, გემის მიხედვით, 2020 წელს უნდა გაიხსნას ბათუმში.

ავტორი: თათია ჩაფიჩაძე

ბიზნესი

54 | გენიოსი წამლები შიპერი სილიკონისგან

შეუძლია თუ არა უზარმაზარი რაოდენობის მონაცემებს სასწაულმოქმედი წამლების შექმნაში ადამიანის გამოცდილების დამარცხება? დაფინ კოლერმა ამ კითხვაზე შესაძლოა, მოულოდნელი პასუხი გაგცეთ.

ავტორი: ჰილიან ლონგრო

ანტიკრემიორები

56 | LinkedIn-ი მუშათა კლასისთვის

როგორ ქმნის Jobcase-ი \$1-მილიარდიან სოციალურ ქსელს საწყობების თანამშრომლებისა და მიმტანებისთვის.

ავტორი: ვიკი ვალაძე

58 | ახალი ბიზნესი

ჟალუბის წარმოებით დაწყებული გზა თანამედროვე ტექნოლოგიებით აღჭურვილ ქარხნამდე - რას ჰყვება საქართველოში ბიზნესის წარმოებაზე „დიოს“ 23-წლიანი ისტორია.

ავტორი: ელენე კვანცილაშვილი

66 | აკეთიდან ბერლინამდე

გურიის სოფელ აკეთში კერძო მეწარმე თამაზ ლლონტი უკვე 30 წელია, მეფურცრეობას მისდევს, თუმცა მისი წარმოებული თაფლი ევროპულ საზღვრებს პირველად ერთი წლის წინ, ევროკავშირის მხარდაჭერით შიდადა.

ავტორი: თათია ჩაფიჩაძე

ფინანსები

72 | საკენსიო რეფორმა

დაგროვებიდან 40 წლის თავზე სახელმწიფო საკენსიო რეფორმაში ჩართულ თავის მოქალაქეებს უზრუნველ თუ არა, ღირსეულ სიბერეს ნამდვილად ჰპირდება.

ავტორი: სალომე ჭიკაძე

78 | უნაღდო გადახდების მომავალი

კომპანია Mastercard-მა პროექტ Cashelss for future-ის გამარჯვებულები გამოავლინა. ჩატარებულ შეჯიბრზე Forbes Georgia-თან კომპანიის საქართველოსა და ცენტრალური აზიის რეგიონულმა მენეჯერმა, იგორ სტეპანოვმა ისაუბრა.

ავტორი: სალომე ჭიკაძე





82 | პროფილი

პროფილი

82 | ბარის ახალი დასაწყისი

ტექნოლოგიურ მილიარდერთა უმეტესობა შორსმჭვრეტელი რევოლუციონერები არიან. მაგრამ არის კიდევ ბარი დილერი. 77 წლის ასაკში იგი მზადაა, თავიდან დაიწყოს.

ავტორი: ანტონ ბარა

ეკონომიკა

88 | ეროვნულ ანგარიშთა სისტემის ახალი მეთოდოლოგია

ავტორი: გომიბა თოდრაძე

90 | სახელმწიფო ბიუჯეტი საპარლამენტო არჩევნების სამსახურში

ავტორი: ბუსო ნაშრავაძე

94 | ინფლაცია და მონეტარული პოლიტიკის გადაწყვეტილებები

ავტორი: არჩილ იმნაიშვილი

აზრები

96 | ოჯახის შესახებ

ყდის ფოტო: ხათუნა ხუციშვილი

დაბეჭდილია შპს „გრაფიკს დიზაინ ენდ პრინტინგ“-ში
ს/კ: 205 229 812; მის: 0159 ძ. თბილისი, გ.შავგულიძის 7ა
ტელ/ფაქსი: + (995 32) 2 913 516

მთავარი რედაქტორი
გიორგი ისაკაძე

ალმასრულებელი რედაქტორები
შოთა დიდმელაშვილი, ელენე კვანჭილაშვილი

არტდირექტორი, ფოტორედაქტორი
სერგა ნემსიწვერიძე

ლიტერატურული რედაქტორი
ირინა ბიაშვილი

ვებდირექტორი
გოგი ქავთარაძე

დაგეგმვა-დონორები
ქეთა ჟორჯოლიანი

ფოტოგრაფები
ხათუნა ხუციშვილი, ნიკა ფანიაშვილი

ჟურნალ Forbes Georgia-ს გამოსცემს
სააქციო საზოგადოება
Media Partners

გამომცემელი
მაია მირიჯანაშვილი

გაყიდვების დირექტორი
ლელი მირიჯანაშვილი

ჟურნალი 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.

დასაბუთებული სტატია

• ფაქტი და კომენტარი •

ავტორი: სტივ ფორბსი, მთავარი რედაქტორი

LIBRA-თი ზაკი ბმირია

მარკ უშპერბერგი ვერბალური თავდასხმის სამიზნე გახდა Libra-ს გამო (სხვა რამეებთან ერთად). Facebook-ის (ჯერ არარსებული) კრიპტოვალუტისა და გადახდების სისტემა გვაქვს მხედველობაში. ეს ცოტა ხნის წინ მოხდა, როცა Facebook-ის აღმასრულებელი დირექტორი აშშ-ის პალატის ფინანსური სერვისების კომიტეტის წინაშე ჩვენებას იძლეოდა. პოლიტიკოსთა უმეტესობამ, რომლებმაც კარგად იციან, რაოდენ დაბალია დღეს Facebook-ისა და სხვა მაღალტექნოლოგიური გიგანტების რეპუტაცია, ვერ გაუძღეს ცუკერბერგის ლანძღვისა და გაკიცხვის ცდუნებას. რეალურად, კონფიდენციალობასა და ფულის გათეთრებასთან დაკავშირებული საკითხების მოგვარება შესაძლებელია: Facebook-ი უკვე თანამშრომლობს რეგულატორებთან მსგავს საკითხებზე.



დასაჯდომად რომ არის საჭირო. ბანკები ამ პროცესიდან მთლიანად ჩაიხსნებოდნენ!

არადა, რა კომბინაცია გვთავაზობს Libra! მოსახერხებლობასა და ვალუტის სტაბილურობას.

კიდევ ერთი უშველებელი პლუსი ისაა, რომ ამგვარი ციფრული და მობილური სისტემა იოლად გახდება მისაწვდომს საბანკო სერვისებს იმ თითქმის 1 მილიარდი ადამიანისთვის მთელ მსოფლიოში და 14 მილიონისთვის აშშ-ში, რომელთაც საბანკო ანგარიშები არა აქვთ. გასაოცარია (და მსოფლიოში ძალიან ცოტამ თუ იცის), მაგრამ ასეთი ციფრული საბანკო სფერო ყვევის კენიაში, სადაც მილიონობით ადამიანი - ქვეყანაში ტრადიციული საბანკო ფილიალებისა და სერვისების დეფიციტზე პასუხად - საბანკო აქტივობებს, პრაქტიკულად, მობილური ტელეფონებით ახორციელებს. ჩინეთიც სინათლის წელიწადებით უსწრებს აშშ-ს, როცა ციფრულ ტრანზაქციებზე მიდგება საქმე.

მიუხედავად ამისა, Facebook-თან ამ პროექტზე მომუშავე რიგი კომპანიები რეგულაციურმა წნეხმა აიძულა, თამაშიდან გასულიყვნენ.

ამას კი ნამდვილ მიზეზამდე მივყავართ, თუ რატომ აშფოთებს Libra-ს იდეა ამდენ პოლიტიკოსს, სახელმწიფო ბიუროკრატს, ბანკსა და ეკონომისტს მთელ მსოფლიოში: Libra-ს შესწევს ძალა, ცენტრალურ ბანკებს ის გაუკეთოს, რაც Uber-მა და Lyft-მა დამართეს ტაქსის კარტელებს... ძირი გამოუთხაროს მათ მონოპოლიებს ან, სულ მცირე, სერიოზული კონკურენცია გაუწიოს.

შედგეს კი Libra ასეთ მტრულ პირობებში აფრენას? ცუკერბერგის პოზიცია მკაფიოა: აშშ-ის რეგულაციური ნებართვის გარეშე Facebook-ი ნაბიჯების გადადგმას არ აპირებს. თუმცა რამდენადაც Libra-ს ინიციატივა ახლა ახალი Libra Association-ის - კომპანიების (მათ შორის, Facebook-ის) და არაკომერციული ორგანიზაციების - ხელშია და ფორმალურად Facebook-ისგან დამოუკიდებელი არის, ის შეიძლება, მაინც ჩაეშვას. მაგრამ რეალობაში, Facebook-ის გარეშე, Libra ვერაფერს გახდება.

Libra-ს ვალუტათა მთელი კალათა და უმაღლესი კლასის ფინანსური ინსტრუმენტები გაუმაგრებდა ზურგს, ამით კი ის სხვა დღევანდელი კრიპტოვალუტების ყველაზე დიდ ხარვეზებს დაძლეოდა... და მათ არასტაბილურობასაც. ოთხიათასწლიანი გამოცდილება აჩვენებს, რომ ოქროზე მიბმა საუკეთესო ვარიანტი იქნებოდა, მაგრამ Libra-ს კალათა მაინც განუზომლად მაღლა იდგებოდა ნებისმიერ არსებულთან შედარებით.

საკმაო დიპლომატიური დახვეწილობა და პოლიტიკური უნარები იქნება საჭირო, Libra-მ ოფიციალურად რომ გადალახოს მის წინაშე არსებული ყველა დაბრკოლება, რაც დასანანი, იმიტომ რომ, რაღაც მომენტში, Libra-ს მსგავსი ამბავი მაინც მოხდება და კარგი იქნებოდა, მისი შემქმნელი ამერიკული კომპანია ყოფილიყო. როგორც ცუკერბერგმა ჩვენების მიცემა-სას განაცხადა, „მანამ ჩვენ ამ საკითხებზე დებატებს ვმართავთ, დანარჩენი მსოფლიო არ იცდის. ჩინეთი სწრაფი ტემპებით მუშაობს, მომდევნო თვეებში მსგავს იდეებს ხორცი რომ შეასხას. Libra... ამერიკის წამყვან ფინანსურ პოზიციას კიდევ უფრო გაამყარებს, ისევე როგორც ჩვენს დემოკრატიულ ღირებულებებსა და ლიდერის ბერკეტებს მსოფლიოში. ამერიკა თუ არ მიჰყოფს ხელს ინოვაციას, ჩვენი ფინანსური პირველობა გარანტირებული არ იქნება“.

Libra-ს აშუშავების შემთხვევაში, Facebook-ის მომხმარებელი ციფრული საფულის, სახელად Calibra-ს, შექმნას შეძლებდა, მერე კი Libra-ს ერთეულებს Calibra-ს საფულის სხვა მფლობელს გაუგზავნიდა მსოფლიოს ნებისმიერ კუთხეში. შედეგები მყისიერად რეველუციური იქნებოდა. დღევანდელი სისტემის პირობებში, საზღვრებს გარეთ ფულის გზავნა ძვირი ჯდება, რომ აღარაფერი ვთქვათ საათებსა თუ დღეებზე, თანხის ანგარიშზე



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)



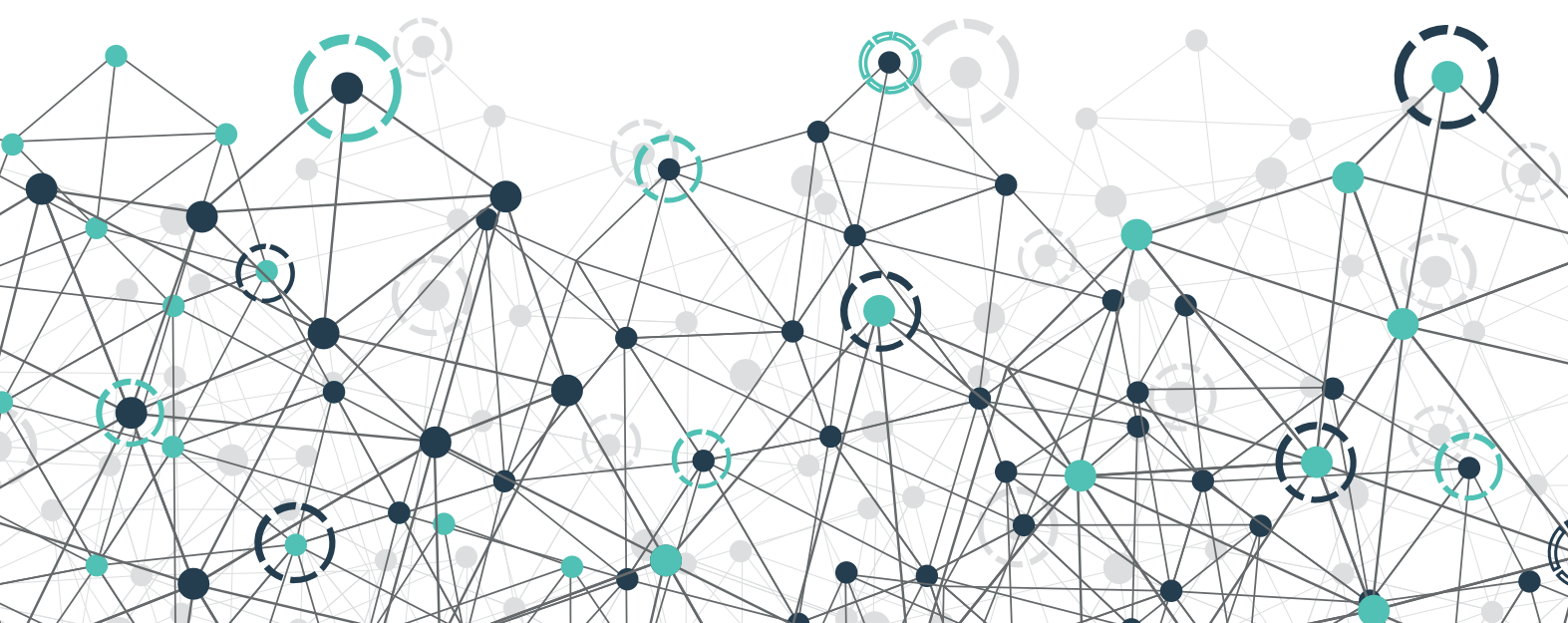
[pinterest.com/
forbesgeorgia](https://pinterest.com/forbesgeorgia)



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



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



რბ არის
ახალი?

LEADERBOARD

305 არის
შედეგი?

ავტორი: ზაკ ო'მალი გრინბერგი

სიკვდილმაც კი
ვერ შეუშალა ხელი
რეპერს, რვანიშნა
შემოსავალი ჩაეგდო
ხელში.

პოპულარული ადამიანები

ნიპსის მარადიული ორომეტრიალი

ეს როდღო დრავი არ იყო. მაგრამ რეპერმა ნიბსი ჰასლმა სამხრეთ ლოს-ანჯელესში მდებარე სავაჭრო ცენტრს – Baba Leo-ს Fish Shack-ის, Steve's Barbershop-ისა და Boost Mobile-ის სახლს – თვალი შეავლო, იქაურობის პოტენციალზე მგზნებარედ ჩაფიქრდა და იყიდა კიდეც. ჰიპ-ჰოპში სახელი იქვე წინდების, მისურებისა და კიდეც რაღაც არალეგალური საქონლის გაყიდვით გაეთქვა. ახლა კი სავაჭრო ცენტრის განახლების ხედვა ჰქონდა და, პირველი ნაბიჯის სახით, ამ ხედვისთვის მეტად რომ გაესვა ხაზი, საკუთარი ტანსაცმლის მაღაზია, სახელად The Marathon-ი, გახსნა.

„გვინდა, მუსიკის ირგვლივ ბიზნესი შევქმნათ, – განმარტავდა 33 წლის ჰასლი 2019 წლის თებერვალს, სავაჭრო ცენტრის ერთ-ერთ მაღაზიაში მოკალათებული. – მუსიკა საოცრად მიყვარს... თუმცა, არანაკლებ ანთებული ვარ ახლა და მინდა, დავრწმუნდე, რომ როცა მუსიკა მორჩება, საქმე აქ კარგად წავა“. შვიდი კვირის შემდეგ ნიბსი ჰასლი The Marathon-ის წინ ცეცხლსასროლი იარაღით მოკლეს. მაგრამ საქმე კარგად წავიდა. მეტიც, იმდენად კარგად წავიდა, რომ რეპერი მე-10 ადგილას მოხვდა ჩვენს ყოველწლიურ რეიტინგში, რომელიც ყველაზე მაღალშემოსავლიან პოპულარულ მიცვალებულებს აერთიანებს. მოკლედ, გასულ 12 თვეში ნიბსი ჰასლმა \$11 მილიონი გამოიმუშავა – გაცილებით მეტი, ვიდრე მისი სიცოცხლის რომელიმე სხვა წელს. ჯერ მარტო აშშ-ში, ამ Grammy-ზე ნომინირებულმა რეპერმა 1.8 მილიარდი სტრიმი მოიხვეჭა ბოლო 12 თვეში, ხოლო მისი შორსმჭვრეტელური დაუინება – ჩემს მასტერ-ჩანაწერებზე კონტროლი მე უნდა შევიწინააღმდეგო – ნიშნავს, რომ მისი მემკვიდრეები უფრო მეტ ფულს აიღებენ მუსიკის ყოველი ჩართვიდან, ვიდრე ამას ჩვენი (თუ სხვა) სამყაროს ვარსკვლავთა უმეტესობა ახერხებს. გარდა ამისა, არც მისი Marathon-ის შემოსავალი და Puma-სთან პარტნიორობა უნდა დაგვაგვიწყდეს.

თუ ყველაფერი გეგმის მიხედვით წავა სამხრეთ ლოს-ანჯელესში, ნიბსი ჰასლი ალბათ ჩვენი რეიტინგის რეგულარული წევრი იქნება (ქონებას ბინები და, შესაძლოა, მისი მუზეუმი დამატოს), მისი მემკვიდრეები კი გამოუშვებენ იმას, რასაც პარტნიორი სტივ ქარლესი არქივში შენახულ „ასობით იდეას“ უწოდებს – მუსიკალურ იდეათა ნაგლეჯებით დაწყებული, ლექსებითა და სრულყოფილი სიმღერებით დამთავრებული.

„ნიბსის არასდროს აინტერესებდა ისეთი ალბომების გაკეთება, რომელთაც გარკვეული გაგრძელება არ ექნებოდათ, – ამბობს ქარლესი. – ახლა კიდეც უფრო სკრუპულოზური ვიქნებით იმასთან დაკავშირებით, თუ როგორ დავუბრუნდეთ მასებს და როგორ გავავიწყდოთ ხალხს მისი გზავნილი“.

ყველაზე მაღალშემოსავლიანი პოპულარული მიცვალებულები



1. მაიკლ ჯექსონი
\$60 მილიონი
სიკვდილის მიზეზი:
ზედოზირება/მკვლელობა
ბარდაცვალების
თარიღი:
25 ივნისი, 2009



2. ელვის პრესლი
\$39 მილიონი
გულის შეტევა
16 აგვისტო, 1977



3. ჩარლზ შულცი
\$38 მილიონი
ავთვისებიანი სიმსივნე
12 თებერვალი, 2000



4. არნოლდ კალმერი
\$30 მილიონი
გულის დაავადება
25 სექტემბერი, 2016



5. ბობ მარლი
\$20 მილიონი
ავთვისებიანი სიმსივნე
11 მაისი, 1981



6. დოჟიტერ სეუსი
\$19 მილიონი
ავთვისებიანი სიმსივნე
24 სექტემბერი, 1991



7. ჰონ ლინონი
\$14 მილიონი
მკვლელობა
8 დეკემბერი, 1980



8. მერილინ მონრო
\$13 მილიონი
ზედოზირება
5 აგვისტო, 1962



9. PRINCE
\$12 მილიონი
ზედოზირება
21 აპრილი, 2016

10. ნიკი ჰასლი
\$11 მილიონი
მკვლელობა
31 მარტი, 2019



11. XXXTENTACION
\$10 მილიონი
მკვლელობა
18 ივნისი, 2018

12. უიზნი ჰიუსტონი
\$9.5 მილიონი
დახრობა
11 თებერვალი, 2012



13. ჰორჯ ბარისონი
\$9 მილიონი
ავთვისებიანი სიმსივნე
29 ნოემბერი, 2001



LEADERBOARD

ინდოეთის 100 უმდიდრესი ადამიანი

ინდოეთის ყველაზე მდიდარი ადამიანებისთვის ეს წელი არცთუ უკეთეს გამოდგა. მათი ჯამური ქონება 89%-ით, \$452 მილიარდამდე შემცირდა. და მაინც, ზოგი კარგად გამოძვრა. მუკეშ ამბანი ზედინედ მე-12 წელია, პირველ ადგილს ინარჩუნებს; ინფრასტრუქტურის ბოლოა გაუტამ ადანი რვა ადგილით დაწინაურდა და რიგით მე-2 ალ-მოჩნდა, ხოლო ბანკირი უდაი კოტაკი პირველად მოხვდა პირველ ხუთეულში. რეიტინგს ექვსი ახალბედაც დაემატა.

1. მუკეშ ამბანი

\$51.4 მლრდ ▲
ნავთობი და გაზი, ნავთობქიმიკატები

2. გაუტამ ადანი

\$15.7 მლრდ ▲
ინფრასტრუქტურა

3. ჰინდუჯას ოჯახი

\$15.6 მლრდ ▼
დივერსიფიცირებული

4. პალტონი მისტრი

\$15 მლრდ ▼
შენიშვნა

5. უდაი კოტაკი

\$14.8 მლრდ ▲
საბანკო სფერო

მილიარდერები



მასნავლებელთა მონაბარი

მასნავლებლების ვაჟმა, ბიჯუ რავინდრანმა მაშინ აღმოაჩინა, რომ განათლების სფერო ძალიან იტაცებდა, როცა ეს მათემატიკის ნიჭით დაჯილდოებული მერვეკლასელი მე-11- და მე-12-კლასელებს გამოცდებისთვის ამეცადინებდა. დღეს 38 წლის რავინდრანი (და მისი ოჯახი) \$1.9 მილიარდის ქონების პატრონია – თავისი სწრაფად მზარდი საგანმანათლებლო ტექნოლოგიური კომპანიის, Byju's-ის, წყალობით. ამ სტარტაპმა, რომელიც მან 2006-ში დააფუძნა და რომელიც, მისივე თქმით, მოგვიანია, წლის დასაწყისში \$150 მილიონი მოიზიდა საინვესტიციო რაუნდზე, რომელზეც ბიზნესი \$5.5 მილიარდად იყო შეფასებული. ჯამში, Byju's-ს დაახლოებით \$1 მილიარდი აქვს მოზიდული – მეტი, ვიდრე ნებისმიერ საგანმანათლებლო ტექნოლოგიურ სტარტაპს მსოფლიოში – ისეთი ინვესტორებისგან, როგორცაა მარკ ცუკერბერგის Chan Zuckerberg Initiative-ი, ამერიკული ვენჩურული ფირმა Sequoia და ჩინური ინტერნეტგაყიდვების გიგანტი Tencent-ი. Byju's-ს უკვე ჰყავს 2.8 მილიონი გადამხდელი მოსწავლე საჯარო სკოლებიდან, რომელთაც სტარტაპის მათემატიკისა და მეცნიერების სასწავლო აპლიკაცია აქვთ გამოწერილი. იენისში Byju's-მა Disney-სთან ერთად 6-8-წლამდელი ინ-დოელიებისთვის განკუთვნილი ბრენდირებული აპლიკაცია ჩაუშვა. „ეს დიდი გატაცებაა, რომელიც ბიზნესად იქცა“, – ამ ბობს რავინდრანი თავისი კომპანიის შესახებ.

30 30-წლამდელი

დასვის თანამშრომლები

ციფრული სამყაროს პატრულირება Forbes-ის 30 30-წლამდელთან ერთად, 30 სიტყვას ან ნაკლებში.



ჯორჯ ავეტისოვი

თანადაამფუძნებელი, HYPR | 29

ვერავინ იმასხორებს ათობით პაროლს, ზოდა, ეს ქართველი იმიგრანტი მათ ისეთი ბიომეტრიული ინფორმაციით ანაცვლებს, როგორც თითის ანაბეჭდები. Hypr-ს 25 მილიონი მომხმარებელი ჰყავს, კლიენტთა შორის კი Samsung-ი, MasterCard-ი, T-Mobile-ი და Aetna არიან.

რობერტ ლი

დაამფუძნებელი, DRAGOS SECURITY | 30

ლი აშშ-ის ეროვნული უსაფრთხოების სამსახურის ყოფილი ჯაშუშია და ისეთი კრიტიკული სამიზნეების კიბერ-ინფრასტრუქტურის დაცვაში სპეციალიზირდება, როგორც ელექტროსადგურები და ნავთობგადამამუშავებლებია. ვენჩურ-კაპიტალის სახით, \$55 მილიონით არის დაფინანსებული.



Forbes-ის მილიარდერთა რეიტინგისგან განსხვავებით, ინდოეთის 100 უმდიდრესი ადამიანის ქონება მოიცავს იმ წილებსაც, რომელთაც მათი ოჯახის სხვადასხვა წევრი ფლობს.

საჯარო ქონებათა დათვლა 27 სექტემბრის საფონდო ბირჟის ფასებისა და გაცვლითი კურსების საფუძველზე მოხდა.

რჩეული რეიტინგი

მილიარდერის ბუნგალო

აწ განსვენებულ პოლ ალენს ბეგრი სახლი ჰქონდა, მათ შორის, 21,000 კვადრატული ფუტის უშველბელო, შვიდსაძინებლიანი და 13-სააბაზოიანი, სახლი ათერტონში (კალიფორნია), რომელიც ამას წინათ \$41.5 მილიონად იქნა გასაყიდად გამოტანილი. ამ სახლს თუ დაეპატრონებით, თქვენი მემობლები სერგეი ბრინი და მეგ უიტმენი იქნებიან; შესაძლოა, სტივ ჯარმაგ შემოიაროს კალათბურთის სათამაშოდ. და, კი, სახლს უამრავი ფანჯარა აქვს.



ალექსანდრ რებერტი

თანადაამფუძნებელი, FORALLSECURE | 29

ეს ე.წ. ეთიკური ჰაკერი და მისი გუნდი გასამრჯელოს იშპო იღებენ, რომ თავდაცვის დეპარტამენტისა და მსგავსი ბეჭემოტების ქსელებში შეიჭრან და უსაფრთხოებასთან დაკავშირებული ხარვეზები დროულად აღმოაჩინონ.

ინფორმაცია: ნაწილობრივ დაფუძნებულია და აწარმოებს პროდუქტებს (ფორმალური ნაწილი). 30-წლამდელი – ამჟამინდელი ალმხმარებელი უილსონი

LEADERBOARD

წიგნის ფასი

ლიდერები ბიზნესის, მეცნიერების, შოუბიზნესისა და პოლიტიკის სამყაროდან გვიმხელენ, რა წიგნი უდევთ საწოლის გვერდით.

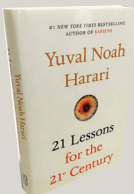


რიჩარდ ბრენსონი

დამფუძნებელი, Virgin; Forbes 400-ის წევრი

21 შაკვითილი 21-ე საუკუნისთვის

ავტორი: იუვალ ნოა ჰარარი



იუვალ ნოა ჰარარის წინა წიგნები წაკითხული მქონდა – „საპინი“ და „ჰომო დელუსი“, რომლებიც არაჩვეულებრივად გახადებენ ჩვენი სახეობის წარსულსა და მომავალში. „21 შაკვითილი“ (Spiegel & Grau, 2018), ავტორს ცალსახად აწმყო აქვს მიზანი ამოღებული. ის, მისთვის დამახასიათებელ სტილში, დამინტრიგებლად და ემპათიურად გვიყვება სათქმელს, მაგრამ ფართო სურათის დასახატად გასაოცარ დეტალებზე ამხსილებს ყურადღებას. რასაც არ უნდა ეტყობდეს საქმე, – კლიმატის ცვლილებას, ომს, ტექნოლოგიასა თუ რელიგიას, – ის შემამინებელი, კომპლექსურ საკითხებს ისე გვიამბობს, რომ სრულიად ნაწილი და გასაგები გახდება. რეალურად, წიგნი ესეების კრებულაა, მაგრამ ნამდვილი ტრილერივით იკითხება.

ჰარარის წიგნებს ნებისმიერს ვურჩევდი. ის იმ ადამიანებს გამოადგებათ, რომლებიც ამ სამყაროში საკუთარი ადგილის შესახებ ფიქრობენ, ეს-ესაა, იწყებენ გზის გაკაფვას ან კი განვლილ ცხოვრებას აფასებენ. ეს როდია ტრადიციული წიგნები ლიდერობაზე, ეს ლიდერობის გაკვეთილებია. ეს კი იმით, რომ ბიზნესი ხალხის გარეშე არაფერია, და ასეთა ჰარარის წიგნებზე – იმაზე, როგორ ვცხოვრობთ ერთად, როგორ გვიყვარს ერთად და როგორ ვივლავთ ერთად.



ახალი მილიარდერი

მონეული ქონება

შვიდი წლის წინ მოსაწვევის გაყიდვა ამერიკაში საჩოთირო ბიზნესი იყო. მაგრამ ახალ მარჩხუნის მილიარდერს, ბორის ჯორდანს არ შეშინებია... ბოლო-ბოლო კბილი 1990-იანების დასაწყისის რუსეთში ჰქონდა მოცვლილი, სადაც ინვესტირებას ეწეოდა.

ბორის ჯორდანი მოსკოვში 1992 წელს გადასახლდა, საბჭოთა კავშირის დაშლიდან ერთი წლის თავზე. სამი წლის შემდეგ, იხანად 28 წლის ჯორდანმა, Renaissance Capital-ი დააფუძნა – ერთ-ერთი ყველაზე წარმატებული საინვესტიციო ფირმა რუსეთში 2008-ის რეცესიამდე. სი-კლიფის (ნიუ-იორკი) მკვიდრს, რომელმაც New York University-ში პოლიტიკური მეცნიერება ისწავლა, კვლავაც აქვს რუსეთში ინვესტიციები, მათ შორის, ფლობს წილს Renaissance Capital-ში, რომლის შემოსავლებზეც \$1.1 მილიარდს შეადგენს.

ჯორდანის \$1-მილიარდიანი ქონების დიდი ნაწილი იმ ინვესტიციას უკავშირდება, რომელიც 2012 წელს შეერთებულ შტატებში დაბრუნების შემდეგ განახორციელა. აბეზარმა მეზობელმა ის დაარწმუნა, სამედიცინო მარჩხუნაში დაებადებინა ფული. თავიდან იდეთ არ მოხიბლულა, მაგრამ, რაღაც მომენტში, მარჩხუნის ამ ახალბედა, ე.წ. ნაგრისფერი ბაზრის ინდუსტრიასა და 1990-იანების დასაწყისში რუსეთში ბიზნესის კეთებას შორის პარალელებს გავლება დაიწყო. „იქ არავითარი კაპიტალური ბაზრები არ იყო, არც რეგულაციები და არც გამჭვირვალობა“, – იხსენებს ჯორდანი.

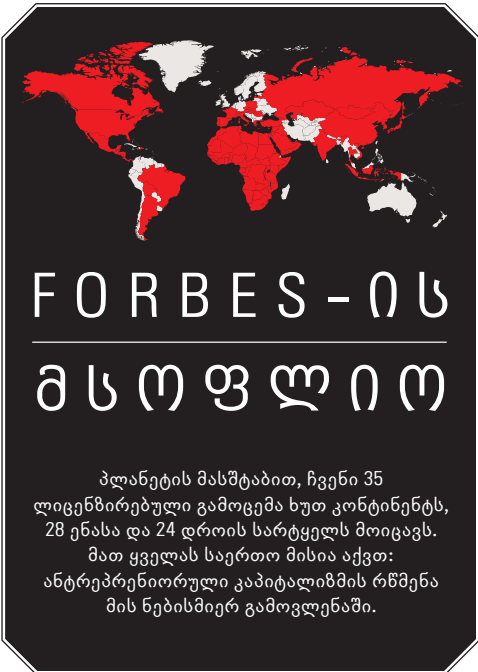
მან პირველი ინვესტიცია იმ დროს PalliaTech-ად წოდებულ Curaleaf-ში განახორციელა – 2012 წელს,

როცა რეკრეაციული მარჩხუნა მხოლოდ ვაშინგტონის შტატში იყო ლეგალური, მისი სამედიცინო გამოყენება კი მხოლოდ 18 შტატსა და ვაშინგტონში (კოლუმბიის ოლქი) დაიშვებოდა. Curaleaf-ი ჯერჯერობით ძალიან დიდი კომპანია არ არის, – გასული წლის შემოსავლებმა \$77 მილიონი შეადგინა, – მაგრამ საკმარისად დიდაა, აშშ-ში მარჩხუნის ერთ-ერთი უმსხვილესი კომპანია რომ იყოს. ამასთან, მოსაწვევის აქციები ერთობ ძვირად ფასობს; Curaleaf-ის აქციები ტრონტონის ბაზარზე ბრუნავს; ჯორდანის 31%-იანი წილი კი, ამას წინათ, \$900 მილიონს გაუტოლდა.

მარჩხუნა სრულად ლეგალური დღეს 11 შტატშია, მათ შორის, კალიფორნიაში, თუმცა, ჯორდანის პროგნოზით, მომდევნო სამ-ხუთ წელიწადში ის მთელ ქვეყანაში ლეგალური გახდება. ცხადია, ლეგალიზაცია ახალ მეტოქეებსაც შეჰმატებს ისედაც გაძვირებული მინდორს, მაგრამ ჯორდანი ფიქრობს, რომ Curaleaf-ი წამყვანი პოზიციების შენარჩუნებას შეძლებს – ნაწილობრივ, ისეთი კონკურენტების ყიდვით, როგორც Grassroots Cannabis-ია, რომლის შექმნასაც ამ ზაფხულს, \$875 მილიონად (ნაღდი ფულისა და აქციების სახით) დათანხმდა. „კონკურენცია გაიზარდა, მაგრამ ის მოთამაშეები გამოვლენ გამარჯვებულები, ვინც პირველები მოვლენ და ვისაც ბრენდები ექნებათ შექმნილი“.

სახალი მილიარდერი – აბიორი: ჰომო დელუსი

LEADERBOARD



FORBES - ის მსოფლიო

პლანეტის მასშტაბით, ჩვენი 35 ლიდერული გამოცემა ხუთ კონტინენტს, 28 ენასა და 24 დროის სარტყელს მოიცავს. მათ ყველას საერთო მისია აქვთ: ანტიკორუპციული კაპიტალიზმის რწმენა მის ნებისმიერ გამოვლენაში.

კვიპროსი



წინა ცხოვრებაში ანდრეას ცულოფის განთქმული ავტობიოგრაფიული იყო. დღეს მისი ყურადღება ტრანსპორტის სექტორშია. მისი კონსულტინგის მართვაზე გადასვლით, რომელიც წილგის ფლობს სილასაქრევი წმენდაში, გადასუბავებსა და ნარჩენების განკარგვაში.

ჩეხეთის რესპუბლიკა



პრალში დაფუძნებული ხუთი წლის სტარტაპი Automobilit-ი ავტორბოლის ისტორიულ ფოტობის პლაკატებსა და სახვითი ხელოვნების რეპროდუქციებზე გარდაქმნის.

საბერძნეთი

KKR-ი ნელ-ნელა ხვდება, რომ ბერძნულ ტრადიციას ბადალი არა ჰყავს. ამ კერძო სააქციო კაპიტალის გიგანტმა ბერძნულ სტრატეგიაში 2016-ში დადგა ფეხი, მაგრამ მისი პროექტების უმეტესობა პრობლემებით არის დამყველი.

საქართველო



საქართველოს მთავარ ნავთობ-მომმარაგებელად ისევ რუმინეთი რჩება, განსაკუთრებით კი Petromidia Refinery, რომელიც ინდუსტრიაში ერთ-ერთ ყველაზე მნიშვნელოვან ნავთობგადამამუშავებელს წარმოადგენს.

უნგრეთი



საბრენი ბიზნესი უნგრეთში ენერჯოულ ფაზაშია შესული, თავისი ასპარეზობათა ბუმიითა (ყოველ შაბათ-კვირას დაახლოებით 25 მჯობინი იმართება) და პოპულარული Budapest Marathon Festival-ით.

ანგოლა



ჟუაო მაკედო Grupo Lider-ს თაოსნობს – მეთისხილის, ბანანის, კარტოფილისა და სხვა სახეობის-სამეურნეო პროდუქციის მსხვილ მწარმოებელს.

არგენტინა



Walmart-ის არგენტინული ბიზნესის აღმასრულებელი დირექტორი დოლორეს ფერნანდეს ლობე ამშვენებს გამოცემას ძლიერ-ვაშლის ქალების შესახებ.

ბოლივია

ბოლივია ნამდვილად არაა ლუდის მოყვარულთა ქვეყანა, მაგრამ CBN Bolivia-ს აღმასრულებელი დირექტორს, ერნან ატელას მიზნად აქვს დასახული, სიტუაცია შეცვალოს. „კვინდა, რეგულარული – თუმცა ჯანსაღი – მოხმარების ახალი ჩვეულება ჩამოვყალიბოთ“.



ბრაზილია



შეფ-შმარეულმა დევიდ ჰერტმა სილარისებთან მებრძოლი და სწორი კვების მასწავლებელი Gastromotiva-თვის Charles Bronfman Prize-ი მოიპოვა – საქველმოქმედო ჯილდო მილიარდერი ბრონფმენისა და მისი ოჯახისგან.

ჩინეთი



„მოხეტიალე დედამიწაზე“ არამყვენიურ წარმატებას მიაღწია ბოლეთების გაყიდვის თვალსაზრისით, ეს კი კარგი ამბავია ვარსკვლავებისთვის, ქუი ჰისილიას (ფოტოზე) და ვუ ჯინისთვის, რომელიც, თავის მხრივ, Forbes ჩინეთის პოპულარულთა 100-ეულის ლიდერია.

დუბაი

ჯილბან გუენების მოდის ელ-ვატრობის საიტი, The Modist-ი, რომელიც დუბაიში 2017 წელს ჩაეშვა, 180-ზე მეტ, მათ რიცხვში, თავად გუენების, ბრენდს ყიდის.

საფრანგეთი



მაქს-ერე ვოროუ და ბაირონ ბაკოჩი (ორივე 30 წლისაა) შვეიცარიასა და საფრანგეთში არსებული სასტუმროებისა და ძვირფასი რემიდეციების წამავის, Ultima Capital-ის უკან მდგომი დიდოსტატები არიან.

გერმანია



პამელა რაიფა გერმანიის ფიტნესინდუსტრიაში გზა მოხდენილად გაიკაფა, თან ისე, რომ 4.3 მილიონი Instagram-მომდევარი მიიზიდა, გამოსცა ბესტსელერი მიწის სწორი კვების შესახებ და ისეთ პრეტენდენტზე თანამშრომლობს, როგორც, მაგალითად, Puma-ს.

ინდოეთი



ინდონეზია



პარი სანუსის Kino Indonesia-ს სიტკოცება ფართოვდება: კომპანია თავისი ტემპი ფეხვებიდან ფარმაცევტულ და პირადი ჰიჯენის პროდუქტებზე გადავიდა.

ისრაელი



„დღეს ჩვენ შოპოლის ყველაზე დიდ ბანკებს, საავადმყოფოებს, საწარმოებს ვიცავთ“, – ამბავს აღნიშნავს ლიორ დივი – აღმასრულებელი დირექტორი და თანამფუძნებელი Cybereason-ისა, რომელმაც ავგისტოში ე.წ. ზღაპრული მარტორქის სტატუსი მოიხვეჭა.

ინდოეთი



მწმ, მწმი ინდოეთში მდებარე დაბლი-რესტორანი Johnny Hot Dog-ი Uber Eats-ის ყველაზე პოპულარულ კერძს გვთავაზობს ამჟამად. კვებარაინული ზოტ-დოგს დღეში 3,000-ზე უკვეთენ.

იტალია



ქვეყნის ერთ-ერთმა წამყვანმა ბიზნესსკოლამ, SDA Bocconi-მ, სწავლების ახალი სტრუქტურა შეიმუშავა, რომელიც სტუდენტებს საშუალებას აძლევს, კურსები იმ დროს და იქ გაიარონ, რაც და სადაც მოესურვებათ.

რედაქციის მდიანი: მარიალუიზა ბარბოსი, მარიალუიზა ბარბოსი და ჯაკინტო ტინალინი



ინაპონია

არტიტმა კოუჯი ტაჯიმამ კონცეპტ-არტი შექმნა „გოძილასა“ და ტიმ ბერტონის ფილმისთვის „მის პერეგრინის სახლი თავისებური ბავშვებისთვის“.

ლაივია

ლაივიაში მისი პანელის ყველაზე მსხვილი პარკი ქალაქ სალასპილსის ცხელი წყლით ამარაგებს, ეს კი გამათბობლების კომპანია Salaspils Silturns-ის აღმასრულებელი დირექტორის, ინა ბერჟინა-ვიეტას დამსახურებაა.



ნიმფირი

დინარე ბეტუ კუმესუს ძვირფასი ხელნაწიები ხელითაა შექმნილი ექვსი ნივთიერი ოსტატის მიერ კანოს რეგიონიდან, ბოლო კოლექციის შთაგონებად კი კონკურირებს სამეფოს ორნამენტები და მოტივები იქცა.



რუმინეთი



წელს რუმინეთს მილიონზე მეტი ადამიანი მიანყდა, რათა მკვეთრად მზარდი ოდენობის ისეთ მუსიკალურ ფესტივალებს დასწრებოდა, როგორც Untold-ი, Neversea და Electric Castle-ია.

რუსეთი

ენერჯოვიგენტები Lukoil-ი და Surgutneftegas-ი და სასურსათო ქსელი X5 Retail-ი რუსეთის ყველაზე დიდი კომპანიების რეიტინგის სათავეში არიან.

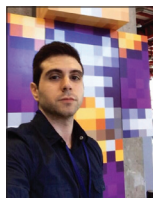


სლოვაკეთი



ბრატისლავაში პაველ პელიკანი ქალაქის პირველი ნამდვილ ცათამბეჯეს (550 ფუტის სიმაღლისა) აღმარტავს. ლონდონში მისი J&T Real Estate-ი მდინარე ტემზასთან ორ რეზიდენციულ კოვს აშენებს.

ესპანეთი



Forbes ესპანეთის ახალ რეიტინგში წამყვან გავლენის მომხდენ ფიგურათა შესახებ, გეიმერ სამუელ დე ლუკეს შეხვდებით, რომლის YouTube-ის არხსაც 27 მილიონი გამომწერი ჰყავს.



ყაზახეთი

ახალგაზრდობაში აიღინ რაინიზავეი და ევერეი ევოკომოვი ქვის ხელოსნები იყვნენ. დღეს ისინი BI Group-ის უდგანან სათავეში – ყაზახეთის ყველაზე მსხვილ სამშენებლო კომპანიაში.

კორეა



გაიგანით იანგ-მი იუნი. ის Highland Food-ის უკან მდგომი ხორცის მაგნატი – კომპანია, რომელიც მან 536-მილიონიან (გაყიდვებით) გიგანტად აქცია.

კოტუვალია

ისეთი კომპანიები, როგორც Pinterest-ია, ენების გადათარგმნის მიზნით, სულ უფრო ხშირად მიმართავენ Unbabel-ის ხელოვნური ინტელექტზე მომუშავე პროგრამულ უზრუნველყოფას.



თურქეთი

მოგზაურობის მაგნატი ნემეთ კორჩარი Thomas Cook-ის გავლენას იმედოვნებს – პრიტანული ტუროპერატორისა, რომელმაც სექტემბერში მოულოდნელი კოლაფსი განიცადა.



ვიეტნამი

ვიეტნამის მასშტაბით, 50,000-ზე მეტი მოსწავლე თავს ყოველი IT-კომპანიის, Nguyen Hoang Group-ის სკოლებში იყრის.

მონღოლეთი

მონღოლეთის საფონდო სტანდარტის მაჩვენებელი, ბოლო სამი წელია, 85%-იან გაუმჯობესებას აჩვენებს. ეს მას მერე ხდება, რაც 2016-ის ივლისში ფინანსური რეგულაციების კომისიის თავმჯდომარედ დავაასურენ სონდომდარჯაა დაინიშნა.



პოლონეთი

თავიდან მოგვეწყდით! ევროპული და სხვა გლობალური ქალაქები მზარდად განიცდიან ტურისტთა მოზღვაებას და ფიქრობენ გზებზე, რითაც საუკეთესოდ დაიცავენ თავს მომწყდარი მასებისგან.

თაილანდი



ხის პანელისა და იატაკების მწარმოებელი Vanachai Group-ს იმედი აქვს, რომ შეძლებს ფეხზე წამოდგომას, რაც 2018-ში აშშ-ის ტარიფების მტიკონული დარტყმის შემდეგ სჭირდება.



მექსიკა



„დასრულეთ ღია... ვაჭრობის ეპოქა“, - ამბობს ფოლადის წამყვანი კომპანიის, Deacero-ს აღმასრულებელი დირექტორი რაულ გუტიერეს მულერბა, რომელიც თვლის, რომ მექსიკური ექსპორტები აზიანებს ქვეყნის მწარმოებლებს.

პანამა



ცენტრალური ამერიკა ფინანსური ტექნოლოგიათა ბუმის მოწვევა. შარშან მათმა რიგებმა 1,400 შეადგინა, რაც 66%-იანი ზრდაა 2017-ის შემდეგ.

სამხრეთი აფრიკა



სამხრეთ აფრიკის University of the Witwatersrand-ის პროფესორი, მარკუს ბირნი ნების ხოლოების შესწავლითა დაკავებული. იმედოვნებს, რომ, მათი ცხოვრების წესის გარკვევით, მათ გამოყენებას რობოტიკის სფეროში შეძლებს.

LEADERBOARD

გთავაზობთ FORBES.GE-ს 2019 წლის ოქტომბერ-ნოემბრის ყველაზე პოპულარული სტატიების ათეულს:



უნივერსიტეტების რეიტინგი - 2019 წლის ერთიანი ეროვნული გამოცდების შედეგებით

19 ოქტომბერი, 2019

შოთა ტყეშელაშვილის მიერ მომზადებული უნივერსიტეტების რეიტინგი პირველ ადგილზეა.

12 ათასზე მეტი ნახვა.
6.6 ათასზე მეტი გაზიარება.



King David - როდესაც სახლს შემოსავალი მოაქვს

17 ოქტომბერი, 2019

სტატია King David-ის მრავალფუნქციური კომპლექსის შესახებ.

6 ათასზე მეტი ნახვა.
3.1 ათასზე მეტი გაზიარება.



საქართველოს სამშენებლო კომპანიების რეიტინგი

25 ნოემბერი, 2019

საქართველოს აუდიტორული კომპანიების რეიტინგი ნინო კვინიტრაძემ და შოთა ტყეშელაშვილმა, „ებიტ ჯგუფთან“ ერთად, შეადგინეს.

5 ათასზე მეტი ნახვა.
2.8 ათასზე მეტი გაზიარება.



რათომ წავედი პოლიტიკაში

6 ნოემბერი, 2019

მამუკა ხაზარაძის სტატია „ფორბსის“ ნომბრის ნომრიდან.

5 ათასზე მეტი ნახვა.
2.2 ათასზე მეტი გაზიარება.



საქართველოს აუდიტორული კომპანიების რეიტინგი

20 ოქტომბერი, 2019

საქართველოს აუდიტორული კომპანიების რეიტინგი ნინო კვინტრაძემ და შოთა ტყეშელაშვილმა, „ებიტ ჯგუფთან“ ერთად, შეადგინეს.

4 ათასზე მეტი ნახვა.
1.6 ათასზე მეტი გაზიარება.



საქართველოს რიტეილის სფეროს რეიტინგი

28 ოქტომბერი, 2019

Forbes Georgia-მ საკონსულტაციო და აუდიტორულ კომპანია „ებიტ ჯგუფთან“ პარტნიორობით საქართველოს რიტეილის სფეროს რეიტინგი მოამზადა.

4 ათასზე მეტი ნახვა.
1.4 ათასზე მეტი გაზიარება.



რამდენიმეწლიანი ზარალის შემდეგ „ენგურჰესმა“ 2018 წელი 15.6-მილიონიანი მოგებით დაასრულა

1 ოქტომბერი, 2019

ბოლო 4 წლის განმავლობაში პირველად „ენგურჰესმა“ წელი მოგებით დაასრულა.

4 ათასზე მეტი ნახვა.
1.4 ათასზე მეტი გაზიარება.



„მშვიდობის წყარო“ - შანსი ტერორისტებისთვის?!

14 ოქტომბერი, 2019

ალექსი პეტრი-აშვილის ბლოგ-პოსტი სირიაში მიმდინარე მოვლენების შესახებ.

3 ათასზე მეტი ნახვა.
1.2 ათასზე მეტი გაზიარება.



„თეთრი იალქნების“ ქალაქი ბათუმში

21 ნოემბერი, 2019

Forbes Georgia „ეიარ მერიდიანსის“ დირექტორს, ნათია გოგიძეს ესაუბრა.

3 ათასზე მეტი ნახვა.
1.4 ათასზე მეტი გაზიარება.



მარტივი გზამკვლევი სტარტაპერების- თვის

21 ოქტომბერი, 2019

ინტერვიუ ქართულ ტექნოლოგიურ სტარტაპ STACK-ის თანადამფუძნებელ გიორგი ლალიაშვილთან.

3 ათასზე მეტი ნახვა.
1.2 ათასზე მეტი გაზიარება.

• სპეცპროექტი •

ავტორი: შოთა ძყვშელაშვილი

პრეზიდენტის ენტოკვარიატი

ათონელის რეზიდენციის 2,8-მილიონიანი ავჯის ისტორია

1800 წლის 22 დეკემბერს რუსეთის იმპერატორმა პავლე I-მა ქართლ-კახეთის სამეფოს რუსეთის იმპერიასთან შეერთების მანიფესტს მოაწერა ხელი. რამდენიმე თვის წინ საქართველოს პრეზიდენტის ათონელის რეზიდენციაში, სხვა მრავალ ანტიკვარულ ნივთთან ერთად, ბინა დაიღო რუსეთის საიმპერატორო ქარხნებში - მოსკოვსა თუ პეტერბურგში დამზადებულმა ავეჯმა, მათ შორის იმპერატორ პავლე პირველის ეპოქიდან შემორჩენილმა მაგიდეებმა თუ კომოდებმა, ნივთებმა, რომლებიც 220 წლის წინ განთავსებული იყო იმ სასახლეებსა და დარბაზებში, სადაც საქართველოს სახელმწიფოებრიობის გაუქმება და მისი რუსეთის იმპერიასთან შეერთება დაიგეგმა და აღსრულდა.

დღეს პრეზიდენტის ადმინისტრაცია ათონელის სასახლეში მდებარეობს, ავლაბრის რეზიდენცია კი მხოლოდ საცერემონიო ფუნქციებს ასრულებს. სასახლე პერიოდულად დიპლომატიურ მიღებებსა თუ წვეულებებს მასპინძლობს. შენობაში ფუნქციის ცვლილების მიუხედავად, კვლავ რჩება ის ავეჯი, რომელსაც პრეზიდენტები გიორგი მარგველაშვილი და მიხეილ სააკაშვილი იყენებდნენ.

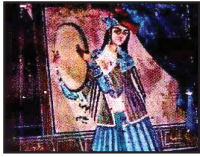
სალომე ზურაბიშვილი მისი წინამორბედებისგან განსხვავებით, უპირატესობას ანტიკვარულ ავეჯს ანიჭებს. ინფორმაციის თავისუფლების განვითარების ინსტიტუტის (IDFI) მიერ მოპოვებული მასალების მიხედვით, ასწლოვანი შანდლების, ბუხრის საათებისა თუ ჭაღების შექმნა და რესტავრაცია მილიონობით ლარი დაჯდა. ამასთანავე, კითხვის ნიშნებს ბადებს ის პროცესიც, რომლითაც ამ საგნების შექმნა მოხდა, რადგანაც მათი მნიშვნელოვანი ნაწილი კონკურსის გარეშე, ერთ პირთან მოლაპარაკებით იყიდეს.

ავეჯის სრული კოლექციის ნახვა IDFI-ს ვებგვერდზეა შესაძლებელი.



ათონელის რეზიდენციას შემდეგი ნივთები შეემატა

სია და ფოტოები IDFI-ს ანგარიშიდან



შვიდი ფერწერული ტილო (ირანი, XIX საუკუნის ბოლო, XX საუკუნის დასაწყისი)

თავდაპირველი შემოთავაზება აშშ დოლარი: **10 000**

რუბრების დასკვნა: ✓

შესაძენი თანხა აშშ დოლარი: **8 500**

გადახდილი თანხა ლარი: **23 931.75**



მოლქრული ბრინჯაოს ბუხრის საათი (XIX საუკუნე, საფრანგეთი)

თავდაპირველი შემოთავაზება აშშ დოლარი: **18 000**

რუბრების დასკვნა: ✓

შესაძენი თანხა აშშ დოლარი: **22 000**

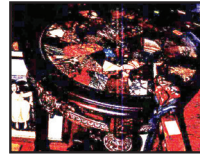
გადახდილი თანხა ლარი: **61 740.80**



სვეტებიანი ბუხროს მარკეტერი (XIX საუკუნე, საფრანგეთი)

თავდაპირველი შემოთავაზება აშშ დოლარი: **7 000**

რუბრების დასკვნა: ✓



მრგვალი მაგიდა მოჩუქრთმებული ხით და ფლორენციული მოზაიკით (XIX საუკუნე, ევროპა)

თავდაპირველი შემოთავაზება აშშ დოლარი: **2 500**

რუბრების დასკვნა: ✓

შესაძენი თანხა აშშ დოლარი: **7 200**

გადახდილი თანხა ლარი: **20 206.08**



სასტუმრო ოთახის გარნიტური - ტახტი ხუთი სავარძლითა და მაგიდით, ხე, მოლქრული ქსოვილი (XIX საუკუნე, ევროპა)

თავდაპირველი შემოთავაზება აშშ დოლარი: **5 500**

რუბრების დასკვნა: ✓



მისაღების გარნიტური სამეული მაგიდით

თავდაპირველი შემოთავაზება აშშ დოლარი: **15 100**

რუბრების დასკვნა: ✓

შესაძენი თანხა აშშ დოლარი: **13 800**

გადახდილი თანხა ლარი: **38 728.32**



შანდლების წყვილი - ამპირის სტილი, მოლქრული ბრინჯაო (XIX საუკუნე, ევროპა)

თავდაპირველი შემოთავაზება აშშ დოლარი: **8 000**

რუბრების დასკვნა: ✓



ბულის მარკეტერი (XIX საუკუნე, საფრანგეთი)

თავდაპირველი შემოთავაზება აშშ დოლარი: **7 000**

რუბრების დასკვნა: ✓

შესაძენი თანხა აშშ დოლარი: **35 155**

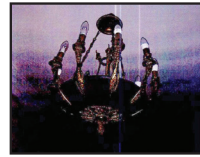
გადახდილი თანხა ლარი: **98 658.99**



სარკე - ჟაკობის სტილი, კარალიის არყის ხე (XIX საუკუნის პირველი ნახევარი, რუსეთი)

თავდაპირველი შემოთავაზება აშშ დოლარი: **10 100**

რუბრების დასკვნა: ✓



ჭალი - ამპირის სტილი, მოლქრული ბრინჯაო (XIX საუკუნე, ევროპა)

თავდაპირველი შემოთავაზება აშშ დოლარი: **12 000**

რუბრების დასკვნა: ✓



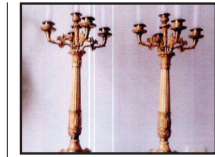
ამპირის სტილის ავეჯი - 15 ნაჭრის გარნიტური (XIX საუკუნის პირველი ნახევარი, ევროპა)

თავდაპირველი შემოთავაზება აშშ დოლარი: **10 500**

რუბრების დასკვნა: ✓

შესაძენი თანხა აშშ დოლარი: **10 142**

გადახდილი თანხა ლარი: **28 462.51**



შანდალის წყვილი - ამპირის სტილი, მოლქრული, ბრინჯაო, ბრელი (XIX საუკუნე, ევროპა)

თავდაპირველი შემოთავაზება აშშ დოლარი: **8 000**

რუბრების დასკვნა: ✓

შესაძენი თანხა აშშ დოლარი: **7 000**

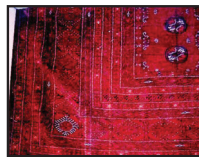
გადახდილი თანხა ლარი: **19 979.40**



ბუხროს „სეკრეტერი“ - პავლე I-ის პერიოდი (1754-1801, რუსეთი)

თავდაპირველი შემოთავაზება აშშ დოლარი: **18 100**

რუბრების დასკვნა: ✓



ტეკინის ხალიჩა (XIX საუკუნის პირველი ნახევარი, შუა აზია)

თავდაპირველი შემოთავაზება აშშ დოლარი: **5 000**

რუბრების დასკვნა: ✓



მაგიდა - ბულის სტილი, კუს ბაკანი, ბრინჯაო (XIX საუკუნის პირველი ნახევარი, ევროპა)

თავდაპირველი შემოთავაზება აშშ დოლარი: **5 000**

რუბრების დასკვნა: ✓



ბუხრის საათი - ბრინჯაო, ბაროკოს სტილი (XIX საუკუნის პირველი ნახევარი, საფრანგეთი)

თავდაპირველი შემოთავაზება აშშ დოლარი: **8 100**

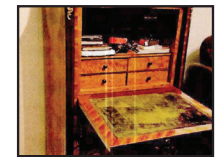
რუბრების დასკვნა: ✓



წყვილი მაგიდა - ამპირის სტილი, ხე, მოლქრული დეტალებით (XIX საუკუნე, ევროპა)

თავდაპირველი შემოთავაზება აშშ დოლარი: **6 000**

რუბრების დასკვნა: ✓



ბუხროს მარკეტერი (XIX საუკუნე, საფრანგეთი)

თავდაპირველი შემოთავაზება აშშ დოლარი: **8 000**

რუბრების დასკვნა: ✓

შესაძენი თანხა აშშ დოლარი: **56 169.20**

გადახდილი თანხა ლარი: **157 633.19**



ბული - ხე, მინანქრის პლასტიკით, მარმარილოს თავით და ბრინჯაოს დეკორით (XIX საუკუნე, საფრანგეთი)

თავდაპირველი შემოთავაზება აშშ დოლარი: **8 000**

შუბაუზის დასაკმა: ✓



ბული - სანახელო ქვებით, ხე, მარმარილო, ბრინჯაო, მოლქრული ბრინჯაო (XIX საუკუნე, ევროპა)

თავდაპირველი შემოთავაზება აშშ დოლარი: **8 000**

შუბაუზის დასაკმა: ✓

შესაძენი თანხა აშშ დოლარი: **15 000**

გადახდილი თანხა ლარი: **42 480**



ამპირის სტილის ჭალი - მოლქრული ბრინჯაო (XIX საუკუნის ბოლო, ევროპა)

თავდაპირველი შემოთავაზება აშშ დოლარი: **2 500**

შუბაუზის დასაკმა: ✓



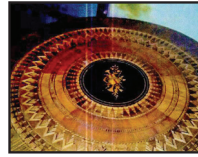
მაგიდის სანერი მოწყობილობა - ბრინჯაო, სანახელო ქვა, მოლქრული (XIX საუკუნე, საფრანგეთი)

თავდაპირველი შემოთავაზება აშშ დოლარი: **1 700**

შუბაუზის დასაკმა: ✓

შესაძენი თანხა აშშ დოლარი: **6 000**

გადახდილი თანხა ლარი: **16 992**



მარკეტერის ინგლისური მაგიდა (XIX საუკუნე, ევროპა)

თავდაპირველი შემოთავაზება აშშ დოლარი: **2 500**

შუბაუზის დასაკმა: ✓



მისაღების გარნიტური არტ-ნუვოს სტილში - მსხლის ხის მაგიდა, ტახტი და ორი სავარძელი (XIX საუკუნის დასასრული, ევროპა)

თავდაპირველი შემოთავაზება აშშ დოლარი: **4 000**

შუბაუზის დასაკმა: ✓

შესაძენი თანხა აშშ დოლარი: **3 545**

გადახდილი თანხა ლარი: **10 118.14**



კონსოლების წყვილი - მარმარილო, (XIX საუკუნე, ევროპა) ბრინჯაო

თავდაპირველი შემოთავაზება აშშ დოლარი: **5 000**

შუბაუზის დასაკმა: ✓



სარკის წყვილი - მსხლის ხე, არტ-ნუვო (XIX საუკუნის მეორე ნახევარი, ევროპა)

თავდაპირველი შემოთავაზება აშშ დოლარი: **10 000**

შუბაუზის დასაკმა: ✓

შესაძენი თანხა აშშ დოლარი: **14 000**

გადახდილი თანხა ლარი: **39 648**



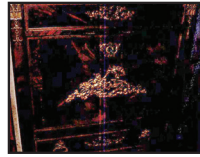
არტ-ნუვოს სტილის მისაღები გარნიტური - სამეული ოთხი სკამით (XIX საუკუნე, ევროპა)

თავდაპირველი შემოთავაზება აშშ დოლარი: **1 200**

შუბაუზის დასაკმა: ✓

შესაძენი თანხა აშშ დოლარი: **5 500**

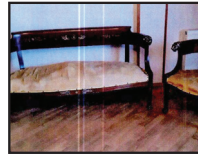
გადახდილი თანხა ლარი: **15 576**



ამპირის სტილის ბიურ - ბრინჯაო, ხე (XIX საუკუნე, ევროპა)

თავდაპირველი შემოთავაზება აშშ დოლარი: **5 000**

შუბაუზის დასაკმა: ✓



ამპირის სტილის სამეული - ხე, ბრინჯაო (XIX საუკუნის პირველი ნახევარი, ევროპა)

თავდაპირველი შემოთავაზება აშშ დოლარი: **3 000**

შუბაუზის დასაკმა: ✓

შესაძენი თანხა აშშ დოლარი: **2 650**

გადახდილი თანხა ლარი: **7 504.80**



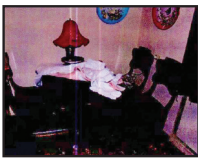
აღმოსავლური ჭალი - მინა (XIX საუკუნე, ირანი)

თავდაპირველი შემოთავაზება აშშ დოლარი: **30 000**

შუბაუზის დასაკმა: ✓

შესაძენი თანხა აშშ დოლარი: **26 810**

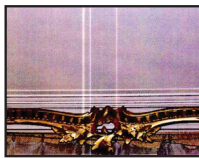
გადახდილი თანხა ლარი: **78 006.38**



სამეული, მაგიდა და ოთხი სკამი - წითელი ხე, პავლე პირველის პერიოდი (1754 - 1801, რუსეთი)

თავდაპირველი შემოთავაზება აშშ დოლარი: **16 000**

შუბაუზის დასაკმა: ✓



4 ერთეული ფარდის საკიდი - ორნამენტურებული ხე, მოლქრული (XIX საუკუნე, საფრანგეთი)

თავდაპირველი შემოთავაზება აშშ დოლარი: **10 000**

შუბაუზის დასაკმა: ✓

შესაძენი თანხა აშშ დოლარი: **16 820**

გადახდილი თანხა ლარი: **48 939.47**



მამლის ფიგურების წყვილი - ბრინჯაო ოქროს ზარნიშით (XIX საუკუნე, ირანი)

თავდაპირველი შემოთავაზება აშშ დოლარი: **5 000**

შუბაუზის დასაკმა: ✓

შესაძენი თანხა აშშ დოლარი: **4 310**

გადახდილი თანხა ლარი: **12 540.38**



აღმოსავლური ჭალი - მოლქრული ბრინჯაო, მინანქრის მოხატულობით „მიუნუბრი“ (XIX საუკუნე, ევროპა)

თავდაპირველი შემოთავაზება აშშ დოლარი: **2 500**

შუბაუზის დასაკმა: ✓



შანდლის წყვილი - ამპირის სტილი, ბრინჯაო (XIX საუკუნე, ევროპა)

თავდაპირველი შემოთავაზება აშშ დოლარი: **3 000**

შუბაუზის დასაკმა: ✓

შესაძენი თანხა აშშ დოლარი: **8 500**

გადახდილი თანხა ლარი: **24 204.60**



ტეკინის ხალიჩა (XX საუკუნის პირველი ნახევარი, შუა აზია)

თავდაპირველი შემოთავაზება აშშ დოლარი: **7 100**

შუბაუზის დასაკმა: ✓

რეიტინგი

საქართველოს უმსხვილესი მწარმოებელი კომპანიების რეიტინგი



მას შემდეგ, რაც საქართველოს უმსხვილესი კომპანიების უმეტესობამ საჯაროდ გამოაქვეყნა საკუთარი ფინანსური შედეგების ამსახველი აუდიტორული ანგარიშგებები, შესაძლებელი გახდა სექტორების მიხედვით ლიდერი კომპანიების რეიტინგების გამოკვეთა. Forbes Georgia-მ საკონსულტაციო კომპანია Ebit Group-თან ერთად მოამზადა საქართველოს უმსხვილესი მწარმოებელი კომპანიების რეიტინგი.

რეიტინგში შედიან საქართველოში მოღვაწე კერძო კომპანიები, რომლებიც მრეწველობის სხვადასხვა სფეროში საქმიანობენ. ესენია ენერჯეტიკის, მეტალურგიის, ქიმიური მრეწველობის, სამთო-მოპოვებით, სასმელების წარმოებასა და სხვა სექტორებში ჩართული კომპანიები.

რეიტინგი 2017 წლის ინდივიდუალურ აუდიტორულ ანგარიშებზე დაყრდნობით არის შედგენილი, მისი მთავარი კრიტერიუმია კომპანიის მთლიანი შემოსავლის მაჩვენებელი, დამხმარე კრიტერიუმებს კი წმინდა მოგებისა და აქტივების ზომის შესახებ ინფორმაცია წარმოადგენს.

ავტორები: Ebit Group, შოთა ტყემელაშვილი





1. „აიდიეს ბორჯომი საქართველო“, შპს „აიდიეს ბორჯომი ბევერიჯიმ კომპანის“ საქართველოს ფილიალი მინერალური სასმელების წარმოება

„აიდიეს ბორჯომი“ საქართველოში მინერალური წყლების უმსხვილესი მწარმოებელია. კომპანია რუსულ ბიზნესკოლდინგს, „ალფა-ჯგუფს“ ეკუთვნის, რომლის საბოლოო მაკონტროლებელიც რუსი მილიარდერი მიხაილ ფრიდმანია.

შემოსავალი ლარებში: **281,041,140**
 წმინდა მოგება/ზარალი ლარებში: **-38,890,777**
 აქტივების ზომა ლარებში: **378,526,005**



2. სს RMG Copper
 სამთო მოპოვება, მმბაღურგია

RMG Copper-ი საქართველოში სპილენძის მადნების მოპოვებელი უმსხვილესი საწარმოა. კომპანია მოიპოვებს სპილენძსა და სხვა ძვირფას მეთალებს ბოლნისისა და დმანისის რაიონებში. RMG Copper-ის მფლობელები რუსი მილიარდერები - დმიტრი ტროიცკი და დმიტრი კორჟევი არიან.

შემოსავალი ლარებში: **226,096,000**
 წმინდა მოგება/ზარალი ლარებში: **77,939,000**
 აქტივების ზომა ლარებში: **255,963,000**



3. შპს ჰაიდელბერგცემენტ ჯორჯია
 ცემენტის წარმოება

„ჰაიდელბერგცემენტ ჯორჯია“ ქვეყანაში ცემენტისა და კლინკერის ერთ-ერთი უმსხვილესი მწარმოებელია. კომპანია ამუშავებს სამ ცემენტის ქარხანას კასპის, რუსთავისა და ფოთის მუნიციპალიტეტებში და ერთ ცემენტის ტერმინალს სუქსაში. კომპანიის მენილეები არიან HeidelbergCement AG - 45%, Cement Invest B.V - 45% (რომელსაც, თავის მხრივ, „ჰანიველ პარტენრსი“ და თანაინვესტირების ფონდი მართავენ), ფიზიკური პირი სვეტლანა ლამპრიანოვა-ბეჟუაშვილი - 10%.

შემოსავალი ლარებში: **231,444,000**
 წმინდა მოგება/ზარალი ლარებში: **-3,788,000**
 აქტივების ზომა ლარებში: **373,583,000**



4. შპს RMG Gold
 სამთო მოპოვება, მმბაღურგია

RMG Gold-ი საქართველოში სამთო მოპოვებითი ინდუსტრიის ერთ-ერთი წამყვანი კომპანიაა. კომპანია ამუშავებს საყდრისის მადაროს, ასევე მოიპოვებს ოქროსა და სხვა ძვირფას მეთალებს ბოლნისისა და დმანისის რაიონებში. კომპანიის მფლობელები რუსი მილიარდერები - დმიტრი ტროიცკი და დმიტრი კორჟევი არიან.

შემოსავალი ლარებში: **199,621,000**
 წმინდა მოგება/ზარალი ლარებში: **-16,724,000**
 აქტივების ზომა ლარებში: **305,356,000**



5. შპს ჯორჯიან უოთერ ენდ ფაუერი
 სასმელი წყლის წარმოება და გაანაწილება, მწარმოებელი

შპს „ჯორჯიან უოთერ ენდ ფაუერი“ (GWP) წამყვანი კომპანიაა საქართველოს წყალმომარაგების ბაზარზე. კომპანია ბუნებრივი მონოპოლისტია თბილისისა და მის შემოგარენში, სადაც ის ემსახურება საქართველოს 1.17 მილიონ რეზიდენტს. „ჯორჯიან უოთერ ენდ ფაუერი“ ენერჯეტიკის მიმართულებითაც საქმიანობს. ელექტროენერჯის წარმოება ჟინვალჰესზე, თეთრიხევჭესზე, ფშაველაჰესზე და ბოდორნაჰესზე ხდება. ოთხივე ჰესი საქართველოს ერთიან ელექტროსისტემაშია ჩართული. კომპანიის 100%-იან წილს „საქართველოს კაპიტალი“ ფლობს.

შემოსავალი ლარებში: **107,766,000**
 წმინდა მოგება/ზარალი ლარებში: **107,766,000**
 აქტივების ზომა ლარებში: **540,832,000**



6. შპს ჯეოსთილი

მიმწარმოებელი

„ჯეოსთილი“ მეტალურგიული კომპანიაა, რომლის ძირითად საქმიანობას სამშენებლო არმატურის წარმოება წარმოადგენს. „ჯეოსთილის“ მეტალურგიული ქარხანა ქალაქ რუსთავში არის განთავსებული. კომპანიის 51% -იანი წილის მფლობელია „Georgian Steel Company Holdings Limited“-ი, ხოლო 49%-ის მფლობელი - „JSW Steel-ი“. კომპანიის საბოლოო მაკონტროლებლები არიან ჰარდიპ სინგპი (51%) და ანიტა სინგპი (49%).

შემოსავალი ლარებში: **178,956,816**
წმინდა მოგება/ზარალი ლარებში: **36,279,989**
აქტივების ზომა ლარებში: **162,338,532**



7. სს რუსთავის აზობი

ქიმიური მრეწველობა

„რუსთავის აზობი“ ამიერკავკასიაში მინერალური სასუქებისა და ინდუსტრიული ქიმიკატების უმსხვილესი მწარმოებელია. ის ქვეყნის ერთ-ერთი უმსხვილესი დამსაქმებელიცაა, მასში 2000-მდე ადამიანი მუშაობს. კომპანიის აქციების 100%-ს ფლობს სს „EU Investments“-ი.

შემოსავალი ლარებში: **217,253,000**
წმინდა მოგება/ზარალი ლარებში: **-55,473,000**
აქტივების ზომა ლარებში: **93,645,000**



8. სს კოკა-კოლა ბოთლერს ჯორჯია

გამაგრებული სასმელების წარმოება

„კოკა-კოლა ბოთლერს ჯორჯია“ საქართველოში გამაგრებული სასმელების უმსხვილესი მწარმოებელია. კომპანია The Coca-Cola Company-სთან გაფორმებული ლიცენზიის საფუძველზე არაერთი ტიპის სასმელს აწარმოებს. მმართველობითი ანგარიშგების მიხედვით, კომპანიის ძირითადი აქციონერი (87.47%) და საკონტროლო პაკეტის მფლობელი არის ბიზნესმენი თემურ ჭყონია.

შემოსავალი ლარებში: **137,186,000**
წმინდა მოგება/ზარალი ლარებში: **6,032,000**
აქტივების ზომა ლარებში: **183,971,000**



9. შპს საქართველოს საერთაშორისო ენერჯეტიკული კორპორაცია

ენერჯეტიკა

„საქართველოს საერთაშორისო ენერჯეტიკული კორპორაცია“ ფლობს და ოპერირებს უწევს ქვეყანაში მდებარე ჰიდრო- და თბოელექტროსადგურს. სსეკ-ის აქტივშია 8 ჰიდროელექტროსადგური და ბუნებრივ აირზე მომუშავე თბოელექტროსადგური. სსეკ-ის მფლობელობაში არსებული გენერაციის ობიექტების ჯამური დადგმული სიმძლავრე 350 მეგავატი. კომპანია „საქართველოს ინდუსტრიული ჯგუფის“ წევრია, მისი ბუნეფიცარი მესაკუთრე ბიზნესმენი დავით ბეჟუაშვილია.

შემოსავალი ლარებში: **118,027,000**
წმინდა მოგება/ზარალი ლარებში: **14,284,000**
აქტივების ზომა ლარებში: **204,697,000**



10. შპს შაიდელბერგცემენტ კავკასუსი

ცემენტის წარმოება

კომპანია მართავს ცემენტის მშრალი მეთოდით მწარმოებელ ერთ ქარხანას, ასევე თორმეტ მობილურ ბეტონის დანადგარსა და ორ უძრავ ბეტონის სადოზირებელ დანადგარს. კომპანიის მენილეები არიან HeidelbergCement AG - 45%, Cement Invest B.V - 45% (რომელსაც, თავის მხრივ, „ჰანიველ პარტნერსი“ და თანაინვესტირების ფონდი მართავენ), ფიზიკური პირი სვეტლანა ლამპრიანოვა-ბეჟუაშვილი - 10%.

შემოსავალი ლარებში: **125,011,000**
წმინდა მოგება/ზარალი ლარებში: **2,964,000**
აქტივების ზომა ლარებში: **127,716,000**



11. შპს მტკვარი ენერჯი

ენერჯეტიკა

შპს „მტკვარი ენერჯი“ წარმოადგენს საქართველოში ერთ-ერთ მსხვილ ელექტროენერჯის გენერაციის ობიექტს. კომპანიის ძირითადი საოპერაციო აქტივია 300 მეგავატი დადგმული სიმძლავრის თბოსადგური, რომელიც მდებარეობს გარდაბნის მუნიციპალიტეტში. კომპანიის მფლობელია „საქართველოს ინდუსტრიული ჯგუფი“, საბოლოო მესაკუთრე კი ბიზნესმენი დავით ბეჟუაშვილია.

შემოსავალი ლარებში: **101,143,000**
 წმინდა მოგება/ზარალი ლარებში: **-138,000**
 აქტივების ზომის ლარებში: **142,806,000**



12. სს ლომისი

ალკოჰოლური სასმელების წარმოება

სს „ლომისი“ საქართველოს ერთ-ერთი უმსხვილესი ლუდსახარშია. კომპანიის მიერ წარმოებული პროდუქციის ბრენდული სახელია „ნახტარი“, კომპანიას გაყიდვებით ათვისებული აქვს ადგილობრივი ბაზარი და აგრეთვე ექსპორტზე გააქვს პროდუქტი 20 ქვეყანაში. კომპანიის უშუალო მაკონტროლებელი მხარე Anadolu Efes Group-ია.

შემოსავალი ლარებში: **103,328,000**
 წმინდა მოგება/ზარალი ლარებში: **7,162,000**
 აქტივების ზომის ლარებში: **103,203,000**



13. შპს ჯი-ემ-პი

მედიკამენტების წარმოება

GMP PSP ჯგუფის შემადგენლობაში არსებული ფარმაცევტული საწარმოა. კომპანია ასამდე დასახელების მედიკამენტის ექსპორტს ასორციელებს სომხეთში, ყირგიზეთში, ტაჯიკეთში, უზბეკეთსა და მოლდოვაში.

შემოსავალი ლარებში: **94,258,685**
 წმინდა მოგება/ზარალი ლარებში: **12,559,815**
 აქტივების ზომის ლარებში: **87,916,855**

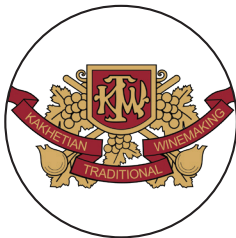


14. შპს ნოვა

საშემწებლო მასალების წარმოება

შპს „ნოვა“ საშენებლო და სარემონტო მასალების მწარმოებელი კომპანიაა, რომელიც ქართულ ბაზარზე 2006 წლიდან საქმიანობს. კომპანიის მიერ წარმოებული პროდუქტები მოიცავს: პოლიეთილენის წყლის აგებს, გადასახურ მასალებს, თაბაშირმუყოსა და მეტალოპლასტმასის პროფილებსა და აქსესუარებს. შპს „ნოვას“ მენილეები ქართველი ბიზნესმენები არიან.

შემოსავალი ლარებში: **86,340,000**
 წმინდა მოგება/ზარალი ლარებში: **10,049,000**
 აქტივების ზომის ლარებში: **55,764,000**



15. შპს კახური ტრადიციული მეღვინეობა

საშემწებლო მასალების წარმოება

„კახური ტრადიციული მეღვინეობა“ 2001 წელს დაფუძნებული კომპანიაა, რომელიც ქართული ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების ერთ-ერთი უმსხვილესი ექსპორტიორია. კომპანიის 100%-იან წილს ბიზნესმენი ზურაბ ჩხაიძე ფლობს.

შემოსავალი ლარებში: **66,908,050**
 წმინდა მოგება/ზარალი ლარებში: **24,725,581**
 აქტივების ზომის ლარებში: **126,422,603**



16. სს ქართული ლუდის კომპანია

ალკოჰოლური სასმელების წარმოება

საექცეო საზოგადოება „ქართული ლუდის კომპანია“ 2011 წელს დაფუძნებული კომპანიაა, რომელიც ლუდისა და უალკოჰოლო სასმელების წარმოებით არის დაკავებული. კომპანიის ძირითად ბრენდს „ზედაზენი“ წარმოადგენს. კომპანიის მფლობელია შპს „მიქსორი“ (63.5%), შპს „ქართული სამრეწველო ჯგუფის ჰოლდინგი“ (24.11%) და შპს „სპ ფარმა“ (12.39%). კომპანიის საკონტროლო პაკეტი ბიზნესმენ ცეზარ ჩოჩელას ეკუთვნის.

შემოსავალი ლარებში: **75,044,000**
წმინდა მოგება/ზარალი ლარებში: **4,823,000**
აქტივების ზომა ლარებში: **111,931,000**



17. სს ენერგო-პრო ჯორჯია გენერაცია

ენერჯეტის

ჯგუფის ძირითადი საქმიანობაა ელექტროენერჯის გენერაცია. ჯგუფი ფლობს და მართავს საშუალო და მცირე ზომის პიდროელექტროსადგურებს. კომპანიის 100%-იან წილს ფლობს ჩეხური კომპანია Czech Energo-Pro A.S.

შემოსავალი ლარებში: **42,852,000**
წმინდა მოგება/ზარალი ლარებში: **1,752,000**
აქტივების ზომა ლარებში: **269,728,000**



18. შპს სანტე ჯი-ემ-თი პროდუქტები

კვების მრეწველობა

1997 წელს დაფუძნებული „სანტე“ დღეს საქართველოში რძის ნაწარმის ერთ-ერთი წამყვანი მწარმოებელია. 2016 წლიდან კომპანია სანტე მსოფლიოს რძის პროდუქტების ბაზრის ლიდერის, Lactalis ჯგუფის წევრი გახდა. „სანტეს“ მფლობელები არიან: „ბი.ეს.ეი. ინთერნეიშნალ“, ბელგია - 85% და კორპორაცია „სექვივიჟენ ელ თი დი, მარშალის კენტულები - 15%.

შემოსავალი ლარებში: **69,614,000**
წმინდა მოგება/ზარალი ლარებში: **7,940,000**
აქტივების ზომა ლარებში: **47,295,000**



19. შპს ჭიათურმანგანუმ ჯორჯია

სამთო მოპოვება, მეთალურშია

შპს „ჭიათურმანგანუმ ჯორჯია“ ფეროშენადნობების მწარმოებელი და ექსპორტიორი კომპანიაა. ფინანსური ანგარიშგების მიხედვით, ჯგუფის საბოლოო დამფუძნებელ კომპანიას წარმოადგენს Greenfield Financial Corp-ი, კომპანიის საბოლოო მფლობელი კი ბიზნესმენი შმაგი ქემერტელიძეა.

შემოსავალი ლარებში: **68,889,355**
წმინდა მოგება/ზარალი ლარებში: **19,493,838**
აქტივების ზომა ლარებში: **54,678,674**



20. შპს ჯეომილი

კვების მრეწველობა

„ჯეომილის“ ძირითადი საქმიანობა ხორბლის ფქვილის წარმოებაა. კომპანიის ძირითად მესაკუთრეს კომპანია Galmington Holdings Limited-ი წარმოადგენს.

შემოსავალი ლარებში: **76,586,965**
წმინდა მოგება/ზარალი ლარებში: **-5,317,435**
აქტივების ზომა ლარებში: **38,533,738**

რეიტინგი საჯაროდ გამოქვეყნებული აუდიტორული ანგარიშგებებისგან შედგება. მასში რიცხვები არის წარმოდგენილი იმ სახით, რა სახითაც ის ამ კომპანიების მოგება-ზარალისა და ბალანსის უწყისშია ასახული.

ცალკეულ მწარმოებლებს (სამთო მოპოვების, მრეწველობისა და სხვა სფეროების წარმომადგენლებს) არა აქვთ საჯაროდ გამოქვეყნებული აუდიტორული ანგარიშგება, რის გამოც ისინი აღნიშნულ რეიტინგში ვერ ხვდებიან.

საყოველთაო ჯანდაცვის პროგრამა - „პაციენტი“ რეანიმაციაში



თბილისის თითქმის ყველა საავადმყოფოს დირექტორი და შესაბამისი დარგობრივი ასოციაციის ხელმძღვანელი ხელს აწერს ღია წერილს, რომლითაც მათ პრემიერ-მინისტრ გახარიას მიმართეს და საქართველოს მთავრობის 2019 წლის 5 ნოემბრის 520 დადგენილების ამოქმედების მიზნით ექვსი თვით გადავადება მოითხოვეს. ამ დადგენილებით საქართველოს მთავრობამ მნიშვნელოვნად შეამცირა ფასები ყველაზე მაღალტექნოლოგიურ და ისეთ ძვირად ღირებულ სამედიცინო მიმართულებებზე, როგორცაა: რეანიმაცია, კარდიოლოგია, კარდიოქირურგია, არითმოლოგია, ნევროლოგია.

განცხადების ავტორები მოლაპარაკებას და ისეთი ტარიფების დამტკიცებას ითხოვენ, რომლებიც დღევანდელ რეალობას ასახავს. იმ ფაქტს, რომ 520-ე დადგენილებით განსაზღვრული ტარიფები სამედიცინო მომსახურების თვითღირებულებაზე გაცილებით ნაკლებია, განმცხადებლები შემდეგნაირად ასაბუთებენ: 2013 წელს, საყოველთაო ჯანმრთელობის დაცვის სახელმწიფო პროგრამის ამოქმედებისას, სხვა იყო ეროვნული ვალუტის კურსი და, შესაბამისად, სხვა იყო ამ ჰოსპიტალური სამედიცინო მომსახურებებისათვის საჭირო ძირითადი მედიკამენტებისა და სახარჯი მასალის ფასი, ასევე კომუნალური გადასახადები. მაგალითად, სისხლისა და სისხლის კომპონენტების ფასები 2019 წელს, 2012 წელთან შედარებით, სულ მცირე 40%-ით, ზოგიერთ შემთხვევაში კი 128%-ითაც გაიზარდა. ბოლო ექვს წელში 76%-ით გაიზარდა ფასები ანტიბიოტიკებზე.

სამედიცინო სექტორი ასევე მიუთითებს, რომ საავადმყოფოები საყოველთაო ჯანდაცვის პროგრამით

მისაღებ თანხებს სახელმწიფოსგან ხუთი-ექვსი თვის დაგვიანებით იღებენ. ჯანდაცვის სამინისტრო ღია წერილებზე პასუხში თავად აღიარებს, რომ საავადმყოფოების მიმართ სახელმწიფოს დავალიანება 360 მლნ ლარია. მხოლოდ წელს, როცა საყოველთაო ჯანდაცვის პროგრამის დაგეგმილი ბიუჯეტი 754 მლნ ლარია, პროგრამას კიდევ 74 მლნ ლარის დამატება დასჭირდება.

ფაქტია, რომ საყოველთაო ჯანდაცვის პროგრამა, რომელიც აქამდე საზოგადოებაში „ქართული ოცნების“ ერთადერთ მიღწევად მიიჩნეოდა, სინამდვილეში რეანიმაციაში მყოფი უსულთმობრძავი პაციენტია. ამიტომ უნდა ვიკითხოთ, სადაა გამოსავალი?

მეტი აღმინისტრაციულ-ბიუროკრატიული სოციალიზმი?!

გამოსავალი, რომელიც მთავრობამ 520-ე დადგენილებით საავადმყოფოებს შესთავაზა, რაც უნდა უცნაურად მოგეჩვენოთ, დავით სერგენკოს პოლიტიკის ლოგიკური გაგრძელებაა. კრიტიკულ მედიცინას დაფინანსება ჯერ კიდევ 2015 წლის ცვლილებებით შეუმცირდა: იხილეთ ჩემი წერილი „რა ელის საყოველთაო ჯანდაცვის პროგრამას“ ბმულზე <https://sapere8aude.wordpress.com/2015/07/19/რა-ელის-საყოველთაო-ჯანდა/>

2014 წლიდან მოყოლებული უკლებლივ ყველა კვლევა აჩვენებდა საყოველთაო ჯანდაცვის პროგრამის ორ ძირითად ნაკლს:

1. პროგრამის ფინანსებს შედარებით შეძლებული უფრო მოიხმარდნენ, ვიდრე გაჭირვებული მოქალაქეები (იხილეთ ჩემი წერილი „ფორბსში“ ღარიბს



ვართმევ, მდიდარს ვაძლევ...), და

2. პრაქტიკულად უშედეგო იყო პროგრამის ფინანსების ხარჯვაზე სახელმწიფო კონტროლი.

პირველის გამოსწორებას დავით სერგენკო საყოველთაო ჯანდაცვის პროგრამაში 2017 წლის გაზაფხულზე შეტანილი ცვლილებებით შეეცადა, როდესაც პროგრამით მოსარგებლებე ოთხ მიზნობრივ ჯგუფად დაყო. საბოლოოდ, ამ ცვლილებით, მილიონზე მეტი ადამიანისთვის სამედიცინო მომსახურებაზე ფინანსური ხელმისაწვდომობა გააუმჯობესდა, რომელიც ისედაც უკვე გაუმჯობესებული იყო.

2017 წლის ივნისში მსოფლიო ბანკმა საქართველოს საჯარო ფინანსების მიმოხილვა ჯანდაცვის სექტორს მიუძღვნა და პირდაპირ აღნიშნა, რომ 2012 წლიდან 2015 წლამდე შინამეურნეობების რაოდენობა, რომელთაც ჯანდაცვაზე კატასტროფული დანახარჯი დაუდგათ, 6%-ით გაიზარდა. მსოფლიო ბანკის მიმოხილვის თანახმად, კატასტროფული დანახარჯების ზრდა ამ პერიოდში მედიკამენტებზე (რომელთაც საყოველთაო ჯანდაცვის პროგრამა ჰოს-

პიტალური მომსახურების მიღმა არ ფარავს - ზ.ჭ.) დახარჯული თანხების ზრდამ გამოიწვია. 2018 წლისთვისაც, როდესაც საყოველთაო ჯანდაცვის პროგრამაში უკვე თითქმის 2,4 მლრდ ლარი იყო დახარჯული, პაციენტების ჯიბიდან გადახდილი თანხა მკურნალობის საერთო ღირებულების 54% იყო.

2017 წლის გაზაფხულის ცვლილებების მიუხედავად, დავით სერგენკომ საყოველთაო ჯანდაცვის პროგრამის მზარდი ხარჯის შეკავება მაინც ვერ შეძლო. როგორც ჯანდაცვის სამინისტრო აღიარებს, „პროგრამაში წარმოიშვა ბიუჯეტის მკვეთრი დეფიციტი, რომელმაც 2019 წელს მაქსიმალურ მაჩვენებელს მიაღწია (2014 წელს 50 მილიონიდან ზრდა 2019 წელს 80 მილიონამდე)“.

ხარჯების ზრდა ნაწილობრივ ობიექტური მიზეზებითაა გამოწვეული: სხვა ქვეყნებშიც, ეკონომიკის სხვა სექტორებთან შედარებით მაღალი ინფლაცია ჯანდაცვის სექტორში ტექნოლოგიური გადაიარაღების დიდი სისწრაფით აიხსნება. მაგრამ საქართველოში ინფლაცია დამატებით

სუბიექტურმა ფაქტორმაც წაახალისა: „ქართული ოცნების“ გაუმართლებელმა ეკონომიკურმა პოლიტიკამ, როგორც მინიმუმ, ვერ დაიცვა ლარის სიმყარე გაუმჯობესებულ რეგიონულ გარემოში (როგორც მთავრობა ამტკიცებს), ჩემი აზრით კი, თავად წაახალისა ლარის დასუსტებაც და, დამატებით აქციის ზრდით, ინფლაციაც.

ამას გარდა, ხარჯების ზრდის კიდევ ერთი სუბიექტური ფაქტორი ისაა, რომ შეუძლებელია ჯანდაცვის სამინისტროს კონტროლის მექანიზმებით ასეთი მასშტაბური პროგრამის ხარჯთეფექტიანობის მიღწევა. მსოფლიო ბანკის 2017 წლის ივნისის მიმოხილვაში (პარაგრაფი 2.21 და 2.28) ვკითხულობთ: „ჯიბიდან მაღალი დანახარჯები მოქალაქეებს უბიძგებს, ზედმეტად ისარგებლონ ძვირი, მაგალითად, გადაუდებელი ჰოსპიტალური მომსახურებით, რასაც საყოველთაო ჯანდაცვის პროგრამა ფარავს. ...საქართველოში ჯანმრთელობაზე ზრუნვა მიდრეკილია ჰოსპიტალური მკურნალობისკენ, ხოლო ამბულატორიული მკურნალობა, კერძოდ კი პირველადი ჯანდაცვა, ნაკლებად გამოიყენება“.

მთავრობა სწორედ ამ მეორე პრობლემას შეეჭიდა, ოღონდ არა თანამედროვე საბაზრო, არამედ ისევე სოციალისტური, ადმინისტრაციული მეთოდებით. სწორედ ამას ვგულისხმობდი, როდესაც ზემოთ დავწერე, რომ ახლანდელი პოლიტიკა სერგენკოს პოლიტიკის ლოკური გაგრძელებაა. დიდი ანალიზი არ სჭირდება იმის მიხედვრას, რომ 520-ე დადგენილების შედეგად:

- **გაიზრდება** უმუშევრობა სამედიცინო სფეროში;
- **შეუმცირდება** (ან, როგორც მინიმუმ, კარგა ხნით გაეყინება) შემოსავალი მათ, ვინც შეინარჩუნებს სამუშაო ადგილს, მაგრამ გაიზრდება დატვირთვა;
- **გაუარესდება** პაციენტების მკურნალობის ხარისხი.

ამ ქმედებას მთავრობისთვის პოლიტიკური შედეგებიც მოჰყვება. საყოველთაო ჯანდაცვის პროგრამის პოზიტიური აღქმა საზოგადოებაში მნიშვნელოვანწილად პროგრამის მიმართ სამედიცინო სექტორის დადებითმა დამოკიდებულებამაც განსაზღვრა. გარდა იმისა, რომ სექტორში მეტი ფული შევიდა (რაც უდავოდ დადებითი მოვლენა იყო და ამას მივესალმე კიდევაც 2013 წელს), სამედიცინო სექტორი კმაყოფილი იყო იმითაც, რომ „ქართულმა ოცნებამ“ ექიმებს „ეს საზიზღარი სადაზღვევოები“ მოაშორა.

ახლა, როდესაც ტარიფების შემცირებას, წესით, საავადმყოფოების მიმართ ადმინისტრაციულ-სადასჯელო მექანიზმების უფრო მკაცრი (ვიდრე ამას სერგენკო აკეთებდა) გამოყენება უნდა მოჰყვეს, სამედიცინო სექტორის უკმაყოფილების ზრდა მნიშვნელოვნად მისცემს ბიძგს საზოგადოებაში ჯანდაცვის სფეროს მიმართ უკმაყოფილების ზრდასაც. ეს უკმაყოფილება ისევეც არსებობს მედიკამენტებზე ფასების ზრდის გამო. (არაპოსპიტალური გამოყენების) მედიკამენტის ხარჯი კი სწორედ მოქალაქეების ჯიბეს აწევს.

ისევე სადაზღვევოები?!

დიახ, ისევე სადაზღვევოები.

საყოველთაო ჯანდაცვის პროგრამის

ამოქმედებიდან ექვსი წლის თავზე სამედიცინო სექტორი მივიდა იმ აზრამდე, რომ ერთი შემსყიდველის სისტემას, როდესაც მთავრობას ნებისმიერ შემთხვევაში შეუძლია პოლიტიკის საავადმყოფოების საბიანოდ შეცვლა, ისევე სადაზღვევო სისტემაზე დაბრუნება სჯობს. სადაზღვევო კომპანიებთან ურთიერთობა კონტრაქტის საფუძველზე იგება და მთავრობას ერთადერთ რამეს სთხოვ: პაციენტს/დაზღვეულს, სავადმყოფოსა და სადაზღვევო კომპანიას შორის ურთიერთობის სამართლიანი წესების დაცვას (იხ. საქართველოს მთავრობის 2012 წლის 14 მაისის 177-ე დადგენილება).

დღევანდელ სისტემაში მთავრობა მოთამაშეაა (ფულს იხდის) და არბიტრიც. იმ სისტემაში, რომელიც მე შესახება გამოსავლად, მთავრობა მხოლოდ არბიტრია, ხოლო ჯანდაცვის ფინანსების (მათ შორის, სახელმწიფო ფინანსების) ხარჯთეფექტიანობას სამედიცინო და სადაზღვევო სექტორების საბაზრო ურთიერთჭიდილი განსაზღვრავს იმ პირობით, რომ პაციენტის უფლებები არ დაირღვეს და მისი მკურნალობის ხარისხი არ დაქვეითდეს.

რეფორმის როგორი გზაც არ უნდა იქნეს არჩეული, მისი მყისიერი ცვლილება, როგორც ახლა ხდება, ჯანდაცვის სექტორისთვის მძიმე გადასატანი იქნება. ამიტომ აუცილებელია, რეფორმა თავად სექტორთან ერთად დაიგეგმოს და დაფინანსების ახალ მოდელზე გადასვლაც დროში გაწერილი გრაფიკით მოხდეს.

მთავრობამ უნდა განსაზღვროს, ვის და რამდენად ეხმარება, ოღონდ გამოყოფილი ფულით ჯანმრთელობის დაზღვევის პაკეტები უნდა შეიძინოს და საავადმყოფოებთან ანგარიშსწორება სადაზღვევო კომპანიების ფუნქცია უნდა გახდეს. მთავრობის ფუნქცია, როგორც უკვე ვთქვი, ურთიერთობის სამართლიანი წესების უზრუნველყოფაა.

მხოლოდ ასე რეფორმირებულ სახელმწიფო პროგრამას შეუძლია მედიკამენტის მიწოდების რეგულირებისათვის გამოყოფილი ხარჯი დაიმართოს და ეს დანამატი სა-

ხელმწიფო ბიუჯეტისათვის „შავ ხვრელად“ არ აქციოს. სადაზღვევო მედიცინაზე დაბრუნების გარეშე შეუძლებელია, მთავრობამ რაიმე არსებითი დახმარება გაუწიოს მოქალაქეებს, რომლებიც მედიკამენტებზე საკუთარი ჯიბიდან მათ გამაღარიბებელ დანახარჯს იხდიან.

წერილში „საყოველთაო დაზღვევის უტოპია“ (იხ. ბმულზე <http://www.tabula.ge/ge/story/74722-sakoveltao-dazgh-vevis-utopia>) 2013 წლის სექტემბერში ვწერდი: „როგორც კი კერძო სადაზღვევო კომპანიები საერთოდ გავლენ ჯანმრთელობის დაზღვევის ბაზრიდან და სახელმწიფო ფონდი მონოპოლიურ ან თითქმის მონოპოლიურ მდგომარეობაში აღმოჩნდება ჯანმრთელობის დაზღვევის ბაზარზე, იგი უკარნახებს ფასებს სამედიცინო დაწესებულებებს და შეეცდება, სამედიცინო მომსახურების ფასები დაბლა დააწვიონოს, რაც მოკლევადიანად თითქოს კარგი იქნება პაციენტებისათვის, მაგრამ გრძელვადიანად: 1. გააუარესებს სამედიცინო მომსახურების ხარისხს; 2. მძიმე მდგომარეობაში ჩააყენებს სამედიცინო დაწესებულებებს, რაც შედეგად მოიტანს სამუშაო ადგილების შემცირებას და/ან სახელფასო განაკვეთების, თუ შემცირებას არა, გაყინვას მაინც“.

სამწუხაროდ, ის, რაც დღეს ხდება, 2013 წელსაც ნათელი იყო, თუ პოლიტიკური სიძაბითა-ანტიპათიის მიუხედავად, ჯანდაცვის სექტორი მიუკერძოებელი თვალთ შევხედავდით. სამედიცინო სექტორმაც, რომელმაც განვლილ ექვს წელიწადში სახელმწიფოსგან 3,5 მლრდ ლარი მიიღო, დიდი ხანია იცის, რომ ხარჯვის დღევანდელ სისტემას ბიუჯეტი, უზრალოდ, ვერ გაუძლებს. და შინაგანად მზადაა მორიგი ცვლილებისათვის, ოღონდ, როგორც საავადმყოფოების ხელმძღვანელები გახარიასადმი წერილში სამართლიანად აღნიშნავენ, ასეთი ცვლილება მათთან და სადაზღვევო სექტორთან მჭიდრო კოორდინაციით და, როგორც უკვე აღვნიშნე, დროში მკაფიოდ გაწერილი გრაფიკით უნდა განხორციელდეს. **F**



MOMO/shampoo

Moisturizing shampoo for dry or dehydrated hair. Shampoo idratante per capelli secchi o disidratati. Shampooing hydratant pour cheveux secs ou desséchés.

With yellow melon extract. Con estratto di melone giallo. Avec extrait de melon jaune. From / da / de Mrs. Simone's farm, Dattilo, Trapani, Italy

davines 250 ml e 8.45 fl.oz. U.S.

*ESSENTIAL HAIRCARE USES RENEWABLE ENERGY,
CARBON-NEUTRAL PACKAGING
AND CONTRIBUTES TO THE PROTECTION OF BIODIVERSITY
THROUGH THE USE OF INGREDIENTS
FROM SLOW FOOD PRESIDIA FARMS IN ITALY.*



Presidio Slow Food



**big,
Estee**
Professional
Cosmetics Shop

24, I. Abashidze Str., 0179, Tbilisi, Georgia
Tel.: + 995 (32) 2 24 24 55

davines

WWW.FACEBOOK.COM/DAVINESGEORGIA

ჩვენი მთავარი მტერი



მეხუთე თუ ნაბიჯი კლასში ვიყავით, როდესაც მე და ჩემმა თანაკლასელებმა შატალოზე წასვლა გადავწყვიტეთ. ფილმის ნახვა გვინდოდა დინოზავრებზე, რომელიც მაშინ-დედუ კინოთეატრ „ოქტომბერში“ გადიოდა და „მილიონი წელი ჩვენს ერამდე“ ერქვა. სკოლიდან კინოთეატრამდე გზა მილიციის განყოფილებაზე გადიოდა, რომლის წინ რამდენიმე მილიციელი იდგა ხოლმე და სასწავლო პროცესის დროს ქუჩაში მოსეირნე სკოლის მოსწავლეებს აუცილებლად მოგვიწყობდა დაკითხვას. ამიტომ ამგვარი რამ მოვიფიქრეთ: ორ-ორად ჩავმწყრივდით, წინ ყველაზე ტანმაღალი თანაკლასელი დავაყენეთ, როგორც ჩვენი ზედამხედველი, და კოლექტიურად შევთხზეთ ტყუილი: თითქოს ბიოლოგიის მასწავლებელმა გაგვიშვა კინოთეატრში დინოზავრებზე ფილმის სანახავად. ტყუილმა გაჭრა, ფილმი ვნახეთ, სანაყინოში ნაყინიც ვჭამეთ და ახლა უკვე სახლში მშობლებთან სათქმელი ტყუილიც გამოვაცხვეთ: გაკვეთილები იმითომ გავაცდინეთ, რომ კინოში ფილმის სანახავად სკოლამ წაგვიყვანა.

ამ ამბავს იოლად არ ჩაუვლია. დაიწყო სკოლაში მშობლების დაბარებები, დაკითხვები, გარჩევები, თავის მართლებები. მაგრამ ჩვენ ისევ და ისევ გიტყუებოდით და უფრო და უფრო მეტად ვიხლართებოდით ჩვენ მიერვე შეთხზული ტყუილის ქსელში. ისე, რომ უკვე თავადაც ვიჯერებდით მას და, რაც განსაკუთრებით საინტერესოა, ძალიან მოგვწონდა ეს პროცესი.

ეს დიდების სამყაროში შებიჯება იყო, კარის შეღება იქ, სადაც ყველა და ყველაფერი ერთ დიდ სისტემურ ტყუილზე იდგა და რომელიც კინოეკ-

რანზე ნანახი სპეცეფექტებით შექმნილი დინოზავრების მსგავსად ქმნიდა საბჭოთა სიმართლის მონუმენტურ ილუზიას.

მაშინ ხომ ჩვენ გარშემო ყველა იტყუებოდა და ეს ნორმა იყო. ტყუილი კერპები, ტყუილი თავისუფლება, ტყუილი ამბები, ტყუილი ისტორია.. ტოტალური ტყუილი და სიყალბე, რომლის გარეშეც ვერ იცხოვრებდი. შატალოც ტყუილის ხელოვნების დაუფლების პირველი გაკვეთილი იყო, რომელიც უთუოდ გამოგვადგებოდა მერე - ვთქვათ, უნივერსიტეტში, როცა გამოცდებს ჩავაწყობდით, როდესაც სხვების მიერ ათიათასჯერ გადაწერილ დისერტაციას დავიცავდით, როდესაც სამსახურში ნაცნობობით მოვეწყობოდით და ყალბ ურთიერთობებს ავაგებდით მმართველებთან თუ თანამშრომლებთან, მთელ გარემომცველ საზოგადოებასთან.

90-იან წლებში საბჭოთა კავშირი დაინგრა, მაგრამ სიცრუის მანქანისგან თავის დაღწევა გაცილებით მძნელი აღმოჩნდა. ამასთან ერთად, სიცრუის გარდა ქაოსშიც აღმოვჩნდით. მაგალითისთვის, როდესაც „ბორჯომის“ ბიზნესში შევედით, უზარმაზარი და გადაუჭრელი პრობლემის წინაშე დავდექით: პოსტსაბჭოთა ქვეყნების უკლებლივ ყველა მაღაზიის დახლი ფალსიფიცირებული ბორჯომით იყო სავსე - ზუსტად იგივე ბორჯომის ბოთლი და ეტიკეტი ფალსიფიცირებულ „ცეხებსა“ და აბაზანებში ჩამოსხმული სოდიანი წყლით.

ეს იყო ყველაზე დიდი გამოწვევა. როგორ უნდა აგვეხსნა ამ ტყუილს დაწაფებული ადამიანებისთვის, რომ ნამდვილ მინერალურ წყალს კი არა, სოდიან წყალს სვამდნენ, რომ ყველა სხვა მსგავსი ბოთლის მეპატრონე ატყუებდათ და მხოლოდ ჩვენ




ვიყავი მართლები. ეს წარმოუდგენლად ძნელი იყო, მაგრამ ჩვენ მოვახერხეთ და გაეწმინდეთ ბაზარი ფალსიფიცირებული პროდუქტისგან. და სწორედ ამის შედეგია დღეს „ბორჯომი“, რომელიც მაშინ მხოლოდ 5 მლნ ბოთლ მინერალურ წყალს აწარმოებდა, ახლა ასეულ მილიონობით ბოთლს ასხამს, ყველაზე დიდ მულტინაციონალურ ექსპორტს ახორციელებს და ისევ ყველაზე სახელოვან ბრენდს წარმოადგენს.

ეს კიდევ ერთი გაკვეთილი იყო, ამჯერად - სიმართლის გაკვეთილი. რადგან, როგორც როგორც ერთმა დიდმა მოაზროვნემ თქვა: „დიდი ხნით მხოლოდ სამი რამ არ იმალება: მზე, მთვარე და სიმართლე“. ეს ჩვენ უკვე ვიცოდით და ცხოვრებაშიც და ბიზნესშიც ჩვენი ყველაზე სანდო და უღალატო მეგობარი ყოველთვის იყო სიმართლე! სწორედ ამიტომ ჩვენ არასდროს მოგვიტყუებია კანონი, ბიუჯეტი, სახელმწიფო, პარტნიორი და, რაც მთავარია, საკუთარი თავი.

ახლა, როდესაც ბიზნესიდან პოლი-

ტიკაში გადავინაცვლე, ზუსტად ისეთივე მდგომარეობა დამხვდა, როგორიც მაშინ „ბორჯომის“ ბიზნესში. მთელი ქვეყანა სავსეა ფალსიფიცაციით, ტყუილით. და კიდევ უფრო უარესი - ეს დიდი სისტემური ტყუილი იფუთება და იყიდება ყველგან: ქუჩაში, სადაც ახალგაზრდებს არბევენ და პენსიონერებს ცხოვრების გაუმჯობესების დაპირებებით აიძულებენ; საგარეო პოლიტიკაში, სადაც რუსეთი ოკუპანტი კი არა, თურმე მთავარი პოლიტიკური და ეკონომიკური პარტნიორია; სასამართლოში, სადაც ყალბი და უსამართლო პროცესები იმართება; პროკურატურაში, სადაც მთავარი პროკურორი საკუთარი დიპლომის შესახებ იტყუება; პარლამენტში, სადაც პარლამენტის თავმჯდომარე სახელისუფლებო კრიზისის დროს კომოს ტბაზე ისვენებს და მერე მის მიერვე „გადაგდებულ“ მოსახლეობას ურცხვად ატყუებს ხელისუფლების მიერ დაფინანსებული ტროლებითა და ბოტებით სავსე საინფორმაციო სივრცეში; სადაც ცილს სწამებენ პოლიტიკურ ოპონენტებს და

გამოგონილი ციფრებით ქმნიან ილუზიას, რომ ქვეყანა, რომელიც ეკონომიკური კატასტროფის წინაშეა, წინ მიდის... და, რაღა თქმა უნდა, სახელისუფლებო ვერტიკალში, სადაც გვარწმუნებენ, რომ ფუჭი ოცნებებით ნაკვები ხალხი ბედნიერია და მათი ტყუილზე აშენებული მმართველობაც - მარადიული.

ახლა ჩვენი ცხოვრების სიყალბისგან, ამ საბჭოთა დროიდან გადმოსული პოლიტიკური დინოზავრებისგან, მათი ფალსიფიცირებული მენტალობისგან გაწმენდის დროა. ეს კიდევ უფრო რთული საქმეა, რადგან საყოველთაოდ ცნობილია, რომ „სიმართლეს ბევრი მომხრე ჰყავს, მაგრამ ცოტა დამცველი“. რადგან ტყუილსაც ისე ეჩვევი, როგორც ცუდი კომფორტის ზონას, მაგრამ ეს ახლა ჩვენი საერთო გამოწვევაა. მთელი ქართული საზოგადოების, რომელმაც თვალი უნდა გაუსწოროს რეალობას, აღიჭურვოს სიმართლის ბასრი იარაღით და ჩვენი ქვეყნიდან და მმართველობის ყველა სფეროდან განდევნოს **სიცრუე - ჩვენი მთავარი მტერი!** 

ჯანდაცვის პოლიტიკა ჯანდაცვის პროფილაქტიკასა და ავადმყოფობის პრევენციას არ ემსახურება



რევაზ ვაშაყიძე



ავთანდილ გოგოლი

სახელმწიფოში მოსახლეობის ჯანმრთელობის სტანდარტების დაცვა საჭიროა არა მხოლოდ დემოგრაფიული და სოციალური პრობლემების მოსაგვარებლად, არამედ სწრაფი ეკონომიკური განვითარების უზრუნველსაყოფად. თუმცა ჯანმრთელობის დაცვა არ ნიშნავს მხოლოდ დაავადებების მკურნალობას; ერის ჯანმრთელობას სამედიცინო ოპერაციებითა და მედიკამენტების არანორმალური მოხმარებით ვერ მივაღწევთ.

საყოველთაო დაბლვევის სახელმწიფო პროგრამის დანერგვის შემდეგ, 2013-2017 წლებში, ექიმების რაოდენობა საქართველოში 22%-ით გაიზარდა და 27,400-ს მიაღწია. თუ განვიხილავთ ექიმების რაოდენობას ყოველ 100,000 მოსახლეზე, საქართველოში გვყავს 124%-ით მეტი ექიმი, ვიდრე პოლონეთში, დიდ ბრიტანეთთან შედარებით 84%-ით მეტი, ესტონეთთან შედარებით 55%-ით მეტი, გერმანიასთან შედარებით 26%-ით და ა.შ. ევროპის რეგიონის 53 ქვეყანას შორის ექიმების რაოდენობით 100,000 მოსახლეზე საქართველო მესამე ადგილზეა.

საინტერესოა, რომ, ამავე დროს, ექთნების რაოდენობით ბოლოდან მესამე ადგილზე ვართ. მაგალითისათვის, სლოვენიაში ერთ ექიმზე სამი ექთანი მოდის, საქართველოში სურათი საპირისპიროა: ექიმების რაოდენობა 25%-ით აღარბებს ექთნების რაოდენობას. ანუ ექიმების რაოდენობაა ჭარბი, ექთნების რიცხვი კი - არასაკმარისი.

2013-2017 წლებში საავადმყოფოების რაოდენობა 23%-ით გაიზარდა, ხოლო საავადმყოფო საწოლების რაოდენობა 32%-ით და 2017 წლის ბოლოსათვის 15,100 იყო. აქ მნიშვნელოვანია იმის გათვალისწინება, რომ საწოლების დატვირთვის მაჩვენებელი 55%-ზე ნაკლებია. ე.ი. საწოლების თითქმის ნახევარი არ არის დატვირთული.

ექიმთა ჭარბი რაოდენობა, საავადმყოფოებისა და ამბულატორიულ-საპოლიკლინიკო დაწესებულებათა ზრდა, დაუტვირთავი საწოლების არსებობა, ცხადია, საყოველთაო ჯანდაცვის პროგრამის არაჯანსაღმა ფინანსურმა სტიმულებმა განაპირობა.

2014 წელს ჯანდაცვის ბიუჯეტი განისაზღვრა 588 მილიონი ლარით, ხოლო 2018 წელს 1 მილიარდ ლარს გადააჭარბა. გარდა იმისა, რომ საყოველთაო ჯანდაცვის პროგრამის ბიუჯეტი ყოველწლიურად იზრდება, ბიუჯეტიდან პროგრამისათვის გამოყოფილი თანხები არც ერთ წელს არ აღმოჩნდა საკმარისი: 2014-2018 წლებში ჯანდაცვის პროგრამებზე ბიუჯეტიდან 3.1 მილიარდი ლარი დაიხარჯა, მაშინ როდესაც ბიუჯეტით გათვალისწინებული იყო 2.6 მილიარდი ლარის დანახარჯი, რაც 17%-იან დეფიციტურ ხარჯვას ნიშნავს.

ცხადია, რომ 1. სახელმწიფო თავს ვერ ართმევს ჯანდაცვის პროგრამების ხარჯების სტაბილიზებას და ბიუჯეტური ხარჯვა წლიდან წლამდე იზრდება და 2. ზრდის ძირითადი განმაპირობებელი ფაქტორია საყოველთაო ჯანდაცვის პროგრამა, რომელზეც მთლიანი ხარჯების 70%-ზე მეტი მოდის.

აქვე გასათვალისწინებელია, რომ ბოლო წლებში განმავლობაში, ყოველი წლის ბოლოს, საყოველთაო ჯანდაცვის პროგრამის ფარგლებში ჯანდაცვის სამინისტროს სამედიცინო დაწესებულებებისადმი ექვს თვემდე დავალიანებები უგროვდება. ეს ნიშნავს, რომ რეალური დეფიციტური ხარჯვა გაცილებით მეტია, ვიდრე სტატისტიკურად აღირიცხება. ამას შედეგად მოჰყვება კორუფციის რისკები, რაზეც უკვე ხმამაღლა საუბრობენ: საბიუჯეტო დავალიანების გადმორიცხვის სანაცვლოდ ე.წ. kickback-ის ანუ ქრთამის გადახდა მოხელეებისათვის.

ჯანდაცვის სექტორში შემდეგი სურათი იკვეთება: ერთი მხრივ, ჭარბი და აუთვისებელი „აქტივები“ - ექიმები, საავადმყოფოები, საავადმყოფო საწოლები -



ბი და ამბულატორიულ-საპოლიკლინიკო დაწესებულებები; ხოლო მეორე მხრივ ფინანსური რესურსი - სახელმწიფოს მიერ ჯანდაცვისთვის გამოყოფილი საბიუჯეტო სახსრები, ყოველწლიურად 1 მილიარდ ლარზე მეტი. იმისათვის, რომ ეს ფინანსური რესურსი მივიდეს დანიშნულების ადგილამდე - სამედიცინო დაწესებულებებში - საჭიროა მხოლოდ ერთი დამატებითი რგოლი: პაციენტი. სწორედ აქ იჩენს თავს ყველა ის არაჯანსაღი ფინანსური სტიმული, რომლებიც საყოველთაო ჯანდაცვის არსებულმა სისტემამ გააჩინა სამედიცინო დაწესებულებებში.

საქმე ისაა, რომ საყოველთაო ჯანდაცვის პროგრამის პრიორიტეტული მიმართულება არის სტაციონარული მკურნალობა, რომლის მომსახურების 70%-ზე მეტს

სახელმწიფო აფინანსებს, სხვა ხარჯები პაციენტმა უნდა დაფაროს. ამბულატორიული მომსახურების შემთხვევაში სახელმწიფო დაფინანსების წილი მხოლოდ 43%-ია, დანარჩენი - ჯიბიდან გადასახდელი. აქვე გასათვალისწინებელია, რომ სტაციონარული მომსახურება გაცილებით ძვირად ღირებულია, ვიდრე პრევენციული და ამბულატორიული მომსახურება.

ანაზღაურების ეს სისტემა სამედიცინო დაწესებულებებსა და ექიმებს უქმნის პირდაპირ ფინანსურ სტიმულსა და მოტივაციას, რომ მოახდინონ პაციენტის სიტუაციის განზრახ დამძიმება - ე.წ. გაურგენტულება - და მათი გადამისამართება სტაციონარულ მომსახურებაზე ჰოსპიტალებში. და როცა პაციენტს სამედიცინო დაწესებულებაში მოათავსებენ, მას უკე-

თებენ ყველაფერს, რაც აუცილებელია და რაც საერთოდ არ არის აუცილებელი: ანალიზებს, გამოკვლევებს, მედიკამენტებს, ოპერაციებს. პაციენტის ჰოსპიტალიდან „განთავისუფლება“ ხდება მხოლოდ მაშინ, როდესაც ჰოსპიტალი სრულად აითვისებს სტაციონარული მკურნალობის საბიუჯეტო ლიმიტს.

შესაბამისად, ექიმისა და სამედიცინო დაწესებულების მიზანი არის არა პაციენტის მკურნალობა, არამედ მისი ინსტრუმენტალიზაცია სახელმწიფოსაგან მეტი დაფინანსების მიღების მიზნით. ეს გახლავთ შედეგი საყოველთაო დაზღვევის არსებული ანაზღაურების სისტემისა და ფინანსური სტიმულებისა.

როდესაც საავადმყოფო საწოლების თითქმის ნახევარი არ არის დატვირთუ-

საავტორო სტატიების სერია

„Forbes საქართველო“ განაგრძობს რეგულარულად ვაშაკიძისა და ავთანდილ გოგოლის სტატიების საავტორო სვეტს. რეგულარულად ვაშაკიძის მიერ განხორციელებული ინვესტიციის შედეგად საქართველოში შეიქმნა უნიკალური, ვერტიკალურად ინტეგრირებული, კავკასიაში ყველაზე მსხვილი და უახლესი ტექნოლოგიებით აღჭურვილი ქათმის ხორცპროდუქტების ინდუსტრიული წარმოება. „ჩირინას“ პროდუქტები იყიდება „ბიუ-ბიუს“ ბრენდით როგორც საქართველოში, ასევე აზერბაიჯანში, მესამე კვარტალიდან კი სომხეთში ექსპორტი დაიწყო. „ჩირინას“ კაპიტალში განხორციელებული ინვესტიცია აღემატება 100 მილიონ აშშ დოლარს. გარდა ამისა, რეგულარულად ვაშაკიძის აქვს ინვესტიციებისა და კომპანიების მართვის მრავალწლიანი გამოცდილება მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყანაში. ავთანდილ გოგოლი არის კომპანია Capital Locus-ის დამფუძნებელი, რომელიც მსხვილ კერძო კომპანიებს სთავაზობს საინვესტიციო საბანკო მომსახურებასა და ინსტიტუციონალური ინვესტიციების განკარგულების კონსულტინგს და სესხის მოზიდვის სერვისს. დაფუძნებიდან ორი წლის განმავლობაში კომპანიამ მსხვილი კერძო ბიზნესებისათვის საქართველოსა და სომხეთში მოიხიდა 30 მილიონი აშშ დოლარის ფინანსური რესურსი უცხოური ინსტიტუციონალური ფინანსური ორგანიზაციებიდან.

სტატიების სერიაში ავტორები წარმოგიდგინებენ სწრაფი ეკონომიკური ზრდისათვის მნიშვნელოვანი ფაქტორების კრიტიკულ შეფასებას. ეს შეფასებები, ერთი მხრივ, ევრდნობა ინვესტიციის მიერ საქართველოში ინვესტიციების განხორციელების, მოზიდვისა და მართვის პრაქტიკულ, რეალურ გამოცდილებას, მეორე მხრივ კი შემოთავაზებულია ის კონკრეტული რეფორმები და ცვლილებები, რომელთა განხორციელება პირდაპირ და, რაც მთავარია, მოკლე დროში პოვებს ასახვას ქვეყნის ეკონომიკურ ზრდაში, მოახდენს გარღვევას ეკონომიკური ზრდის ტემპებში და უზრუნველყოფს ეკონომიკური ზრდის სწრაფი ტემპების შენარჩუნებას ხანგრძლივ პერიოდში.

მოსაზრება • რეგულარულად ვაშაკიძე, ავთანდილ გოგოლი

ლი, სასწრაფო დახმარების სამსახურების როლი პაციენტების საავადმყოფოებში გადანაწილების პროცესში მნიშვნელოვანია. განა შეგვიძლია, ვიყოთ დარწმუნებულნი, რომ სასწრაფო დახმარების სამსახურების მიერ ავადმყოფების გადანაწილება საავადმყოფოებში მიუკერძოებლად და კორუფციის გარეშე ხდება? დარწმუნებული ვართ, რომ არ გაჩნდა პაციენტების „მომყვანების“ ახალი „ბიზნესი“, რომლებსაც საავადმყოფოებში საყოველთაო დაზღვევის პროგრამის ფარგლებში „სამკურნალოდ“ მიჰყავთ პენსიონერები და ამ მომსახურებაში საავადმყოფოებისაგან კონკრეტულ ანაზღაურებას იღებენ?

მიუხედავად იმისა, რომ 2014 წელთან შედარებით 2018 წელს ჯანდაცვის პროგრამებზე სახელმწიფოს მიერ დახარჯული საბიუჯეტო თანხები 400 მილიონი ლარით (75%-ით) გაიზარდა, მოსახლეობის ჯიბიდან გადახდილი თანხები არ შემცირებულა და 2017 წელს 1.6 მილიარდი ლარი შეადგინა, ისევე როგორც ეს 2014 წელს მოხდა. ჯანდაცვის მთლიან ხარჯებში კერძო დანახარჯების წილი 55%-ია და ამ მაჩვენებლით საქართველო მსოფლიოში პირველ ათეულშია ავღანეთის, სუდანისა და იემენის გვერდით. (მნიშვნელოვანია აღინიშნოს, რომ ჯანდაცვაში კერძო დანახარჯების ასეთი მაღალი წილი გვაქვს იმ ფონზე, როდესაც ქვეყნის ეკონომიკაზე საგადასახადო ტვირთი 25%-ს აღემატება, რომლის მეოთხედი სწორედ ჯანდაცვაზე იხარჯება.)

ჯანდაცვაზე მაღალი კერძო დანახარჯები, ცხადია, გამოწვეულია სტაციონარული მომსახურების საერთო ხარჯების ზრდით, რომელთაც მოსახლეობა ნაწილობრივ თავისი ჯიბიდან აფინანსებს და მედიკამენტებზე გაწეული ხარჯებით. მოსახლეობის ხარჯების ორი მესამედი სწორედ მედიკამენტებზე მოდის, რაც საყოველთაო ჯანდაცვის პროგრამის ფარგლებში ფაქტობრივად არ ფინანსდება.

მედიკამენტებზე გაწეული ხარჯების ზრდას ორი ძირითადი ფაქტორი განაპირობებს. პირველი: 2013-2018 წლებში მედიკამენტებზე ფასები თითქმის 70%-ით გაიზარდა, რაც იმავე პერიოდში ლარის გაუფასურების

პირდაპირპროპორციულია და ამ გაუფასურებითაა გამოწვეული. მედიკამენტების უდიდესი ნაწილი ან იმპორტირებულია, ან ადგილობრივად წარმოებული მედიკამენტების ნედლეული არის იმპორტირებული. ამ პრობლემაზე, რომელსაც ლარიზაცია ვერ უშველის, ჩვენს ერთ-ერთ წინა სტატიამ გვქონდა საუბარი.

მეორე: სამედიცინო დაწესებულების, ფარმაცევტული ქსელისა და სადაზღვევო კომპანიისაგან შექმნილი მოჯადოებული სამკუთხედები. საქმე ისაა, რომ პაციენტის ე.წ. გაურკვევტულება არა მარტო ჰოსპიტალურ მომსახურებას, არამედ მედიკამენტების მიღებასაც გულისხმობს. თუ პაციენტი კონკრეტულ ჰოსპიტალში მოხვდა, მკურნალობასთან დაკავშირებული მედიკამენტების შექმნაც ავტომატურად ხდება კონკრეტულ ფარმაცევტულ კომპანიაში, რომელსაც იგივე ინვესტორი ან მშობელი კომპანია ჰყავს, რაც ჰოსპიტალს.

თუ პაციენტი ჯანმრთელობის კერძო დაზღვევით სარგებლობს, მაშინ მას იმ ჰოსპიტალში მკურნალობა და მედიკამენტების იმ აფთიაქში შექმნა მოუწევს, რომლებიც დაკავშირებული არიან სადაზღვევო კომპანიისთან. ამ გზით ხდება სადაზღვევო კომპანიის მიერ პაციენტის მკურნალობაზე დახარჯული თანხის ნაწილობრივ ან მთლიანად ანაზღაურება პაციენტისავე ჯიბიდან.

ჯანდაცვის სფეროში არსებული დღევანდელი სიტუაციის შეჯამება: საყოველთაო დაზღვევის პროგრამის ფარგლებში თანხების უკონტროლო ხარჯვამ და არაჯანსაღი ფინანსურმა სტიმულებმა განაპირობა სამედიცინო დაწესებულებებისა და ექიმების სიჭარბე, რამაც სამედიცინო მომსახურების ბაზარზე შექმნა კონკურენცია კერძო ბიზნესსუბიექტებს შორის ადამიანთა ჯანმრთელობისა და საბიუჯეტო სახსრების ხარჯზე. ეს სისტემა აბსოლუტურად არაეფექტიანია როგორც პაციენტებისათვის, ასევე სახელმწიფოსათვის და შეიცავს კორუფციის მაღალ რისკებს. ის სასარგებლოა მხოლოდ იმ ბიზნესსუბიექტებისათვის, რომლებიც ჩართულნი არიან ხელგუნურად შექმნილ ამ ეკონოსტემაში საბიუჯეტო სახსრების მიღების მიზნით.

ჯანდაცვის არსებულმა პოლიტიკამ კერძო სამედიცინო დაწესებულებებსა და ფარმაცევტულ კომპანიებში ისეთი ბიზნესმოდელის შექმნა განაპირობა, რომლის არსებობა, სიცოცხლისუნარიანობა და წარმატებულობა მთლიანად სახელმწიფო ბიუჯეტზეა დამოკიდებული. სწორი ჯანდაცვის პოლიტიკის განხორციელების შემთხვევაში სახელმწიფო ბიუჯეტზე პარაზიტების ეს ბიზნესმოდელი მყისიერად შეწყვეტს არსებობას.

ჯანდაცვის ხარჯების ეფექტიანი მართვისა და დანახარჯების შეკავების თვალსაზრისით ჯანდაცვის არსებული სისტემა სერიოზულ ხარვეზებს შეიცავს. ამ ტემპებით ჯანდაცვის დაფინანსების ზრდა და თან არაეფექტიანი ხარჯვა კატასტროფული შედეგებით დასრულდება როგორც სახელმწიფო ბიუჯეტისათვის, ასევე მოსახლეობისათვის. ამიტომ, აუცილებელია ისეთი მექანიზმებისა და სტიმულების დანერგვა, რომლებიც ეფექტიან მონიტორინგს გაუწევს ჯანდაცვის ხარჯების მიზნობრიობას და მოახდენს ჯანდაცვის დანახარჯების შეკავებას.

საქართველოში სახელმწიფო ჯანდაცვის პროგრამების მართვასა და მონიტორინგს ახორციელებს სსიპ სოციალური მომსახურების სააგენტო და სსიპ სამედიცინო საქმიანობის სახელმწიფო რეგულირების სააგენტო. მრავალი განვითარებული და გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნის გამოცდილებით დასტურდება, რომ ჯანდაცვის ხარჯების მონიტორინგისა და შეკავების ყველაზე ეფექტიანი მექანიზმი არის ჯანდაცვის დაფინანსების კონკურენტული სისტემა.

ასეთ სისტემაში სახელმწიფო ჯანდაცვის პროგრამების მართვას ახორციელებს მრავალი, ერთმანეთთან კონკურენტული მყოფი კერძო სადაზღვევო კომპანია. სახელმწიფო ჯანდაცვის პროგრამებს აფინანსებს სადაზღვევო კომპანიების გავლით და არა საავადმყოფოებისთვის პირდაპირი გადახდის წესით.

პროგრამაში ჩართულ სადაზღვევო კომპანიებს აქვთ პირდაპირი მოტივა-

ცია და სტიმული, რომ რისკები სათანადოდ შეაფასონ და ხარჯების მონიტორინგი ეფექტიანად განახორციელონ. გარდა ამისა, ჯანდაცვის ხარჯების მრავალი გადამხდელით ორგანიზებული სისტემა სადაზღვევო კომპანიებს შორის ქმნის კონკურენტის დაზღვევის სასარგებლოდ სადაზღვევო პაკეტებისა და სადაზღვევო პრემიების შეთავაზების თვალსაზრისით. ასეთი კონკურენტული სისტემა ხელს უწყობს სამედიცინო მომსახურების ხარისხის ამაღლებას და ამ მომსახურებაზე დანახარჯების ეფექტიან მართვას.

ჯანმრთელი ცხოვრების წესი ავადმყოფობის პრევენციის საუკეთესო საშუალებაა. ძალიან მნიშვნელოვანია მოსახლეობაში ჯანმრთელი ცხოვრების პრინციპების დანერგვა, ცნობადობის ამაღლება და მათი პოპულარიზაცია. მოსახლეობისათვის სპორტული დარბაზებისა და მოედნების მასობრივად ხელმისაწვდომობა სახელმწიფო ბიუჯეტისათვის ერთ-ერთი პრიორიტეტული საკითხი უნდა იყოს.

როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, პროფილაქტიკური შემოწმებებისა და პრევენციული მკურნალობისათვის ჯანდაცვის არსებული პროგრამები არასწორ ფინანსურ სტიმულებზეა აგებული. საყოველთაო ჯანდაცვის ეს კომპონენტი დასაკორექტირებელია ისე, რომ ასაკის, საშუალო ადგილისა და სხვა ფაქტორების მიხედვით ხდებოდეს მოსახლეობის ყოველწლიური პროფილაქტიკური კვლევები. ეს მიდგომა უზრუნველყოფს ავადმყოფობის პოტენციური წყაროს დროულ აღმოჩენას, რეაგირებასა და ადრეულ ეტაპზევე მის ეფექტიან მკურნალობას. ძლიერი და ეფექტიანი პროფილაქტიკური ჯანდაცვა არის სტაციონარული ჯანდაცვისთვის გამოყოფილი საბიუჯეტო თანხების შემცირებისა და ოპტიმიზაციის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი კომპონენტი. ჯანდაცვისთვის სახელმწიფოს მიერ გამოყოფილი სახსრების ძირითადი ნაწილი სწორედ პროფილაქტიკაზე უნდა იხარჯებოდეს.

მოსახლეობაში სწორი სტიმულების გაჩენის მიზნით საჭიროა მოსახლეობის ფინანსური მონაწილეობის გაზრდა ჯანმრთელობის დაზღვევაში. კარგად არის ცნობილი ჯანდაცვის პროგრამების კონკრეტული მოქალაქის ფინანსურ შესაძლებლობებზე ადაპტირების პრინციპები. ასეთი სისტემები მოსახლეობის სოციალურად დაუცველ ნაწილს მაქსიმალურად უზრუნველყოფენ ჯანდაცვის პროგრამებით. ამავე დროს მინიმალურია სახელმწიფოს მიერ მოსახლეობის საშუალო და მაღალშემოსავლიანი ნაწილის ჯანდაცვისთვის გამოყოფილი თანხები - მათ თავად უნდა შეიძინონ ჯანმრთელობის დაზღვევის პოლისები კერძო სადაზღვევო კომპანიებისაგან. ეს პრინციპი უზრუნველყოფს არა მარტო საბიუჯეტო სახსრების მიზნობრივ და ეფექტიან ხარჯვას, არამედ მოსახლეობაში საკუთარ ჯანმრთელობაზე პასუხისმგებლობის ამაღლებას.

საქართველოსათვის სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანია სწრაფი ეკონომიკური განვითარება. მრავალ სხვა კომპონენტთან ერთად მცირე სახელმწიფო ბიუჯეტი აუცილებელია ეკონომიკური განვითარების ტემპებისათვის. ქვეყნის ეკონომიკაზე დღევანდელი 25%-იანი საგადასახადო ტვირთი ეკონომიკის სწრაფი განვითარების ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი შემაფერხებელი ფაქტორია. ბიუჯეტი საგრძნობ შემცირებას საჭიროებს, ეს, ცხადია, ეხება ჯანდაცვასაც. სწორი პრინციპების დანერგვის გარეშე ბიუჯეტის შემცირება შეუძლებელია, რაც, თავის მხრივ, შეუძლებელს გახდის საქართველოს სწრაფ ეკონომიკურ განვითარებას.

აუცილებელია, რომ ბიუჯეტის ყველა კომპონენტი, უპირველეს ყოვლისა კი ჯანდაცვის ბიუჯეტი, სწორ პრინციპებსა და მიდგომებზე იყოს აგებული. ეს შესაძლებელს გახდის მისი ეფექტიანობის გაზრდას, ბიუჯეტის მოცულობის შემცირებას და, შესაბამისად, მნიშვნელოვან როლს ითამაშებს ქვეყნის სწრაფ ეკონომიკურ განვითარებაში. **F**

აქციონი და სააქციონო პოლიტიკა საქართველოში



აქციონი ლათინური სიტყვა „accensare“-დან მოდის, რაც „დაბეგვრას“ ნიშნავს. პირველად აქციონი მე-17 საუკუნის ბრიტანეთის კუნძულებზე შემოიღეს მდიდარი მეწარმეებისა და შეძლებული უძრავი ქონების მფლობელების დასაბეგრად. იყო დრო, როცა აქციონით ჟურნალ-გაზეთები, ყავა და შაქარიც კი იბეგრებოდა.

მოგვიანებით აქციონმა პოლიტიკურ-სოციალური დატვირთვა მიიღო და გამოიყენებოდა საზოგადოებრივი ჯანდაცვისა თუ გარემოს დაცვის რეგულირების მიმართულებებით. დღევანდელ მსოფლიოში აქციონით იბეგრება საზოგადოებისათვის „მომეტებული საფრთხის“ შემცველი პროდუქტი, კერძოდ:

- საზოგადოებრივი ჯანდაცვის კუთხით - თამბაქო და ალკოჰოლი
- გარემოს დაცვის მიმართულებით - ნავთობპროდუქტები
- სოციალური მორალის მხრივ - აზარტული თამაშები და პროსტიტუცია

აქციონი სახელმწიფო საბიუჯეტო შემოსულობების მნიშვნელოვანი წყაროა, შესაბამისად, ნებისმიერი ქვეყნის მთავრობა დაინტერესებულია, ეფექტიანი სააქციონო პოლიტიკა ჰქონდეს.

აღნიშნული თვალსაზრისით განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს და შესაბამისი ადგილი უჭირავს თამბაქოს სააქციონო პოლიტიკას. ევროგაერთიანების ყველა ქვეყანას თამბაქოზე აქციონის ზრდის საკუთარი გეგმა აქვს, რომელიც 3-5 წელზეა გაწერილი და საგადასახადო კოდექსის ნაწილს წარმოადგენს. მსგავსი გეგმა არსებობს ევროგაერთიანების ასოცირების შეთანხმების მონაწილე ქვეყნებში - უკრაინასა და მოლდოვაში. საქართველოს მეზობელ ქვეყნებს - სომხეთს, რუსეთსა და თურქეთს თამბაქოზე აქციონის ზრდის შესაბამისი გეგმები აქვთ. ასეთი გეგმის არსებობის რაციონი გადის ქვეყნის ეკონომიკურ სტაბილურობაზე, საბაჟო საზღვრების დაცულობასა და, შესაბამისად, ქვეყნის ზოგად უსაფრთხოებაზე.

ამ კუთხით საქართველო გამონაკლისი არ არის და უფრო მეტიც - მსოფლიო მასშტაბით იმ იშვიათ ქვეყანათა რიცხვშია, რომელთა საბიუჯეტო შემოსულობების თითქმის 10%-ს თამბაქოდან მიღებული აქციონი შეადგენს. შესაბამისად, ქვეყნისთვის დაბალანსებული სააქციონო პოლიტიკის არსებობას თამბაქოს აქციონის მიმართულებით განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს მთელი რიგი მიმართულებებით:

1 ეკონომიკურ-ფინანსური სტაბილურობა - აქციზის ზრდის დაბალანსებული პოლიტიკა ქვეყნის ფინანსური სტაბილურობის პირდაპირპროპორციულია, განსაკუთრებით მაშინ, როცა თამბაქოს ინდუსტრია ქვეყნის ეკონომიკის 10%-ია და მის მიერ პირდაპირ და არაპირდაპირ დასაქმებულთა რაოდენობა 50 000 ადამიანს აჭარბებს. საქართველოში თამბაქოზე აქციზის ზრდის გეგმა არ არსებობს და, სამწუხაროდ, 2013 წლიდან მოყოლებული აქციზი ექვსჯერ გაიზარდა, მათ შორის ორჯერ უკიდურესად რადიკალურად - 35%-ითა (2017) და 52%-ით (2019), ამასთან აქციზის სტრუქტურის ცვლილების ჩათვლით, კერძოდ 2015 წელს შემოღებულ იქნა ე.წ. ადვალორული აქციზი ფიქსირებულ კომპონენტთან ერთად, რამაც, თავის მხრივ, გამოიწვია თამბაქოს ბაზრის საფასო მდგომარეობის უხეში დევიაცია და საფასო ომები. ყოველივე ზემოთ აღნიშნულმა გამოიწვია 400-მილიონლარიანი საბიუჯეტო დეფიციტი მიუღებელი აქციზის სახით. აღნიშნული მერყეობები, ერთი მხრივ, განპირობებული იყო ე.წ. საზოგადოებრივი ჯანდაცვის გაუზრუნველი პოლიტიკის იმპლემენტაციით მწველთა რაოდენობის შემცირების პირობის საფარქვეშ, რამაც საბოლოოდ ფიასკო განიცადა, მეორე მხრივ, რეგულაციების გაუცნობიერებელი კანონშემოქმედებით ვეროგაერთიანების მიერ მრავალგზის ლობირებული RIA-ს (რეგულაციების ზეგავლენის ანალიზი) გარეშე და ასევე სააქციზო პოლიტიკის არარსებობით, მათ შორის აქციზის ზრდის გეგმის ჰიპოთეზური სახითაც კი.

2 საბაჟო საზღვრის დაცულობა - თამბაქოზე სააქციზო პოლიტიკის არარსებობა, მით უფრო აქციზის ზრდის გეგმის არქონა თამბაქოზე აქციზის მოულოდნელი რადიკალური ზრდის ფონზე რეგონა-

ლური სააქციზო Status Quo-ს მხედველობაში მიღების გარეშე, იწვევს არალეგალური პროდუქტის შემოდინებების მნიშვნელოვან ზრდას. დღეს არსებული მდგომარეობით აქციზი ორჯერ მეტია საქართველოში, ვიდრე სომხეთში და ერთ-ნახევარჯერ მეტი, ვიდრე რუსეთში. ერთ კოლოფ სიგარეტზე სამი ლარია სხვაობა საქართველოსა და სომხეთს შორის, რაც მხოლოდ ათი ბლოკი სიგარეტის არალეგალურად შემოტანის შემთხვევაში 100-დოლარიან მარჟას იძლევა.

არალეგალური პროდუქციის შემოდინებები სომხეთიდან საქართველოში და რუსეთიდან აფხაზეთის გავლით საქართველოში საგრძნობლად გაზრდილია.

შემოსავლების სამსახურის მიერ არალეგალური პროდუქტის ამოღებები გაორმაგებულია, ზოგ შემთხვევაში გასამმაგებულაც კი. თამბაქოს პროდუქტებით არალეგალური ვაჭრობა შეუჩერებელი სენია ისეთი ძლიერი ქვეყნისთვისაც კი, როგორცაა კუნძულოვანი სახელმწიფო დიდი ბრიტანეთი, რომლის გარშემო წყალია და ერთი მხედვით შეუძლებელიც კი უნდა იყოს რაიმე პროდუქტის ფარულად შეტანა. ასევე ქვეყნებისთვის, რომელთა შემოსავლებისა და საბაჟოს სამსახურები უახლესი ტექნიკითა და სხვა საშუალებებით არიან აღჭურვილნი, თუმცა მხოლოდ თამბაქოს პროდუქტებში არალეგალური ვაჭრობის ხვედრითი წილი, სხვადასხვა კვლევით, 15-20%-ის ფარგლებში მერყეობს.

მსოფლიო მასშტაბით თამბაქოს პროდუქტების არალეგალური ვაჭრობის შედეგად 40 მილიარდი დოლარი იკარგება მხოლოდ გადასახადების სახით. საქართველოში აღნიშნული თემა მზარდია და ეფექტიანი სააქციზო პოლიტიკის არარსებობის პირობებში მნიშვნელოვან საბიუჯეტო დანაკარგებს იწვევს.

3 ქვეყნის უსაფრთხოება და საზოგადოებრივი ჯანდაცვა - მსოფლიო ქვეყნების, მათ შორის ვეროგაერთიანების გამოცდილებით, არალეგალურ თამბაქოს ისეთი სხვა არალეგალური შემოდინებები სდევს თან, როგორცაა ნარკოტიკული საშუალებები და იარაღი. ამ ყველაფერს კი, თავის მხრივ, უპირობოდ მოჰყვება კრიმინალის ზრდა. საქართველოში თამბაქოზე აქციზის რადიკალურმა ზრდამ ე.წ. დაჭრილი თამბაქოს არალეგალური შემოდინებების კრიტიკული ზრდა გამოიწვია, რამაც ორი მნიშვნელოვანი უარყოფითი ეფექტი გამოიღო: (ა) დაჭრილმა თამბაქომ, სხვადასხვა კვლევის მიხედვით, ბაზრის 50%-ზე მეტი დაიჭირა, აღნიშნულმა კი ყოველთვიურად გამოიწვია 32 მილიონი ლარის სააქციზო დეფიციტი სახელმწიფო ბიუჯეტში, რამაც 2019 წლის ჭრილში 400 მილიონი ლარი შეადგინა; (ბ) დაჭრილი თამბაქოს უკონტროლო შემოდინებამ მისი ხარისხის კონტროლიც შეუძლებელი გახადა და, ჩატარებული კვლევის მიხედვით, რკინისა და სხვა მანე ნივთიერებების შემცველობამ კანონით დაშვებულზე რამდენიმეჯერ მაღალ მარგენებულს მიაღწია.

ყოველივე ზემოთ აღნიშნულიდან გამომდინარე, დასკვნის სახით უნდა აღინიშნოს, რომ გარდაუვალად აუცილებელია საქართველოში დაბალანსებული სააქციზო პოლიტიკის არსებობა. რადიკალური აქციზური შოკები მნიშვნელოვანი ნეგატიური ეფექტის მქონეა, რაც პრაქტიკაშიც რეალიზდა. ამდენად, განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია, რეგიონალური საგადასახადო პოლიტიკის გათვალისწინებით, თამბაქოზე აქციზის ზრდის მოკლე- და გრძელვადიანი გეგმების შემუშავება და, ერთი მხრივ, მისი ინკორპორირება საგადასახადო კოდექსში, მეორე მხრივ კი აქტიური იმპლემენტირება რეალურ ცხოვრებაში. **F**

საქართველოს რუსეთზე ენერგოდამოკიდებულების ზრდის რისკი



ბუნებრივია, რომ საქართველოს ეკონომიკის განვითარების პარალელურად ელექტროენერჯის მოხმარებაც მზარდია. აღსანიშნავია, რომ ბოლო ხუთ წელიწადში ელექტროენერჯიზე მოთხოვნის 1.4-ჯერ ზრდის მიუხედავად, საქართველოში ერთ სულზე ელექტროენერჯის მოხმარება ორჯერ ნაკლებია ევროპისა და დასავლეთ აზიის ქვეყნების საშუალო მოხმარებასთან შედარებით. ეს ის ქვეყნებია, სადაც ენერგოეფექტიანობა მთავარი სამიზნეა, თუმცა განვითარების მაღალი დონე უფრო მაღალ ენერგომოხმარებასაც ნიშნავს. ცხადია, ენერგოეფექტიანობის ღონისძიებები, რომლებიც დღეს სრულად უგულებელყოფილია საქართველოში არასათანადო ეკონომიკური სტიმულების გამო, ბევრად დაგვეხმარება მოხმარების ოპტიმიზებაში, თუმცა ზრდას ვერ შეაჩერებს.

სამწუხაროდ, ელექტროენერჯის მოხმარების ზრდას დროულად ვერ ეწევა ადგილობრივი მიწოდება და, შესაბამისად,

მატულობს ქვეყნის იმპორტდამოკიდებულებაც. 2013 - 2018 წლებში ელექტროენერჯის მიწოდება საშუალოდ 3.8%-ით გაიზარდა, რაც ჩამორჩება მოხმარების 5.4%-იან საშუალო ზრდის ტემპს. დანაკლისის შევსება ხდება ელექტროენერჯის იმპორტით ან იმპორტირებულ გაზზე მომუშავე თბოსადგურის გამომუშავებით. 2019 წლის ათ თვეში ელექტროენერჯის ჯამური მოხმარების 28.6% იმპორტირებული რესურსით დაკმაყოფილდა, აქედან 10.9% უშუალოდ ელექტროენერჯის იმპორტი იყო, ხოლო დანარჩენი - იმპორტირებულ გაზზე მომუშავე თბოსადგურების გამომუშავება.

ელექტროენერჯის დეფიციტის იმპორტით შევსებას ბევრი უარყოფითი მხარე აქვს, მათ შორის ერთ-ერთი ქვეყნის ეკონომიკიდან გადინებული თანხაა. ელექტროენერჯის იმპორტზე საქართველომ 2018 წელს 75.8 მლნ აშშ დოლარი დახარჯა, რაც 2.5-ჯერ აღემატება 2013 წლის ანალოგიურ მაჩვენებელს. ამ პერიოდის განმავლობაში ელექტროენერჯის იმპორტის მოცულობა ქვეყანა-

ში გასამმაგდა, ხოლო მისი წილი მოლიან მოხმარებაში 4.6%-დან 11%-მდე გაიზარდა.

საქართველოში ელექტროენერჯის ადგილობრივი წარმოების ძირითადი წყარო ჰიდროსადგურებია. თუმცა ეს ჰესები სეზონურია - ზაფხულის რამდენიმე თვის განმავლობაში ჭარბი გამომუშავება შეგვიძლია ქვეყნის გარეთ გაეყიდოთ, ხოლო ზამთარში, როცა დეფიციტია, სხვა ქვეყნებისგან ვიყიდოთ ელექტროენერჯია. ასევე უნდა აღინიშნოს, რომ ექსპორტის საშუალება ყოველთვის არ გვაქვს. მაგალითად, 2007 - 2011 წლებში საქართველო ელექტროენერჯის წმინდა ექსპორტიორი იყო, თუმცა გაზრდილი მოხმარებისა და არასაკმარისი გენერაციის გამო 2012 წლიდან საქართველო წმინდა იმპორტიორი გახდა, საექსპორტო თვეების რაოდენობაც შემცირდა და ექსპორტის მოცულობაც. 2019 წელს ჭარბი ენერჯია ქვეყანას მხოლოდ ორი თვის განმავლობაში ჰქონდა, შესაბამისად, ექსპორტი მხოლოდ მაისსა და ივნისში განხორციელდა - ბოლო ათი წლის განმავლობაში ყველაზე მცირე მოცულობით. 2010 წელს, როდესაც საქართველომ ელექტროენერჯის რეკორდული ექსპორტი განახორციელა, ელექტროენერჯის ექსპორტმა 23.5 მლნ აშშ დოლარით გადააჭარბა იმპორტს. წელს იმპორტდამოკიდებულება გაზრდილია, 2019 წლის 10 თვეში ელექტროენერჯის სავაჭრო დეფიციტი 48.1 მლნ აშშ დოლარია, რაც 42%-ით აღემატება წინა წლის ანალოგიური პერიოდის მაჩვენებელს.

საქართველო ელექტროენერჯის ძირითადად აზერბაიჯანისგან ან რუსეთისგან ყიდულობს. აღსანიშნავია, რომ აზერბაიჯანთან ახალი ელექტროგადამცემი ხაზის მშენებლობამ თითქმის სრულად ჩაანაცვლა რუსეთი, მაშინ როცა 2013 წელს იმპორტის 95% რუსეთიდან გვქონდა. მაგალითისთვის, 2018 წელს რუსეთიდან ელექტროენერჯის იმპორტი ჯამური მოცულობის მხოლოდ 13.7%-ს შეადგენდა, რაც მთლიანად აფხაზეთის რეგიონს მოხმარდა. აღსანიშნავია, რომ რუსეთი ძირითადი იმპორტიორი გახდა 2019 წლის სექტემბრიდან და მან სრულად ჩაანაცვლა აზერბაიჯანული იმპორტი, რაც კომერციული პირობებით იხსნება. რუსეთისგან ელექტროენერჯია უფრო იაფად შევიძინეთ, რაც ელექტროენერჯის იმპორტის საშუალო ფასის კლებაში ჩანს - 5.2 აშშ ცენტრიდან 4.7 აშშ ცენტრამდე შემცირდა (იმპორტში აზერბაიჯანის წილი 92% იანვარ-აგვისტოში, იმპორტში რუსეთის წილი 83% სექტემბერ-ოქტომბერში). შედეგად, 2019 წლის ათ თვეში, ელექტროენერჯის იმპორტზე გადახდილი 57 მლნ აშშ დოლარიდან რუსეთში დაახლოებით 19 მლნ აშშ დოლარი გადაირიცხა.

მართალია, რუსეთიდან იმპორტი საშუალოდ 6%-ით იაფია, ვიდრე აზერბაიჯანიდან, მაგრამ აუცილებლად უნდა იქნას გათვალისწინებული რისკებიც. მთავარი რისკი პოლიტიკურია, რასაც რუსეთი არაერთი სახელმწიფოს მიმართ იყენებს, თუმცა ასევე გასათვალისწინებელია ტექნიკური ხასიათის რისკებიც, როგორცაა:

1. აზერბაიჯანთან გვაკავშირებს ორი გადამცემი ხაზი, რომლებიც ყოველთვის ერთდროულადაა ჩართული.

საერთაშორისო სტანდარტით ასეთი იმპორტი უსაფრთხოდ ითვ-

ლება, რადგან იმპორტის აგარიულად შეწყვეტის რისკი მინიმუმადეა დაყვანილი. ერთი ხაზის აგარიულად გათიშვის შემთხვევაში მოთხოვნილი მოცულობის იმპორტი ავტომატურად განხორციელდება მეორე ხაზით. რუსეთიდან იმპორტი ხორციელდება მხოლოდ ერთი ელექტროგადამცემი ხაზით, რომელიც სვანეთში კავკასიონიდან გადმოდის. დიდთოვლობის დროს ხაზის აგარიული გათიშვის რისკი საკმაოდ მაღალია, ხოლო მაღალმთიანი რელიეფი მის დროულ რეაბილიტაციას ართულებს. იმპორტის შეწყვეტისას ელექტროსისტემა გადადის აგარიულ რეჟიმში და საგრძნობლად ართულებს ელექტრომომარაგების უწყვეტად შენარჩუნებას.

2. მეორე ტექნიკური ფაქტორი ელექტროენერჯის მოხმარებისა და წარმოების გეოგრაფიას უკავშირდება.

ელექტროენერჯის ძირითადი მომხმარებელი აღმოსავლეთი საქართველოა, ხოლო მსხვილი ჰესები დასავლეთშია. წარმოებული ელექტროენერჯის გადმოტანა მოხმარების ცენტრში ხდება მაღალი ძაბვის ელექტროგადამცემი ხაზებით, რომელთა შორისაც ყველაზე მნიშვნელოვანია ე.წ. „იმერეთი“. ამ ხაზის ბოლო აგარიულმა გათიშვამ 2014 წლის ივლისში თითქმის მთელი საქართველო ჩააბნელა. რუსეთიდან იმპორტი ზრდის „იმერეთის“ მიერ დასავლეთიდან აღმოსავლეთისკენ გასატარებელი ენერჯის მოცულობას და, შესაბამისად, მისი აგარიული გათიშვის რისკს, ხოლო აზერბაიჯანიდან იმპორტი ამცირებს მას.

3. მესამე გასათვალისწინებელი ფაქტორი რუსეთის სატარიფო სქემა გახლავთ.

რუსეთს დღისით უფრო მაღალი ფასი აქვს, ვიდრე ღამით, შესაბამისად, ფასის შესამცირებლად ღამით მაქსიმალურად მეტი იმპორტი ხორციელდება და დღისით - ნაკლები. ამას აზერბაიჯან ენერჯის სხვადასხვა რეჟიმში მუშაობის ხარჯზე. ექსპერტების აზრით, ასეთი მუშაობა აზიანებს ენერჯის ტურბინებს, აჩქარებს მის ცვეთას. ენერჯი კი ქვეყნისთვის ყველაზე მნიშვნელოვანი აქტივია.

ამ ყველაფრის გათვალისწინებით, იმის შეფასება, თუ რამდენად აბალანსებს ტექნიკურ რისკს შესასყიდი ფასის მცირედი კლება, მკითხველისთვის მომინდვია. თუმცა ცხადია, რომ ელექტროენერჯის მოხმარება მზარდია და ადგილობრივი გენერაციის ობიექტების დამატების გარეშე საქართველოს მეზობელ ქვეყნებზე დამოკიდებულებაც გაიზარდება.

გვაქვს კი ადგილობრივი წარმოებისა და იმპორტის შემცირების რესურსი? საქართველოს ჰიდრორესურსების მხოლოდ 25% აქვს ათვისებული, განახლებადი ენერჯის სხვა წყაროები კი თითქმის სრულად ათვისებულია. შესაბამისად, საქართველოში წარმოებულ ელექტროენერჯის შეუძლია არა მხოლოდ სრულად დააკმაყოფილოს ადგილობრივი ბაზრის მოთხოვნა, არამედ შესაძლოა, ქვეყნის ერთ-ერთი მთავარი საექსპორტო პროდუქტიც გახდეს. თუმცა არასათანადო საინვესტიციო გარემოსა და მოსახლეობის მხრიდან გამძაფრებული პროტესტის გამო, ახალი ობიექტების მშენებლობა მკვეთრად შემცირებული, რაც იმპორტდამოკიდებულების ზრდის რისკს კიდევ უფრო ნათლად გვაჩვენებს. **F**

ანთებულ ნათურის ფასი

დამთავრდა“, - ეს არის ერთსიტყვიანი მოკლე ტექსტური შეტყობინება, რომელიც 2016 წლის 14 ოქტომბერს მარიამ ვალიშვილისგან მივიღეთ. ის მაშინ, ჯერ კიდევ ენერჯეტიკის მინისტრის მოადგილის რანგში, ბოსნია და ჰერცეგოვინის დედაქალაქ სარაევოში იმყოფებოდა, სადაც ევროპის ენერჯეტიკული გაერთიანების სამდივნოს მიერთების ოქმს ქართულმა მხარემ ხელი ოფიციალურად მოაწერა. ამიტომ „დამთავრება“ ამ შემთხვევაში მხოლოდ დასაწყისის მანიშნებელი იყო, რადგან ხელმოწერის ცერემონიის დასრულებასთან ერთად ქართული ენერჯეტიკისთვის ევროპის კარი გაიღო. მართალია, ამ კარის ჩარჩოებს ჯერჯერობით ქალაქებზე ვხვდებით, მაგრამ მაინც... იმ დღეს მარიამ ვალიშვილს ვთხოვე, როგორც კი ოქმის დოკუმენტთან კალამს დადებთ, მომწერეთ-მეთქი და ასეც მოიქცა.

გასულმა სამმა წელმა საქართველოს პოზიციები ელექტროენერჯეტიკაში თითქმის ყველა პარამეტრით გააუარესა. დავიწყეთ იმით, რატომ აღმოჩნდა რთული ევროპულ ღია კარში შესვლა? - ეს ევროპული ენერჯეტიკის გაერთიანება, გარდა იმისა, რომ თავის წესებს, გამოცდილებას გვთავაზობს და საქართველოს უმარტივეს დონორების გადაწყვეტილებებს, ამ ქვეყანაში ენერჯეტიკის სექტორის რეფორმის გზაზე მთელი რიგი პროექტები დააფინანსონ, დედლინგებით გაწერილ ვალდებულებებსაც მოიცავს. სწორედ ამ თარიღებთან დაშორების

გამო, ენერჯეტიკული გაერთიანების სამდივნოს დირექტორმა იანეზ კოპანჩა 15 ნოემბერს ბრიფინგი გამართა და საქართველოს მთავრობა ვადების დარღვევის გამო გააკრიტიკა.

კოპანჩა აღნიშნა, რომ 2018 წლის 31 დეკემბერს პარლამენტს ენერჯეტიკის დარგის რეფორმის გზაზე რამდენიმე ძირითადი კანონი უნდა მიეღო, თუმცა დოკუმენტები ჯერ განხილვის ეტაპზეა. ეს კანონებია: „ენერჯეტიკისა და წყალმომარაგების შესახებ“, „განახლებადი წყაროებიდან ენერჯიის წარმოებისა და გამოყენების წახალისების შესახებ“, „ენერჯეტიკის განვითარების შესახებ კანონი“ და ასევე, 2019 წლის 30 ივნისის მდგომარეობით მისაღები კანონი „შენობების ენერჯეტიკის განვითარების შესახებ“.

შესაბამისად, ამ ჩამორჩენის გამო, ქართული ენერჯეტიკა ძირითადად ისევ რუსული და აზერბაიჯანული ენერჯით ივსება, პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების (FDI) შემცირების ფონზე. „თქვენი ენერჯეტიკა არ არის სათანადოდ ღია, შესაბამისად, საბაზრო სტიმულებიც არ გაგაჩნიათ ამ მიმართულებით. ასეთ ვითარებაში კი ინვესტიციების მოლოდინი არ უნდა გქონდეთ“, - ასე გვითხრა კოპანჩა, როცა მედიის წარმომადგენლებმა ვკითხეთ, მისი აზრით, რატომ მცირდება FDI ჩვენი ქვეყნის ენერჯეტიკაში.

სტატისტიკა ასეთია: 2018 წელს პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები ამ სექტორში თითქმის 57%-ით შემცირდა. და რამ უნდა შექმნას სტიმულები FDI-სთვის? - ერთ-

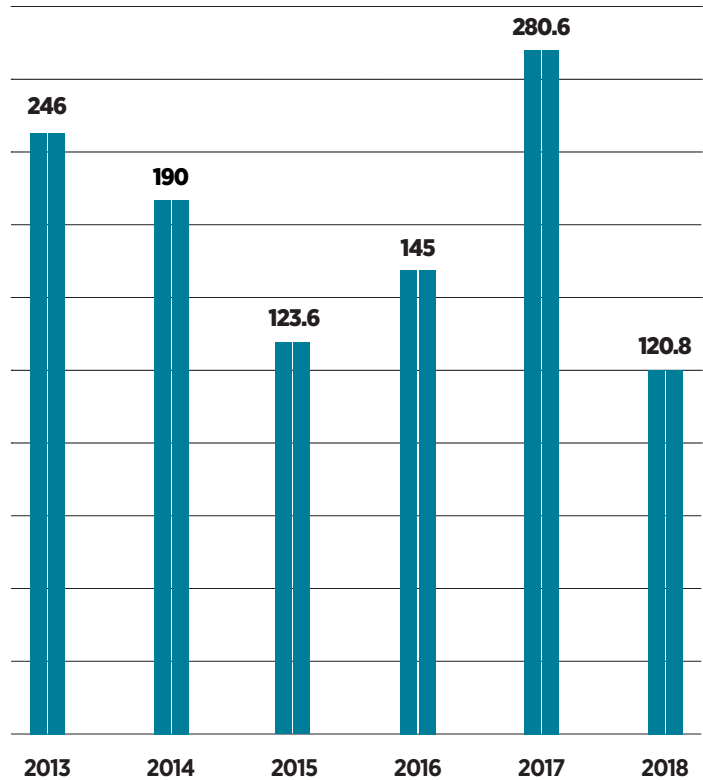
ერთი სწორედ ის დაგვიანებული კანონია, რამაც განახლებადი ენერჯიების (წყალი, მზე, ქარი) ათვისებით დაინტერესებულებს მხარდაჭერის მექანიზმები უნდა შესთავაზოს. ეს ერთგვარი ფინანსური მოდელია, მაგალითად, ერთ-ერთი საერთაშორისო პრაქტიკის მიხედვით, ელექტროსადგურმა, მის მიერ ყოველ გაყიდულ კილოვატსაათ ელექტროენერჯიაზე, შესაძლოა, სახელმწიფოსგან კონკრეტული თანხა მიიღოს. აღსანიშნავია, რომ ასეთ სქემებს განსაკუთრებით მზისა და ქარის სადგურების მშენებლობით დაინტერესებული ინვესტორები ელიან.

რა აფერხებს სახელმწიფოს, დროულად დაუჭიროს მხარი განახლებად ენერჯიებში ინვესტირებას? – „ენერჯეტიკისა და წყალმომარაგების კანონის“ პროექტის განხილვაზე პარლამენტში მისულ ეკონომიკის მინისტრის მოადგილეს, დავით თვალაბეიშვილს, დეპუტატებმა ჰკითხეს, რატომ გვაქვს დღემდე ქარის მხოლოდ ერთი სადგური. პასუხად მინისტრის მოადგილემ განმარტა, რომ რამდენიმე პროექტი მზად არის მთავრობის სხდომაზე განსახილველად, მაგრამ საჯარო და კერძო თანამშრომლობის სააგენტო პროექტების დროულად განხილვას აჭიანურებს. სწორედ ამ უწყების უფლება-მოვალეობებში შედის კერძო და საჯარო ფორმატის პროექტების განხილვა და შემდეგ მთავრობისთვის რეკომენდაციის მიცემა, ჩაერთოს პროექტის განხორციელებაში.

ამასობაში ირკვევა, რომ მიმდინარე შემოდგომისთვის უკვე საექსპლუატაციოდ დაგეგმილი მზის ელექტროსადგური სოფელ უდაბნოში ჯერ არც აშენებულა. ეს ხუთ მეგავატ სიმძლავრეზე დაგეგმილი პროექტია, რომლის ინვესტორი დღეს ამბობს, რომ მზის სადგურის მიერ სამომავლოდ გამოიმუშავებული ელექტროენერჯის პოტენციურ მყიდველებთან აგრძელებს მოლაპარაკებებს. ეს პროცესი კი იმიტომ გაჭიანურდა, რომ ამ კონკრეტულ პროექტს მთავრობასთან გარანტირებული შესყიდვის შესახებ ხელშეკრულება არა აქვს და უდაბნოს მზისგან მოპოვებული ენერჯია პირდაპირ თავისუფალ ბაზარზე უნდა გაიყიდოს.

ეს ბიუროკრატიული, თუ ქართულ საბაზრო პირობებზე მოსარგებად საჭირო თავსატეხი გვერდზე რომ გადავდეთ, კიდევ ერთი პრობლემა - საქართველოს ელექტროსისტემას, მოცე-

FDI ენერჯეტიკაში (\$მლნ)



წყარო: საქსტატი

მულ პერიოდში, მისი ტექნიკური შესაძლებლობების გამო, ქსელში მაქსიმუმ 350 მგვტ ჯამური დადგმული სიმძლავრის ქარის სადგურების და 130 მგვტ - მზის სადგურების ინტეგრირების საშუალება აქვს. ამაზე მეტი სიმძლავრის ქარისა და მზის სადგურების ასაშენებლად კი ქვეყანას სარეზერვო სიმძლავრეები სჭირდება - მაგალითად, ჰესების სახით, რომლებიც ენერჯის შედარებით არამდგრადი წყაროსგან (ქარი და მზე) მიღებული ელექტროენერჯის შეწყვეტის შემთხვევაში, მიწოდებას დროულად აღადგენს.

მივედით ამ თემასთან, რატომ გვჭირდება პიდროელექტროსადგურები? - ქარისა და მზის ელექტროსადგურებისთვის საყრდენი/საიმედო რეზერვების მომზადებას თავი რომ დავანებოთ, ბოლო წლების სტატისტიკა აჩვენებს,

ელექტროენერჯის იმპორტი (მლნ კვტ-სთ)



2018 (I-X)



2019 (I-X)

რომ ქვეყანაში ელექტროენერჯის მოხმარება წელიწადში საშუალოდ 5%-ით იზრდება, თუმცა მიმდინარე და გასული წლების მარჯვენებლები ერთმანეთისგან საგრძნობლად არ განსხვავდება. ზამთარი წინ არის და სუსხის მოახლოებამ საქართველოში რუსული ენერჯეტიკის პოზიციები დააწინაურა - საქართველოს ელექტროენერჯეტიკული ბაზრის ოპერატორის მონაცემებით, ოქტომბერში ელექტროენერჯის იმპორტი 99% რუსეთიდან განხორციელდა: 192.538 მლნ კვტ-სთ რუსეთიდან შემოვიდა, 2.731 მლნ კვტ-სთ კი - აზერბაიჯანიდან. ჯამში, იანვარ-ოქტომბერში ელექტროენერჯის იმპორტი 12.6%-ით გაიზარდა, რაც ქვეყანას 57 მლნ 281,5 ათასი აშშ დოლარი დაუჯდა. აღსანიშნავია, რომ იმპორტირებული ელექტროენერჯის მოცულობამ და, შე-

საბამისად, მასში გადახდილმა თანხებმა 2016 წლიდან განსაკუთრებით მოიმატა - გასამმაგდა, რადგან მოხმარების ზრდა ზამთრისა და ზაფხულის პიკურ პერიოდებში ერთმანეთს გაუტოლდა.

ამ ვითარებაში ხელისუფლებაც აღიარებს, რომ ელექტროსადგურების მშენებლობის ტემპი დაბალია. „შესების მშენებლობა დაბალი ტემპებით მიმდინარეობს, გეთანხმებით, გარკვეულწილად ეს ასეა, მაგრამ მასმედიაში იმ პროექტებზე საუბრობენ, რომელთაც გარკვეული პრობლემები აქვს ადგილობრივებთან ან გარემოს დამცველებთან, თუმცა პროექტების დიდი უმრავლესობა წარმატებით, გეგმაზომიერად მიმდინარეობს და ეს არ ჩანს“, - განაცხადა დავით თვალაბეიშვილმა 23 ოქტომბერს პარლამენტში ვიზიტისას.

რა ტემპებით შენდება ბოლო პერიოდში საქართველოში ელექტროსადგურები, ეს რთული გადასამოწმებელი არ არის. საქართველოს გადამცემი ქსელის განვითარების ათწლიან გეგმაში, რომელიც ყოველწლიურად განახლებადი დოკუმენტია, იმ ელექტროსადგურების ჩამონათვალი წერია, რომელთა ექსპლუატაციაში შესვლაც კონკრეტულ საანგარიშო წელს არის დაგეგმილი.

2018 წელს ინვესტორებს შემდეგი ობიექტების ამუშავება ჰქონდათ დაგეგმილი: ხელრა ჰესი, იჯარი ჰესი, მტკვარი ჰესი, ნაკრა ჰესი, საშუალა ჰესი 1, საშუალა ჰესი 2, ქვედი ჰესი, ზეკარი ჰესი და ანდეზიტი ჰესი. Forbes Georgia-მ ამ ობიექტების განხორციელების ტემპები ეკონომიკის სამინისტროში მოიკითხა, რომელთაგან, მოწოდებული ინფორმაციის მიხედვით, ამ დროისთვის არც ერთი ჰესი არაა ამუშავებული და მათი ნაწილის ექსპლუატაციის ვადებმა მიმდინარე, ან მომავალი წლის ბოლომდე გადაიწია, კონკრეტულად ქვედი ჰესი და ანდეზიტი ჰესი კი სამშენებლო ეტაპებზე არც გადასულან. მათგან ჯამში, წლიურად, საქართველო 392 მილიონი კილოვატსაათი ელექტროენერჯის მიღებას ელოდა, ანუ დღეს ეს ჰესები რომ მუშაობდეს, იმპორტირებული ელექტროენერჯის წილი (2018 წელს 1 მილიარდ 508 მლნ კვტ-სთ იყო) დაახლოებით 25%-ით შემცირდებოდა.

გაჭიანურებული პროექტების ჩამონათვალში ცალკე აღნიშნას იმსახურებს პიდროელექტროსადგური „ხადორი 3“, რომლის მშენებლო-

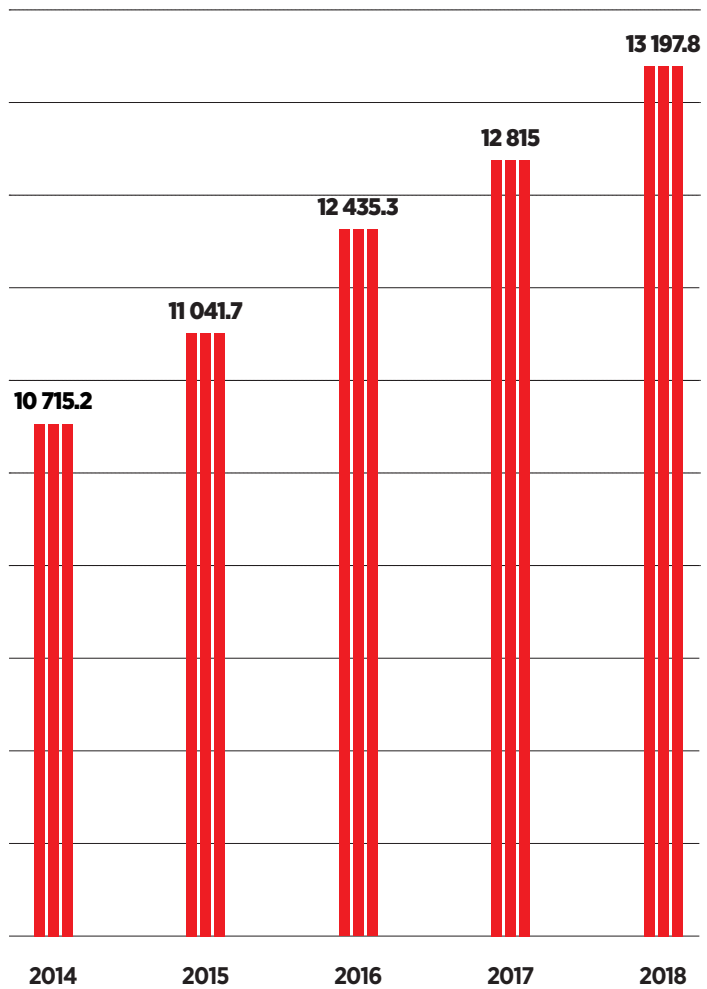
ბა მიმდინარე წლის აპრილში, ადგილობრივი მოსახლეობის წინააღმდეგობის გამო შეჩერდა. პროტესტი ადგილობრივებსა და სამართალ-დამცველებს შორის შეტაკებაშიც გადაიზარდა, რის შემდეგაც, იმ დროისთვის შინაგან საქმეთა მინისტრმა გიორგი გახარიაშ თქვა, რომ ეს ჰესი მოსახლეობის 90%-ის თანხმობის შემთხვევაში აშენდება. მოიპოვა თუ არა 90%-იანი მხარდაჭერა „ხადორი 3“-ის პროექტმა, ეს არავის დაუთვლია, ან ვინ უნდა დათვალოს?... სამაგიეროდ, ამ ამბებიდან რამდენიმე თვის შემდეგ საქართველოს ბიზნესსაოციაციის აღმასრულებელმა დირექტორმა ლევან ვეფხვაძემ BMG-სთან ინტერვიუში განაცხადა, რომ გახარიას განცხადება სხვა რეგიონების ბინადართათვის არგუმენტია, მათ საცხოვრებელი არეალის სი-ახლოვეს ჰესები ასევე 90%-იანი თანხმობით აშენდეს.

არათუ დაუთვლელი 90%-იანი თანხმობის, არამედ ზოგადად რაიმე სახის კონსენსუსს არ იცნობს კიდევ ერთი პროექტი - „ხუდონჰესი“, რომლის ექსპლუატაციაში შესვლის თარიღად ქსელის განვითარების დოკუმენტში 2026 წელია მითითებული, თუმცა, დიდი ალბათობით, ეს თარიღი ისევ გადაიწევის.

გარდა ამისა, დრო საქართველოში არც მოქმედი ჰესების სასარგებლოდ მუშაობს. 2021 წელი საქართველოს ენერგეტიკის გამოწვევებს ახალ ეტაპზე გადაიყვანს - სწორედ 2021 წლის თებერვალში „ენგურჰესის“ სამი თვით გაჩერება იგეგმება. როგორც ობიექტის ხელმძღვანელები ამბობენ, ამ თარიღის კიდევ ერთხელ გადავადება შეუძლებელია, რადგან „ენგურჰესიდან“ დიდი მოცულობის წყალი იკარგება, რაც დაკარგულ ელექტროენერჯის ნიშნავს. „ენგურჰესი“ ჩვენი ქვეყნის ელექტროენერჯის მოხმარების ერთ მესამედს უზრუნველყოფს, შესაბამისად, იმ სამი თვის საჭიროება იმპორტირებული ელექტროენერჯით დაიფარება.

ასე აერთიანებს სვანეთი, მისი ჰიდრორესურსების წყალობით, ჩვენი ენერგეტიკის პოტენციალისა და პრობლემების უდიდეს ნაწილს... ისე, სვანეთში ნამყოფი თუ ხართ, შეამჩნევდით, რომ ღამით ყველა სახლიდან სინათლე გამოდის. ამაღ ვერ ვიტყვი სხვა რეგიონებზე, ყოველ შემთხვევაში, ასეთია ჩემი დაკვირვება. ალბათ,

ელექტროენერჯის მოხმარება (მლნ კვტ-სთ)



წყარო: საქსტატი

ეს იმიტომ ხდება, რომ იქ ელექტროენერჯია უფასოა, მაგრამ ამქვეყნად ყველაფერს თავისი ღირებულება აქვს და სვანეთის ღამეებს ასე ძალიან რომ უხდება, იმ ყვითელი ფერის ფასს, ჩემი აზრით, საქართველოს სხვა კუთხეებში, ჩვენს სახლებში ელექტროენერჯის დაზოგვის მიზნით ჩამქრალი ნათურები იხდებიან. **F**

ბიზნესის მეგობარი კლასფორმა

ბიზნესიდეების ბიზნესგეგმად გადაქცევის ხელშეწყობისთვის თითქმის ერთი წლის წინ თბილისში მერიისა და ევროკავშირის კოოპერაციის შედეგად ბიზნესაქსელერატორი SPARK-ი შეიქმნა, რომელიც დღემდე სხვადასხვა სერვისის შეთავაზების გზით ინვესტიციის მოზიდვაში 400-მდე მცირე და საშუალო მეწარმეს დაეხმარა. ეს სწორედ ის სეგმენტია, რომელზეც აქსელერატორს აქვს სწორება. SPARK-ის მენეჯერი **სანდრო კანდელაკი** FORBES GEORGIA-სთან ორგანიზაციის ათი თვის საქმიანობას აჯამებს.



როდის შეიქმნა Spark-ი და რა ფინანსური რესურსების მეშვეობით ახორციელებს აქსელერატორი მცირე და საშუალო ბიზნესების დახმარებას?

პროექტ აქსელერატორის განხორციელება 2019 წლის იანვრის ბოლოს დაიწყო თბილისის მერიისა და ევროკავშირის თანამშრომლობის შედეგად. დაფინანსებაც ამ ორი უწყების რესურსებიდან თანაბრად აკუმულირდება, კერძოდ, საუბარია ოთხწლიან პროექტზე, რომლის ბიუჯეტაც ერთი მილიონი ევროა და რომლის მიზანსაც თბილისში არსებული მცირე და საშუალო ბიზნესებისა და სტარტაპების განვითარების ხელშეწყობა და ამ განვითარების ქვეყნის ეკონომიკურ ზრდაზე ასახვა წარმოადგენს. ნებისმიერი ქვეყნის მაგალითი რომ მოვიშველიოთ, მცირე და საშუალო ბიზნესის ჩართულობა ეკონომიკური განვითარების პროცესში ძალიან მნიშვნელოვანია. როდესაც პროექტის კონცეფციაზე დავიწყეთ ფიქრი, პირველ რიგში გადავხედეთ ქვეყანაში არსებულ ეკოსისტემას, რათა გავგვერკვია, რა ორგანიზაციები არსებობს იმისთვის, რომ მცირე და საშუალო ბიზნესს თუ სტარტაპს შეეწყოს ხელი. ვნახეთ, რომ ძალიან ბევრი კარგი პროგრამაა დაფინანსების ნაწილში, თუმცა აუთვისებელი სივრცეები მაინც რჩებოდა.

რა სივრცეებს გულისხმობთ და რაში გამოიხატება აქსელერატორის როლი მათი ათვისების პროცესში?

პირველი ასეთი სივრცეა და პრობლემა იყო ინვესტიციებთან ხელმისაწვდომობის საკითხი ანუ მისკომუნიკაცია მეწარმეებსა და ინვესტორებს შორის. ასევე, მაგალითად, მცირე მეწარმეებს ხშირად ჰქონიათ, რომ თუ დაფინანსების მოპოვება კერძო ინვესტორისგან სურთ, ამისთვის მხოლოდ კარგი პრეზენტაციაა საკმარისი, რაც, ცალსახად, საკითხისადმი არასწორი მიდგომაა. ეს გარკვეულწილად ქვეყანაში არსებულმა სტარტაპების ბუმმა გამოიწვია - პროცესები სწრაფად განვითარდა და რეალობას აცდენილი მოლოდინებიც ამიტომ შეიქმნა. გაჩნდა ილუზია, რომ, თუ კარგი იდეა ექნებათ, აუცილებლად მოიპოვებენ დაფინანსებას. შემდეგ, ცხადია, დადგა იმედგაცრუების ეტაპი, ჩვენ კი სწორედ ამ იმედგაცრუებამ მიგვიყვანა ზემოხსენებული პრობლემის იდენტიფიცირებამდე. მიხვდით, რომ უნდა შეგვექმნა სერვისები, რომლებიც მცირე და საშუალო

ბიზნესებსა და ინვესტორებს შორის არასწორი კომუნიკაციის პრობლემას გადაჭრიდა. პირველი, რაც მეწარმეებსა და ბიზნესით დაინტერესებულ პირებს შევთავაზეთ, იყო საერთო სამუშაო სივრცე კიკვიდის ბაღში, რომლით სარგებლობაც მათთვის უფასოა. სივრცეში არ იგულისხმება მხოლოდ მაგიდა და სკამი, არამედ კომპიუტერი, პრინტერი და ზოგადად საოფისე ინფრასტრუქტურა, რომელიც გამართულად მუშაობისთვისაა საჭირო. გვაქვს საკონფერენციო და შეხვედრების სივრცეც, რომელსაც მათ ასევე უფასოდ ვთავაზობთ. ჩვენი ამ სერვისებით უკვე ძალიან ბევრმა კომპანიამ ისარგებლა. საუბარი მაქვს ბიზნესებზე, რომლებიც ჩვენ თვალწინ ვითარდებოდნენ და სწორედ ამ განვითარების ეტაპზე გამოიკვეთა კიდევ ერთი სერვისის საჭიროებაც, კერძოდ, მენტორინგის მიმართულება. მოგესხენებათ, დაქირავება იაფი არ ღირს, შესაბამისად, ბევრი ქართული კომპანია მათ ვერ ქირაობს.

ბ-ნო სანდრო, კიდევ რა სერვისებზე აქვთ წვდომა თქვენთან მოსულ მეწარმეებს?

გუნდში ავიყვანეთ ბიზნესექსპერტები, რომლებიც ორშაბათიდან პარასკევის ჩათვლით მზად არიან, ნებისმიერ ბიზნესს მისცენ პრაქტიკული რჩევები. აღნიშნული ექსპერტები სპეციალისტები არიან როგორც ბიზნესანალიტიკის, ისე ფინანსებისა თუ იურიდიული მიმართულებებით. მათი მომსახურება დღეს ყველაზე ხშირად გამოყენებული სერვისია. გარდა ზემოთქმულისა, ალბათ მაინც გამოვყოფდი აქსელერატორის მიერ შეთავაზებულ კიდევ ერთ სერვისს - ბიზნესგეგმის შედგენაში დახმარებას. ამის უზრუნველსაყოფად ჩვენ აუდიტორულ კომპანია BDO-სთან ვთანამშრომლობთ, პროცედურა კი ასე გამოიყურება: ჩვენს ექსპერტებთან ერთად მეწარმეები წერენ ამ გეგმას, ფაქტობრივად, მათ მხოლოდ ინფორმაციის მიწოდება უწევთ ექსპერტებისთვის, ყოველი თვის ბოლოს კი ჩვენთან მოდის BDO-ს წარმომადგენელი და ხუთ საუკეთესო ბიზნესგეგმას არჩევს, რომლებიც, მათი აზრით, სიცოცხლისუნარიანი, კომერციულად მოგებიანია და გეგმის იდეაც რეალობის ადეკვატურია. შემდეგ კი სწორედ BDO ზრუნავს იმაზე, რომ მათ მიერ შერჩეულმა ხუთმა ბიზნესგეგმამ მაქსიმალური ფინანსური რესურსების მოპოვება შეძლოს.

სფეროების კუთხით რა პრიორიტეტებს ეყრდნობა აქსელერატორის საქმიანობა?

რასაკვირველია, არსებობს პრიორიტეტები, რომლებიც პროექტის დასაწყისში ვეროკავშირთან შეთანხმების შედეგად დამტკიცდა. ესენია: ტურიზმი და მასთან დაკავშირებული ბიზნესი, პროფესიული და უმაღლესი განათლება, სამედიცინო ბიზნესი, სპორტი და ჯანმრთელობა, IT ტექნოლოგიები, ინოვაციური ბიზნესები, ენერგოეფექტიანობა და ხელნაკეთი ნივთები. როგორც ხედავთ, ბევრ სფეროს მოვიყავთ. მათ თავიანთი ქვეკატეგორიებიც შეიძლება ჰქონდეს. ძირითადად ორი მიმართულებაა აქტუალური: ინოვაციებისა და ტექნოლოგიების მიმართულება და ხელნაკეთი ნივთები. ინოვაციური ბიზნესი აერთიანებს ტურიზმსაც, ტექნოლოგიებსაც და ა.შ.

თუ არის რაიმე მიმართულება, რა კუთხითაც გააქტიურებას გეგმავთ და თუ მიგაჩნიათ,

ათი თვეა, რაც Spark-ი შეიქმნა. ამ პერიოდის განმავლობაში რისი გაკეთება მოასწარით, რამდენ ბენეფიციარს დაეხმარეთ და ზოგადად, როგორ შეაფასებთ ამ ათ თვეს?

დღესდღეობით ოთხასი ბენეფიციარი გვყავს. აქედან ზოგი ტრენინგის ნაწილშია ჩართული, ზოგიც თავისუფალი სივრცით სარგებლობს, ზოგს კი ბიზნეს-გეგმის ნაწილში გაეუწიეთ მხარდაჭერა. ამ პერიოდის განმავლობაში ნაყოფიერი მუშაობის დამადასტურებელი რამდენიმე ფაქტია, რაც უდავოდ სიამაყის საბაზს მაძლევს. მაგალითად, როგორც იცით, თბილისის მერია ყოველთვიურად აწყობს თბილისის ბაზრობას რუსთაველზე, ამ ბაზრობაზე ჩვენ დაახლოებით ასამდე ბენეფიციარს მივეცით საკუთარი პროდუქციის გაყიდვის საშუალება. მალე ეს რიცხვი ორასამდე გაიზრ-

„აქსელერატორის“ განხორციელება თბილისის მერიამ და ევროკავშირმა ხელს იანვრის ბოლოსკენ დაიწყეს. პროექტის დაფინანსებას პარტნიორულად განაწილდა. ოთხი წლის განმავლობაში „აქსელერატორის“ ფარგლებში 1 მლნ ევრო თბილისში SME-სა და სტარტაპების განვითარების ხელშეწყობაზე დაიხარჯება. ბიზნესგეგმების შედგენაში აუდიტორული კომპანია BDO არის ჩართული“.

რომ ეს სექტორი პასიურობს, თუნდაც ეკონომიკური ზრდის თვალსაზრისით?

ალბათ – ტურიზმი. ეს სფერო უფრო მობილური უნდა გახდეს. მთავარი მიზეზები – ინფრასტრუქტურის არქონა და ციფრულობის დეფიციტია. რაღაცები ამ ინდუსტრიაში დღემდე პირველყოფილ დონეზე კეთდება. ეს არის გამოწვევა. ასევე მიმჩნია, რომ განათლებაში კერძო ინვესტიციების განხორციელება ძალიან მნიშვნელოვანია. მთელ მსოფლიოში განათლება უფრო და უფრო ხელმისაწვდომი ხდება და ჩვენც აუცილებლად უნდა დავეწიოთ ამ ტენდენციას. თუკი ვინმე ახლა ახალ იდეაზე ფიქრობს, აუცილებლად განათლებაზე უნდა ფოკუსირდეს, ასევე ენერგოეფექტიანობაზე, რაც ქართული და ზოგადად ეკონომიკის განვითარების ერთ-ერთი განმაპირობებელი ფაქტორია.

დება. ამით მათი გაყიდვების სტიმულირებას ვუწყობთ ხელს, საუბარია მცირე მეწარმეებზე. წარმოიდგინეთ, ორასი მეწარმიდან თითო მეწარმე ამ ბაზრობის მეშვეობით ერთ დღეში საშუალოდ 1000-დან 2000-მდე ლარს გამოიმუშავებს... გარდა ამისა, მათ ნაწილს ორ საერთაშორისო გამოფენაში მივალვინეთ მონაწილეობა. ასევე შევედეთში მოეწყო თბილისის ალსანიშნავი გამოფენა და ხუთ მეწარმეს მივეცით საშუალება, იქ გაეყიდათ საკუთარი პროდუქცია. იყო იტალიის გამოფენაც, სადაც ჩვენი ერთ-ერთი მეწარმე პოტენციურ ინვესტორთან დაგაკავშირეთ. ასეთი მაგალითებით ძალიან ვამაყობთ. ჩვენი ბენეფიციარია ასევე კომპანია „ირნერო“. ისინი თვითმწმენდ ფანჯრებს ამზადებენ, დაპატენტებულიც აქვთ საქმიანობა და საკმაოდ წარმატებულიც არიან. ეს ადამიანები ჩვენი დახმარებით აბუ-დაბის FinTech Accelerator-შიც

მოხვდნენ და 2020 წლის თებერვალში დაესწრებიან ამ ღონისძიებას. გავისხენებ კიდევ ერთ ჩვენს ბენეფიციარს, TTM Group-ს, რომელიც ვაშინგტონის ინკუბატორში მოხვდა Spark-ის დახმარებით და ერთ-თვიანი ინკუბაცია გაიარა. არიან ისეთი მეწარმეებიც, რომლებმაც სწორედ აქსელერატორის მეშვეობით 100 000 და 50 000 ლარამდე ინვესტიცია მოიზიდეს.

მეწარმეებისა და ბაზრის მოთხოვნების მიხედვით მოხდა თუ არა აქსელერატორის სისტემური ტრანსფორმირება ამ პერიოდის განმავლობაში?

ჩვენ მივხვდით, რომ დეცენტრალიზება იყო აუცილებელი ანუ „სპარკი“ არ უნდა ყოფილიყო ერთადერთი ადგილი, სადაც მეწარმეებს გავუწევდით კონსულტირებას. მეტიც, ჩვენ უნდა გავგებარდა იმ სივრცეების რიცხვი, სადაც ეს ადამიანები თუნდაც ზემოთ ჩამოთვლილ სერვისებს მიიღებდნენ და ეს პროცესი მათთვის კიდევ უფრო მეტად ხელმისაწვდომი გაგვეხადა. რომ დავიწყეთ ფიქრი, ვინ იყო ჩვენი ნომერ პირველი მომხმარებელი, მივხვდით, რომ ესენი იყვნენ სტუდენტები. თუ გადავხედავთ არა მარტო ჩვენი ქვეყნის, არამედ სხვა ქვეყნების სტატისტიკასაც, ახალი ინიციატივებისა და ინოვაციური იდეების რეალიზების სურვილით უმეტესად სტუდენტები გამოირჩევიან და აქტიურობენ. სწორედ ამიტომ გადავწყვიტეთ, შეგვექმნა პრეაქსელერატორები უნივერსიტეტებში. რეალობა ისეთია, რომ არც ერთი უნივერსიტეტი არ აძლევს სტუდენტს სწავლის პროცესში ბიზნესის კეთების პრაქტიკული გამოცდილების მიღების საშუალებას. მივხვდით, რომ ეს იყო პრობლემა და დავიწყეთ შესაძლებლობების შექმნა. ვიპოვეთ უნივერსიტეტები, რომლებსაც იგივე ინტერესი და მზაობა ჰქონდათ და დავიწყეთ ასეთი პროგრამის გაშვება. პირველი იყო BTU, სადაც გაბაფხულზე ჩავუშვით ეს პროგრამა. პრეაქსელერაციის მოდელი გულისხმობს მეწარმეობის პრაქტიკული ასპექტის გაჩენას სასწავლო დაწესებულებებში, სადაც სტუდენტებს მეწარმეობას ასწავლიან. ამ პროექტის განხორციელება დავიწყეთ ღია უნივერსიტეტშიც, ასევე ილიას უნივერსიტეტში, სადაც თებერვლიდან ტექნოლოგიურ პრეაქსელერატორს ვუშვებთ. ვართ თსუ-ში და მოლაპარაკებებს ვაწარმოებთ GAU-სთან.

ბაზარზე დღეს რამდენიმე ბიზნესაქსელერატორი მუშაობს. რა არის Spark-ის უპირატესობა, რის გამოც მცირე ან საშუალო მეწარმე

თქვენ უნდა მოგმართოთ?

უპირველეს ყოვლისა, ის, რომ Spark-ი სხვა აქსელერატორებისგან განსხვავებით, დაინტერესებულ მეწარმეებს უფასოდ ემსახურება. განვლილი პერიოდის განმავლობაში ჩვენ გავხდით სივრცე, რომელიც არის ძალიან ბიზნესმეგობრული, შევცვალეთ აღქმა და დამოკიდებულება ბიზნესისადმი, ვასწავლეთ მეწარმეებს ინვესტორებთან სწორი კომუნიკაცია. რაც მთავარია, აქ მოსულ მეწარმეებს არა აქვთ განცდა, რომ სახელმწიფო სტრუქტურაში არიან, რადგან სრულად ვართ დაცლილი ბიუროკრატისგან. დაბოლოს, ჩვენ არა მხოლოდ თეორიულად, პრაქტიკულადაც ვეხმარებით ბენეფიციარებს. და ის ფაქტი, რომ ევროკავშირის მხარდაჭერით ვსარგებლობთ, ბევრი მიმართულებით უხსნის კარს ჩვენს ბენეფიციარებს.

როგორც თქვით, Spark-ი ოთხწლიანი პროექტია. როგორია მომავალი წლების სამოქმედო გეგმა?

პირველ რიგში, სხვა უცხოური აქსელერატორების მოზიდვა საქართველოში. რაც კი წარმატებული სტარტაპია დღეს საქართველოში, ყველამ საზღვარგარეთ უცხოური აქსელერატორების მეშვეობით შეძლო ინვესტიციის მოზიდვა. ახლა ვმუშაობთ ქართული სტარტაპების საბოლოო სიის შედგენაზე და სულ მალე წარმოვადგენთ სტარტეგიას, რომლის მიხედვითაც 2020 წლის იანვრიდან შევცვდებით, რაც შეიძლება ბევრი ქართული სტარტაპი მოვახვედროთ უცხოურ აქსელერატორში. ეს გეგმა და მისი განხორციელება ძალიან მნიშვნელოვანია, თუ გვინდა, რომ ქვეყანას რაიმე მართლა პრაქტიკული და ხელშესახები მოვუტანოთ. კომუნიკაციის პენეტრაცია ასევე ცალსახად ძალიან საჭირო და მნიშვნელოვანია, რისთვისაც აუცილებელია სხვადასხვა ღონისძიების საქართველოში ჩატარება. მაგალითად, 29 ნოემბერს ჩვენი ორგანიზებით Eurasia startup award-ი ჩატარდა. ეს დაჯილდოება მთელ მსოფლიოში იმართება, ხოლო რეგიონალური ფინალი, რომელიც ათ ქვეყანას აერთიანებს, პირველად ჩატარდა საქართველოში. ქვეყანა პირველად შეუერთდა ამ ღონისძიებას. აღსანიშნავი იმითაც არის, რომ 300-400 სტუმარი იყო ჩამოსული, მათ შორის ვენჩურული ფონდების წარმომადგენლები, სტარტაპერები, ენჯელ-ინვესტორები და ა.შ. ასეთი შეხვედრები მხოლოდ და მხოლოდ ზრდის წარმატებული თანამშრომლობის შანსებს მცირე და საშუალო მეწარმეებს შორის მთელი მსოფლიოს მასშტაბით. **S**

LE MÉRIDIDIEN - ბატუმის ღირსშესანიშნაობა





ახალი, დიზაინზე ორიენტირებული სასტუმრო ბრენდი ევროპული პერსპექტივითა და კულტურით, რომელიც მისი ფრანგული ფესვების კვალს ატარებს, გეგმის მიხედვით, ბათუმში 2020 წელს უნდა გაიხსნას. ბრენდი, რომელიც 2005 წელს აშშ-ში დაფუძნებულმა STARWOOD HOTELS & RESORTS-მა შეისყიდა, 2015-ში კი MARRIOTT INTERNATIONAL-მა, მსოფლიოს 113 სასტუმროს აერთიანებს.

ეს საერთაშორისო სტანდარტებზე ორიენტირებული სასტუმრო, დროთა განმავლობაში, ერთ-ერთ ყველაზე სანდო და კლასიკურ ბრენდად ყალიბდება გლობალურ სასტუმრო ინდუსტრიაში. პოპულარული საერთაშორისო ბრენდი, LE MÉRIDIEN-ი საქართველოში REDCO-მ შემოიყვანა და REDCO-გვა აქ მისი მფლობელი. საინტერესო დეტალები FORBES საქართველოს ახალი სასტუმროს გენერალურმა მენეჯერმა, **ვაბიენ მარტინეზმა** გაანდო.

რაში მდგომარეობის ამ ბრენდის ფილოსოფია?

Le Méridien-ის ბრენდის ფილოსოფია ფრანგული კულტურის, ხელოვნების, დიზაინისა და მუსიკის გამორჩეულ კვალს ატარებს. ასევე გვემაყვება, Marriott International-ის ნაწილი რომ ვართ, და რადგანაც ეს ბრწყინვალე სასტუმრო Le Méridien-ისთვის საკულტო სასტუმროს როლს ასრულებს, დარწმუნებული ვართ, რომ დიდ წარმატებას მივაღწევთ. Le Méridien Hotels & Resorts-ი Le Méridien-ის პირველი განსხვავება იქნება საქართველოში და თანამედროვე ცხოვრების წესის ინტეგრირებულ გამოცდილებას შემოგვთავაზებს; ის 105 სასტუმრო ნომერს, საფირმო ფრანგულ-ქართულ რესტორანსა და ელევანტურ ბარს გააერთიანებს, რომელიც დღისით Illy-ის ყავით გაგვიმასპინძლდება. Le Méridien-ი ამაცობს, რომ აქვს საშუალება, შემოქმედებითი მუხტის მქონე პარტნიორებთან ითანამშრომლოს, რომლებიც დამატებით ღირსებას სძენენ ბრენდს, მის ისტორიულ მემკვიდრეობას, დახვეწილობისადმი სწრაფვას და

კარგი ცხოვრების სიყვარულს. ერთ-ერთი ამ პარტნიორთაგან Illy-ია, რომელიც ჩვენს სასტუმროში ნამდვილი ევროპული კაფეს კულტურას აცოცხლებს. სასტუმრო შეხვედრების კომფორტულ, 5,000 კვადრატული ფუტის სივრცეს გვთავაზობს, მათ შორის, 100-ადგილიან დარბაზს დაუვიწყარი ხედით შავ ზღვაზე.

რატომ ბათუმი?

ბათუმი მეორე ყველაზე დიდი ქალაქია საქართველოში, რომელიც სწრაფად იზრდება და ტურისტებში სულ უფრო მეტი პოპულარობით სარგებლობს. ეს ქალაქი, ერთდროულად, მთების ძირში და სუბტროპიკული ზონაშია მოქცეული, სადაც ზომიერი ზამთრები და თბილი ზაფხულები იცის. ამის გამო ბათუმი ყოველწლიურად ასიათასობით ტურისტს იზიდავს. 2019-ში საქართველოში 8 მილიონზე მეტი სტუმარი ჩამოვიდა. აჭარა საინტერესო და უნიკალური ადგილია, ის უდავოდ არის ერთ-ერთი აუცილებლად მოსაწახულებელი რეგიონი საქართველოში, რომელმაც - თავისი სუბტროპიკული კლი-

მაპრეზიდენტო ოთახი, დიდი ალბათობით, გამორჩეული და შთამბეჭდავი იქნება თავისი ანტიკური და თანამედროვე ავეჯის მიქსითა და თვალწარმტაცი ხედებით შავ ზღვაზე. „აღმოჩინე ახალი ადგილები“ - ეს ლოზუნგი ჩვენი ფილოსოფიის ქვაკუთხედი. Le Méridien-ი საკმაოდ განსხვავებული ბრენდია, რადგანაც სტუმრებისთვის მხოლოდ სტანდარტული მომსახურების შეთავაზებით არ შემოიფარგლება; ის მზრუნველი ბრენდია, რომელიც ყველაფერს აკეთებს, რომ იმ ადამიანების მოთხოვნილებები დააკმაყოფილოს, ვისაც ახალი ადგილების აღმოჩენა უყვარს. ბათუმი სწრაფად ვითარდება, ისე რომ თავის ხიბლს არ კარგავს. ფონად ნისლში გახვეული მთებითა და თოვლით მოსილი მწვერვალებით, საქართველოს კურორტებს შორის გამორჩეული ბათუმი ქარიზმატული ადგილია მომხიბლავი ძველი ქალაქითა და ფანტასტიკური სუბტროპიკული კლიმატით.

მომღერალი შადრევნები, ქართული ანბანის კოშკი... ბათუმი ერთ-ერთ იმ იშვიათ ადგილთაგანია, რომელსაც გინდა, კვლავ და კვლავ დაუბრუნ-

„LE MÉRIDIAN BATUMI-ი, რომელის 700 სტუმარს იტევს, 105 მდიდრული ოთახით იქნება წარმოდგენილი, მათ რიცხვში - საგანგებო ნომრებითა და პრესტიჟული საპრეზიდენტო ოთახით“.

მატით, ზღვისა და მთის ჰაერის მასტიმულირებელი ნაზავით, გამაჯანსაღებელი ზღვით, სპა-წყლებით და კაშკაშა ღამის ცხოვრებით - ბრწყინვალე რეპუტაცია შეიქმნა. ძალიან გვახარებს ბათუმში ჩვენი დებიუტი - ქალაქში, რომელიც იზიარებს Méridien-ის სიყვარულს ხელოვნების, კულტურისა და შემოქმედების მიმართ. თავისი მდიდარი ისტორიითა და თანამედროვე დახვეწილობით, აჭარა იდეალური ადგილია Le Méridien Hotel-ისთვის.

ახლა მესმის, რატომ სჭირდება Le Méridien-ს ბათუმი. და პირიქით რომ ვიკითხოთ? - რატომ სჭირდება ბათუმს Le Méridien Hotel-ი?

Le Méridien Batumi-ში 105 მდიდრული ოთახი იქნება წარმოდგენილი, მათ რიცხვში, საგანგებო ნომრები და საპრეზიდენტო ოთახი. პრესტიჟული

დღე. ტურისტთა ნაკადის ზრდის კვალდაკვალ, Le Méridien-ის ტიპის სასტუმროს გახსნა სასარგებლო იქნება რეგიონისთვის, ქალაქს კი დამატებით შარმს შესძენს. ეს ქალაქი სავსეა ხელოვნებით... თამარ კვესიტაძის მოძრავი ლითონის სკულპტურა „ქალი და კაცი“, რომელიც „ალის და ნინოს“ სახელითაა ცნობილი, მსოფლიოს ათ ყველაზე რომანტიკულ ქანდაკებებს შორის მოხვდა; აჭარის ხელოვნების მუზეუმის ინტერიერი საოცრებაა, გვეგონებათ, როტშილდის მე-20 საუკუნის შატოში დასერილობდეთო, სპირალური კიბეები კი არაჩვეულებრივი შესახვედია და არაჩვეულებრივი სასიარულოც; უამრავ ფერწერულ ნამუშევარსაც იხილავთ, რომლებიც სტუმრებს ერთგვარ სამედიტაციო განწყობას უქმნის.

რატომ კონკრეტულად ბათუმის კოშკი?

პირველ რიგში იმიტომ, რომ ის ბულვარში მდებარეობს. მეორე მიზეზი ისაა, რომ შავი ზღვის სანაპირო ზოლზე განლაგებული ეს ტერიტორია ბათუმის ერთ-ერთ ყველაზე თვალწარმტაც ადგილს წარმოადგენს. ამასთან, ბათუმის კოშკი კავკასიაში ყველაზე მაღალი ნაგებობაა.

რით უნდა დაამახსოვრდეს მომხმარებელს Le Méridien-ის გამოცდილება?

Le Méridien-ი 1972 წელს დაარსდა Air France-ის – დიზაინსა და ინოვაციაში იმდროინდელი ლიდერის – მიერ, იმ განზრახვით, რომ ავიახაზების მგზავრებისთვის შეექმნა „სახლი სახლისგან შორს“. Le Méridien Etoile-ი პირველი ნაგებობა იყო პარიზში, რომელიც მოგვიანებით სათავეში ჩაუდგა Le Méridien-ის გლობალურ წარმომადგენლობას როგორც მსოფლიოს ყველაზე დიდ ქალაქებში, ისე ეგზოტიკურ კურორტებზე. დღეს Le Méridien-ის 100-ზე მეტი სასტუმრო თითქმის 40 ქვეყანაში გვხვდება. Le Méridien-ი საუკუნის შუა პერიოდის დიზაინის მქონე სივრცეებს იკავებს, რომელთაც ელვანტურ საფირმო ატმოსფეროსთან წარმატებით აწყვილებს. თავისი ხალისიანი აქცენტით ხელოვნებაზე, ყვავაზე, შუშუნა კოქტეილებზე, ზაფხულის დაუვიწყარ დასვენებაზე და შემოქმედებითი ბუნების მოგზაურებს შთააგონებს, სამყარო მიმზიდველი რაკურსით დაინახონ.

უფრო კონკრეტულად რომ ვთქვათ, ვინ არიან თქვენი მთავარი მომხმარებლები?

ეს პარიზში დაბადებული ბრენდი ცნობისმოყვარე და შემოქმედებით მოგზაურს მოულოდნელ და საინტერესო გამოცდილებებთან აკავშირებს მისი დანიშნულების პუნქტის ფარგლებში. სასტუმრო, რომელიც 700 სტუმარს იტევს, უმასპინძლებს როგორც საქმიანი ვიზიტით ჩამოსულ სტუმრებს, ისე რომანტიკული თუ საოჯახო დასვენების მსურველებს.

როგორ გამოიყურება ეკონომიკური ტრენდები, რაც აქ კარგი ბიზნესის იმედს იძლევა?

ბათუმი წლებადღეული World Travel Awards-ის გამარჯვებულია, როგორც ყველაზე სწრაფად მზარდი ტურისტული პუნქტი. პორტუგალიაში, კუნძულ მადეირაზე გამართულ World Tourism Festival-ზე, ბათუმი

წელს გამარჯვებულად გამოცხადდა და ტურიზმის სფეროს „ოსკარით“ დაჯილდოვდა. ტურისტთა ნაკადი ყოველწლიურად იზრდება, ხოლო 2019-ის პირველ ოთხ თვეში ვიზიტორთა უმეტესობა – 226,311 – აჭარაში თურქეთიდან ჩამოდიხ. პირველ ათეულში ასევე არიან: რუსეთი, უკრაინა, სომხეთი, აზერბაიჯანი, ირანი... წელს ძალიან პოზიტიური და მზარდ რიცხვებს ველოთ, მით უფრო, რომ ტურიზმის ეროვნულმა ადმინისტრაციამ მსხვილი კამპანიები ჩაუშვა და ახალი ფრენები დაამატა სხვადასხვა ქალაქიდან. ეს უდავოდ აისახება მსყიდველუნარიანობაზე და, ვიმედოვნებთ, რომ ინტერესი სასტუმროს მიმართ არ დაიკლებს, პირიქით – გაიზრდება.

საქართველოს ბიზნესგარემო დადებითი ფაქტორია საქართველოში ბიზნესის საკეთვლად?

საქართველოში ბიზნესგარემოს განვითარება პოზიტიური ტენდენციით ხასიათდება, რაც, დიდწილად, სამართლებრივი რეფორმებით (გადასახადები, საბაჟო, ლიცენზიები, ნებართვები და სხვ.) არის განპირობებული. ისიც უნდა აღინიშნოს, რომ ბოლო წლებში რეგიონი საგრძნობლად განვითარდა, რაც კარგ საფუძველს იძლევა დადებითი პროგნოზისთვის.

რა სახის კეთილმოწყობილობებს შესთავაზებთ თქვენს სტუმრებს?

Le Méridien-ში წარმოდგენილი იქნება შიდა და გარე საცურაო აუზი, სპა და ფიტნესცენტრი, კერძოდ, ჯამში 1,460 კვ. მ-ზე. ამასთან, გართობისა და აზარტული თამაშების მოყვარულებს კაზინოს შევთავაზებთ; პრივატული და კომფორტული Empire Casino ყველა კლასიკურ და თანამედროვე სამაგიდო თამაშს აერთიანებს. ცოცხალ რეჟიმში მიმდინარე ფართო ასორტიმენტის სამაგიდო თამაშები და ფსონების ლიმიტები ყოველდღე, 24 საათის მანძილზე იქნება ხელმისაწვდომი. ჩამოსვლისთანავე სტუმარს ხელოვნებასთან დაკავშირებული დაუვიწყარი გამოცდილება ელის. სასტუმროს წინა კარებსა და/ან სარეგისტრაციო დასახლებთან 40-ზე მეტი ხელოვნების ნიმუშია განთავსებული, რომლებიც მსოფლიოს სხვადასხვა კუთხეში მოღვაწე არაერთმა ცნობილმა და ახალბედა არტისტმა სპეციალურად ბრენდისთვის შექმნა, რათა სტუმარი განიტვირთოს, გარე სამყარო უკან მოიტოვოს და Le Méridien-ის ახალ სამყაროში შედგას ფეხი. **5**

გენიოსი ნაბლები შტერი სილიკონისგან

შეუძლია თუ არა უზარმაზარი რაოდენობის მონაცემებს სასწაულმოქმედი წამლების შექმნაში ადამიანის გამოცდილების დამარცხება?

დაფნი კოლერმა ამ კითხვაზე შესაძლოა, მოულოდნელი პასუხი გაცეთ.



ბრტუ ისე ბევრი მეცნიერი იღებს ხოლმე მიპატიუებას ფოტოგადაღებებისთვის, თუმცა დაფნი კოლერისთვის ეს ჩვეულებრივი ამბავია. „ეს ხდება პრაქტიკულად ყველა ღონისძიებაზე, რომლებსაც ტექნოლოგიების ხალხი ესწრება, - ამბობს კოლერი ერთი ბოლოდროინდელი ფოტოს შესახებ. - ეს, ცოტა არ იყოს, უხერხულია. არ გეგონოთ, ვფიქრობდე, რომ მე ყველაფერ ამას ვიმსახურებ“.

სელფის მოთხოვნები კოლერის ვარსკვლავობის კიდევ ერთი დამადასტურებელი ნიშანია, რასაც მან 20 წლის მანძილზე კომპიუტერული მეცნიერების, ბიოლოგიისა და განათლების შეჯერებით მიაღწია. გზად კი მიღწევების მთელი ჩამონათვალიც დააგროვა: 18 წლის ასაკში მიიღო იერუსალიმის ებრაული უნივერსიტეტის მაგისტრის დიპლომი; 26 წლის ასაკში გახდა სტენფორდის უნივერსიტეტის პროფესორი ფოკუსით მანქანურ სწავლებაზე; დაახლოებით ერთი ათწლეულის შემდეგ მოიგო მაკარტურის „გენიოსის გრანტი“ კვლევისთვის, რომელიც აერთიანებდა ხელოვნურ ინტელექტსა და გენომის მეცნიერებას; გახდა \$1-მილიარდიანი (შეფასებული) „კურსერას“ თანადამ-

ფუნდებელი, ერთ-ერთი პირველი პლატფორმისა, რომელიც მსოფლიოში ყველას აძლევს საუნივერსიტეტო კურსების უფასოდ გავლის საშუალებას.

51 წლის ინოვაციური შემდეგი ნაბიჯი: Insitro, კომპანია სამხრეთ სან-ფრანცისკოში, რომელიც მიზნად ისახავს ახალი წამლების პოვნას უზარმაზარი რაოდენობის მონაცემებში ძიების შედეგად. თუ მან გაამართლა, ის რადიკალურად შეცვლის წამლების აღმოჩენის პირობებს.

ლაბორატორიის ბიოლოგები, როგორც წესი, კონცენტრირებული არიან წამლების სამიზნე რამდენიმე სპეციფიკურ პროტეინზე. წარუმატებლობის შემთხვევაში, მონაცემების მეცნიერები სხვებს აძლევენ რჩევებს ცდებისთვის. Insitro-ს, ამისგან განსხვავებით, სურს ბევრად მეტი მონაცემის მოგროვება, სანამ ბიოლოგები ნადირობაზე უარს იტყვიან. ის გამოიყენებს უპირატესობებს ბიოინჟინერიასა (მაგალითად, Crispr-ის გენურ მოდიფიკაციებში) და პროგრამებში, რომლებიც საშუალებას აძლევს კომპიუტერებს, ისეთი რაღაცები დაინახონ, რაც ადამიანის თვალს გამორჩევა ხოლმე.

კოლერი თავისი გასხვივების მომენტს ასე აღწერს: „თუ საკმარისი მონაცემები გაქვს, მანქანური სწავლება დღეს გასაოცარ რამეებს აკეთებს. ჩვენ, როგორც იქნა, მოგვეცა საშუალება, რომ შევქმნათ ბიოლოგიური მონაცემები დიდ მასშტაბებში“.

Insitro-ს გამოთვლების ექსპერტები და ბიოლოგები ერთად მონაწილეობენ ლაბორატორიის ექსპერიმენტებში მასობრივი საგანგებო მონაცემების ჯგუფების შესაქმნელად. ამის შემდეგ მანქანური სწავლების მოდელები პოულობენ კანონზომიერებებს და გვთავაზობენ ახალ ტესტებსა და პოტენციურ თერაპიას. ავტომატიზებული პიპეტის მანქანების მსგავსი რობოტები ადამიანური შეცდომების რიცხვს ამცირებენ. ყველაფერი ეს საშუალებას აძლევს Insitro-ს, ჩაატაროს „ექსპერიმენტები კვირებში, წლების ნაცვლად“.

ხელოვნური ინტელექტი პლუს ბიოლოგია, მისი გამოცდილება ინვესტორებისთვის „ცაში გადაწყვეტილი ქორწინება“ იყო, ამბობს ის. ექვს თვეში კოლერმა \$100 მილიონის ინვესტიცია მოიზიდა ARCH Ventures-ისგან, Andreessen Horowitz-ისგან, Foresite Capital-ისგან, Alphabet's venture fund GV-ისა და Third Rock-ისგან, რასაც მოგვიანებით შეუერთდნენ ჯეფ ბეზოსი და სხვები. აპრილში მან შეთანხმება გააფორმა Gilead Sciences-თან, რომელმაც Insitro-ს \$15 მილიონი მისცა და დაჰპირდა \$1 მილიარდს არაალკოჰოლური ცხიმოვანი ღვიძლის დაავადების მომაკვდინებელი ფორმის სამკურნალო საშუალების აღმოჩენის შემთხვევაში. ვარაუდობენ, რომ ეს ავადმყოფობა მალე გახდება ღვიძლის გადანერგვის მთავარი მიზეზი.

„ძალიან ცოტა ადამიანი თუ ესმის ამ ურჩხულის ორივე მხა-

რე, - ამბობს მანი სუბრამანიანი, რომელიც Gilead-ში ღვიძლის დაავადების კლინიკურ კვლევას უძღვება. - როგორც ბიოლოგიის, ისე ღრმა სწავლების“.

Insitro-ს მომავალი შემოსავლები Gilead-ისგან იმაზე და-მოკიდებული, თუ რამდენად შეძლებს ის იმ ხუთი პროტეინის ამოცნობას, რომლებიც წამლების სამიზნედ უნდა იქცნენ, და შემდეგ რამდენად შესაძლებელი იქნება ამ პროტეინების მიზანში ამოღების შედეგად ღვიძლის ავადმყოფობის თერაპიის დამტკიცება. ვალდებულებებზე დამოკიდებული გადახდები, რომლებიც მოიცავს წარმატებული წამლების გაყიდვიდან მიღებულ შემოსავლებს, Insitro-ს Forbes-ის AI 50-ში - ხელოვნური ინტელექტის ყველაზე იმედისმომცემი კომპანიების რეიტინგში - ადგილის მოპოვებაში დაეხმარა.

ხელოვნური ინტელექტის დახმარებით უფრო სწრაფი და იაფი წამლების აღმოჩენა 20-ზე მეტი სტარტაპის ოცნებაა. მათ შორისაა Notable Labs-ი, \$55 მილიონით ვენჩურული კაპიტალის სახით, და Verge Genomics-ი, \$36 მილიონით. Novartis-მა განაცხადა Microsoft-თან ხუთწლიანი AI თანამშრომლობის შესახებ, და Merck-სა და GSK-ს ასევე აქვთ სტარტაპ-თანამშრომლობა.

ხელოვნური ინტელექტი ბიოლოგიას არ ამარტივებს. „არ ვფიქრობ, რომ ეს პლატფორმა ჯადოსნური იქნება“, - ამბობს კოლერი.

სანამ Insitro მოსავალს მოიწევს, ასიათასობით ლაბორატორიული ტესტი უნდა განხორციელდეს. კოლერს ამისთვის საკმარისი ენერჯია აქვს. Insitro-ს ოფისში ის ერთი ადგილიდან მეორეზე გადაბრის - თავისი საოფისე სკამი 53-დან ერთ-ერთ თანამშრომელს დაუთმო, რადგან არასდროს ხმარობდა მას - ის Macrophage-ად (სისხლის თეთრი უჯრედი) წოდებული ოთახიდან, Elastic Net-ად (მონაცემების მოდელირების ტექნიკა) წოდებულ ოთახში გადადის, უახლესი ლაბორატორიული ტექნოლოგიით თავის მოსაწონებლად.

თუ Insitro-მ განძს მიაგნო, ის დიდი ფარმაცევტული კომპანიების შესყიდვების ინტერესის ცენტრში მოექცევა. მაგრამ კოლერი ამბობს, რომ არ სურს Insitro-ს დიდი ორგანიზაციის ხახაში ჩაკარგვის მოწმე გახდეს. მას თავისი ბრენდირებული წამლების კეთების სურვილი აქვს. საბოლოო მიზანი კი ისაა, რომ ადამიანები, რომლებიც მას ფოტოსესიებზე ეპატიუებიან, უფრო ჯანმრთელები იყვნენ Insitro-ს დახმარებით. კოლერს იმედი აქვს, რომ ისინი მას პირადად ეტყვიან: „თქვენი დახმარებით მე სიცოცხლე შევინარჩუნე“.

საათლოთ მოსახრება

„მონაცემებს ყველა კომპირი ხელში აქვთ“.
- ჟონ მსტილი, Google Translate-ის წამყვანი ინჟინერი

LINKEDIN-ი მუშათა კლასისთვის

როგორ ქმნის JOBCASE-ი \$1-მილიარდიან სოციალურ ქსელს
საწყობების თანამშრომლებისა და მიმტანებისთვის.

საშა კონტრერასი სასოწარკვეთამ მოიცვა, როცა თავისი საათში \$12-იანი კლიენტების მომსახურების სამსახურის მიტოვება და ვაშინგტონის შტატის ქალაქ იელმიდან გადაბარგება მოუწია. 2016 წლის თებერვალში მისმა ქმარმა მზარეულად დაიწყო მუშაობა პროვინციული მისისიპის კაზინოში. ერთი წლის შემდეგ საშამ აღმოაჩინა, რომ მის ქმარს საყვარელი ჰყავდა და 17 წლის თანაცხოვრების შემდეგ ოჯახის დანგრევა მოუწია. უმუშევარი და მართლსაღი, სიფხიზლის ყოველ წუთს Google-ში სამსახურის ძებნას ანდომებდა. შემდეგ კი ის გადააწყდა Jobcase-ს - სამუშაოს საძიებო სოციალური მედიის პლატფორმას ფიზიკური სამუშაოსა და მომსახურების ინდუსტრიის თანამშრომლებისთვის.

„ამ საიტმა ჩემი ცხოვრება პირდაპირი მნიშვნელობით შეცვალა“, - ამბობს 55 წლის კონტრერასი. უფასო გაწევრიანება მას საშუალებას აძლევდა, მილიონობით სამუშაო ადგილის შესახებ ინფორმაციასა და უცხო ადამიანების დაწერილი სასარგებლო პოსტების ნაკადს გაეცნობოდა - იმ ადამიანების, რომლებიც სამსახურის ძებნის დამთრგუნველ გამოცდილებას უმკვლავდებოდნენ. ერთ-ერთი წევრის მიერ დაპოსტილი ლინკის საშუალებით მან 2017 წლის ივლისში მომხმარებელთა მომსახურების სამუშაო იპოვა საათში \$10-ის ანაზღაურებით. ორი წლის შემდეგ Jobcase-მა ის უკვე სხვა მომხმარებელამდე მიიყვანა, რომელიც მომსახურების სამუშაოში \$13-ს იხდიდა. იმის მიუხედავად, რომ კონტრერასი არსად გადასვლას არ აპი-



რებს, ის Jobcase-ში ყოველდღიურად შედის. „თუ ვხედავ რამეს, რაც გულზე მხვდება, ვპასუხობ, რადგან მახსოვს, როგორი შეგრძნება იყო სამსახურის ძებნა“, - ამბობს იგი.

„ჩვენ ეს ყველასთვის უნდა გავაკეთოთ“, - ამბობს ფრედერიკ გოფი, Jobcase-ის დამფუძნებელი და აღმასრულებელი დირექტორი კონტრერასის ამბის მოსმენის შემდეგ. როცა

ვაკი სამსახურისთვის
Jobcase-ის დამფუძნებელი ფრედერიკ გოფი. 1991 წელს მან ავტოსტოპით იმოგზაურა ტოლედოდან ნიუ-იორკ-სიტიმდე თავისი პირველი სრულგანაკვეთიანი სამსახურისთვის.

მან კემბრიჯში, მასაჩუსეტსი არსებული კომპანია 2015 წელს დააარსა, მიზნად დაისახა, მიეღწია იმისთვის, რაც ვერ შეძლო LinkedIn-მა - ისეთი საიტი შეექმნა, სადაც 4-წლიანი კოლეჯის დიპლომის არმქონე, სამუშაო ასაკის ამერიკელების 80% ნეტვორკინგს, სამსახურის მოძებნას და საკუთარი კარიერის მართვას შეძლებდა. (LinkedIn-ის სპიკერი ამბობს, რომ კომპანიის მისია ყოველთვის იყო მთელი სამუშაო ძალის მხარდაჭერა.)

გოფმა \$118.5 მილიონი მოიზიდა საინვესტიციო რაუნდებში, რომელშიც Pitchbook-ს Jobcase-ი \$445 მილიონად ჰქონდა შეფასებული. გოფის გასული წლის შემოსავალი, რომელიც \$100 მილიონს უკავუნებს, მოდის 2000 კომპანიიდან, მათ შორისაა Amazon-ი, Pizza Hut-ი და FedEx-ი. ერთი განცხადების გამოქვეყნებაში ისინი იხდიან თანხას, რომელიც \$199-ით იწყება და \$5000-ით მთავრდება. Jobcase-მა უკვე გააფორმა თავისი სამიზნე 197 მილიონი ამერიკელიდან 110 მილიონი და გოფი მომდევნო 18 თვის განმავლობაში გლობალური საიტის გაკეთებას გეგმავს. G20-ის ქვეყნებში, ადამიანების 84%-ს უმადლესი განათლება არა აქვს. ამ ბაზრის ხელში ჩაგდება, როგორც ის ამბობს, მის კომპანიას მილიარდი მომხმარებლისა და \$1-მილიარდიანი შეფასების ექსპრეს-მარშრუტზე დასვამდა.

52 წლის გოფი იზიარებს იმ გამოწვევებს, რომლებიც მისი მომხმარებლების წინაშე დგას. მისი მამა, ყოფილი მეზღვაური, ცხოვრების დაზღვევის აგენტად გახდომამდე, ტოლედოში Chrysler-ის ქარხნის სიჩქარეების გადამრთველი კოლოფების ხელოსნად მუშაობდა. გოფმა მაგისტრის ხარისხი Carnegie Mellon-ში მიიღო, მაგრამ სწავლის დასრულება მას 1990-იანების რეცესიის დროს მოუწია და ოთხი თვე ტოლედოში ჭურჭლის რეცხვაში გაატარა. რაღაც პერიოდი ის ოპციონებით მოვაჭრედ მუშაობდა ნიუ-იორკში, სანამ MIT-ში ტექნოლოგიების მენეჯმენტში მაგისტრის მეორე ხარისხს მოიპოვებდა. მან გადაიტანა მეორე რეცესია და დათანხმდა სამსახურზე, რომელიც მაინცდამაინც არ ხიბლავდა - მთავარი საინფორმაციო ოფიცრის პოზიციაზე Oklahoma City-ის ენერჯეტიკულ კომპანიაში, ხოლო შემდეგ კემბრიჯის ჰეჯ-ფონდში Percipio Capital Management-ის აღმასრულებელი დირექტორის პოზიციაზე. იმის მერე, რაც კომპანიამ 2008 წლის ფინანსური კრიზისის დროს კრახი განიცადა, მან თავისი პარტნიორები დაარწმუნა, მისთვის მხარი დაეჭირათ ახლად შექმნილი Percipio Media-ს საქმეში, რომელიც სხვა საიტებიდან ამოკრებილი სიებით შედგენილი სამუშაო განცხადებების უბრალო საიტს წარმოადგენდა.

კომპანიამ საქმე კარგად ააწყო, მაგრამ 2014 წელს ლას-ვეგასში გამართულ ადამიანური რესურსის კონფერენციაზე ის მიხვდა, რომ ადამიანებს, რომლებიც სამუშაო განცხადებებს ეძებდნენ, დახმარება სჭირდებოდათ. LinkedIn-ი თავისი

დახვეწილი, რეზიუმეების ტიპის პროფილებით ვერაფერს სთავაზობდა მის მეგობრებს, რომლებიც ტოლედოს Kinko-ში მძიმედ შრომობდნენ. გოფმა Percipio-ს სამუშაო განცხადებები შვილობილ საიტზე გადაიტანა, მოახდინა გუნდის რეორგანიზება და Jobcase-ი წამოიწყო. მისი სიტყვებით, მისი პრიორიტეტი იყო „საზოგადოების“ აშენება. მისი ბირთვი იყო პოსტების ის ნაკადი, რომელმაც საშა კონტრერასს სამსახურის ძებნის ხუთთვიან პროცესში ემოციური მხარდაჭერა გამოუცხადა.

რამდენი წევრი პოულობს სამსახურს საიტის საშუალებით? სტატისტიკის ინტერვიუზე მოწვეული 31 წევრიდან (Forbes-ი, ორის გარდა, ყველას დამოუკიდებლად დაუკავშირდა), მხოლოდ ორმა იშოვა სამსახური Jobcase-ის მეშვეობით, თუმცა ყველამ განაცხადა, რომ მათ მოსწონდათ საზოგადოება. „ეს ძალიან კარგი ფორუმი აზრის გამოსახატავად“, - ამბობს რონდა იეიტსი, საიტის 51 წლის წევრი, რომელმაც ლექსინგტონის (კენტუკის შტატი) შეფუთვების მიმწოდებელ კომპანიაში პროდუქციის განრიგის შემდგენის სამსახური სხვა საიტის საშუალებით იპოვა.

წევრების დიდი ნაწილი არ იტყობინება სამსახურის წარმატებით პოვნის შესახებ, მაგრამ, გოფის შეფასებით, გასულ წელს მილიონმა ადამიანმა, ანუ 1%-მა იპოვა სამსახური Jobcase-ის საშუალებით. ეს პაწაწინა მონაცემი თანამშრომლებს გულს არ უცრუებს. რეკორდულად დაბალი უმუშევრობის პერიოდში კომპანიები არ მოელოან, რომ განცხადებები პირდაპირ აპლიკაციების შემოღინებას გამოიწვევს, ამბობს JR კელერი, ადამიანური რესურსების მენეჯერების პროფესორი კორნელის უნივერსიტეტიდან. „კომპანიები ისე გაცვივებით ეძებენ ძალიან კარგ ადამიანებს, რომ თუ შენ 100 მილიონისგან შემდგარი საზოგადოება გყავს, ისინი შენთან განცხადებას გამოაქვეყნებენ, იმიტომ რომ შანსის ხელიდან გაშვება არ სურთ“, - ამბობს ის. Jobcase თავიდანვე მოგებიანი იყო, ამბობს გოფი, მაგრამ 2018 წლიდან მოყოლებული ის დიდ ფულს ხარჯავს წევრების მოსაზიდად. ივნისში მან Chicago Urban League-ის საქალაქო შრომის ბაზრობა დააფინანსა, რის შედეგადაც 8000 ახალი წევრი მიიღო.

გოფი ისეთ სამყაროზე ოცნებობს, სადაც Jobcase-ს ექნება საკმარისი გავლენა, რომ მუშახელმა შეძლოს მისი გამოყენება უკეთესი სამუშაო პირობების ადვოკატობისთვის. „ჩვენ გვინდა კაპიტალიზმის მხარდაჭერა არა მხოლოდ აქციონერების ფასეულობის, არამედ მუშახელის ფასეულობის გაზრდითაც, - ამბობს ის. - ეს კი წევრებიდან იწყება“.

საათლოთ მოსაზრება

მცირეა იმის ალბათობა, რამის აშენება შეძლო, თუკი შენში განხილვის, სიმწარისა და უსუსურობის შემოქმედა ჰარბობს“.

- ლეს ვალენსა

ახალი ტემპით

ჟალუზის წარმოებით დაწყებული გზა თანამედროვე ტექნოლოგიებით აღჭურვილ ქარხანამდე - რას ჰყვება საქართველოში ბიზნესის წარმოებაზე „დიოს“ 23-წლიანი ისტორია.

1996 წელს, 23 წლის წინ, ბიზნესი ნულოვანი კაპიტალით დაიწყო. ეს ის პერიოდია, როცა ბევრი ბიზნესი იწყებდა, მაგრამ ცოტა თუ ინარჩუნებდა თავის პროფილს, იზრდებოდა და ფართოვდებოდა. „დიო“ ამ კუთხით ერთ-ერთი პოზიტიური გამონაკლისია, ამიტომაც დაინტერესდა Forbes Georgia თქვენით და ამ ბიზნესით.

იმ დროისათვის საბჭოთა კავშირი უკვე დაშლილი იყო და ქვეყანა ეკონომიკური კოლაფსის წინაშე იდგა. საქართველოში ადამიანები თვითგადარჩენისთვის იბრძოდნენ. ჩვენც, ისევე როგორც ბევრი სხვა ოჯახი იმ დროს, ვფიქრობდით, თავი როგორ გადაგვრჩინა.

ბიზნესი მართლაც ნულოვანი კაპიტალით დაიწყო. ეს ოჯახური ბიზნესია. გაგვიჩინდა იდეა, რომ ქვეყანაში შემოგვეტანა ფარდა-ჟალუზი და მომხმარებლისთვის ეს ახალი პროდუქტი გავგეცნო.

1996 წელს კარდაკარ სიარულით დაიწყო. ბიზნესში ჩასადები ფული არ გვქონდა. ადამიანებთან მივიდოდით და ვუსხნიდით, რა პროდუქტია ჟალუზი, ფოტოებს ვაჩვენებდით. ერთხელ კი ერთი ადამიანი სრულიად უცნობებს გვენდო და წინასწარ მოგვცა თანხა შეკვეთისათვის. იმ თანხით მასალები ვიყიდეთ.

მაშინ სტუდენტი ვიყავი. მახსოვს, ერთხელ ღამის კლუბში ჟალუზის ვამონტაჟებდი და ქვემოთ ჩემი თანატოლები ერთობოდნენ. ერთი წუთითაც არ დამწყვეტია გული. ვიცოდი, რომ ეს ჩემი გზა იყო და ჩემი გასაკეთებელი ბოლომდე უნდა მეკეთებინა. დღესაც ასე ვფიქრობ: უნდა გვეროდეს იდეის და ყველა არსებული რესურსი უნდა გამოიყენო. როდესაც მაღალი მოტივაცია გაქვს, ეს უკვე წარმატების 50%-ია.

მაშინ საქართველოში განსაკუთრებით დიდი გაჭირვება იყო, მახსოვს, ზოგიერთი ბიზნესმენი თუ ცოტა ფულს მოიგდებდა ხელთ, მაშინვე საუკეთესო ავტომანქანას ყიდულობდა. ჩვენ ეს არ გავიკეთებია: ბიზნესიდან მიღებულ თითოეულ თეთრს ისევე ბიზნესში ვაბრუნებდით. არ ვფიქრობდით, რომ კარგი მანქანისა თუ რაიმე სხვა ნივთის ყიდვას თვითმიზანი. ჩვენი მიზანი ბიზნესის განვითარება იყო.

გამოდის, თქვენ შექმენით ბაზარი იმ პროდუქტისთვის, რომელსაც მომხმარებელი არც კი იცნობდა. როგორც წესი, პირიქით ხდება ხოლმე. ეს როგორი გამოწვევა იყო და ვინ იყვნენ თქვენი პირველი დამკვეთები?

ძალიან დიდი ძალისხმევა დაგვჭირდა, რომ ჩვენი პროდუქცია მომხმარებლისთვის გაგვეცნო. იმ პერიოდში ცოტა მყიდველი გვყავდა, იმიტომ რომ მოსახლეობა პრაქტიკულად შემოსავლების გარეშე იყო დარჩენილი. ჩვენი პირველი დამკვეთები იურიდიული



კომპანია: „დიო“
ტიპი: საოჯახო
დამფუძნებლები: ირმა დაუშვილი, თამაზ დაუშვილი, თამარ დაუშვილი
გამოცდილება: 23 წელი
ასაქმებს: 200 ადამიანს
აწარმოებს: 70-მდე დასახელების პროდუქტს
ფლობს: ISO 9001 : 2008; ISO 9001 : 2015–ის სერტიფიკატებს
სლოგანი: აირჩიე მუდამ „დიო“!
რესპონდენტი: თამაზ დაუშვილი, მმართველი პარტნიორი



პირები იყვნენ, ძირითადად - უცხოური ორგანიზაციები: საელჩოები, საერთაშორისო ორგანიზაციების წარმომადგენლობები. მათთვის ეს პროდუქტი ცნობილი იყო, ამიტომ მათთან ურთიერთობა უფრო გვიადვილდებოდა. ამას მოჰყვა უკვე კერძო პირების დაინტერესებაც და მომხმარებლის ნდობაც. ეს ნდობა ჩვენთვის ძალიან მნიშვნელოვანი იყო, რადგან ამ საქმისთვის საკუთარი კაპიტალი არ გვქონდა და მომხმარებლების იმაში დარწმუნება გვიწევდა, რომ ფულსაც არ დაკარგავდნენ და ხარისხიან პროდუქტსაც მიიღებდნენ.

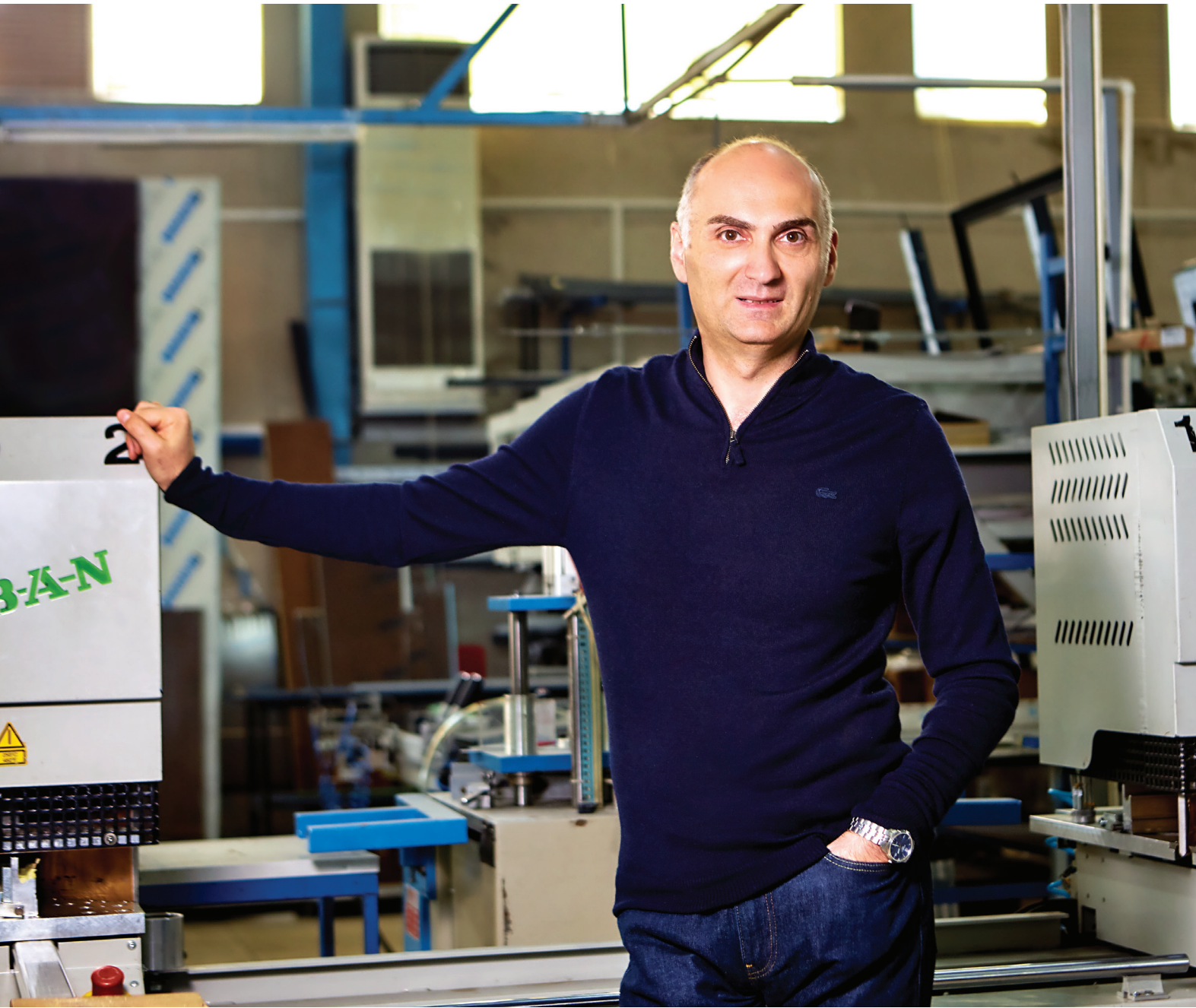
როგორ აღმოჩნდა ეს ნდობა საკმარისი იმ ძალიან დიდი პრობლემების თუ გამოწვევების გადალახვის-

თვის, რაც იმ დროს თან სდევდა?

ნამდვილად ბევრ გამოწვევას გავუმკლავდით. საბაჟო, საგადასახადო და სხვა სახელმწიფო სტრუქტურები გამართულად არ მუშაობდნენ, კრიმინალის მაჩვენებელი ძალიან მაღალი იყო, ყველგან კორუფცია მძვინვარებდა... შედეგად, ბიზნესიც დიდ წნეხს განიცდიდა.

თუმცა ამ პერიოდს დადებითი მხარეც ჰქონდა - ძალიან მაღალი მოტივაცია, რომ რაღაც შეგვექმნა და წარმატებისთვის მიგვეღწია. თითოეული თეთრი, რომელსაც ჩვენ გამოვიმუშავებდით, ისევ კომპანიის განვითარებას ხმარდებოდა.

მაშინ ბევრი ბიზნესი ვერ გადარჩა და როცა ვფიქრობ, რატომ ვერ გადარჩნენ, სწორედ ეს პასუხი მაქვს - ბოლომდე არ



ინარჯებოდნენ თავიანთი ბიზნესისთვის და იმ სარგებელს, რასაც ისინი თავის დროზე იღებდნენ, უკან ბიზნესში არ აბრუნებდნენ. ჩვენ უარი ვთქვით ყველანაირ პიროვნულ კომფორტზე და ყოველი თეთრი ისევ ბიზნესში რეინვესტირდებოდა - ამ მიდგომითაც გამართლებდით იმ ნდობას, რასაც იმ რთულ პერიოდში მომხმარებელი იჩენდა ჩვენ მიმართ.

ფაქტია, ამ ყველაფერს მხოლოდ ერთი ადამიანი ვერ

შეძლებდა. გუნდიც გჭირდებოდათ. სად პოულობდით პროფესიონალებს?

პარადოქსია, მაგრამ ამ გადმოსახედიდან რომ ვუყურებ, კვალიფიციური კადრის პოვნა დღეს უფრო ჭირს, ვიდრე მაშინ.

რატომ?

საბჭოთა კავშირის დაშლის შემდეგ ძალიან ბევრი პროფესიონალი უმუშევარი დარჩა. შესაბამისად, მათაც დიდი მოტივაცია



ჰქონდათ. ისეთი სიტუაცია შეიქმნა, რომ უმაღლესი განათლების მქონე პროფესიონალები მზად იყვნენ, ნებისმიერი ტექნიკური სამუშაო თავად შეესრულებინათ. ასეთმა კვალიფიციურმა კადრმა დიდწილად განაპირობა ჩვენი კომპანიის წარმატება.

როგორ შეიცვალა მომხმარებლის მოთხოვნა ამ 23 წლის მანძილზე და თუ ახდენს ის გავლენას თავად ბიზნესის წარმოების პროცესზე?

ჩვენ ვიყავით კომპანია, რომელმაც ქართველ მომხმარებელს პირველად გააცნო რამდენიმე პროდუქტი - ფარდა-შალუში, გარე დამცავი შალუში, ავტოფარეხის ავტომატური მართვა, საჩრდილოებელი ტენტები. ასევე, ჩვენ ვიყავით პირველები, ვინც პერგოლა (ძალიან გამძლე მოძრავი გადახურვა) ადგილობრივ ბაზარზე დაანერგა; პირველად ჩვენ შემოვიტანეთ და ახლა უკვე აქ, ადგილზე ვაწარმოებთ მინაპაკეტში ჩასმულ შალუშის. ეს არის პროდუქტი, რომელიც არც ძველდება და არც მტვერი ედება. დიდი იმ პროდუქციის ნუსხა, რომელიც პირველად ჩვენ გავაცანით ქართველ მომხმარებელს.

ჩვენი გეზი მაშინ ასეთი იყო: თუ შევაცხოვრებით, რომ იმპორტირებული ახალი პროდუქტი

ბაზარზე ფეხს ადვილად იკიდებდა, ჩვენ მის ადგილობრივ წარმოებას ვიწყებდით. პირველი იმპორტიდან - 1995-96 წლებში - ზუსტად ერთი წლის თავზე უკვე მწარმოებლები ვიყავით. ადგილობრივი წარმოების დაწყება არ იყო ადვილი, მაგრამ ჩვენ ვიცოდით, რომ ეს ძალიან საჭირო საქმეა.

ჩვენ დღესაც არ ვყიდულობთ პროდუქციას და არ ვყიდით: ვცდილობთ, ტექნოლოგია ავითვისოთ და მეტი დამატებითი ღირებულება შევქმნათ ადგილზე - მეტი ადამიანი დავასაქმოთ,

მეტი ფული დავტოვოთ საქართველოში. სწორედ ეს სჭირდება დღეს ჩვენს ქვეყანას.

ამასთან, შემუშავებული გვაქვს უკუკავშირის მთელი სისტემა, რომელიც გვაწვდის ინფორმაციას, თუ რას ფიქრობს ჩვენზე მომხმარებელი - როგორც ელექტრონულად, ისე უშუალოდ, პირისპირ შეხვედრებით. ჩვენ სულ გვახსოვს, რომ ხელფასს ჩვენი მომხმარებელი გვიხდის.

თქვენი კომპანიის ვებგვერდზე ძალიან დიდი წილი ეთმობა სტანდარტებს, ხარისხს და ა.შ. - რამდენად არის დღეს მომხმარებელი მზად ამ ხარისხის შესაძენად?

ეს გამოწვევაა. ყოველთვის მირჩევნია, რომ პრობლემას გამოწვევა დავარქვათ, თორემ თუ სხვაგვარად მივუდგებით, გამოვა, რომ მთელი ჩემი ცხოვრება პრობლემების მოგვარებაა. მე კი არ მინდა, რომ ჩემს საქმიანობას ნეგატიური დატვირთვა ჰქონდეს. პირიქით, ჩვენ ვვითარდებით და გამოწვევებს ვბასუხობთ.

2005 წლიდან გვაქვს ISO სერტიფიკატი, რომელიც გერმანული უწყების მიერ არის გაცემული და რომლის განახლებაც ყოველწლიურად ხდება კომპანიის შესაბამისი შემოწმების შემდეგ.

„დიო“ ყოველთვის ასოცირდებოდა მაღალ ხარისხთან და არცთუ ისე დაბალ ფასთან. დროთა განმავლობაში შევძელით პროდუქციის ეკონომიური ხაზის წარმოების დაწყება. ეს კი იმას ნიშნავს, რომ მომხმარებელს ვთავაზობთ უფრო ხელმისაწვდომ ფასს, მაგრამ არა ხარისხის ხარჯზე. ამასობაში საქართველოშიც უფრო მეტად დაფასდა ხარისხი. ახლა უკვე ბევრმა მომხმარებელმა იცის, რომ, მაგალითად, იაფი ფანჯრის შექმნა ნიშნავს, რომ ორჯერ მოგიწევს გადახდა.

როგორ ფიქრობთ, დღეს - ციფრულ, მაღალი კონკურენციისა და ახალი ტექნოლოგიების სამყაროში - რომ იწყებდეთ ბიზნესს, შეძლებდით ისევ ნულოვანი კაპიტალით მის დაწყებას?

მჯერა, რომ დღესაც შესაძლებელია ისეთი ბიზნესიდეის მიგნება, რომელიც ნულოვანი კაპიტალით შეიძლება, გამართულ ბიზნესად შედგეს. დღეს საქართველოში გაცილებით უფრო მაღალი კონკურენციაა, მაგრამ ასევე მარტივად მიგვიწვდება ხელი ახალ ინფორმაციასა თუ ტექნოლოგიებზე.

ბიზნესი რომ დავიწყეთ, მაშინ არც ინტერნეტი იყო, არც მობილური, არც ქალაქის ტელეფონი მუშაობდა გამართულად. იმ დროს კომუნიკაციის პირველი დისტანციური საშუალება იყო პეიჯერი. სწორედ პეიჯერით ვატყობინებდით თანამშრომლებს დავალებებს.

შესაბამისად, ამ თანამედროვე ტექნოლოგიების სამყაროში უამრავი რამის მოფიქრება შეიძლება, ოღონდ ამისთვის აუცილებელია, ადამიანმა საკუთარ თავზე მუდმივად იმუშაოს: გულ-

წრფელად მჯერა, რომ თუ თითოეული ჩვენგანი მონდომებს, განათლებას მიიღებს, უნარებს დახვეწს, საქართველო შეძლებს, იგივე გაიმეოროს, რაც საბჭოთა კავშირის დაშლის შემდეგ ბალტიის ქვეყნებმა შეძლეს.

მსხვილ ბიზნესად ხედავთ საკუთარ თავს?

მსხვილ ბიზნესად გადაქცევა ჩვენი თვითმიზანი არ არის. გვინდა, რომ განვითარდეთ არა სწრაფად, არამედ სტაბილურად. ასეთი განვითარების შემთხვევაში უფრო კარგად შევინარჩუნებთ ჩვენი პროდუქციისა და მომსახურების ხარისხს. ქვეყნის ეკონომიკური ზრდა როგორც კი მოგვეცემს იმის საშუალებას, რომ ჩვენი ამბიციებიც გაიზარდოს - ასეც მოხდება.

რამდენად პირდაპირია კავშირი ქვეყნის ეკონომიკა-სა და თქვენს კომპანიის განვითარებას შორის?

ბიზნესის განვითარება ქვეყნის განვითარების ტემპს ემბის. თუ ეკონომიკა სწრაფად იზრდება, მაშინ მოტივაციაც, რომ ამ ქვეყანაში ბიზნესმა დაინახოს თავისი მომავალი, გაცილებით იმატებს. ეკონომიკური განვითარების ხედვა თუ არ არსებობს, ზრდის ტემპიც თუ შენელებულია - ინტელექტუალური და სხვა რესურსი ქვეყნიდან გაედინება.

სად არის დღეს საქართველო ამ კონტინენტზე?

საქართველოს ჯერ კიდევ აქვს შანსი, თავისი განსაკუთრებული ადგილი დაიკავოს მსოფლიო ეკონომიკურ კონკურენციაში. თუმცა შეუძლებელია, ეს შანსი დიდხანს გაგრძელდეს, ამიტომ მას დღეს უნდა გამოყენება. ბიზნესმენი შეიძლება გახდეს ნებისმიერი ადამიანი და სახელმწიფომ ხელი უნდა შეუწყოს, რომ ბევრი ადამიანი ჩაერთოს ბიზნესში, ანუ ეკონომიკურ საქმიანობაში.

რამ ან ვინ უნდა განავითაროს ეკონომიკა?

პირველ რიგში, გვეჩვენება კარგი ბიზნესგარემო და რაც შეიძლება მეტი უცხოური ინვესტიცია. სულ უნდა გვახსოვდეს, რომ უცხოური ინვესტიციების მოზიდვის კუთხით ძალიან დიდ კონკურენციასთან გვიწევს გამკლავება, განსაკუთრებით - აღმოსავლეთ ევროპისა და აზიის ქვეყნებთან. ეს ქვეყნები ისეთ ინვესტორებს ეძებენ, რომლებსაც ქვეყანაში ახალი ტექნოლოგიები და ცოდნა შემოაქვთ.

ყველა საერთაშორისო საფინანსო თუ სარეიტინგო ორგანიზაციისგან გვემის, რომ ბიზნესგარემოს მიმზიდველობის გასაზრდელად საქართველომ სტრუქტურული რეფორმები უნდა გაატაროს. თქვენ რომ ადგენდეთ ამ პრიორიტეტებს, რას მიანიჭებდით უპირატესობას?

მთავარია, მომავალ თაობაში ჩავდეთ ინვესტიცია. პრიორიტეტი - განათლებაა. ჩვენი ახალგაზრდების უნარებს თუ გადავხე-

დავთ - კითხვის, მათემატიკური აზროვნების უნარებს - დავინახავთ, რომ ძალიან ჩამორჩებით განვითარებად ქვეყნებს, განვითარებულ ქვეყნებზე არც არის საუბარი. განათლებული ადამიანების გარეშე ბიზნესი წინ ვერ წავა. ბიზნესს პროფესიონალიზმი სჭირდება.

ასევე ძალიან მნიშვნელოვანია პროფესიული განათლება. დღეს საქართველოში პროფესიული განათლების მქონე კადრების დიდი დეფიციტია. პროფესიული განათლების წარმატების ძალიან კარგი მაგალითია გერმანია და ჩრდილოეთ ევროპის სხვა ქვეყნები. ჩვენი კომპანია სიამოვნებით მოამზადებს ქარხანაში მომუშავე პერსონალს, მაგრამ ქვეყანაში არ არსებობს გამართული სისტემა, რომელიც ასეთ დაინტერესებულ ახალგაზრდებს პროფესიული სასწავლებლების მეშვეობით ჩვენთან დააკავშირებს.

რამდენად ადვილია თქვენს გუნდში ახალ წევრად შემოსვლა?

როდესაც ჩვენ ახალ თანამშრომელს ვასაქმებთ, მას „დიოს“ კორპორაციულ კულტურას ვაცნობთ. ეს კულტურა მოიცავს მომხმარებელზე ზრუნვას, პატიოსნებას, კომპანიის შიგნით ერთმანეთის დახმარებას. ეს ის ძირითადი ღირებულებებია, რომლებზეც კომპანიაში ვთანხმდებით. თუ ამ მიმართულებით საერთო დამოკიდებულებები და ხედვები არ გვექნება, მაშინ ერთად ვერ ვიმუშავებთ. ჩვენ არასდროს ვატყუებთ მომხმარებელს, იმიტომ რომ ჩვენ არასდროს ვატყუებთ ერთმანეთს კომპანიის შიგნით.

ჩვენი მიდგომა ასეთია: „სადაც მუშაობ, ბოლომდე უნდა დაინხარჯო“, რადგან ხარისხი დეტალებით მიიღწევა. არ გვინდა, რომ ადამიანი „დიოსში“ მარტო ხელფასისთვის მუშაობდეს. ვცდილობთ, თანამშრომლებს მივცეთ საკუთარი ცოდნისა და უნარების განვითარების საშუალება. გვინდა ვიცოდეთ, 200 თანამშრომლიდან ვის რა მისწრაფება აქვს, სად ხედავს საკუთარ თავს, რა საქმის კეთება აინტერესებს. შინაგანი მოტივაცია უმნიშვნელოვანესია. როდესაც ადამიანი იმას აკეთებს, რაც მას აინტერესებს, ის გაცილებით უკეთეს პროდუქტს ქმნის, ვიდრე მხოლოდ გასამრჯელოს გამო მომუშავე ადამიანი.

„დიოს“ ყველა თანამშრომელი მოწოდებულია, სამუდამოდ დაანგრის მითი „საქართველოში მომსახურება არ იცინა“. ჩვენ ვიცით თითოეული კლიენტის ფასი და ისიც კარგად ვიცით, რომ ჩვენი მისია მათ ოჯახებსა თუ ოფისებში კომფორტის შექმნაა.

მთელი ამ ხნის განმავლობაში ვისმენ თქვენს ძალიან კონკრეტულ, თანამიმდევრულ ხედვას, თუ როგორ შეიძლება განვითარდეს ქვეყანა, ეკონომიკა, ბიზნესი, კვალიფიციური მუშახელი. სახელმწიფოსგან ხედავთ იმავეს?

მიზანი უნდა იყოს რაც შეიძლება გამართლებული ბიზნესგარემო.



ამიტომ გეკითხებით: სახელმწიფო ერთი ხელით განაწილებულ მოგებას ბევრავს და ამით საგადასახადო ლიბერალიზაციისკენ დგამს ნაბიჯს; მეორე ხელით - პირდაპირ გადმოაქვს ევროკავშირის ბევრი რეგულაცია გაგვლისწინასწარი შეფასების გარეშე და ამით თავისუფალ ბაზარს ზღუდავს - ეს ხომ ერთმანეთისგან განსხვავებული ხედვებია?

რეგულაციები, რომლებიც სიცოცხლის დაცვასა და ჯანმრთელობას ეხება, ძალიან კარგია, რომ დაინერგა.

მაგრამ არსებობს სხვადასხვა რეგულაცია, რომელიც ქმნის უსარგებლო ბიუროკრატია. მაგალითად, როდესაც ბიზნესი გეგმავს ახალი ქარხნის აშენებას, მას სხვადასხვა მარეგულირებელ სახელმწიფო უწყებასთან უწევს ურთიერთობა და ეს უწყებები ერთმანეთთან კოორდინირებულად არ მუშაობენ. მე ვფიქრობ, ამ პრობლემას მოაწესრიგებს „ბიზნესსახლის“ იდეა, რომელიც ადრე გაჟღერდა, მაგრამ შემდეგ აღარ განხორციელებულა. ეს არის ერთ სივრცეში თავმოყრილი სახელმწიფო სერვისები ბიზნესისთვის.

ადრე საერთოდ არ იყო რეგულაციები. ძალიან მნიშვნელოვანია, რომ ისეთი რეგულაციების დანერგვა დაიწყო, რომლებიც ადამიანის სიცოცხლეს ეხება. აუცილებელია, საქართველოში მეტი ვიფიქროთ შრომის უსაფრთხოებაზე, რათა მშენებლობას ადამიანის სიცოცხლე აღარასოდეს შეეწიროს. ყველაფერი შესაძლებელია შესაბამისი სტანდარტების შემუშავებითა და დაცვით. რა თქმა უნდა, შრომის უსაფრთხოების ახალი პირობები ბიზნესისგან გაცილებით მეტ შრომასა და დანახარჯს მოითხოვს, მაგრამ ეს ძალიან საჭირო შრომა და აუცილებელი ხარჯია. თუ ამას მიაღწევს განვითარებულმა ქვეყნებმა, ჩვენ რატომ ვერ მივაღწევთ?

ხანდახან ამბობენ, რომ საქართველოში ბიზნესმენები არ უყვართ. საიდან მოდის ბიზნესთან დაკავშირებული ეს სტერეოტიპი და, თქვენნი აზრით, ვინ კვებავს ამ სტერეოტიპს დღემდე?

ვფიქრობ, ეს სტერეოტიპი პოსტსაბჭოეთის დროინდელია. მაშინ არაერთმა ადამიანმა ისარგებლა იმით, რომ სახელმწიფო, საერთო სახალხო ქონება, ჩალის ფასად მიითვისა, ამით შეიქმნა იოლი სასტარტო პირობები და გამდიდრდა.

თუმცა ისიც აუცილებლად უნდა ვთქვათ, რომ ბიზნესმიდგომები განსხვავდება და ამ ქვეყანაში პატიოსანი და კანონმორჩილი ბიზნესიც ბევრია. სწორედ მათი წინა პლანზე წამოწევა, მათი წარმოჩენა უნდა ხდებოდეს იმისთვის, რომ ბიზნესის წარმოება დაკავშირებული იყოს სწორ ღირებულებებთან. ამ შემთხვევაში ქვეყანა აღარ იქნება სოციალურ დახმარებებზე დამოკიდებული და ის რეალურად შექმნის დოვლათს, რომელიც აუცილებელია როგორც კონკურენციისთვის, ისე სიღარიბის დასაძლევად.

შეცდომებზე სწავლა რამდენად ადვილია? რა ისწავლეთ თქვენ თქვენ მიერ დაშვებული შეცდომებიდან და ამ გადმოსახედიდან, კმაყოფილი ხართ იმ მიღწევებით, რაც თქვენს კომპანიას აქვს?

ჩვენ მუდმივად გვაქვს მომხმარებელთან კომუნიკაცია. ერთხელ სოციალურ ქსელში ერთმა მომხმარებელმა დაწერა, პროდუქტს რაღაც გაუფუჭდა, „დიოში“ მივიტანე გასაკეთებლად და ვიკითხე, რა ეღირება შეკეთებაო. შეხედეს და მითხრეს - არაფერი ეღირება, იმიტომ რომ ეს ჩვენი წუნი ყოფილაო. ის ადამიანი გაკვირვებული და მაღლიერი იყო. გახსნილობა და პატიოსნება - ჩემი აზრით, ეს ის ღირებულებებია, რომლებზეც უნდა იდგეს ქართული ბიზნესი, რაოდენ ძნელიც არ უნდა იყოს ამ გზით სიარული.

რა აზრის ხართ სოციალურ კორპორაციულ პასუხისმგებლობაზე - ძალიან მოდურია დღეს ეს მიმართულება - რას ნიშნავს თქვენთვის CSR-ი?

მომხმარებელს ხშირად ჰგონია, რომ ბიზნესი უშუალო სარგებლის გარეშე არაფერს აკეთებს - მით უმეტეს, ისეთ საქმეს, რასაც მისთვის მოგება არ მოაქვს. ჩემთვის ეს ასე არ არის.

ჩვენ არ გვინდა, ვიყოთ მდიდარი ბიზნესი ღარიბ ქვეყანაში. „დიოში“ დასაქმებული თითოეული ადამიანი საქართველოს მოქალაქეა და ქვეყნის სატკივარი მისი სატკივარიც არის. ამიტომ ვცდილობთ, იქ მივმართოთ ჩვენი დახმარება, სადაც ეს ყველაზე მეტად საჭიროა: დაარსების დღიდან ვეხმარებით ბავშვთა ჰოსპისს, ეს დაწესებულება ქრონიკული და უკურნებელი სენით დაავადებულ ბავშვებს და მათ ოჯახებს უფასოდ ემსახურება. ის რამდენიმე წლის წინ ფონდის „ღია საზოგადოება - საქართველოს“ ინიციატივით გაიხსნა; დახმარება გავუწიეთ ადგილობრივ მოსახლეობას საქართველოს სხვადასხვა რეგიონში ბიბლიოთეკების აღდგენასა და გახსნაში; ვცდილობთ, წავახალისოთ მასწავლებლები და ხელი შევუწყოთ განათლების განვითარებას; ხელს ვუწყოთ ახალგაზრდებში ჯანსაღი ცხოვრების წესის დამკვიდრებას.

ბიზნესის რუტინა საკმაოდ მძიმეა, ამიტომ ჩვენც სიამოვნებას ვიღებთ, როცა შეგვიძლია, მას დროებით მოვწყდეთ და სწორედ ამ ბიზნესის შედეგად მიღებული რესურსი გავანაწილოთ ისე, რომ ზუსტად ვიცოდეთ - კარგ საქმეს ვაკეთებთ. ეს კიდევ უფრო მეტად ზრდის ჩვენს მოტივაციას, უფრო აქტიურად დაგვბრუნდეთ ბიზნესის ყოველდღიურ რუტინას.

საერთაშორისო რეიტინგებში ბიზნესის წარმოების ყველა ის ასპექტი არ ჩანს, რაზეც თქვენ, როგორც პრაქტიკოსი, ყურადღებას ამახვილებთ. თუმცა ვთანხმდებით, რომ ბიზნესის დაწყება საქართველოში მარტივია. მაშინ ჩემი კითხვაა: აქ ბიზნესის შენარჩუნება მარტივია? მისი გაზრდა მარტივია?

ეს ძალიან საინტერესო კითხვაა, იმიტომ რომ ერთია - და-იწყო, მეორეა - შეინარჩუნო, მესამეა - გაზარდო ბიზნესი. ჩვენ 90-იან წლებში დავიწყეთ. გარკვეული შეღავათები მაშინაც იყო: ბიზნესი, დაწყებიდან გარკვეული პერიოდის განმავლობაში, ვთქვათ, იმავე საგადასახადო შემოწმებისგან თავისუფლდებოდა; მოგების გადასახადის გადახდას ორი წლის შემდეგ იწყებდა - ეს ნამდვილად საგრძნობი შეღავათები იყო და მაშინ ყველამ ისარგებლა. თუმცა იმ დროს ბიზნესის შენარჩუნება ძალიან რთული იყო - ქვეყანაში კრიმინალური სიტუაციის და კორუფციის გამო. ამიტომ ეს შეღავათებიც, ჯამში, ფასს კარგავდა.

დღეს ჩვენს პირობებში ბიზნესის განვითარებას ხელი შეიძლება შეუშალოს დაბალმა ეკონომიკურმა ზრდამ, გაუფასურებულმა ეროვნულმა ვალუტამ, ბაზარზე არასამართლიანმა კონკურენციამ. ბიზნესს დღეს საქართველოში მიზანმიმართულად არავინ ერჩის - ამის მტკიცედ მჯერა. გარკვეული არასასიამოვნო შემთხვევები შეიძლება იყოს, მაგრამ ეს ერთეული შემთხვევებია. დღეს ბიზნესი უფრო თავისუფალია, ვიდრე არა-თავისუფალი. შესაბამისად, ასეთი მოცემულობა გვაქვს: წამყ-

მეტიც, ინფლაცია ზომავს ფასების ზრდას მხოლოდ პირველადი მოხმარების პროდუქტებზე. ჩვენ მართლ იმას არ უნდა ვზომავდეთ, თუ რამდენად შეუძლიათ ადამიანებს ფიზიკური გადარჩენისთვის აუცილებელი პროდუქცია იყიდონ. ეს არასწორია.

ანუ ამბობთ, რომ ინფლაცია კიდევ უფრო მაღალია?

რა თქმა უნდა. ადამიანის მისწრაფება, გამოიმუშაოს მეტი და დააგროვოს მეტი დოვლათი, ნორმალურია. ის არა მხოლოდ თვითგადარჩენაზე უნდა ზრუნავდეს, არამედ ცხოვრების დონის ამაღლებაზეც და მას ამის საშუალება უნდა ეძლეოდეს. საქართველოში ადამიანები ხშირ შემთხვევაში აუცილებელ შემოსავალსაც ვერ იღებენ.

საბანკო რეგულაციებზე რა აზრის ხართ ამ ჭრილში?

მე ვეთანხმები, რომ ხელაღებით ამდენი კრედიტის გაცემა არ იყო სწორი. რეგულაციები და ამ სფეროს მოწესრიგება მნიშვნელოვანია, რათა ადამიანები ცდუნების წინაშე არ დავაყენოთ.

მაგრამ საიდან მოდის ეს ცდუნება? ეს რეგულაციები მიზეზთან ბრძოლაა თუ შედეგთან?

„ბიზნესის განვითარება ქვეყნის განვითარების ტემპს ებმის. თუ ეკონომიკა სწრაფად იზრდება, მაშინ მოტივაციას, რომ ამ ქვეყანაში ბიზნესმა დაინახოს თავისი მომავალი, გაცილებით იმატებს. ეკონომიკური განვითარების ხედვა თუ არ არსებობს, ზრდის ტემპის თუ შენელებულია - ინტელექტუალური და სხვა რესურსი ქვეყნიდან გაედინება“.

ვანი მნიშვნელობისა ისეთი ბიზნესგარემოს შენება, რომელიც ინვესტორს მეტი განვითარების შესაძლებლობას მისცემს. **ლარის გაუფასურებას მე ირბო გადასახადს ვარქმევ - გადასახადს, რომელსაც თითოეული ჩვენგანი არასწორად წარმოებულ ეკონომიკური პოლიტიკის შედეგად იხდის. მეთანხმებით?**

დიახ. ჩვენ ვიბეგრებით არასწორი პოლიტიკის გამო. ეს ყველაფერი კი ბიზნესის განწყობებზეც მოქმედებს. ბიზნესი ლარის კურსს უყურებს, მომხმარებელი კი - მაცივარს. თუ სასიკეთო ცვლილებას ვერც ერთი ვერ ხედავს, მაშინ ფურცელზე დაწერილი რიცხვები არაფერს ნიშნავს.

დღეს ინფლაციის ზრდის ერთი მიზეზი გაუფასურებული ეროვნული ვალუტაც არის...

ახლა უკვე შედეგთან - მაგ ნაწილში ვეთანხმებით. მიზეზი სწორედაც რომ ინვესტიციებისა და ეკონომიკური ზრდის ტემპის შენელების ტენდენციაა. ერთადერთ ინვესტორად ამ ქვეყანაში გადაიქცა ბანკი და ეს მხოლოდ ბანკის ბრალი სულაც არ არის.

როგორ მომავალს ირჩევს „დიო“?

ჩვენ გავიზრდებით. ახლა ვაშენებთ ახალ საწარმოს, სადაც ახალი დანადგარები განთავსდება, ახალი თანამშრომლები დასაქმდებიან და საწარმო პროცესი ტექნოლოგიური თვალსაზრისითაც უფრო გაიმართება. და რაც მთავარია - რითაც მე განსაკუთრებით ვამაყობ - წარმოების გარკვეულ ნაწილს ქუთაისში გადავიტანთ. ძალიან მნიშვნელოვანია, რომ ყველაფერი დედაქალაქში არ იყოს კონცენტრირებული. მიხარია, რომ ქუთაისში ადგილობრივი მოსახლეობის დასაქმებას შევძლებთ. **F**

აკეთიდან ბერლინამდე

ქართული თაფლი ევროკავშირის დახმარებით გერმანულ ბაზარზე

გურიის სოფელ აკეთში კერძო მეწარმე **თამაზ ღლონტი** უკვე 30 წელია, მეფუტკრეობას მისდევს, თუმცა მისი წარმოებული თაფლი ევროპის საზღვრებს პირველად ერთი წლის წინ, ევროკავშირის მხარდაჭერით მიაღწა.



ფოტო: GEORGIANHONEY.BLOGSPOT.COM



რვენ გვქონდა თეორიული ცოდნა, თუმცა პრაქტიკაში გადატანა უცხოელი ექსპერტების დახმარების გარეშე წარმოუდგენელი იქნებოდა”, - ამბობს Forbes Georgia-სთან საუბრისას კომპანიის დირექტორი ვახტანგ ღლონტი და ევროკავშირის მიერ გაწეული დამხმარების შესახებ გვიყვება.

ყველაფერი სამი წლის წინ, „ევროკავშირი ბიზნესისათვის“ პროგრამის ფარგლებში დაიწყო. პროექტში სახელად „მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარება და DCFTA საქართველოში“, რომელსაც GIZ ახორციელებდა, გერმანიაში მიღებული შესაბამისი განათლების წყალობით, ვახტანგ ღლონტი ჯერ ადგილობრივ კონსულტანტად მიიწვიეს, მოგვიანებით კი, არსებული მეურნეობის გათვალისწინებით, მათი ბენეფიციარი გახდა. სამი წლის განმავლობაში უცხოელი ექსპერტების მეშვეობით ისწავლეს როგორც ფუტკრის ოჯახების მოვლა, ასევე თავლის იმ სტანდარტით წარმოება, რომელსაც ევროკავშირი მოითხოვს.

„პირველ ეტაპზე გერმანელი ექსპერტები ჩამოვიდნენ და ჩვენი მეურნეობები შეაფასეს, ნახეს, რა მდგომარეობა იყო საფუტკრეებში, რა გამოწვევების წინაშე ვიდექით და შემდეგ დავიწყეთ ერთობლივი მუშაობა იმისთვის, რომ დაბინძურებული თავლის ხარისხი გამოსწორებულიყო“, - გვისხნის ჩვენი რესპონდენტი.

ხარისხის გამოსწორება საკმაო ძალისხმევას

მოითხოვდა. „ერთი მხრივ, ვიმუშავეთ თავად ფუტკრებთან, შევწყვიტეთ არსებული პრეპარატების გამოყენება, სკებში ფიჭები და ჩარჩოები ჩავანაცვლეთ და, მეორე მხრივ, წარმოების ხაზი გავმართეთ“, - განმარტავს ვახტანგ ღლონტი.

წარმოების ხაზის გამართვას ახალი ტიპის დანადგარები და ტექნოლოგიის გამოყენება სჭირდებოდა იმისთვის, რომ თავლის ხარისხს საერთაშორისო სტანდარტი დაეკმაყოფილებინა. „შედეგად, ევროკავშირის დახმარებით ორი ქართველი მეწარმე მოვხვდით ბერლინში მიმდინარე საერთაშორისო მწვანე კვირეულის (International Green Week) გამოფენაზე. ეს უმნიშვნელოვანესი იყო ჩვენთვის, ვინაიდან გვქონდა საშუალება, პირადად შევხვედროდით იმპორტიორებს, რათა ისინი ჩვენს ლაბორატორიულ კვლევებს გასცნობოდნენ, ჩვენი პროდუქცია გაესინჯათ და მის ხარისხში თავადვე დარწმუნებულიყვნენ“, - გვიყვება ქართველი მეფუტკრე.

„საერთაშორისო მწვანე კვირეული“ (IGW), რომელსაც „აგრობიზნესის დავოსად“ მოიხსენიებენ, მთელი მსოფლიოდან 1,700 მონაწილესა და 100,000 პროდუქტს უყრის თავს. მის ფარგლებში 300 ტექნიკური კონფერენცია და ასევე კვების მრეწველობის წარმომადგენლების მრავალი სხვა ღონისძიება იმართება. გამოფენაში მონაწილეობა მეწარმეებს აძლევს უნიკალურ შესაძლებლობას, საკუთარი პროდუქცია 400,000 დამთვალიერებელს



წარუდგინონ. აქ მოხვედრა წარმატების მომტანი გამოდგა საქართველოსთვისაც. ქართული თაფლი ევროპულ ბაზარზე სპეციალურად შექმნილი ბრენდ TAPLI-ის სახელით საწყის ეტაპზე 1000-მდე ქილით გავიდა.

სტრატეგიაც მალევე გამოიკვეთა. „მოცულობიდან გამომდინარე, იმპორტიორებს შევთავაზეთ, რომ მცირე მაღაზიებში შევსულიყავით, რათა მიწოდების პრობლემა არ შეგვექმნოდა. როცა რაოდენობას გავზრდით და ქართველი მეფუტკრეები ხარისხიანი თაფლის წარმოებას შეძლებენ, შემდეგ უკვე მათ ექსპორტსაც ჩვენს თავზე ავიღებთ, ვინაიდან ხაზი უკვე აწყობილი გვექნება. ამ ეტაპზე გვირჩევნია, შედარებით მცირე რაოდენობა მივაწოდოთ, თუმცა მოთხოვნა 80 ტონაზე იყო, რომლის მოპოვებაც, ცხადია, სტანდარტების შესაბამისს თაფლს ვგულისხმობ, ქართულ ბაზარზე ფაქტობრივად შეუძლებელია“, - გვისხნის ევროკავშირის პროგრამის ბენეფიციარი. ევროკავშირის ბაზარზე გასასვლელად, სადაც

კონკურენცია მათ შორის თაფლის ბაზარზეც ძალიან მაღალია და ერთ მაღაზიაში, ერთ დახლზე შეიძლება სულ სხვადასხვა ქვეყანაში წარმოებული თაფლი იდოს - სწორი სტრატეგიის შემუშავებას ნამდვილად გადაამწყვეტი მნიშვნელობა ჰქონდა. პროექტის „მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარება და DCFTA საქართველოში“ ხელმძღვანელი ფილიპ შტაინჰაიმი გვიყვება, რომ კვლევებით გამოიკვეთა, დაბალი ხარისხის სეგმენტში საქართველოში წარმოებულ თაფლს ევროკავშირის ბაზარზე თავის დამკვიდრება გაუჭირდებოდა, თუმცა მაღალი ხარისხის სეგმენტში ის კონკურენტული იქნებოდა. „საქართველოში 5 ლარად თუ ყიდდნენ თაფლს, გერმანიაში 5 და 7 ევროდაც იყიდებოდა ქართველი მეწარმეების თაფლი“, - ამბობს ფილიპ შტაინჰაიმი.

არც ბრენდ TAPLI-ის არსებობაა შემთხვევითი. ფილიპ შტაინჰაიმის თქმით, ევროკავშირის ბაზრისთვის და ევროპული მომხმარებლისთვის - განსაკუთ-

რებით, როცა საქმე უფრო მაღალმხარჯველობითი უნარის მქონე სექტორებს ეხება და ვისთვისაც ძირითადად არის კიდევ გათვლილი ქართული თაფლი - ხარისხთან ერთად, დიდი მნიშვნელობა აქვს პროდუქტის ავთენტურობას.

ბუნებრივია, ვინტერესდებით, რატომ თაფლი და რამ გამოიწვია დონორების ასეთი დაინტერესება სწორედ ამ სექტორით. ფილიპ შტაინჰაიმს დეტალური პასუხი აქვს. „2016 წელს ევროკავშირმა საკუთარ ბაზარზე საქართველოდან თაფლის ექსპორტი დაუშვა. მოლოდინი იყო, რომ ვაჭრობა ამ კუთხით მალევე აკრეფდა ტემპს, მაგრამ ასე არ მოხდა, რადგან ორი ყველაზე დიდი პრობლემა გამოიკვეთა: თაფლის ხარისხი და ქართველი მეწარმეების კავშირების არარსებობა ევროკავშირის ბაზარზე რეალურ მყიდველებთან“, - განმარტავს პროექტის - „მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარება და DCFTA საქართველოში“ - ხელმძღვანელი.

პროექტმა მიზნად დაისახა, საქართველოში ქართული თაფლის ევროკავშირის ბაზარზე ექსპორტის ერთი წარმატებული მაგალითი შეექმნა და ამით ყინულმჭრელი გამხდარიყო სხვა მეწარმეებისთვის. „ჩვენმა პროგრამამ ეს ამოცანა შეასრულა“, - ამბობს ფილიპ შტაინჰაიმი.

ევროკავშირის ბაზარზე თაფლის ექსპორტის პოტენციალი მართლაც მაღალია: სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მონაცემებით, 2018 წელს საქართველოში სულ 2.5 ათასი ტონა თაფლი იყო წარმოებული. ყველაზე მეტი, 800 ტონა, გასულ წელს იმერეთში აწარმოეს; მეორე ადგილს 600 ტონით - კახეთი, მესამეს კი 300 ტონით სამეგრელო-ზემო სვანეთი იკავებს.


„ევროკავშირი ბიზნესისთვის“ პროგრამის ბენეფიციარი ვახტანგ ლლონტი ამბობს, რომ ქვეყანაში მთავარი პრობლემა მაინც ცოდნის დეფიციტია და მიუხედავად იმისა, რომ მთავრობა მეწარმეების დასახმარებლად გარკვეულ ნაბიჯებს დგამს, შედეგი დანახარჯების ადეკვატური არ არის: „ჩვენი წლიური შემოსავლის - ანუ დაახლოებით 70-80 ათასი ლარის ფაქტობრივად ნახევარი ან შესაძლოა, სრული ეს თანხა - ზუსტად იმ მიზნისთვის უნდა დაგვეხარჯა, რაშიც ევროკავშირი დაგვეხმარა. შესაბამისად, მათი როლი

უმნიშვნელოვანესი იყო ჩვენი გაძლიერებისთვის“, - ამბობს ვახტანგ ლლონტი და იქვე დასძენს: „ჩვენ გვჭირდება ცოდნა, რომელსაც ევროკავშირი ყველაზე კარგად იძლევა. ფერმერებსაც არა აქვთ ეს კარგად გააზრებული, ყველას ჰგონია, რომ ყველაფერი იცის, მაგრამ სინამდვილეში არაფერი ვიცით“.

პროექტმა - „მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარება და DCFTA საქართველოში“ - ამ გამოწვევასაც უპასუხა: ევროკავშირის ექსპერტების ჩართულობით, საქართველოში თაფლის ყველა მწარმოებლისთვის სპეციალური გზამკვლევი - „სახელმძღვანელო უნებელი და ხარისხიანი თაფლის წარმოებისათვის“

- შემუშავდა, რომელიც სულ რაღაც 1 თვის წინ სოფლის მეურნეობის სამინისტრომ და ევროკავშირის ელჩმა საქართველოში ერთობლივად წარადგინეს. „როცა თამაშის წესები მკაფიოა, თაფლის მეწარმეებს ხელს აღარაფერი უშლით, გაერთიანდნენ და ევროკავშირს, ერთად, თაფლის გაცელებით დიდი მოცულობები მიაწოდონ. ეს იქნება ძალიან დიდი წინ გადადგმული ნაბიჯი“, - ამბობს ფილიპ შტაინჰაიმი.

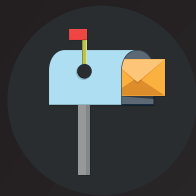
ამ დროისთვის „ლლონტების თაფლი“ 7 ტონამდე თაფლს აწარმოებს, სამომავლოდ კი წარმოების ზრდას და სხვადასხვა ბაზრის ათვისებასაც აპირებენ. კომპანიაში აცხადებენ, რომ სხვადასხვა შეფასება ევროპულ ბაზარზე თაფლის დაბალ ფასთან დაკავშირებით სიმართლეს არ შეესაბამება. ქართული თაფლი ამ დროისთვის იმ 15%-იან სექტორშია, სადაც პროდუქციის ღირებულება მაღალია.

მანამდე კი, ვიდრე „ფორბსის“ ეს ნომერი გამოვა, შესაძლოა, ბერლინის მაღაზიებში ქართული თაფლის ახალი პარტიის განთავსება უკვე მოესწროს. კომპანიაში გვითხრეს, რომ იმპორტიორებთან სამუშაოები უკვე დასრულებულია და უახლოეს დღეებში საქართველოდან ბერლინში 4 000-მდე ქილა თაფლი გაიგზავნება. 

„ჩვენი წლიური შემოსავლის - ანუ დაახლოებით 70-80 ათასი ლარის ფაქტობრივად ნახევარი ან შესაძლოა, სრული ეს თანხა - ზუსტად იმ მიზნისთვის უნდა დაგვეხარჯა, რაშიც ევროკავშირი დაგვეხმარა. შესაბამისად, მათი როლი



ევროკავშირი საქართველოსთვის
The European Union for Georgia



გამოიწერეთ ახლავე
ყველაზე გავლენიანი ქართული ბიზნესგამოცემა

Forbes GEORGIA



6 თვე - 35 ლარი, 12 თვე - 69 ლარი

ჟურნალის გამოცემა შეგიძლიათ TBC ბანკის
ნებისმიერ ფილიალში: ს.ს. Media Partners
ბანკის კოდი: TBCBGE 22
ანგარიშის ნომერი: GE09TB722 563 608 01 00001
ს.კ. 404408690
ან
ან TBC Pay Box-დან
(სერვისი: სხვადასხვა - პრესა - ფორბსი)

დამატებითი კითხვების შემთხვევაში დაგვიკავშირდით: ტელ.: +995 (32) 223 77 07

Forbes

GEORGIA

ლევან სურგულაძე
- უაღრესად
ამაყი ვარ, რომ
საქართველოსთვის
უპრეცედენტო
მასშტაბის
რეფორმას
ვხელმძღვანელობ.

**WALL STREET-დან
საპენსიო რეფორმამდე**

საპენსიო რეფორმა

საპენსიო რეფორმა ერთ-ერთი ყველაზე მასშტაბური, სისტემური და დიდი გამოწვევების მქონე რეფორმაა. დაგროვებიდან 40 წლის თავზე სახელმწიფო საპენსიო რეფორმაში ჩართულ თავის მოქალაქეებს უზრუნველ თუ არა, ღირსეულ სიბერეს ნამდვილად ჰპირდება.

საპენსიო სქემაში პირველი იანვრიდან მილიონამდე ადამიანი გაწევრიანდა და ეს რიცხვი ყოველდღიურად საშუალოდ დაახლოებით 600 ახალი მონაწილით იზრდება. სქემიდან გასვლის უფლებით დაახლოებით 17%-მა ისარგებლა. ფონდის ღირებულება წლის ბოლომდე ნახევარ მილიარდ ლარს გადააჭარბებს, ხოლო დარიცხული სარგებელი დაახლოებით 17 მილიონი ლარი იქნება.

საპენსიო სააგენტოს ხელმძღვანელი ლევან სურგულაძე პარლამენტის პლენარულ სხდომაზე გამოსვლისას ამბობდა, რომ სააგენტო საინფორმაციო კამპანიის გაძლიერებას გეგმავს, გაძლიერებული კამპანიის ფონზე კი თითოეული მოქალაქე ინფორმირებული იქნება, თუ რაოდენ მნიშვნელოვანია ეს რეფორმა როგორც პირადად მათთვის, ასევე ქვეყნის ეკონომიკისთვის, რომელსაც თითოეული მოქალაქისთვის სიკეთე მოაქვს. მისივე თქმით, საზოგადოების ცნობიერების ამაღლების შემდეგ, დაგროვებითი საპენსიო სქემიდან გამსვლელთა რიცხვი, რომელიც თითქმის უმნიშვნელოა, კიდევ უფრო დაბალ ნიშნულს მიაღწევს.

Forbes Georgia დაინტერესდა თემით და საპენსიო სააგენტოს ხელმძღვანელთან ინტერვიუ დაგვეკეთა. ინტერვიუმდე, მიუხედავად იმისა, რომ ვიცნობთ ლევან სურგულაძეს, ცხადია, მის ბიოგრაფიასაც უფრო დეტალურად გადავავლეთ თვალი.

თბილისის კომაროვის სახელობის სკოლა ფიზიკა-მათემატიკური განხრით დაამთავრა, შემდეგ სწავლა მოსკოვის ლომონოსოვის სახელობის სახელმწიფო უნივერსიტეტში გააგრძელა და ბაკალავრისა (BS) და მეცნიერებათა მაგისტრის (MS) ხარისხები ფიზიკაში დაიცვა. მოსკოვშივე, მეცნიერებათა ნაციონალურ აკადემიაში მიიღო ფილოსოფიის დოქტორის ხარისხი (PhD) ფიზიკაში (მაღალი ენერჯების თეორიული ბირთვული ფიზიკა).

რუსეთის შემდეგ იყო ამერიკა. აქ ფინანსებისა და ფინანსური ინჟინერიის სპეციალიზაციით დაინტერესდა და ბიზნესის ადმინისტრირების მაგისტრის ხარისხიც (MBA) მოიპოვა, ასევე გაიარა ფილოსოფიის დოქტორის (PhD) სრული კურსი ფინანსურ

რი ინჟინერიისა და რისკების მართვის სპეციალიზაციით, თუმცა მეორე დოქტორის ხარისხის დაცვა ვეღარ მოასწრო. ამის მიზეზი კი მისი გადაწყვეტილება გახდა: დოქტორის მეორე ხარისხს საშუალო გამოცდილების დაგროვება არჩია. სამსახურის შემოთავაზება კი მაშინ უოლ-სტრიტზე, ნიუ-იორკში მიიღო.

საშუალო კარიერა 1990 წელს, მეცნიერ თანამშრომლის სტატუსით, მოსკოვის ბირთვული კვლევების ინსტიტუტში დაიწყო: მონაწილეობდა სამეცნიერო კონფერენციებში როგორც ქვეყნის შიგნით, ასევე ამერიკის შეერთებულ შტატებში, გერმანიაში, საფრანგეთში, საქართველოში. 1991-1992 წლებში მიწვეულ პროფესორად და მეცნიერ თანამშრომლად მუშაობდა რამდენიმე უნივერსიტეტში, ასევე სამეცნიერო კვლევით ცენტრებში ევროპასა და ამერიკის შეერთებულ შტატებში, მათ შორის, ფერმის ამარქარბელის ნაციონალურ ლაბორატორიაში (რიკაგო, აშშ) და თეორიული ფიზიკის საერთაშორისო ცენტრში (ტრიესტი, იტალია). 1992 - 1999 წლებში გახლდათ ჯერ მეცნიერი თანამშრომელი, ხოლო შემდგომ უფროსი მეცნიერი თანამშრომელი ამერიკის შეერთებული შტატების ორ უნივერსიტეტში. ამავე წლებში იყო ორი ამერიკული (Physical Review და Physical Review Letters), ევროპული (Physics Letters) და აზიური (Modern Physics Letters) წამყვანი სამეცნიერო ჟურნალების სარეცენზიო კოლეგიის წევრი და ამერიკის ფიზიკოსთა ასოციაციის (American Physical Society) წევრი. ამ პერიოდში წამყვან ჟურნალებში აშშ-ში, ევროპასა და აზიაში 40-მდე ხშირად ციტირებული სამეცნიერო ნაშრომი გამოაქვეყნა. მათგან ერთ-ერთი, რომელსაც 650-ზე მეტი სხვადასხვა ავტორი ციტირებს და მინიჭებული აქვს უმაღლესი სტატუსი „Renowned Paper“ („აღიარებული, განთქმული ნაშრომი“) CERN-ის, DESY-ის, Fermilab-ისა და SLAC-ის წამყვანი საერთაშორისო სამეცნიერო ცენტრების გაერთიანებულ საინფორმაციო სარეიტინგო სისტემაში, შედის ყველა გამოქვეყნებული ნაშრომის ტოპ-0.3% - ში.

1999 წელს, მას შემდეგ, რაც სპეციალიზაცია შეიცვალა და კვალიფიკაცია უკვე ფინანსების, კაპიტალის ბაზრის, ფინანსურ



ინჟინერიის, სტრუქტურული ფინანსების და რისკების მართვისა და კონტროლის სფეროში აიმაღლა, კარიერა განაგრძო უოლ-სტრიტზე, ნიუ-იორკში, როგორც ტრედიდერმა/რისკების მმართველმა ამერიკის საფონდო ბირჟაზე (NASDAQ-AMEX); 2000-2001 წლებში იყო უფროსი ვიცე-პრეზიდენტი/კონსულტანტი Deutsche Bank-ის ლონდონის ოფისის გლობალური საკრედიტო დერივატივების მიმართულებით; 2001-2002 წლებში იყო უფროსი ვიცე-პრეზიდენტი/კონსულტანტი Barclays Capital-ის ნიუ-იორკის ოფისის რისკის ფინანსების მიმართულებით; 2002-2007 წლებში მუშაობდა რისკის კონტროლის დირექტორად შვეიცარიის გაერთიანებული ბანკის (UBS Investment Bank) ნიუ-იორკის ოფისში. შექმნილი აქვს შიდასაბანკო მეთოდოლოგიური სახელმძღვანელო - სტრუქტურული ფინანსების ინსტრუმენტებისა და საკრედიტო დერივატივების შეფასებისა და რისკების გამოსათვლელად.

2005 წელს, გლობალური საკრედიტო კრიზისის დადგომამდე 2-3 წლით ადრე, ბანკის აღმასრულებელ საბჭოს წარუდგინა წერილობითი ანგარიში იმ მიუღებელი რისკების შესახებ, რაც ბანკს ჰქონდა აღებული და, როგორც თავად ამბობს, პრაქტიკულად ზუსტად შეაფასა ის დანაკარგი, რომელსაც ბანკი მიიღებდა გარდაუვალი კრიზისის შემთხვევაში. მისივე თქმით, ეს პროგნოზი მაღალი სიზუსტით გამართლდა 2008 წელს, როდესაც ბანკმა 40 მილიარდამდე დოლარის აქტივები ჩამოწერა.

სამშობლოში დაბრუნება, როგორც თავად ამბობს, ყოველთვის უნდოდა. 2004 - 2013 წლებში საქართველოში, პარტნიორებთან ერთად, დააფუძნა რამდენიმე კომპანია, რომლებიც 2014 წელს გაერთიანდნენ კავკასიის ბიზნესჯგუფში. ეს გარკვეულწილად მისთვის საქართველოში დასაბრუნებელი პლატფორმა იყო.

საქართველოში 2008 წლის დასაწყისში დაბრუნდა და მუშაობა სწორედ ამ კომპანიებში გააგრძელა. 2009 წელს დაინიშნა საქართველოს საფინანსო ზედამხედველობის სააგენტოს საბჭოს წევრად, სადაც ამ სააგენტოს ეროვნულ ბანკთან შერწყმამდე მუშაობდა. 2011 წელს დაინიშნა საქართველოს რეგულაციის სამეთვალყურეო საბჭოს წევრად და დანიშნებისა და ანაზღაურების კომიტეტების თავმჯდომარედ, სადაც 2018 წლის სექტემბრამდე მუშაობდა. 2014 წლიდან 2018 წლის სექტემბრამდე იყო ასევე კავკასიის ბიზნესჯგუფის სამეთვალყურეო საბჭოს თავმჯდომარე.

2018 წლის სექტემბერში დაინიშნა საპენსიო სააგენტოს დირექტორად.

შთამბეჭდავი ბიოგრაფიისა და გამოცდილების მიუხედავად, საპენსიო რეფორმის მართვა სულ სხვა გამოწვევაა. ამას საკითხის კომპლექსურობაც მოწმობს: კითხვა - არის თუ არა საპენსიო რეფორმა კონსტიტუციური, საკონსტიტუციო სასამართლომდეც მივიდა. სწორედ ამ კომპლექსურობის გამო, რეფორმა მუდმივად ექვევა გამადიდებელი შუშის ქვეშ.

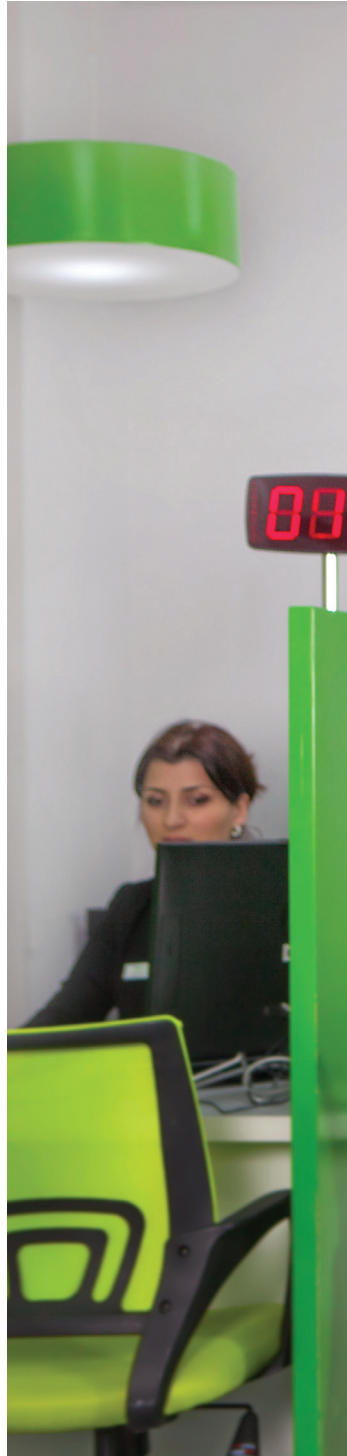
დღეს საპენსიო სააგენტოს დირექტორი ლევან სურგულაძე Forbes Georgia-ს კითხვებს პასუხობს.

რაში გვჭირდება დღეს საპენსიო რეფორმა ?

საქართველოში ვახორციელებთ ე.წ. „განსაზღვრული შენატანების“ დაგროვებით საპენსიო რეფორმას, სადაც დასაქმებული თავისი დარიცხული ხელფასიდან ზოგავს 2%-ს, ხოლო დამსაქმებელი და სახელმწიფო დასაქმებულის სასარგებლოდ რიცხავენ ორ-ორ პროცენტს. საპენსიო დანაზოგები აკუმულირდება დასაქმებულის პირად საპენსიო ანგარიშზე და წარმოადგენს მის ყველაზე უფრო დაცულ აქტივს, რამეთუ საპენსიო დანაზოგებზე, კანონის თანახმად, არ ვრცელდება არანაირი ყადაღა, ჯარიმა ან რაიმე სხვა სანქცია. ეს დანაზოგი წარმოადგენს მონაწილის ხელშეუხებელ საკუთრებას, რომელიც მემკვიდრეობით გადაცემას ექვემდებარება. ანალოგიური დაგროვებითი საპენსიო სქემები ევროპის, ამერიკის, აზიის, ავსტრალიისა და აფრიკის ქვეყნებში წარმატებით მუშაობს. ყველა ქვეყანაში არსებობს საგაღდებულობის კომპონენტი. დასაქმებული და დამსაქმებელი ვალდებული არიან, საპენსიო შენატანები განახორციელონ. ევროგაერთიანების ქვეყნებში ეს შენატანები 8-10%-ის ფარგლებშია. სახელმწიფო სოლიდარულად მხოლოდ ხუთ ქვეყანაში მონაწილეობს, მათ შორის - საქართველოში. პროცენტულად, დასაქმებულთან და დამსაქმებულთან შედარებით, საქართველოს სახელმწიფო ყველაზე გულუხვად მონაწილეობს სოლიდარულად დასაქმებულთან და დამსაქმებულთან ერთად. სხვა ქვეყნების გამოცდილება და დონორი ორგანიზაციების ექსპერტები ცალსახად აცხადებენ, რომ საგაღდებულობის კომპონენტის გარეშე, დაგროვებითი საპენსიო სქემა უბრალოდ არ მუშაობს.

რა ეტაპზეა დღეს რეფორმა?

საპენსიო სააგენტო, რომლის ფუნქციაც არის საქართველოში დაგროვებითი საპენსიო რეფორმის იმპლემენტაცია, გამართულად ფუნქციონირებს. საპენსიო სქემაში პირვე-





„ჩემთვის უპრეცედენტო პასუხისმგებლობაა, როდესაც მილიონამდე შენი თანამემამულის დანაზოგები გაბარია“.

ლი იანვრიდან მილიონამდე ადამიანი გაწევრიანდა და ეს რიცხვი ყოველდღიურად საშუალოდ დაახლოებით 600 ახალი მონაწილით იზრდება. სქემიდან გასვლის უფლებით მხოლოდ ადამიანთა შედარებით მცირე ნაწილმა, 16-17%-მა ისარგებლა. ფონდის ღირებულება წლის ბოლომდე ნახევარ მილიარდ ლარს გადააჭარბებს, ხოლო დარიცხული სარგებელი დაახლოებით 17 მილიონი ლარი იქნება.

მომზადებულია საინვესტიციო პოლიტიკის დოკუმენტი ფულადი ინსტრუმენტებისთვის და შესაბამისი ხელშეკრულებები ბანკებთან ვადიანი სადეპოზიტო სერტიფიკატების შესაძენად. კანონის თანახმად, ეროვნული ბანკი ამოწმებს საინვესტიციო პოლიტიკის დოკუმენტის შესაბამისობას კანონთან. როგორც კი ეს პროცესი დასრულდება, სააგენტოს დირექტორი დაამტკიცებს საინვესტიციო პოლიტიკის დოკუმენტს. ასევე, საინვესტიციო საბჭოს წარდგინებით სამეთვალყურეო საბჭოს მიერ დაინიშნება უფროსი საინვესტიციო ოფიცერი, ხოლო სააგენტოს რისკის კონტროლის სამსახური შეაფასებს რისკებს და მისი დადებითი დასკვნის შემთხვევაში, მაშინვე დაიწყება ფონდის თანხების განთავსება სადეპოზიტო სერტიფიკატებში, სადაც საინვესტიციო სარგებელი, სავარაუდოდ, 12%-ის ფარგლებში იქნება.

მომდევნო ეტაპზე უნდა დასრულდეს სრული საინვესტიციო

უფრო მოკლედგადიან პერსპექტივაში, საქართველოში საპენსიო დანაზოგების სახით იქმნება უპრეცედენტო მასშტაბის გრძელვადიანი, დაბალფასიანი და მოქნილი საინვესტიციო კაპიტალის ბაზა, რომელიც განმსაზღვრელია და გამოიწვევს კაპიტალის ბაზრის განვითარებას. კომპანიებს გაუჩნდება მოტივაცია, დააკმაყოფილონ გამჭვირვალობის და სხვა მოთხოვნები და გამოუშვან საკრედიტო ან/და წილობრივი ფინანსური ინსტრუმენტები, რომელთა საშუალებითაც ისინი დაფინანსდებიან ამ საინვესტიციო კაპიტალით, გაფართოვდებიან, შექმნიან ახალ სამუშაო ადგილებს, გამოუშვებენ მეტ პროდუქციასა და გასწევენ მეტ მომსახურებას, გაიზრდება ექსპორტი; ქვეყანას, ხალხსა და სახელმწიფოს გაეზრდებათ შემოსავლები; ეკონომიკის ზრდა, ჩვენი შეფასებით, დაჩქარდება 3-4%-ით. სახელმწიფოს მიეცემა საშუალება, გაზარდოს სოციალური პროგრამების დაფინანსება. იმავდროულად, განვითარებული კაპიტალის ბაზარი და საინტერესო ფინანსური ინსტრუმენტების არსებობა ხელს შეუწყობს უცხოური პორტფელური ინვესტიციების განხორციელებას. ამჟამად არსებობს ლატენტური მოთხოვნა - კომპანიები არ არიან მოტივირებული, გამოუშვან კაპიტალის ბაზარზე ფინანსური ინსტრუმენტები, იმიტომ რომ არ არის საინვესტიციო კაპიტალის ბაზა. როგორც კი საპენსიო დანაზოგების საშუალებით შეიქმნება საინვეს-

„დაგროვებითი საპენსიო რეფორმა საქართველოში უპრეცედენტოა როგორც თავისი მასშტაბით, ისე ეკონომიკური და სოციალური მნიშვნელობით“.

პოლიტიკის დოკუმენტის მომზადება საინვესტიციო საბჭოს მიერ. მათ მიერვე უნდა შეირჩეს სპეციალიზებული დეპოზიტარი, რის შემდგომაც ფონდში შემოსული თანხები განთავსდება, მათ შორის, კორპორაციულ ობლიგაციებში და დაიწყება ქვეყნის რეალური ეკონომიკის დაფინანსება. აღსანიშნავია, რომ პარალელურად მიმდინარეობს რისკის კონტროლის სტრუქტურის ჩამოყალიბება და შესაბამისი პოლიტიკისა და მეთოდოლოგიური დოკუმენტების შექმნა, რომლებიც დამტკიცდება და გამოქვეყნდება სააგენტოს ოფიციალურ ვებგვერდზე.

ზემოაღნიშნული პროცესები უნდა განვითარდეს უახლოეს თვეებში, ხოლო კონკრეტულ ეკონომიკურ შედეგებს უახლოეს წლებში უნდა ველოდოთ.

დაგროვებითი საპენსიო რეფორმა საქართველოში უპრეცედენტოა როგორც თავისი მასშტაბით, ისე ეკონომიკური და სოციალური მნიშვნელობით. ამ რეფორმამ, პირველ ყოვლისა, უნდა უზრუნველყოს ჩვენი მოქალაქეების ფინანსურად უზრუნველყოფილი ღირსეული ცხოვრება საპენსიო ასაკში და ასევე,

ტიციო კაპიტალის ბაზა, კომპანიები დაიწყებენ საინვესტიციო ინსტრუმენტების ემისიას.

ხშირად კაპიტალის ბაზრის განვითარებასთან ბმაში საუბრობთ ამ რეფორმაზე - რატომ?

დაგროვებითი საპენსიო რეფორმა და მის შედეგად ქვეყანაში შექმნილი მასშტაბური (მილიარდობით ლარი) საინვესტიციო კაპიტალის ბაზა, შესაბამისი საკანონმდებლო ბაზის არსებობის შემთხვევაში, ქვეყანაში კაპიტალის ბაზრის განვითარების უშუალო განმსაზღვრელი იქნება. ასეთ შემთხვევაში, ჩვენ უკვე უახლოეს ორ-სამ წელიწადში უნდა დავინახოთ კონკრეტული და მნიშვნელოვანი შედეგები ამ მიმართულებით.

როგორ აპირებთ ჩვენი დანაზოგების განკარგვას?

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ამ ეტაპზე, საპენსიო ფონდში აკუმულირებული თანხების განთავსება იგეგმება კომერციული ბანკების მიერ ემიტირებულ სადეპოზიტო სერტიფიკატებში,

სახელმწიფო სახაზინო ვალდებულებებში, კორპორაციულ ობლიგაციებში, საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციების მიერ ღარში დენომინირებულ ობლიგაციებში. კანონის თანახმად, დასაშვებია მთლიანი ფონდის თანხების მაქსიმუმ 20%-ის განთავსება უცხოურ ვალუტაში დენომინირებულ ფინანსურ ინსტრუმენტებში. ასეთები შეიძლება იყოს საქართველოში ემიტირებული კორპორაციული ობლიგაციები ან/და უცხოურ ვალუტაში დენომინირებული სადეპოზიტო სერტიფიკატები. წილობრივ ინსტრუმენტებში/კორპორაციულ აქციებში განთავსება, საწყის ეტაპზე, სავარაუდოდ, არ იგეგმება, რამეთუ აქცია ზოგადად შედარებით რთული და უფრო რისკიანი ინსტრუმენტია და საქართველოს ბაზარზე ასეთი ლიკვიდური ინსტრუმენტები პრაქტიკულად არ გვხვდება, ხოლო საერთაშორისო ბაზრებზე აქციების ფასები ამ ეტაპზე ძვირად მიმჩნია.

რა პირობებს უყენებთ მათ, ვინც რეალურად უნდა მართოს ჩვენი ფული?

საპენსიო სააგენტოს საინვესტიციო საბჭო დაკომპლექტებულია, თუმცა ფონდის აქტივების უშუალო მართვა ამ საბჭოს არ ევალება - ეს უფროსი საინვესტიციო ოფიცრისა და საინვესტიციო სამსახურის მოვალეობაა. საინვესტიციო საბჭო ზედამხედველობას უწევს ამ პროცესს.

უფროს საინვესტიციო ოფიცერს უნდა ჰქონდეს შესაბამისი განათლება და აქტივების მართვის გამოცდილება.

აღსანიშნავია, რომ საპენსიო სააგენტოს ორგანიზაციული და ფუნქციონალური სტრუქტურა ითვალისწინებს დამოუკიდებელ რისკის კონტროლის სამსახურს, რომელსაც ხელმძღვანელობს მთავარი რისკის ოფიცერი, ის კი უკვე დანიშნულია და თავის მოვალეობებს ასრულებს. რისკის კონტროლის სამსახური თითოეული ტრანზაქციის დონეზე გააკონტროლებს საინვესტიციო პროცესს, რომ ის მიმდინარეობს დამტკიცებული საინვესტიციო პოლიტიკის დოკუმენტისა და რისკის პოლიტიკის დოკუმენტის შესაბამისად, დაცულია დამტკიცებული ლიმიტები და რომ საპენსიო ფონდის ერთიანი რისკის პროფილი დროის ნებისმიერ მომენტში შეესაბამება დამტკიცებული რისკის პროფილს და რისკის „ბიუჯეტი“ არ არის ამოწურული.

მოგწონთ ის ფაქტი, რომ ამ რეფორმასთან ხართ დღეს ასოცირებული და რომ არა ეს, სხვა რომელი რეფორმის ხელმძღვანელობა მოგიწოდებოდათ დღევანდელ საქართველოში?

მომწონს, მეტიც, უაღრესად ამაყი ვარ, რომ საქართველოსთვის უპრეცედენტო მასშტაბისა და სოციალური და ეკონომიკური მნიშვნელობის რეფორმის განხორციელებას ვხელმძღვანელობ, რომელიც წარმატებით მიმდინარეობს და ეს არის ჩემი უდიდესი პირადი გამოწვევა.

რომ არა საპენსიო რეფორმა, სიამოვნებით ვუხელმძღვა-

ნელებდი საქართველოში კაპიტალის ბაზრის განვითარების რეფორმის დაგეგმვასა და განხორციელებას, ვინაიდან მაქვს შესაბამისი ცოდნა, ამ სფეროში მუშაობის ოც წელზე მეტი გამოცდილება, ძირითადად ულ-სტრუქტურა, და ძალიან დიდი მოტივაცია. კაპიტალის ბაზრის განვითარება კრიტიკულად მნიშვნელოვანია საქართველოს ეკონომიკის თვისებრივად უფრო მაღალ დონეზე გადასაყვანად და მისი მდგრადი განვითარებისთვის.

საქართველოში კაპიტალის ბაზრის განსავითარებლად აუცილებელია მაღალპროფესიული სამუშაო ჯგუფი, რომელსაც ექნება მაღალი ლეგიტიმაცია, პირდაპირი დაქვემდებარება და სრული მხარდაჭერა ქვეყნის უმაღლესი აღმასრულებელი ხელმძღვანელობისგან.

რა მიმართულებით გეხმარებათ თქვენი გამოცდილება ყველაზე მეტად?

ჩემი გამოცდილება მოიცავს, მაგრამ არ შემოიფარგლება აკადემიური საქმიანობით მაღალი ენერჯის თეორიულ ბირთვულ ფიზიკაში. თავის მხრივ, ეს ცოდნა, გამოცდილება და განათლება მაგისტრის (MBA) და ფილოსოფიის დოქტორის (PhD) დონეზე ფინანსების, კაპიტალის ბაზრის, ფინანსური ინჟინერიის, რისკის მართვისა და კონტროლის სპეციალიზაციით, იყო განმსაზღვრელი, რომ წარმატებით მემუშავა ამ სფეროში ოცი წელიწადი, ულ-სტრუქტურის წამყვან საინვესტიციო ბანკებში, მათ შორის - ხელმძღვანელ თანამდებობებზე. ჩემი ცოდნა და გამოცდილება ასევე მოიცავს ხელმძღვანელ პოზიციებზე მუშაობასაც როგორც ბიზნესში, ასევე საჯარო სექტორებშიც.

საპენსიო სააგენტო წარმოადგენს უმნიშვნელოვანეს ფინანსურ ორგანიზაციას, რომელიც ახდენს საპენსიო შენატონების მიღებასა და ადმინისტრირებას, შესაბამისი ფონდის თანხების ინვესტირებას ფინანსურ ინსტრუმენტებში კაპიტალის ბაზარზე. უახლოესი წლების განმავლობაში საპენსიო ფონდში აკუმულირდება მილიარდობით ლარი. ასეთი ტიპის ორგანიზაცია პირველად შეიქმნა ჩვენს ქვეყანაში. ჩემი ცოდნა და გამოცდილება არის განმსაზღვრელი და ეს აისახა კიდევ საპენსიო სააგენტოს უმოკლეს ვადებში აწყობაში, მის წარმატებით მართვასა და ფუნქციონირებაში.

რა ნაწილში გრძნობთ ამ პასუხისმგებლობას ყველაზე მეტად?

დიახ, ეს უდიდესი და, პირადად ჩემთვის, უპრეცედენტო პასუხისმგებლობაა, როდესაც მილიონამდე შენი თანამემამულის დანაშოვები გაბარია და ამ დანაშოვებზე მათი პირადი კეთილდღეობაა დამოკიდებული. ამ დანაშოვებმა ქვეყნის ეკონომიკის განვითარება თვისებრივად უფრო მაღალ დონეზე უნდა გადაიყვანოს და ქვეყნის უკეთესი მომავლის შექმნაში მნიშვნელოვანი წვლილი შეიტანოს. **S**

უნაღდო გადახდების მოშავაფი

კომპანია MASTERCARD-მა პროექტ CASHELSS FOR FUTURE-ის გამარჯვებულები გამოავლინა. ფინანსური განათლების ასამაღლებელი ტრენინგები MASTERCARD-მა არასამთავრობო ორგანიზაცია „საზოგადოება და ბანკებთან“ ერთად განახორციელა, ორკვირიანი შეჯიბრი კი მიზნად საუკეთესო მარკეტინგული კამპანიის დაგეგმვას ისახავდა, რომელიც საქართველოში უნაღდო ანგარიშსწორების წახალისებას შეუწყობს ხელს. გადახდების გლობალურ ინდუსტრიაში მომუშავე ტექნოლოგიური კომპანია დღეისათვის 210 ქვეყანაში ჯამური 2.4 მილიარდი ბარათით, 150 ვალუტით ოპერირებს და 53 ენაზეა წარმოდგენილი, სულ რამდენიმე დღის წინ კი MASTERCARD-მა საქართველოში ოპერირების ოცი წელი აღნიშნა. ჩატარებულ შეჯიბრზე, გამოწვევებსა და განვითარების პერსპექტივებზე FORBES GEORGIA-სთან კომპანიის საქართველოსა და ცენტრალური აზიის რეგიონულმა მენეჯერმა, **იგორ სტეპანოვმა** ისაუბრა.



მოდის, ინტერვიუ თემატურ ინტელექტუალურ შეჯიბრზე საუბრით დავიწყეთ. როგორც ვიცი, ის ორგანიზაცია „საზოგადოება და ბანკების“ დახმარებით განხორციელდა. როგორ გაჩნდა იდეა და კონკრეტულად რა მიზანს ემსახურებოდა ამ შეჯიბრის ჩატარება?

ჩვენს საზოგადოებას არასწორი წარმოდგენა და ინფორმაცია აქვს ეკონომიკურ მდგომარეობასთან, ბანკებსა და ფინანსურ ინსტიტუტებთან დაკავშირებით და ეს ქვეყანაში საკმაოდ ფართოდ გავრცელებული პრობლემაა. ამგვარად, მივიჩნევთ, რომ ფინანსურ პროდუქტებთან მიმართებით საქართველოში ინტენსიური საგანმანათლებლო კამპანია განსახორციელებელი. ოცი წლის იუბილესთან დაკავშირებით „მასტერქარდმა“ ისეთი განსხვავებული სფეროების გაერთიანება გადაწყვიტა, როგორცაა: უმაღლესი განათლების სექტორი, ფინანსური სექტორი, კორპორაციული სოციალური პასუხისმგებლობის სფერო და ა.შ. ამ პროექტის იდეა იყო, გავვეყო, როგორცაა სტუდენტების ცოდნის დონე უნაღდო გადახდების საკითხთან მიმართებით და, თავისთავად, ამ კუთხით ცნობიერება აგვემაღლებინა. ასევე მნიშვნელოვანი და საინტერესო იყო იმის გაგება, გადახდების რომელი ტიპი და მიმართულება საჭიროებს ჩვენგან განსაკუთრებულ ყურადღებას. სხვადასხვა საუკეთესო უნივერსიტეტის ტოპ-20 სტუდენტი დაეწრო „საზოგადოება და ბანკების“ მიერ ჩატარებულ ტრენინგს და ერთი კვირის შემდეგ მათ თავიანთი უნიკალური ხედვა წარმოადგინეს საქართველოში უნაღდო გადახდების მომავლის შესახებ. შეჯიბრი „მასტერქარდის“ ოცი წლის იუბილეს აღსანიშნავად ჩატარდა, ასევე იმის ხაზგასმელად, თუ რამდენად მნიშვნელოვანია კომპანიისთვის ფინანსური განათლების საკითხი, ისევე როგორც გაციფრულების, გამომცდილების გაზიარებისა და იმ სტუდენტების მხარდაჭერის საკითხი, რომლებიც წარმატებისთვის ძალიან ბევრს შრომობენ.

რადგან ე.წ. შეჯიბრის შედეგები საიდუმლოდ ალარ წარმოადგენს და გამარჯვებულებიც გამოვლენილია, გვითხარით, ყველაზე მეტად რომელმა ხედვამ და იდეამ დაიმსახურა თქვენი მოწონება და ყურადღება?

ჩვენ შევარჩიეთ იდეა სახელწოდებით - FOLI. აგტორებმა წარმოადგინეს სამაჯური ანგარიშსწორებისთვის, რომლის გამოყენებაც ყველა ასაკობრივი ჯგუფის ადამიანისთვის მარტივი და პრაქტიკული იქნება. ეს არის ნივთი, რომელიც იდეით ჭკვიან საათსაც ჰგავს და ჩვეულებრივ სილიკონის სამაჯურსაც ინტეგრირებული

ბარათით. მათი იდეა თავისუფლად იმუშავებს სხვადასხვა ბანკის ბარათებზე ერთობლივად, თუმცა, მიუხედავად ამისა, ტექნიკური თვალსაზრისით რთული და კომპლექსური განსახორციელებელი არ არის. ამასთანავე, ამგვარი სამაჯური ძვირი არ ეღირება. FOLI-ს მგავსი პროდუქტების წყალობით, „მასტერქარდით“ გადახდა კიდევ უფრო მარტივი და კომფორტული იქნება.

აშკარაა, რომ კომპანია ახალგაზრდა თაობის ფინანსური განათლებით არის დაინტერესებული.

ცალსახად! მე პირადად დავინახე, რომ ახალგაზრდებმა საქართველოში გადახდებისა და ზოგადად ამ სისტემის შესახებ ბევრი რამ იციან. ეს თაობა უნაღდო ანგარიშსწორებაზე ორიენტირებული. რაც შეეხება უკონტაქტო გადახდების პენეტრაციის საკითხს, საქართველო რეგიონის ლიდერია. საბანკო ბარათით განხორციელებული თითქმის ყოველი მეორე ტრანზაქცია უკონტაქტოა. „მასტერქარდმა“ ბოლო რამდენიმე წლის განმავლობაში მნიშვნელოვანი ცვლილებები განახორციელა საქართველოში და ამჟამადაც ყოველდღიურ რეჟიმში ვმუშაობთ იმისთვის, რომ შევექმნათ მომავალი უნაღდო ანგარიშსწორებით და ავამაღლოთ ცნობიერება ამ კუთხით, ზემოხსენებული პროექტის ამის დასტურია.

ბ-ნო იგორ, გვითხარით, როგორ ხედავთ და აფასებთ „მასტერქარდის“ მიერ საქართველოში განვლილ ოც წელს?

ამ ოცი წლის განმავლობაში „მასტერქარდმა“ მნიშვნელოვანი ტრანსფორმაცია განიცადა ბანკებთან ერთად და საბაზისო უტაპიდან საზოგადოებისთვის ციფრული გადახდის აბსოლუტურად თანამედროვე ხელსაწყოდ ჩამოყალიბდა. მე ვამაყობ იმით, თუ როგორ უმკლავდებოდნენ ბანკები გადახდის მექანიზმების განვითარების გამოწვევებს საქართველოში და როგორი ინტენსივობით წარადგენდნენ ისინი ახალ პროდუქტებს გადახდის ინდუსტრიაში არა მხოლოდ მომხმარებელთა კმაყოფილებისთვის, არამედ მათივე ფინანსური ტრანზაქციების უსაფრთხოებისთვის. „მასტერქარდს“ აქვს რეპუტაცია კომპანიისა, რომელმაც იცის, როგორ დააკავშიროს ერთმანეთთან კლიენტების სურვილები და გადახდების მეთოდები ისეთი მომენტების შექმნით, რომელთაც ფულით ვერ იყიდ. ჩვენ მხარს ვუჭერთ სპორტს, მუსიკას, მოდას, გართობის ინდუსტრიასა და სხვა ისეთ ღონისძიებებს, რომლებიც სტრატეგიულად მნიშვნელოვანია ჩვენთვის მთელი მსოფლიოს მასშტაბით, და რაც მთავარია, ვთავაზობთ მომხმარებლებს

შეუფასებელ გამოცდილებას, ექსკლუზიურ სიახლეებს, ფასდაკლებებსა და საჩუქრებს ყველა ამ ზემოხსენებულ მიმართულებით. ჩვენი პარტნიორობა რაგბის კავშირთან, „მერსედესის მოდის კვირეულთან“, „თბილისი ოფენ ეართან“ და კიდევ სხვა ბევრ პროექტთან ნიშანი და დასტურია იმისა, რომ საქართველო ჩვენი ბიზნესისთვის მნიშვნელოვან ადგილს იკავებს მსოფლიო რუკაზე.

უნადლო ანგარიშსწორების ტენდენცია ყოველწლიურად მზარდია როგორც მთელ მსოფლიოში, ისე საქართველოშიც. როგორ ახერხებს „მასტერქარდი“, ფვნი აუწყოს და დაეწიოს ასეთ მზარდ ტენდენციას?

როგორც უკვე აღვნიშნე, ჩვენ გადახდის პროცესს მომხმარებლებისთვის უფრო საინტერესოს და მიმზიდველს ვხდით. ამას გარდა, ცხადია, ჩვენ განსაკუთრებულ ყურადღებას ვუთმობთ უსაფრთხოებასა და კომფორტს. ბოლოს და ბოლოს, ლოგიკურია, რომ მომხმარებელი უნადლო ანგარიშსწორებას ამჯობინებს, მაშინ როცა ამისთვის მხოლოდ ერთი „წკაპი“ სჭირდება. რასაკვირველია, გაცილებით უფრო მარტივია მობილურის მეშვეობით გადახდა, ის ხომ უმეტესწილად ხელში გვაქვს. გარდა ამისა, ასეთი მეთოდით ყოველ ჯერზე ანგარიშსწორებისას ხომ პინის დამახსოვრება არ არის საჭირო. უკონტაქტო გადახდა საქართველოშიც სისწრაფისა და კომფორტის სიმბოლოდ იქცა. დღეს „მასტერქარდი“ სიახლეს წარადგენს: მობილური გადახდა ტელეფონის მეშვეობით. უსაფრთხოება და კონფიდენციალურობა ამ პროდუქტის ძირითადი მახასიათებლებია. მობილურის მეშვეობით საკრედიტო ან სადებეტო ბარათით ანგარიშსწორებისას, ბარათის მონაცემები არც მოწყობილობაშია განთავსებული და არც მობილურ სერვერზე. ამის ნაცვლად, მოწყობილობას უნიკალური ექსპანთ-ნომერი ენიჭება, იზიფრება და ინახება მობილურის უსაფრთხოების ელემენტში. ყოველი ტრანზაქცია ავტორიზებულია ერთჯერადი უნიკალური დინამიკური უსაფრთხოების კოდით.

როგორ შეაფასებთ გაციფრულების პროცესს, რომელიც საქართველოში მიმდინარეობს, და ზოგადად ქვეყნის პროგრესის მაჩვენებელს ელექტრონული კომერციის განვითარების კუთხით?

იქიდან გამომდინარე, რომ გაციფრულების პროცესი სერიოზულ ცვლილებებს განიცდის, კომპანიები, ისევე როგორც ცალკეული მომხმარებლები, იძულებული გახდნენ, ადაპტირებულიყვნენ და მოეფიქრებინათ

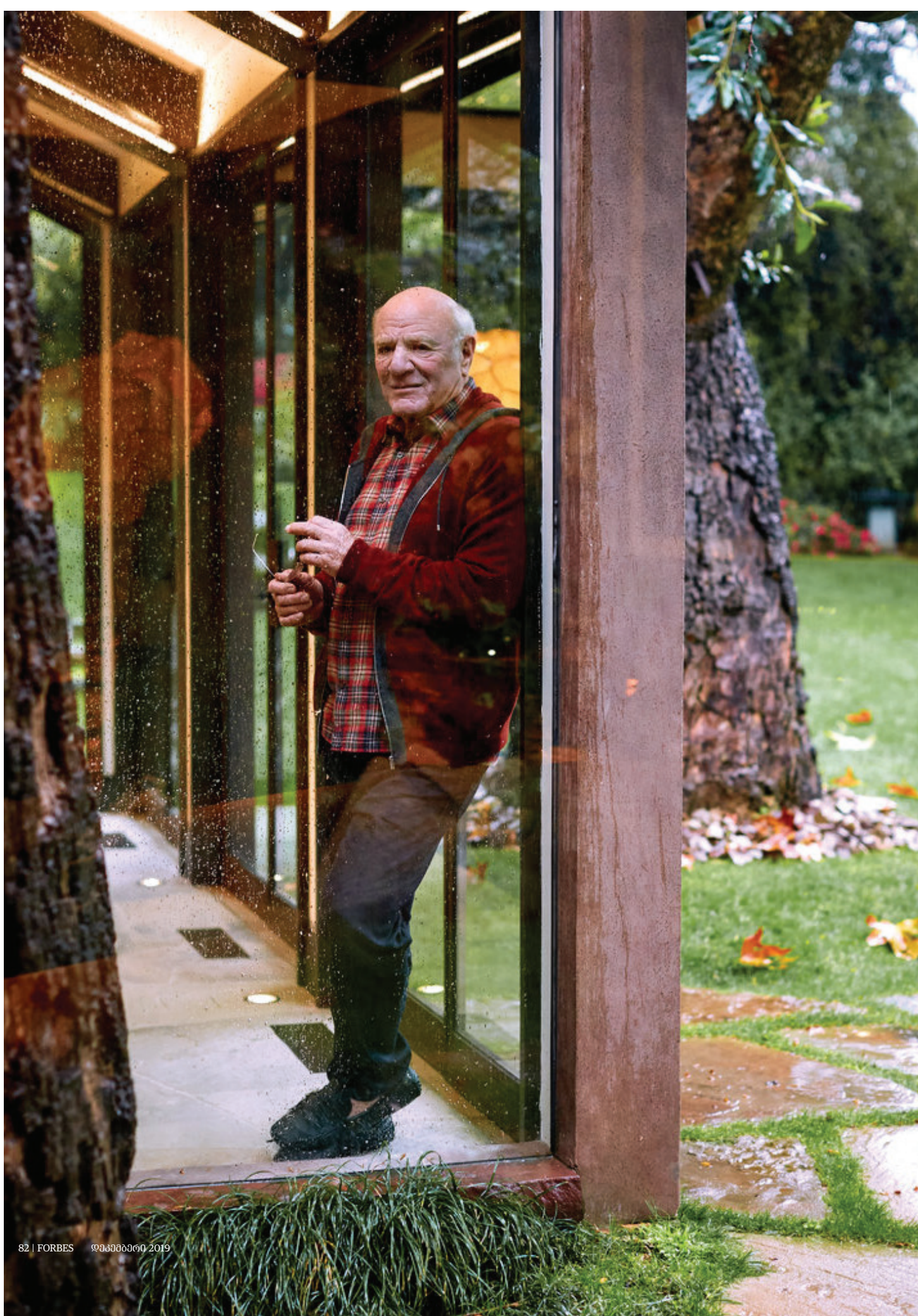
ნათ თავიანთი პირადი მიდგომა ამ საკითხის მიმართ ფინანსურ სექტორში. „მასტერქარდის“ მიერ ჩატარებული კვლევის, „ინოვაციების გავლენის“, მიხედვით, მობილურ გადახდებს ყველაზე დიდი პოტენციალი აქვს მთელი მსოფლიოს მასშტაბით - დაახლოებით 50 პროცენტი ევროპელებისა გადახდის სასურველ მეთოდად მობილური ტელეფონით ანგარიშსწორებას ასახელებს. საქართველოში ეს ინდექსი კიდევ უფრო მაღალია - მომხმარებელთა 74 პროცენტი სხვა მეთოდებთან შედარებით უპირატესობას მობილურით ანგარიშსწორებას ანიჭებს. ამიტომ არის ახლა ყველაზე ხელსაყრელი დრო ახალი და აქტიური მეწარმეებისთვის, საკუთარი ბიზნესი ელექტრონული კომერციის მიმართულებით დაიწყონ.

ელექტრონული კომერციის განვითარების გზაზე რა დადებით და უარყოფით მხარეებს ხედავთ საქართველოში?

როგორც ზემოთ ვახსენე, ახლა ელექტრონული კომერციის მეშვეობით ბიზნესის განვითარების ყველაზე ხელსაყრელი დროა. საქართველოს აქვს საშუალება, მსოფლიო პრაქტიკაში აპრობირებულ და წარმატებულ მაგალითებს მიბაძოს. ჩვენი კვლევის მიხედვით, საქართველოს მცხოვრებლების 38 პროცენტი ონლაინ ვაჭრობისთვის უკვე იყენებს ციფრულ სერვისებს. სისწრაფე და დროის დაზოგვის ფაქტორი აღმოჩნდა ყველაზე კარგი არგუმენტი ამისთვის - გამოკითხულთა უმეტესმა ნაწილმა სწორედ ამ უპირატესობას გაუსვა ხაზი. ამასთანავე, მე მჯერა, რომ ელექტრონული კომერცია არა მხოლოდ „მასტერქარდისთვის“ არის პრიორიტეტული, არამედ ზოგადად ქართული ბიზნესისთვის პერსპექტიულ ტრენდს წარმოადგენს.

რას გვეტყვი თქვენი მოკლევადიანი და გრძელვადიანი გეგმების შესახებ?

ჩვენ გადავწყვიტეთ, გავაგრძელოთ მჭიდრო თანამშრომლობა ყველა ბანკთან, რომელიც საქართველოშია წარმოდგენილი და, რაც მთავარია, ისევე უზრუნველყოთ მომხმარებლებისთვის კომფორტი და უსაფრთხოება გადახდის პროცესში. აგრეთვე გავაგრძელებთ ახალი ციფრული საშუალებების დანერგვას. დამერწმუნეთ, ყოველდღიურად ჩვენი თანამშრომლები საქართველოში ფოკუსირებული არიან, გადახდის პროცესი თქვენთვის უფრო და უფრო მარტივი გახადონ. ამას იმიტომ ვაკეთებთ, რომ ყოველი ტრანზაქციის მიღმა ადამიანი დგას და ყოველი ტრანზაქციის დროს ის უკეთეს გამოცდილებასა და სარგებელს იღებს. **S**



ბარის ახალი დასაწყისი

თქვენი თქვენი მილიარდობა უმეტესობა შორსმჭვრეტელი რევოლუციონერები არიან. მაგრამ არის კიდევ **ბარი დილერი**. HOLLYWOOD-ის ყოფილმა ბოტოლაშ, ბეჭითი შრომითა და იმხანად ერთი არაბლასურული პროექტის შემსრუბით, მისი \$4.2-მილიარდიანი თქვენი თქვენი ქონებისკენ გაიქცა... 77 წლის ასაკში კი მზადაა, თავიდან დაიწყოს.

ავტორი: ანდრე ბარა

„ღმერთო, არა!“

ბარი დილერის ჩახლეჩილი ხმა სხვა ტონალობას იძენს, როცა საუბრის თემა მისი ბოლოდროინდელი დასვენების ამსახველ პაპარაცულ ფოტოებზე ინაცვლებს – დასვენებისა, რომელიც თავის \$40-მილიონიან სუპერიახტაზე გაატარა.

უშველებელ ოფისში, რბილ, მორკალულ ტახტზე მოკალათებული 77 წლის დილერი სასიამოვნოდ ცვლის სასაუბრო თემებს: ხან შამპანურის ჭიქის ფორმის მოტივტივე კუნძულზე ლაპარაკობს, მდინარე ჰადსონში რომ აშენებს, ხან დონალდ ტრამპზე აკეთებს უკმეხ კომენტარებს, ხან საფრანგეთის რევოლუციამზე მსჯელობს, ხან კი IAC/InterActiveCorp-ზე ჰყვება – მის მზარდ, \$20-მილიონიან მედია- და ინტერნეტპოლინგ კომპანიაზე. ზემოაღნიშნული ფოტოები მისი ექვსკვირიანი საზაფხულო არდადეგების დოკუმენტრებას წარმოადგენს, რომელიც ევროპაში, მოდის დიზაინერ ცოლთან, დიან ფონ ფიურსტენბერგთან, და პოპულარულ მეგობართა ჯგუფთან ერთად გაატარა, მომღერალი კეტი პერითა და მსახიობებით, ორლანდო ბლუმითა და ბრედლი კუპერით დაწყებული, ოპრათი, ჯეფ ბეზოსით და ამ უკანასკნელის მეგობარი ქალით, ლორენ სანჩესით, დამთავრებული.

შრომის დღის შემდგომი პარასკევია, დილერი კი ჯერაც გარუჯულია თავისი საზღვაო თავგადასავლების წყალობით,

რომელმაც ის სტოკჰოლმიდან შოტლანდიაში, მერე საფრანგეთიდან იტალიაში და საბერძნეთის კუნძულებიდან ხორვატიაში ამოგზავრა. შავი პიჯაკი და ყავისფერი ტყავის ფეხსაცმელი აცვია, წინდების გარეშე, თითქოს ახლა ჩამოდგა ფეხი თავისი საყვარელი ხომალდიდან. პაპარაცები დილერის კვალს იტალიაში, კუნძულ პანარეაზე დაადგნენ და მერე ვენეციაში, სადაც ბეზოსი სანჩესს ეფერებოდა. „ეს უხერხულ მდგომარეობაში მაყენებს“, - ამბობს დილერი ამგვარ საჯაროობაზე და უმაღლესის თემას. მისი კორპორაციული სამყოფლის შიდა ეზოში წვიმის წვეთების წკაპუნი ისმის. შენობის დიზაინი ფრენკ გერის ეკუთვნის და მოციმციმე თეთრი შუშის ტალღების სახე აქვს, ქარით შეგულიანებული ესპანური გალეონის იაქუნები რომ მოგვაგონოს. „როგორც ჩემი ცოლი ამბობს, ძრავა თუ მეგულება ფეხქვეშ, კარგად ვარ, - აღნიშნავს დილერი. - უბრალოდ წყალზე ყოფნა მჭირდება... დიდი ფუფუნებაა, როცა გაქვს სახლი, რომელსაც მოგზაურობა შეუძლია“.

ბოლო 55 წლის მანძილზე დილერის შთამბეჭდავმა, რაინდულმა კარიერამ ის მატროსობიდან ადმირალობამდე დააწინაურა; იგი მედიისა და ტექნოლოგიის ძვრების ნავიგატორია და, ამავე დროს, დიდი ფსონები აქვს დადებული ლამის ყველა მსხვილ ტრენდზე, ოღონდ ამ ტრენდებს წინ უსწრებს (და ზოგჯერ მათ საწინააღმდეგოდაც დებს ფსონს). წინა ცხოვრებაში, 1974-დან 1984 წლამდე, Hollywood-ში ერთ-ერთი ყველაზე ძლიერი დაქირავებული კადრი იყო, რომელიც Gulf & Western-ის კინოსტუდიას, Paramount Pictures-ს, ედვა სათავეში, მერე კი ეს საქმე დატოვა და რუპერტ მერდოკის Fox Broadcasting-ისთვის დაიწყო მუშაობა, რათა ის მეოთხე ნაციონალურ სატელევიზიო

დილერის თორმეტეული

1960-იანებიდან მოყოლებული, ბარი დილერი ჰარ ტელევიზიაში იმყოფებოდა, მერე – კინოში და ახლა უკვე – ინტერნეტში. არანაკლებ შთაბეჭდილებას გამოიყოფა მისი პროფესიისა და კოლეგების ჯგუფი.



მაიკლ ეისნერი

ყოფილი CEO, Disney
1960-იანებში დილერთან ერთად ABC-ში მუშაობდა, მერე კი დილერმა ის Paramount-ში დასაქმა.



დევიდ გეფენი

დამფუძნებელი, Geffen Records, თანადამფუძნებელი, Dreamworks
მუშაობდა დილერთან ერთად William Morris-ში.



ჯეფრი კატენბერგი

თანადამფუძნებელი, DreamWorks
მუშაობდა დილერის ასისტენტად Paramount-ში, რაღაც მომენტში კი „ვარსკვლავური გზის“ გაცემის უფლება დაეკავა.



მაინდი გროსმენი

CEO, WW (Weight Watchers)
მართავდა Home Shopping Network-ს დილერისთვის.



დარა ხოსროშაჰი

CEO, Uber Technologies
IAC-ის ყოფილი ბანკირი Allen & Co-დან. დილერმა ის 1998-ში დაიქორავა. მართავდა Expedia-ს.



სკოტ ფოლი

თანადამფუძნებელი/CEO, Peloton
IAC-ში 13 წელი გაატარა და ისეთ ბრუნდებს ედგა სათავეში, როგორც Evite-, Citysearch-ი და Pronto-ა.



შონ რედი

თანადამფუძნებელი, Tinder
IAC-ის მიერ დაფინანსებულმა ინკუბატორმა Hatch Labs-მა 2012-ში დაიქორავა, სადაც ის Tinder-ის თანამშემუდელად იქცა.



სკოტ სენზორნი

CEO, LendingClub
მარკეტინგის აღმასრულებელი დირექტორი Home Shopping Network-ში სუთი წლის მანძილზე.



იულუს გენაროვსკი

ყოფილი თავმჯდომარე, FCC, ახლა Carlyle Group-შია
დილერის მიერ 1997 წელს დაქორავებულმა, რვა წელი გაატარა IAC-ისა და მისი წინამორბედების შექმნა-გაძლიერებაში.



რიკი ვან ვინი

გლობალური სტრატეგიის ხელმძღვანელი, Facebook
თანადაფუძნა CollegeHumor-ი Wake Forest-ში. თავისი ოპერაცია IAC-ს 2006 წელს მიყიდა.



შანა ფინერი

თანადამფუძნებელი, Third Kind VC
დილერის მიერ Allen & Co-დან დასაქმებული, IAC-ში სტრატეგიულ დაგეგმვასა და კომპანიის შესყიდვა-გაერთიანებას ედგა სათავეში.



სემ იაგანი

CEO, ShopRunner
2013-ში Match-ს OKCupid-ი მიყიდა. იყო Match-ის აღმასრულებელი დირექტორი, როცა 2015-ში კომპანია საჯარო ბაზარზე გავიდა.

ქსელად ექცია. მის ბლოკბასტერთა რიცხვშია „შაბათი ღამის ციებ-ცხელება“, „ბრილიანი“ და „დაკარგული კიდობნის მადი-ებლები“ Paramount-ზე, ხოლო Fox-ზე – „სიმბოვნები“. მაგრამ 1990-იანებში დილერმა მკვეთრად იცვალა გეზი. ეს მას მერე მოხდა, რაც QVC-ზე მცირე ხნით ცირკონიუმის ზიზილ-პიპილე-ბის გაყიდვამ დაარწმუნა, რომ მომავლის ადგილი გართო-ბის, ვაჭრობისა და ინტერნეტის გადაკვეთაზე იყო. დილერის მეორე მოქმედება (ან მესამე, ან მეოთხე... ვინ მოთვლის...) IAC/InterActiveCorp-ს უკავშირდება – ონლაინკონგლომერატს, რომლის აქციათა ფასი ბოლო ათწლეულში გაორმაგდა და რომლის ღირებულებაც, შესაბამისად, ახლა \$20 მილიარდს შეადგენს. ეს გარემოება დილერს \$4.2 მილიარდის ქონების პატრონად აქცევს, რაც საკმარისია, Forbes 400-ში – უმდიდრესი ამერიკე-ლების რეიტინგში – 168-ე ადგილი რომ დაიკავოს.

„ბარის კარიერა ერთ-ერთი ყველაზე უცნაურია, რაც კი ვინ-მეს ამერიკაში ჰქონია, - ამბობს დევიდ გეფენი (მე-60 ადგილის მფლობელი), დილერის ახლო მეგობარი და ყოფილი კოლეგა, რომლის ქონება დღეს \$7.9 მილიარდს შეადგენს. „როცა QVC-ის შესყიდვა გადაწყვიტა, ვფიქრობდი, რომ ეს არც საკმარისად კარგი იყო და არც საკმარისად დიდი თუ მნიშვნელოვანი ან დახვეწილი ბარისთვის, და არც მის კლასს შეეფერებოდა“.

New Yorker-ის 1993 წლის პროფილში, დილერმა ტელევი-ზორის ყურების არაწრფივ ჩვენებთან დაკავშირებით თავისი

წინასწარმეტყველური ხედვა ჩამოაყალიბა: ფაქტობრივად, ის Netflix-ს აღწერდა. მიუხედავად ამისა, როცა საკუთარი სტრი-მინგ-ბიზნესის შექმნის დრო მოვიდა, როგორც თავად აღი-არებს, „ჩვენ ცუდი იდეები გვქონდა“. Ask Jeeves-ისა და Vimeo-ს მფლობელს, საძიებო სისტემის თვალსაზრისით, დილერს Google-ი ჯაბნიდა, ვიდრე მხრივ კი - YouTube-ი. მან უარი თქვა შანსზე, ინვესტიცია განეხორციელებინა ისეთ ჩინურ ინტერნეტ-გიგანტებში, როგორც, მაგალითად, Baidu-ა, და ეს მაშინ, როცა ეს გიგანტები ფეხს იკიდებდნენ, ხოლო დოტ-კომ-ბუშტის გასკ-ლეცის შემდგომ ხელიდან გაუშვა Amazon-ში კაპიტალდაბანდ-ების შესაძლებლობა. როცა მას Priceline-ი შესთავაზეს, Expedia-ში შექმნილი პრობლემების გამო ზედმეტად ბევრ საქმეში იყო ერთდროულად ჩაბმული და არ შეეძლო მასზე კაპიტალიზება.

მაგრამ დილერის ჰიტები მის დაკარგულ შესაძლებლო-ბებს უხვად ანაზღაურებენ. IAC-ში მან შექმნა და გამოაცალ-კევა საჯარო ბაზარზე მბრუნავი ათი კომპანია, მათ შორის, Ticketmaster-ი, მოგზაურობის გიგანტი Expedia და Tinder-ის მშობელი კომპანია Match Group-ი, რომელთა ერთობლივი ღირებულება \$70 მილიარდს აღწევს (დანახარჯები კი \$12 მილი-არდადაა შეფასებული).

„არაფრისგან მიღებული სამოცდაათი მილიარდი დოლარი ბევრია, მაგრამ ეს არც \$700 მილიარდია, - მსჯელობს დილე-რი. - აბსურდული და ალბათ ამბოხებელი კი იქნებოდა, ამგვარი

არაპროპორციულობის გამო ცუდად მეგრძნო თავი. მე ერთი კომპანიაც კი არ დამიფუძნებია. ჩვენ ოპორტუნისტები და, ვფიქრობ, საკმაოდ კარგი მენეჯერები ვიყავით. ნუტავ ერთი კომპანია მაინც გამომეგონებინა, მაგრამ იმასაც ვნატრობ, ფრედ ასტერივით შემეძლოს ცეკვა ან ადელივით - სიმღერა“.

მას მერე, რაც 1995-ში IAC-ის წინამორბედზე კონტროლი მოიპოვა, ის 14%-ის ტოლფასი წლიური უკუგებით უზრუნველყოფს მეწილეებს, რითაც Berkshire Hathaway-საც ჯაბნის, S&P-საც და Hollywood-ის ისეთ გიგანტებსაც, როგორც Disney, CBS-ი და Viacom-ი არიან. „ციფრული სამყაროს დინამიკას მალევე ჩასწვდა, ბევრად ადრე, ვიდრე სხვა მედიამაგნატები, და გამოიყენა კიდევ ეს უპირატესობა“, - ამბობს IAC-ის მილიარდერი ინვესტორი მარლო გაბელი, რომელიც ათწლეულებია, დილერის ნაბიჯებს აკვირდება. „ბარის ყოველთვის აქვს გეგმა, - დასძენს გეფენი. - არასდროს მინახავს წაგებიან პოზიციში. ბრიყვი უნდა იყო, მის წინააღმდეგ რომ დადო ფსონი“.

დილერი დღეს ისევ უწყობს გამოწვევას კონვენციებს. ის IAC-ის მარგალიტის, Match Group-ის დარჩენილი ნაწილის გამოცალკევებას აპირებს და ANGI HomeServices-ის - სარემონტო საშუალებათა ბაზრობის - ცალკე კომპანიად გარდაქმნასაც გეგმავს. ორივეს ღირებულება ერთად \$20 მილიარდს შეადგენს. ამის შემდეგ დილერი კვლავ დაიწყებს ინტერნეტის უცხო და ყოფილი პროექტებით ექსპერიმენტირებას. „ჩვენი ყველა ტრანსფორმაცია საკუთარ თავში განახლებას გულისხმობს, - აღნიშნავს ფილოსოფიურად. - Match-ის ცალკე კომპანიად ქცევა განახლების პროცესია იმ თვალსაზრისით, რომ IAC, როგორც კომპანია, ახლიდან შეუდგება გამოგონებებს. ჩვენ... ვიკუმშებით, რათა ისევ გავიზარდოთ... ვიკუმშებით დაახლოებით \$5 მილიარდის ნაღდი ფულით“.

დილერის ყოფილი ლეიტენანტის და აწ უკვე Uber Technologies-ის აღმასრულებელი დირექტორის, დარა ხოსროვშაჰის თქმით, „ბარი ზვიგენივითაა. ცურვას თუ შეწყვეტს, მოკვდება. ჰოდა, განაგრძობს კიდევ ცურვას“.

დილერს რომ უკეთ გავუგოთ, უნდა გვესმოდეს, რომ მას დიდ სიამოვნებას ანიჭებს ერთგვარად სუსტი კონკურენტის სტატუსი. შესყიდვებზე როცა მიდგება საქმე, ის, როგორც წესი, თეთრ ყვავებს ყიდულობს, რომელთაც სხვები ზედაც არ უყურებენ. ეს კი, სხვათა შორის, დილერის ერთ-ერთი პირველი წარმატების სიუჟეტს წარმოადგენს. 1969 წლის კომედია „აუტანელ დათვებს“, გველისხმობთ, რომელიც დილერმა Paramount-ის სათავეში მისვლის შემდეგ გამოუშვა. უოლტერ მეთაუ ფილმში დიდებადაკარგული ბეისბოლის მოთამაშის როლს ასრულებს, რომელიც უნიჭო გუნდს, California Little Leaguers-ს, ჩემპიონატის მოასპარეზებდ გარდაქმნის. ეს სიუჟე-

ტი დილერის კარიერის შშენიერ შეჯამებად გამოდგება.

„ყველას ეგონა, რომ ბიჭს ტელევიზიიდან არაფერი გავგებოდა კინოში, - ამბობს დილერი და აღნიშნავს, რომ ამ \$9-მილიონიანი ფილმის მოტიანმა მოგებამ \$32 მილიონი შეადგინა. „ეს პატარა ფილმი ხელთ ჩამივარდა, ჰოდა, შევძელი მისი გამოზრდა და სისრულეში მოყვანა. ეს პატარა მარგალიტი, ცხადია, საუკეთესო კინო არ ყოფილა, მაგრამ გასართობი ნამდვილად იყო, - ამბობს დილერი და თვალეები უბრწყინავს. - არადა, ყველა მის წინააღმდეგ დებდა ფსონს“.

დილერი 1942 წელს სან-ფრანცისკოში დაიბადა და ბევრჯერ-პილბში გაიზარდა, სადაც მამამისს უძრავი ქონების სააგენტო ჰქონდა. UCLA-ში ჩააბარა, მაგრამ, როცა ტალანტის სააგენტო William Morris-ის საფოსტო განყოფილებაში იშოვა სამუშაო, სწავლა მიატოვა. იქ ის ინდუსტრიის მომავალ საკულტო ფიგურასთან, დევიდ გეფენთან ერთად მუშაობდა. 1964 წელს ABC-ში გადავიდა და 25 წლისამ წარმატებასაც მიაღწია, როცა ამ სატელევიზიო ქსელის კონცეფციას, „კვირის ფილმს“, ჩაუყარა საფუძველი. სწორედ ასე დაიწყო მისი მრავალწლიანი აღზვევა. 30 წლისა, ის პრაიმ-ტიმის ვიცე-პრეზიდენტად დანიშნეს; ერთი წლის შემდეგ, 1974-ში, მან „დიდ კინოში“, Paramount-ში გადაინაცვლა, სადაც ლამის ათი წელი იმუშავა და მთელი რიგი ისეთი ჰიტების პროდიუსერი იყო, როგორც, მაგალითად, „დაკარგული კიდობნის მაძიებლები“ გახლავთ.

1984-ში დილერმა ეს კომფორტული სამსახური დატოვა და რუპერტ მერდოკის-თვის მეოთხე ნაციონალური ქსელის შექმნას შეუდგა. გარეშე დამკვირვებლები კატასტროფას წინასწარმეტყველებდნენ. პატარა ბიუჯეტით, დილერმა Fox Broadcasting-ი ნამდვილ გიგანტად აქცია, ამისათვის კი არაპოპულარული ფსონები დადო ისეთ შოუებზე, როგორც „დაქორწინებულები... ბავშვებთან ერთად“ და „სიმპსონები“ გახლავთ. Hollywood-ის დაპყრობის შემდეგ დილერმა ყველაფრის ახლიდან დაწყება განიზრახა. „სულ უფრო ნაკლებად ცნობისმოყვარე ვხდებოდი, რაც ჩემთვის ფატალურია“. Fox-იდან 1992-ში წამოვიდა და, Macintosh PowerBook-ით აღჭურვილმა, ამერიკის გარეშე დაიწყო ხეტიალი. ის თავის მომავალს ეძებდა.

ბედმა მაშინ გაუღიმა, როცა მისმა მეგობარმა და ახლა უკვე ცოლმა თითქმის ოცწლიან ქორწინებაში, დიზაინერმა დიან ფონ ფურსტენბერგმა QVC-ზე შარფების გაყიდვა დაიწყო. ეს შარფები პანტაპუნტი იყიდებოდა, ჰოდა, ფონ ფურსტენბერგმა დილერს ამ შესაძლებლობის შესახებ ამცნო. „ეკრანებს მხოლოდ ამბების თხრობის საშუალებად ვიცნობდი, - ამბობს დილერი. - აქ კი ეკრანი ტელეფონების, ტელევიზორებისა და კომპიუტერების შერწყმის პრიმიტიულ დონეზე გამოიყენებოდა“. ანკესზე წამოვეგო - ფონ ფურსტენბერგის წყალობით,

დილერს დიდ სიამოვნებას ანიჭებს ერთგვარად სუსტი კონკურენტის სტატუსი. შესყიდვებზე როცა მიდგება საქმე, ის, როგორც წესი, თეთრ ყვავებს ყიდულობს, რომელიც დილერმა Paramount-ის სათავეში მისვლის შემდეგ გამოუშვა.



სწავლა გამომცდილებით

ბოსნიკან განსხვავებით, რომელმაც კოლეჯი დროზე ადრე მიატოვა, IAC-ის აღმასრულებელ დირექტორს, ჯერი ლევის Ivy League-ის ორი დიპლომი აქვს: ბაკალავრის – ეკონომიკაში და მაგისტრის – ინჟინერიაში.

რომლის ქონებაც, თავის მხრივ, \$200 მილიონად არის შეფასებული. „მე რაღაც იდეას გავახმოვანებ ან ის იტყვის რამეს, მერე ეს ნათქვამები ახტება, როგორც ბურთი ჰაერში, და ეცემა იქ, სადაც ეცემა, - ამბობს დილერი მათი ურთიერთობის შესახებ. - ჩვენ ერთმანეთის ცხოვრებას ვასტიმულირებთ“.

1992-ში QVC გასაყიდად გაიტანეს, ჰოდა, დილერის თქმით, Comcast-ის რობერტსების ოჯახის მხარდაჭერით, მან კომპანიაში \$25 მილიონი დააბანდა და მასზე კონტროლიც მოიპოვა. მალევე Paramount-ის ყიდვა სცადა, მაგრამ Viacom-ის სამწერ რედსტონთან სააუქციონო ომში ჩაება და ეს \$9.6-მილიარდიანი ნადავლი დაკარგა. შემდეგ, 1994-ში, CBS-თან დაგვემიღ გაერთიანებამდე, რობერტსებმა QVC გამოისყიდეს და დილერს \$130 მილიონის ჯეკპოტიც მოუტანეს. მაგრამ დილერი კვლავ უმუშევარი დარჩა.

დახმარება Liberty Media-ს ჯონ მელონის (75-ე ადგილისა და \$7.3 მილიარდის მფლობელის) სახით ეწვია, რომელიც, როგორც დილერი ამბობს, 1995-ში მას Silver King Broadcasting-ის შესყიდვის დაფინანსებაში დაეხმარა. იმხანად Silver King-ი UHF-მაუწყებელთა კოლექციაზე ოდნავ მეტს თუ წარმოადგენდა და QVC-ის მეტოქეში, Home Shopping Network-ში ფლობდა წილს. მაგრამ ეს IAC-ის დასაწყისი იყო.

მელონის დაფინანსებით, დილერმა ვაჭრობა - და ბევრი ფულის შოვნა - დაიწყო. 1997-ში მან ხელი მოაწერა კონტრაქტს, რომლითაც, \$4.1 მილიარდის სანაცვლოდ, საკაბელო ტელევიზიის

პროფილი • ბარი დილერი

ქსელ USA-ს 55% იყიდა ედგარ ბრონფმენ უმცროსისგან. ოთხი წელიც არ იყო გასული, რომ ის Vivendi-ს მიჰყიდა \$11 მილიარდად. 1997-შივე, \$210 მილიონად, მან Ticketmaster-ის ნახევარი შეიძინა, მერე ნახევარი კი 2003-ში ჩაიგდო ხელში. 2008-ში Ticketmaster-ი ცალკე კომპანიად აქცია, ხოლო ორი წლის შემდეგ ის Live Nation-თან გააერთიანა. ეს ბიზნესი - ლამის მონოპოლისტი საკონცერტო და სპორტული ბილეთების სფეროში - დღეს \$15 მილიარდად ფასობს.

1990-იანების მიწურულს დიანის ვაჟმა, ალექსანდერ ფონ ფურსტენბერგმა დილერს ურჩია, ონლაინ დაწყვილების საიტებისთვის შეეველო თვალი, რომლებიც მაშინ იკიდებდნენ ფეხს. ორივეს სჯეროდა, რომ პაემნები ფიზიკური სამყაროდან ონლაინ გადაინაცვლებდა. მათ მალევე მიაგნეს დალასში დაფუძნებულ Match.com-ს და 1999-ში მასში ინვესტიციის განხორციელებას მიჰყვეს ხელი. რაღაც მომენტში ეს საიტი უფრო მოდურ პლატფორმებს - მაგალითად, Tinder-სა და Hinge-ს - შეერწყა. ჯამში \$41.6 მილიარდის ინვესტიციის შედეგად, დილერი IAC-ის წილის ღირებულების ზრდის მოწმე შეიქნა - \$17 მილიარდამდე. მისი პროგნოზით, მოგზაურობაც გადაინაცვლებდა სააგენტოებიდან ვებზე. 1999-ში \$245 მილიონად Hotels.com-ი შეისყიდა, მერე კი, 2001-ში, Microsoft-თან გაჩარხა გარიგება, რათა, \$1.5 მილიარდის სანაცვლოდ, Expedia-ზე მოვებოვებინა კონტროლი, თანაც დათანხმდა, რომ შესყიდვას პირდაპირ 11 სექტემბრის ტერაქტების შემდეგ მოიყვანდა სისრულეში. „თუ არსებობს სიცოცხლე, არსებობს მოგზაურობა“, - გადაწყვიტა მან და თავი დაირწმუნა, რომ გარიგება უნდა დაედო. დღეს Expedia \$20 მილიარდი ღირს.

ყველა გარიგების საქმე როდი წავიდა კარგად. 1999-ში დილერმა ამაოდ სცადა Lycos-ის - ერთ-ერთი პირველი საძიებო სისტემის - ყიდვა. ეს ალბათ კარგიც იყო, თუ გავითვალისწინებთ, რომ ერთი წლის შემდეგ პატარა კომპანია, სახელად Google-ი, დაფუძნდა. მაგრამ მან მაინც მოახერხა საძიებო სისტემაში \$2 მილიარდის დაკარგვა, როცა 2005-ში წარუმატებელი Ask Jeeves-ი შეიძინა.

ჯეფრი კაცენბერგს რომელიც Paramount-ში დილერის ხელმძღვანელობის დროს მუშაობდა, მიაჩნია, რომ ამ უკანასკნელის ინსტინქტები და შეუპოვრობა, Hollywood-ში გატარებული ორი ათწლეულის შედეგად რომ აითვისა, იდეალურად გადავიდა ვებსა და IAC-ზე. კაცენბერგი ხაზს უსვამს, რომ „აუტანელი დათვების“ მსგავსი ფილმის დღის შუქზე გამოტანა მხოლოდ ღრმა რწმენის მქონე პროდიუსერს შეუძლია, და რომ ზუსტად ასეთივე ჟინით ახერხებს დილერი ზოგიერთი თავისი კონტრასტული ვებსაკუთრებისთვის წარმატების მოპოვებას. „ბარი სულ იმას ამბობდა, არასდროს დგება ბუნებრივად ფილმის გამოშვების შესაფერისი მომენტიო, - ისხენებს კაცენბერგი. - ფილმი ვიდაცის რწმენამ და ჟინამ უნდა გამოუშვასო“.

დიღერის სიტუაცია დღეს არცთუ უცხოა. ის IAC-ს იმ დროს ახსენებს, რა დროსაც სილიკონის ხეობის ბეჭემოლები ისევე ძლევამოსილად გამოიყურებიან, როგორც, თავის დროზე, ჯონ დ. როკფელერის Standard Oil-ი იყო. მანამ სექტემბრის დასაწყისში დიღერი Forbes-ის კითხვებზე პასუხებში საათებს ატარებდა, Match-ის აქციათა ფასები ეცემოდა, რისი მიზეზიც Facebook-ის განცხადებაში უნდა ვეძებოთ – ჩვენი ონლაინ დაწყვილების პლატფორმისთვის გაორმაგებული ძალისხმევით ვიმუშავებთო. პარალელურად, აგვისტოში, მოგებათა შემცირების კვლავდაკვალ, Angie's List-იდან (საიმედო ადგილობრივი ბიზნესების ცნობარიდან, რომელსაც ათწლეულების სტაჟი აქვს) გამომზდილმა ANGI HomeServices-მა 45%-იანი ვარდნა განიცადა.

ამას სასამართლო საქმეებიც ემატება. Tinder-ის თანადამფუძნებლების, შონ რედისა და ჯასტინ მათინის, მტკიცებით, აპლიკაციის Match-ში გაერთიანების შედეგად, მათ უსამართლოდ დაკარგეს მილიარდები. დიღერს ამაზე მკაცრი პასუხი აქვს: „შონ რედი ბაქიაა და ცუდი მსახიობი“.

დიღერი იმასაც დასძენს, რომ Facebook-ი ჯერ უნდა დარეგისტრირდეს Match-ის საფრთხედ. „ძალიანაც არ ვვლავ“- სარკასტულად შენიშნავს, მერე კი რეგულაციების თემას ეხება. „ვფიქრობ, რეალური პრობლემები არსებობს, - ამბობს და Google-ზე გადააქვს ყურადღება. - ჩვენგან, როგორც რეკლამის დამკვეთებისგან, ფულის აღება ნორმალურია. მაგრამ, ვფიქრობ, არაა ნორმალური, როცა მერე ჩვენი მომხმარებლების დატაცებას ცდილობ“.

IAC-ის ყოველდღიური საქმიანობის დიდი ნაწილი დიღერს გარიგებებზე დახარბებული აღმასრულებლების ახალი ჯგუფისთვის აქვს გადაბარებული, რომელსაც 40 წლის ჯიი ლევინი თაოსნობს – კომპანიათა შესყიდვებისა და გაერთიანების ყოფილი ბანკირი მკვეთრი ჩიკაგოური აქცენტით. ლევინი, რომელიც IAC-ის აღმასრულებელ დირექტორად 2015-ში დაინიშნა, 2018-ის მარტში Bluecrew-ს \$10-მილიონიანი შესყიდვის საქმეს ხელმძღვანელობდა. Bluecrew მშენებლობისა და ლოგისტიკის მუშახელს სამუშაო ადგილებთან აკავშირებს და მშენებელთა ეროვნული IAC-ის ხედვას ANGI HomeServices-ის მომავალთან დაკავშირებით. ამავე მიზეზით, ANGI-მ დაახლოებით \$150 მილიონი გადაიხადა შეკვეთებზე მომუშავე დასუფთავების სერვისი Handy-ში, ხოლო რამდენიმე თვის შემდეგ ლევინმა \$250 მილიონი დახარჯა Turo-ზე – აპლიკაციაზე, რომელიც მძღოლებს საშუალებას აძლევს, თავიანთი უქმად მყოფი მანქანები სხვებს გაუზიარონ, ისევე როგორც სახლის პატრონები აქირავებენ ოთახებს Airbnb-ის მეშვეობით.

დიღერის გარიგებები, სილიკონის ხეობაში გაჩარხულ გარიგებებთან შედარებით, შეიძლება, ზღვაში წვეთად მოგეჩვენოთ,

თუმცა მათ ფულის გაკეთების გაცილებით მაღალი შანსები აქვთ. მეტოქე ინტერნეტკონგლომერატი Softbank-ი რას აღარ აკეთებს, თავისი მასიური ინვესტიცია რომ გადაარჩინოს Uber-სა (\$7.4 მილიარდი) და WeWork-ში (\$10.6 მილიარდი). IAC უფრო ძველმოდურია. დიღერს ურჩევნია, წლები – და მილიონები – დააბანდოს ANGI-ს მსგავსი კომპანიების მულტიმილიარდოვანი ბიზნესებად გარდაქმნაში, ვიდრე უთვალავმილიარდიანი ინვესტიციით პროცესის ხელოვნურად დაჩქარება სცადოს.

მეტყ, ის უიღბლო შენაძენებსაც კი ამუშავებს. ასე, მაგალითად, IAC კვლავაც ფლობს Ask Jeeves-ს, რომელიც ახლარებენდირებულია, Ask-ი ჰქვია და ორად არის გაყოფილი: მედიაკომპანიად და ვებბრაუზერის აპლიკაციად. მოკლედ, Ask-ი ახერხებს, რომ თვეში 120 მილიონი მომხმარებელი მოიზიდოს, IAC კი ნაღდი ფულისთვის იყენებს მას. როცა 2006-ში დიღერმა CollegeHumor-ის მშობელი, Connected Ventures-ი, რვაჯიფრიათი თანხის სანაცვლოდ შეიძინა, ბევრს სასაცილოდაც არ ეყო. მაგრამ შესაძლოა, ბოლოს სწორედ დიღერმა გაიცინოს: Connected Ventures-ში მედიაპლენერი, სახელად Vimeo, იყო ჩამალული.

2015-ში Harvard-ის ბიზნესადმინისტრირების მაგისტრმა, 32 წლის ანჯალი სუდმა ლევინსა და დიღერს ურჩია, Vimeo-ს წაგებიანი, ორიგინალი შიგთავსისთვის თავი მიენებებინათ და მასზე, როგორც რუჟისორებისთვის განკუთვნილ ფილმების გამოსაქვეყნებელ საშუალებაზე, კონცენტრირებულიყვნენ. ისევე როგორც WordPress-ია ასობით მილიონი ბლოგის უკან მდგომი პროგრამული უზრუნველყოფა, Vimeo, დღეს რჩეული გამოსაქვეყნებელი პლატფორმაა მილიონზე მეტი გადამხდელი

გამომწერისთვის, რომელთაც, წლიური შემოსავლების სახით, \$200 მილიონზე მეტი მოაქვთ. ერთი სიტყვით, უიღბლო შენაძენი ახლა IAC-ის მარგალიტად იქცა, რომელსაც 26%-იანი ზრდის ტემპი აქვს აღებული და რომელიც \$2 მილიარდად არის შეფასებული.

2019-ში დიღერის IAC, შემოსავლების სახით, \$5 მილიარდს მოიტანს, რაც დაახლოებით 12%-იანი ზრდაა გასულ წელთან შედარებით. მიუხედავად ამისა, მისი \$20 მილიარდის ტოლფასი საბაზრო კაპიტალიზაცია, როგორც ჩანს, მხოლოდ ორ ოპერაციაში განხორციელებულ ინვესტიციას ასახავს: Match Group-ის 81%-ს და ANGI HomeServices-ის 84%-ს, რომელთაც (ორივეს) დიღერი თავიდან მოცილებას უპირებს.

მაგრამ თუ ერთი წამით მაინც იფიქრებთ, რომ ბარი დიღერსა და მის თეთრ ყვავებზე – იქნება ეს Investopedia, Ask-ი, Bluecrew, Brides-ი თუ Turo – აღარაფერს შეიტყობთ, ცდებით.

„ჩემი გული ამ პაწაწინა კომპანიას ეკუთვნის, რომელიც უკვე გაიზარდა, - ამბობს დიღერი ერთგვარი ნოსტალგიით. - რაღაც მომენტში, ვთქვი - თუ არ დამცინიან, ესე იგი რაღაც ვერაა რიგზე-მეთქი“.

დიღერის გარიგებები, სილიკონის ხეობაში გარარხულ გარიგებებთან შედარებით, შეიძლება, ზღვაში წვეთად მოგეჩვენოთ, ფულის გაკეთების გაცილებით მაღალი შანსები აქვთ.

ეროვნულ ანგარიშთა სისტემის ახალი მეთოდოლოგია



ეროვნულ ანგარიშთა სისტემის ახალი მეთოდოლოგია

მიმდინარე წლის 15 ნოემბრიდან საქსტატი ეროვნულ ანგარიშთა სისტემის (ეას-ი) ახალ სტანდარტებზე (SNA 2008) გადავიდა, რაც გულისხმობს მთლიანი შიდა პროდუქტისა (მშპ-ი) და მთელი რიგი მაკროეკონომიკური მაჩვენებლების ახალი მეთოდოლოგიის შესაბამისად გაანგარიშებას.

ეას-ი წარმოადგენს ინტეგრირებული ანგარიშებისა და ბალანსების ერთობლიობას, რომელიც ეფუძნება საერთაშორისო დონეზე შეთანხმებულ ცნებებს, კლასიფიკაციებსა და აღრიცხვის ზოგად წესებს. მისი მეთოდოლოგიური საფუძველია გაეროს, ევროსტატის, საერთაშორისო სავალუტო ფონდის, მსოფლიო ბანკის და ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციის მიერ შემუშავებული საერთაშორისო სახელმძღვანელო (System of National Accounts (SNA), 2008).

ეას-ის ახალ მეთოდოლოგიაზე გადასვლა ევროკავშირის ქვეყნებმა 2014 წლიდან დაიწყეს. მათ რიგებს 2015 წლიდან ასევე შეუერთდა სომხეთი, თურქეთი, უკრაინა და ბელარუსი.

დღეის მდგომარეობით აღნიშნული სისტემა (SNA 2008) საქართველოს გარდა მსოფლიოს 80-მდე ქვეყანაშია დანერგილი. ამასთან, ქვეყნების გარკვეული ნაწილი კვლავ ეროვნულ ანგარიშთა სისტემის წინა ვერსიით (SNA 1993) ხელმძღვანელობს.

ეას-ის ახალი მეთოდოლოგიის დანერგვასთან

დაკავშირებული სამუშაოები, საერთაშორისო ექსპერტების აქტიური ჩართულობით, საქსტატში 2017 წლიდან დაიწყო. ამასთან, აღნიშნულ სტანდარტებზე გადასვლა გათვალისწინებული იყო ევროკავშირთან ასოცირების შესახებ შეთანხმების სამოქმედო გეგმით.

ეას-ის ახალ მეთოდოლოგიაზე (SNA 2008) გადასვლამ ეროვნულ ანგარიშებში მთელი რიგი ცვლილებები განაპირობა, რაც, ერთი მხრივ, უკავშირდებოდა სხვადასხვა მაკროეკონომიკური მაჩვენებლის გაანგარიშებას ახალი სტანდარტის შესაბამისად, ხოლო მეორე მხრივ, მონაცემთა წყაროს არსებით გაუმჯობესებას, დაუკვირვებადი ეკონომიკის მასშტაბების შეფასებისა და ადმინისტრაციულ მონაცემთა დამუშავების თვალსაზრისით.

ეას-ის ძველსა და ახალ მეთოდოლოგიას შორის არსებული განსხვავებები ძირითადად დაკავშირებულია ფინანსური შუამავლობის მომსახურების არაპირდაპირი შეფასების (FISIM) ცვლილებასთან, კვლევებსა და დამუშავებასთან დაკავშირებული ხარჯების კაპიტალიზაციასთან და საკუთარი საცხოვრისის პირობითი რენტის გაანგარიშების გაუმჯობესებასთან. კერძოდ:

* ეას-ის წინა ვერსიის (SNA 1993) მიხედვით, თუ FISIM-ი წარმოადგენდა შუალედურ მოხმარებას და აქედან გამომდინარე, არ მონაწილეობდა მშპ-ის გაანგარიშებაში, ახალი მეთოდოლოგიის შე-

საბამისად (SNA 2008), განხორციელდა მისი გარკვეული ნაწილის გადაკვალიფიცირება საბოლოო მოხმარებად, რამაც მშპ-ის დონის ზრდა განაპირობება.

* გარდა ამისა, კვლევებსა და დამუშავებაზე გაწეული ხარჯები ეას-ის წინავერსის მიხედვით, ითვლებოდა შუალედურ მოხმარებად, ხოლო ახალი მეთოდოლოგია მას განიხილავს ძირითად კაპიტალში განხორციელებულ ინვესტიციებად, რაც ასევე განაპირობებს მშპ-ის დონის ზრდას.

* ახალი მეთოდოლოგიის შესაბამისად, ასევე გარკვეული ცვლილებები შესული საკუთარი საცხოვრისის პირობითი რენტის გაანგარიშებაში, რაც ევროკომისიის რეგულაციებს ეფუძნება. ამასთან, თუ ადრე აღნიშნული კომპონენტის შეფასებები მხოლოდ შინამეურნეობების გამოკვლევის შედეგებს ეფუძნებოდა, ახალი სტანდარტის შესაბამისად მნიშვნელოვნად გაფართოვდა მონაცემთა შეფასებისა და გაანგარიშების წყაროები.

ზემოთ აღნიშნულის გარდა, განხორციელდა მთელი რიგი მეთოდოლოგიური ხასიათის ცვლილებები, რასაც ახალი სტანდარტის დანერგვა ითვალისწინებდა, კერძოდ: ეროვნულ ანგარიშებში დაინერგა ეკონომიკური საქმიანობის სახეებისა და პროდუქტების ახალი კლასიფიკატორები (NACE Rev. 2 და CPA 2008), მშპ-ის გაანგარიშება დაეფუძნა რესურსებისა და გამოყენების ცხრილებს, გაუმჯობესდა არასაბაზრო პროდუქციის გამოშვების გაანგარიშებისა და მარაგების ცვლილების შეფასება, არსებითი ცვლილებები შესული დაზღვევის გამოშვების გაანგარიშებაში, ასევე გაუმჯობესდა დეფლირების მეთოდები, რაც ფასების ინდექსების წრის გაფართოებასთან იყო დაკავშირებული. ამასთან, გადასახადების აღრიცხ-

ვისას საკასო მეთოდის ნაცვლად უკვე გამოიყენება დარიცხვის მეთოდი, რაც თანხვედნაშია ეროვნული ანგარიშების შედგენის საერთაშორისოდ აღიარებულ მეთოდთან.

მონაცემთა წყაროს გაუმჯობესების თვალსაზრისით ჩატარდა დაუკვირვებადი ეკონომიკის სპეციალური კვლევები სასტუმროებისა და რესტორნების, სოფლის მეურნეობისა და მშენებლობის სექტორებში, რომელთა შედეგებიც ახალი მეთოდოლოგიით შედგენილ ეროვნულ ანგარიშებში აისახა. მიმდინარე წლის განმავლობაში ასევე ჩატარდა ბაზრებისა და ბაზრობებზე მოვაჭრე ეკონომიკური სუბიექტების გამოკვლევა, რომლის შედეგებიც გამოყენებულ იქნა ვაჭრობის სექტორში დაუკვირვებადი ეკონომიკის შესაფასებლად. გარდა ამისა, ევროსტატისა და საერთაშორისო სავალუტო ფონდის მიერ შემოთავაზებული და საერთაშორისოდ აღიარებული მეთოდოლოგიის შესაბამისად, დაუკვირვებადი ეკონომიკის შეფასების მეთოდები გაუმჯობესდა და მშპ-ში გათვალისწინებულ იქნა არალეგალური საქმიანობის გამოშვება.

წყაროს გაუმჯობესების მიმართულებით აღსანიშნავია ასევე შუალედური მოხმარების სტრუქტურის განახლება სპეციალური გამოკვლევის საფუძველზე, რომელიც საქსტატმა მიმდინარე წლის განმავლობაში ჩატარა. გამოკვლევამ მოიცვა ყველა ინსტიტუციური სექტორი, რამაც არსებითად გააუმჯობესა რესურსებისა და გამოყენების ცხრილების ხარისხი.

ახალი მეთოდოლოგიით წარმოებული მშპ-ის და ეროვნული ანგარიშების სხვა აგრეგატების გაანგარიშებასთან ერთად, დღის წესრიგში დადგა წინა წლების მონაცემებთან შესადარისობის საკითხი, რაც გულისხმობდა ისტორიული მწკრივის გადაანგარიშებას, რათა უზრუნველყოფილიყო 2018 წლის ახალი მეთოდით გაანგარიშებული მონაცე-


მების სრული შესადარისობა წინა პერიოდის მონაცემებთან. შესაბამისად, საქსტატმა განაახლა და გადაიანგარიშა მონაცემები 2010 წლიდან.

ახალ სტანდარტზე გადასვლის შედეგად 2018 წელს მშპ-ის დონე, წინა მეთოდოლოგიით გაანგარიშებულ მონაცემთან შედარებით, 8.6%-ით გაიზარდა. აღნიშნულ ზრდაში მეთოდოლოგიური ხასიათის ცვლილების გავლენა 3.0%-ით შეფასდა, ხოლო სტატისტიკური წყაროს გაუმჯობესების შედეგად მშპ-ის დონე 5.6%-ით გაიზარდა.

აღნიშნული ცვლილებების შედეგად დაახლოებით 376 დოლარით გაიზარდა მშპ-ის მოცულობა ერთ სულზე და 4722 დოლარით შეადგინა.

მეთოდოლოგიურმა ცვლილებებმა გარკვეული გავლენა იქონია მშპ-ის დარგობრივ სტრუქტურაზეც. 17%-დან 13.9%-მდე შემცირდა ეკონომიკაში ვაჭრობის სექტორის წილი. შემცირებულია ასევე მრეწველობისა (17%-დან 14.6%-მდე) და მშენებლობის სექტორების (9.3%-დან 8.3%-მდე) წილი. ადრე გამოქვეყნებულ მონაცემებთან შედარებით გაიზარდა სასტუმროებისა და რესტორნების (3.2%-დან 4.6%-მდე), ასევე უძრავი ქონებით ოპერაციების სექტორის (7.4%-დან 11.4%-მდე) წილი.

აღსანიშნავია, რომ ზემოთ აღნიშნული მეთოდოლოგიის დანერგვასთან დაკავშირებული სამუშაოები საქსტატში რამდენიმე წლის განმავლობაში მიმდინარეობდა, რომლებშიც, ევროკავშირის პროგრამა Twinning-ის ფარგლებში, აქტიურად მონაწილეობდნენ საერთაშორისო სავალუტო ფონდის ექსპერტები, ასევე შვედეთის, დანიისა და ჩეხეთის სტატისტიკის სამსახურების წარმომადგენლები.

ახალი მეთოდოლოგიით გაანგარიშებული მშპ და ეროვნული ანგარიშების სხვა აგრეგატები საქსტატის მიერ მიმდინარე წლის 15 ნოემბერს გამოქვეყნდა. 

სახელმწიფო ბიუჯეტი საპარლამენტო არჩევნების სამსახურში



საპარლამენტოს 2020 წელი რთული

წელი იქნება. ქვეყნის არცთუ ისე ძლიერ და რისკებით სავსე ეკონომიკას პოლიტიკურ გამოწვევებთან გამკლავება კვლავ მოუწევს. ამ პროცესში მთავრობის ეკონომიკურ პოლიტიკას, ე.წ. მთავრობის ჩარევას, მნიშვნელოვანი როლი აქვს. მთავრობის ჩარევის ყველაზე გავლენიანი ინსტრუმენტი კი ქვეყნის ბიუჯეტია.

2020 წლის სახელმწიფო ბიუჯეტის პროექტი, რომელიც პოლიტიკურად მიზანშეწონილი გადაწყვეტილებებით არის დატვირთული, პარლამენტში საბოლოო დამტკიცებას ელოდება, სახელისუფლებო პარტიისთვის 2020 წლის მთავარი პოლიტიკური მიზანშეწონილობა საპარლამენტო არჩევნების მოგებაა. პირველ რიგში, ბიუჯეტსაც ეს დაკვეთა აქვს. 2020 წლის სახელმწიფო ბიუჯეტის პრიორიტეტი პენსიისა და საჯარო სექტორში დასაქმებულთა ხელფასების ზრდაა.

2019 წელთან შედარებით, 2020 წლის სახელმწიფო ბიუჯეტის ხარჯები დაახლოებით 900 მლნ ლარით იზრდება. 431 მლნ ლარით მეტი დაიხარჯება სოციალურ პროგრამებზე (პენსია, ჯანდაცვა, სოციალური დახმარება). 167 მლნ ლარით იზრდება ადმინისტრაციული ხარჯები.

პენსიები და ხელფასები ძირითადად 2020 წლის მეორე ნახევრიდან იზრდება, რაც გათვლილია ოქტომბერში გასამართ არჩევნებზე - მომატებული პენსიითა და ხელფასით მინიჭებული კმაყოფილება განელებული არ უნდა იყოს.

მომავალი წლის პირველი იანვრიდან ყველა სახის პენსია 20 ლარით იზრდება. პირველი ივლისიდან კი დამატებით 30 ლარით გაიზრდება 70 წლისა და უფრო მაღალი ასაკის პირთა პენსია, მკვეთრად გამოხატული და 18 წლამდე ასაკის შშმ პირთა სოციალური დახმარებები. 1 ივლისიდან საშუალოდ 125 ლარით გაიზრდება პოლიციელების, მესხანძრე-მაშველებისა და მათთან გათანაბრებული პირების ხელფასი. 1 ივლისიდან 100 ლარით გაიზრდება სასწრაფო დახმარებისა და სოფლის ექიმების ხელფასი. 1 სექტემბრიდან 100

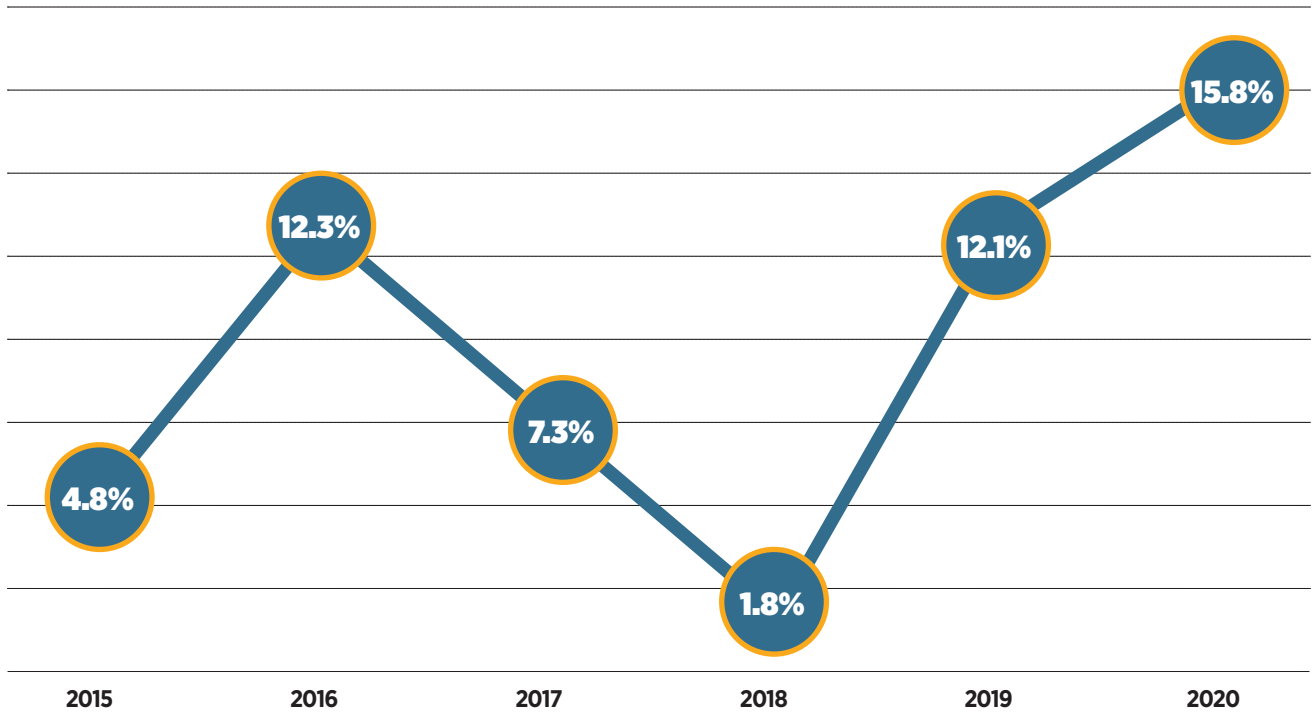
ლარით გაიზრდება საბავშვო ბაღებში დასაქმებულთა ხელფასი. 1 ოქტომბრიდან 150 ლარით გაიზრდება სკოლის მასწავლებლების ხელფასი.

ის არგუმენტი, რომ ბიუჯეტი პირველი იანვრიდან პენსიებისა და ხელფასების ზრდას ფინანსურად ვერ გაუძლებდა, სიცრუეში შემყვანია. სრულიად შესაძლებელია, პირველი იანვრიდან ისეთი მოცულობით გაიზარდოს პენსია და ხელფასი, რომ 2020 წლის განმავლობაში იგივე თანხა მიიღოს პენსიონერმა და დასაქმებულმა, რასაც შემოთავაზებული პროექტის ფარგლებში მიიღებს. მაგალითად, პენსიონერებს, ვისაც 1 ივლისიდან 30 ლარი ემატება, შესაძლებელია, 1 იანვრიდან მოემატოთ 30 ლარის ნაცვლად 15 ლარი და 12 თვის განმავლობაში იმავე ნამატს მიიღებდნენ, რასაც მიიღებენ წლის მეორე ნახევარში 30 ლარის მომატებით. ასევე ხელფასების შემთხვევაში: ამ თანხის მოელ წელზე გადანაწილება შესაძლებელია და უკეთესიც არის. მაგრამ ამ შემთხვევაში პენსიებისა და ხელფასების მატების საარჩევნო ეფექტი შესუსტდება.

2020 წელს ყველაზე მეტი თანხა პენსიების ზრდაზე დაიხარჯება. საპენსიო დანახარჯები ყოველ წელს იზრდება, მაგრამ 2020 წელს გაცილებით მეტად იზრდება, ვიდრე წინა წლებში. ზრდისთვის 305 მლნ ლარია გამოყოფილი, ჯამში კი 2 230 მლნ ლარი დაიხარჯება, რაც 2019 წლის მაჩვენებელზე 15.8%-ით მეტია. 2015-2019 წლებში საპენსიო ხარჯების ყველაზე მაღალი ტემპით ზრდა ისევ საპარლამენტო არჩევნების წელს დაფიქსირდა, 2016 წელს ხარჯი 12.3%-ით გაიზარდა.

გარდა იმისა, რომ საპარლამენტო არჩევნებამდე 1-3 თვით ადრე პენსიისა და ხელფასის მატება საარჩევნოდ ადმინისტრაციული რესურსის გამოყენება და სახელისუფლებო პარტიას კონკურენტებთან შედარებით პრივილეგიებს უქმნის, მეორე საკითხია, საიდან მოდის დასახარჯი ფული და ეს გადაწყვეტილება გარკვეულ მაკროეკონომიკურ პრობლემებს ხომ არ გამოიწვევს.

ბიუჯეტიდან საპენსიო ხარჯის ზრდის ტემპი



მონაცემთა წყარო: ფინანსთა სამინისტრო

როდესაც ეროვნული ვალუტა გაქვს, ფულის ბეჭდვა არანაირი პრობლემა არ არის, მაგრამ უკვე დიდი ხანია, კაცობრიობამ და საქართველომ გასული წლის 90-იანი წლებიდან იცის, რომ ბევრი ფულის დაბეჭდვით და ხალხისთვის დარიგებით ჰიპერინფლაციას გამოიწვევ, ფულს გააუფასურებ და ხალხს გამდიდრების ნაცვლად გააღარიბებ.

2020 წლის სახელმწიფო ბიუჯეტი ცალსახად ეკონომიკური კრიზისის მომასწავლებელი არ არის, მაგრამ სერიოზულ მაკროეკონომიკურ რისკებს აჩენს. დავიწყოთ იმით, რომ 5%-იან ეკონომიკურ ზრდაზე დაგვემდინა, რაც დღევანდელი გადასახედიდან საკმაოდ ოპტიმალური მიზანია.

2019 წელთან შედარებით 176 მლნ

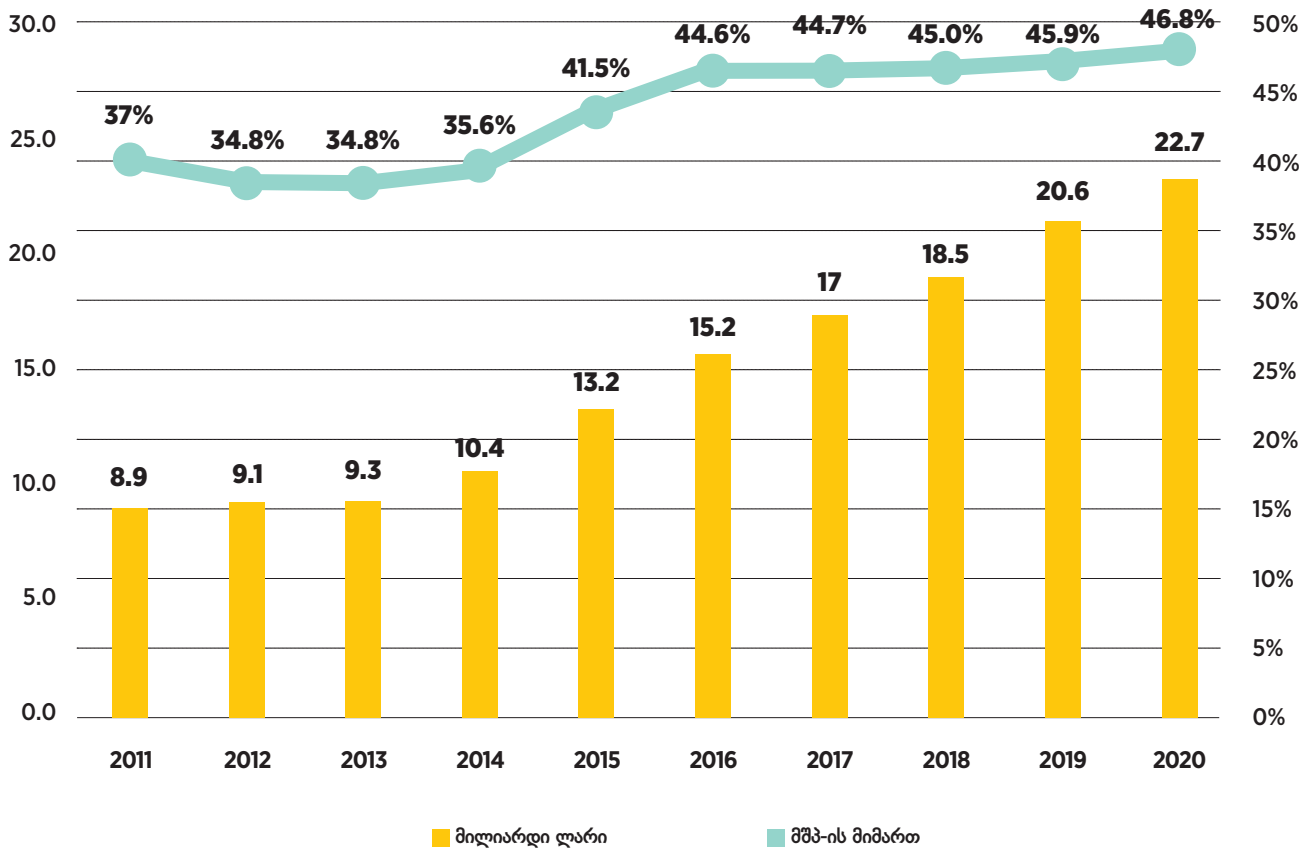
ლარით მცირდება ბიუჯეტის საოპერაციო სალდო (მთავრობის დანაზოვი), რაც მდგრადი გრძელვადიანი ეკონომიკური ზრდისთვის არასასურველია.

იზრდება სახელმწიფო ბიუჯეტის როგორც ოფიციალური (მთლიანი სალდო), ასევე ტრადიციული გაგებით დეფიციტი. უარყოფითი მთლიანი სალდო მშპ-ის 3.5% იქნება, ხოლო ტრადიციული დეფიციტი - მშპ-ის 4%. საბიუჯეტო კოდექსით ბიუჯეტის დეფიციტად უარყოფითი მთლიანი სალდოა მიჩნეული, მაგრამ, რადგან მთლიანი სალდო სრულად არ მოიცავს ბიუჯეტის ყველა სახის შემოსავლებსა და ხარჯებს, ტრადიციული გაგებით ბიუჯეტის დეფიციტში იგულისხმება, სულ რამდენი თანხა დააკლდა ბიუჯეტს, რომელიც ასა-

ლი ვალის აღებით და ნაშთზე არსებული თანხის გამოყენებით დაფარა. რეალურად სახელმწიფო ვალის ზრდას და მაკროეკონომიკურ გავლენებს ტრადიციული დეფიციტი იწვევს.

2020 წელს საქართველოს მთავრობა 2.8 მლრდ ლარამდე ვალს აიღებს, მაგრამ ამავე დროს ერთ მლრდ ლარამდე ადრე აღებული ვალის მომსახურებას მოხმარდება. შედეგად, მთავრობის ვალი 1757 მლნ ლარით გაიზარდება, საიდანაც 856 მლნ ლარი - საშინაო ვალი, ხოლო 901 მლნ ლარი - საგარეო ვალი იქნება. 2020 წლის ბოლოს სახელმწიფო ვალი 22.7 მლრდ ლარს მიაღწევს, რაც პროგნოზირებული მშპ-ის 46.8% იქნება. მიმდინარე წლის 30 სექტემბრის მდგომარეობით, საქართველოს სახელმ-

საქართველოს სახელმწიფო ვალი



მონაცემთა წყარო: ფინანსთა სამინისტრო

წიფო ვალი 20.2 მლრდ ლარია, რაც მშპ-ის 46.2%-ია.

მთავრობა ვერ ახერხებს ბიუჯეტის ისე დაგეგმვას, რომ ვალის მშპ-თან ფარდობის მაჩვენებელი შემცირდეს. 2013 წელს საქართველოს მთავრობის მიერ მიღებული სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების სტრატეგიის („საქართველო 2020“) მიხედვით, 2020 წელს საქართველოს სახელმწიფო ვალი მშპ-ის 40%-ზე ნაკლები უნდა ყოფილიყო.

2020 წლის სახელმწიფო ბიუჯეტის პროექტის პრობლემა ისიც არის, რომ იგი არ შეესაბამება ეროვნული ბანკის მიერ გამკაცრებულ მონეტარულ პოლიტიკას, რომლის მიზანაც ინფლაციის დონის შემ-

ცირება და ლარის კურსის სტაბილურობაა. 2020 წელს ბიუჯეტის ხარჯები, დეფიციტი და ვალის აღება იზრდება. ამას ფისკალური ექსპანსია ეწოდება და ერთობლივი მოთხოვნის ზრდას იწვევს (Forbes-ის წინანომერში ვწერდით, რომ ეროვნულმა ბანკმა მონეტარული პოლიტიკა ერთობლივი მოთხოვნის შესამცირებლად გამკაცრა). ფისკალური ექსპანსია მოკლევადიან ეკონომიკურ ზრდას ხელს უწყობს, მაგრამ ინფლაციას და საქართველოს შემთხვევაში ლარის კურსის გაუფასურებასაც ახალისებს. ასეთი ფისკალური პოლიტიკის გადასაფარად ეროვნულ ბანკს იმაზე მეტად მოუწევს მონეტარული პოლიტიკის გამკაცრება, ვიდრე მთავრობის მხრიდან

კოორდინირებული ფისკალური პოლიტიკის შემთხვევაში მოუწევდა. ეს საბოლოო ჯამში გრძელვადიან ეკონომიკურ ზრდას დააზარალებს.

ბიუჯეტის ხარჯების ზრდის სტრუქტურა აჩვენებს, რომ ფისკალური ექსპანსია 2020 წლის არჩევნებითაა განპირობებული. თუმცა 2020 წლის არჩევნებზე ლარის კურსიც და ინფლაციაც აქტუალური თემები იქნება და თუ გარკვეული მოვლენები (მაგალითად, ეკონომიკური სიტუაცია ჩვენს სამეზობლოში) მოსალოდნელზე მეტად პოზიტიურად არ განვითარდა, 2020 წლისთვის ფასებისა და გაცვლითი კურსის სტაბილურობა საკმაოდ ძვირი დაგვიჯდება ან მიუღწეველი გახდება. **F**

HYDRA 24+

ახალი მიდგომა კანის დატენიანებისადმი

PAYOT- ის კანის მოვლის ოჯახის ახალი ხაზი Hydra 24+ არა მხოლოდ ატენიანებს კანს, არამედ ნაოჭების წარმოქმნის პრევენციის მკვეთრად გამოსატული ეფექტით გამოირჩევა. იდეალურია ყველა ტიპის კანისთვის. ულტრამგრძობიარე, აბრეშუმისებრი ტექსტურის კრემები დატენიანებისა და კომფორტის დაუყოვნებელ შეგრძნებას იძლევა.

დატენიანება: **+59%***

სისუფთავის შებრძნება: **100%***

კომფორტის შებრძნება: **100%****



ესწე,
Estée

Professional
Cosmetics Shop

ი. აბაშიძის 24, 0179, თბილისი საქართველო, ტელ.: + 995 (32) 2 24 24 55

ინფლაცია და მონეტარული პოლიტიკის გადაწყვეტილებები



სხვა ქვეყნების ცენტრალური ბანკების მსგავსად, საქართველოს ეროვნული ბანკის მიზანი ფასების საერთო დონის სტაბილურობის შენარჩუნებაა. ეს უკანასკნელი კი ნიშნავს ინფლაციის (ფასების საერთო დონის პროცენტული ზრდის) დაბალ და სტაბილურ ნიშნულზე შენარჩუნებას. 2018 წლიდან ეროვნული ბანკისათვის ინფლაციის მიზნობრივი მაჩვენებელი არის 3 პროცენტი.

ეროვნული ბანკის გადაწყვეტილებები რეალურ ეკონომიკასა და ფასებზე გარკვეული პერიოდის შემდეგ აისახება. საქართველოში მონეტარული პოლიტიკის გადაცემის მექანიზმს დაახლოებით 4-6 კვარტალი სჭირდება, სრულად რომ აისახოს ეკონომიკაზე. მიზნობრივი მაჩვენებელი ნიშნავს, რომ გადაწყვეტილების მიღების დროს ეროვნული ბანკი ყოველთვის უმიზნებს 3%-იან ინფლაციას. თუმცა იმის გამო, რომ გაუთვალისწინებელი შოკები ყოველთვის ხდება, დროის ყოველ კონკრეტულ მომენტში ინფლაცია გადახრილია მიზნობრივი მაჩვენებლისგან ხან ერთი, ხან მეორე მიმართულებით. მაგალითად, ჩვენ გვქონდა პერიოდი, როდესაც ინფლაციის მაჩვენებელი აღწევდა 14%-ს (2011 წელი) და ასევე გვქონდა პერიოდი, როდესაც ინფლაციის მაჩვენებელი -3%-ზე ჩამოვიდა (2012 წელი), თუმცა ეროვნული ბანკის პოლიტიკის რეაგირების შედეგად ინფლაცია ყოველთვის უბრუნდებოდა მიზნობრივ მაჩვენებელს. შედეგად, თუ შევხედავთ საშუალოდ ინფლაციის მაჩვენებელს მას შემდეგ, რაც ეროვნული ბანკი გადავიდა ინფლაციის ტარგეტირების რეჟიმზე, ის 3.6%-ს შეადგენს.

მიმდინარე წლის მარტიდან ინფლაციის მაჩვენებელი მიზნობრივ 3 პროცენტზე მაღალია და ოქტომბერში მისმა წლიურმა დონემ 6.9 პროცენტი შეადგინა. მართალია, ამ პერიოდში ადგილი ჰქონდა სივარულზე აქციების ზრდასა და სხვა ერთჯერად ფაქტორებსაც, მაგრამ ინფლაციაში აღნიშნული ზრდა მნიშვნელოვანწილად მაინც გამოწვეულია ლარის გაცვლითი კურსის ბოლოდროინდელი გაუფასურე-

ბით. გაცვლითი კურსიდან ინფლაციაზე გადაცემას ამდღერებს ის ფაქტორი, რომ ლარი გაუფასურდა არა მხოლოდ აშშ დოლართან მიმართებით, არამედ ასევე სავაჭრო პარტნიორი ქვეყნების ვალუტებთან მიმართებითაც. ლარის ნომინალური ეფექტიანი გაცვლითი კურსის გაუფასურება, რომელიც წარმოადგენს საქართველოს სავაჭრო პარტნიორი ქვეყნების ვალუტებთან მიმართებით ლარის შეწონილ გაცვლით კურსს, ზრდის იმპორტული საქონლის ფასებსა და ადგილობრივი კომპანიებისათვის იმპორტული შუალედური საწარმოო ფაქტორების ხარჯებს. მეორე მხრივ, ლარის აშშ დოლართან მიმართებით გაუფასურება, საქართველოში დოლარიზაციის მაღალი დონიდან გამომდინარე, კომპანიებს უზრდის უცხოური ვალუტის სესხების მომსახურების ხარჯს. ეს უკანასკნელი კი საბოლოოდ ფასების ზრდაზე აისახება. ყოველივე ზემოთქმულს თან დაერთო ქვეყანაში ინფლაციური მოლოდინების ზრდაც.

როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, მიმდინარე წელს ინფლაციის მაჩვენებელზე ერთჯერადმა ფაქტორებმაც მოახდინა გავლენა. კერძოდ, აქციების ზრდის გამო მნიშვნელოვნად მომატებულია თამბაქოს ფასი. ასევე მომატებულია ფასები სურსათსა და უალკოჰოლო სასმელებზე, რომლებიც ეროვნული ბანკის მონეტარულ პოლიტიკაზე ნაკლებადაა დამოკიდებული. ასეთი ტიპის ფაქტორებზე ცენტრალური ბანკები, როგორც წესი, არ რეაგირებენ, ვინაიდან ასეთი ფაქტორების განეიტრალება მონეტარული ინსტრუმენტებით შეუძლებელია. მიუხედავად ამისა, როგორც ვთქვით, ერთჯერადი ფაქტორების გარდა, ინფლაციას ზრდის გაცვლითი კურსის გაუფასურება და გაუფასურებულ ნიშნულზე საკმაოდ დიდხანს შენარჩუნებაც. ეს უკანასკნელი კი, ერთჯერადი ფაქტორებისაგან განსხვავებით, შეიცავს ინფლაციური პროცესების გაძლიერების რისკს. ამის დანახვა შეიძლება ე.წ. საბაზო ინფლაციის მაჩვენებლით, რომელიც გამორიცხავს სურსათისა და ენერგომატარებლების მერყვე ფასებს. მართალია, საბაზო



ინფლაცია მიზნობრივ მარვენებელთან უფრო ახლოსაა, თუმცა წლის დასაწყისიდან ის ზრდის ტენდენციით ხასიათდება, რაც მიუთითებს იმაზე, რომ მოთხოვნის მხრიდან მოქმედი ფაქტორები ინფლაციაზე ძლიერი არ არის, თუმცა ინფლაციური პროცესის რისკი მომატებულია. ამ უკანასკნელის განეიტრალება კი ეროვნული ბანკის მიზანია. სწორედ ამას ემსახურება ეროვნული ბანკის ბოლოდროინდელი გადაწყვეტილებები.

საქართველოს ეროვნული ბანკის ძირითადი ინსტრუმენტი მონეტარული პოლიტიკის განაკვეთია (რეფინანსირების სესხების საპროცენტო განაკვეთი), რისი საშუალებითაც ეროვნული ბანკი უზრუნველყოფს ფასების სტაბილურობას და ინფლაციის შენარჩუნებას მიზნობრივ მარვენებელთან ახლოს. თუმცა უნდა აღინიშნოს, რომ ეს ინსტრუმენტი საშუალოვადიან პერიოდზე ზემოქმედების მექანიზმია და მას მყისიერი ეფექტი ვერ ექნება. რაც იმას ნიშნავს, რომ მონეტარული პოლიტიკის ცვლილებას მხოლოდ გარკვეული

დროის (პერიოდის) შემდეგ ექნება ეფექტი ეკონომიკაზე. გამომდინარე იქიდან, რომ ბოლოდროინდელი კურსის გაუფასურება ინფლაციურ პროცესებში გადავიდა და ინფლაციური მოლოდინები საკმაოდ გაიზარდა, ეროვნულმა ბანკმა რეფინანსირების განაკვეთი სამჯერ გაზარდა, რაც აღნიშნული რისკებიდან მომდინარე ინფლაციური ზეწოლის განეიტრალებას ისახავს მიზნად. პირველ ორ შემთხვევაში მონეტარული პოლიტიკის განაკვეთი სექტემბერში - 0.5-0.5 პროცენტული პუნქტით, ხოლო ოქტომბერში 1 პროცენტული პუნქტით გაიზარდა და 8.5 პროცენტი შეადგინა. მონეტარული პოლიტიკის ამგვარი ზრდა ქვეყანაში მთლიანი ხარჯვის მოცულობას შეამცირებს, რაც, საბოლოოდ, სამომხმარებლო პროდუქტების ფასების ზრდის ტემპებს შეანელებს. ამავდროულად, საპროცენტო განაკვეთების ზრდა ეროვნულ ვალუტაში დანაზოგებს უფრო მიმზიდველს ხდის და ინვესტორებს ლარის ფასიანი ქაღალდების გამოყენებისკენ უბიძგებს, ეს კი ლარზე მოთხოვნის ზრდას და მის

გამყარებას ეხმარება. ასევე აღსანიშნავია კომერციული ბანკებისთვის უცხოური ვალუტით ვალდებულებებზე რეზერვების ნორმის 30 პროცენტიდან 25 პროცენტამდე შემცირება, რაც ეროვნული ბანკის მიერ ინფლაციაზე წნვის შესაჩერებლად გადადგმული კიდევ ერთი ნაბიჯია. სარეზერვო მოთხოვნის შემცირება აიაფებს ბანკებისთვის რესურსების მოზიდვის ხარჯებს, ეს კი საბოლოოდ უცხოური ვალუტის სესხებზე განაკვეთის შემცირებას იწვევს.

საქართველოს ეროვნული ბანკის პროგნოზით, აღნიშნული ნაბიჯების შემდეგ ინფლაცია მომდევნო სამი კვარტალის განმავლობაში 3 პროცენტზე ზემოთ შენარჩუნდება, თუმცა შემცირების ტრენდი ექნება და 2020 წლის ბოლოსთვის მიზნობრივ მარვენებელს ჩამოსცდება, რის შემდეგაც მას ქვემოთ დაუახლოვდება. აღნიშნულს განაპირობებს მონეტარული პოლიტიკა, რომელიც მზადაა, დროებით მიზნობრივზე დაბალი ინფლაცია დაუშვას გრძელვადიანი ინფლაციის მოლოდინების მიზნობრივ დონეზე შემცირების მიზნით. F

ოჯახის შესახებ

„ოჯახი: ერთობა, რომელიც არა მარტო ბავშვებისგან შედგება, არამედ კაცებისგან, ქალებისგან, შემთხვევით აყვანილი ცხოველისგან და საერთო გრიბისგან“. / ოგდენ ნეშო

„ოჯახის სიმტკიცე იმაზეა დამოკიდებული, თუ რამდენად დაძლევეს სიყვარული ემოციურ ტანჯვას“. / მეტ გროუნინგი

„დაძაბული და თავისებური ოჯახი იყო ოლიბოსები, არა?“ / მაქს ბიარბოში

„სათანადოდ არ ვაფასებდი იმ ადგილს, სადაც დავიბადე. ვიცოდი, რომ წარმოშობაზე თუ მიდგებოდა საქმე, კარგი ადგილი იყო. მაგრამ წარმოდგენა არ მქონდა, რამდენად კარგი იყო იქ ყოფნა“. / როდ დრეერი

„საუკეთესო საჩუქარი, რაც მშობელმა შვილს შეიძლება, გაუკეთოს, მშობლისვე დამოუკიდებლობაა“. / როზამუნდ ბილჩერი

„ერთ დღესაც ისეთი რამეების კეთებას დაიწყებ ჩემთვის, რაც გეზიზღება. სწორედ ესაა ოჯახი“. / ჯონათან საფრან ფოერი

„დაუძახეთ მას კლანი, ქსელი, ტომი, ოჯახი. რაც უნდა დაუძახოთ, ვინც უნდა იყოს, ის თქვენ გჭირდებათ“. / ჯინ ჰოვარდი

„მშობლები შვილებისგან ბევრ რამეს სწავლობენ ცხოვრებასთან გამკლავების შესახებ“. / მიურეელ სბარკი

„აუღელვებლობის იმედად ყოფნა შეიძლება. ჰოდა, თავისი მნიშვნელოვანი და თავმდაბლური პოზიციით ოჯახში მან ღირსება და სუფთა, მშვიდი სილაამაზე შეიძინა“. / ჯონ სტივენები

„სხვაობა „კაცსა“ და „მამას“ შორის ისაა, რომ პირველი თავის გენებს გადასცემს, მეორე კი საკუთარ სიცოცხლეს იძლევა“. / კრეიგ დ. ლუნსბორუ



ძღვევამოსილი მარიოტები 1 თებერვალი, 1971

ჯერ იყვნენ ბილი და ელისი. მერე მათი ვაჟი ბილ უმცროსი და მისი უმცროსი ძმა, რიჩარდი. ბილ უმცროსის მიერ Marriott Corp.-ის დაფუძნებიდან 40 წელზე მეტი იყო გასული და ეს უკანასკნელი, ოჯახთან ერთად, კომპანიას კვლავ მისი ზედა სართულებიდან მართავდა. ის, რაც ოდესღაც ვაშინგტონში (კოლუმბიის ოლქი) მდებარე შუშუნა სასმელების მარტოსული სტენდი იყო, სასტუმროებისა და რესტორნების, მათ შორის, Big Boy Coffee Shops-ისა და Roy Rogers-ის, კოლექციად გადაიქცა – თანაც ერთობ პერსპექტიულ, \$315-მილიონიანი (დაახლოებით დღევანდელი \$2.1-მილიარდიანი) გაყიდვების მქონე კოლექციად.

მარიოტების წარმატება, დღინდელად, მათი მეკრული, მეგობრული ოჯახის დამსახურება გახლდათ: „ოპერაციითა პრინციპებით უცვლელი დარჩა: ყველა დედალის აქტიური ზედამხედველობა ოჯახის მიერ – ელისი ბუღალტერიას განაგებდა, ბილი ბიზნესს მართავდა; კეთილგანწყობილი და პატერნალისტური შრომითი ურთიერთობები; [და] დაწინაურების სწორი აღღო“.

წყაროები: როდ დრეერი „ერთი ლემინგის მოკრძალებული მამა“; ორგანოზდ პილმარის „ნიჰარის მაიმილალიო“; ჯონათან საფრან ფოერის „სრული მასხივსუნაბა“; ჯონ სტივენების „მრისხანების მიმდინაობა“; მიურეელ საარაის „მანუაგემალიო“; ელის ჰოფმანის „დაბი ზღაპრიდან“; ნილ მუსტიარმინის „ენისის ბაღბაული დრო“; კირი ჰოლმის „მვლის ხალხი“.

„საუკეთესო, რისი იმედიც შეიძლება, გქონდეს, არის ოჯახი, სადაც ყველას პრობლემა, დიდი თუ პატარა, საერთოა. ეს ორკესტრს ჰგავს, რომლის ყველა ინსტრუმენტი ზუსტად ერთნაირად არის აშლილი ისე, რომ ხარვეზებს ვერც კი ამჩნევ“ / ნილ შუსტერმენი

„როცა ვსვინობ, თქვენთან ერთად ვსვინობ. სადაც არ უნდა წავიდე, თქვენ სულ ჩემთან ხართ“. / ელის ჰოფმანი

„იფიქრეთ თქვენს წინაპრებზე! იფიქრეთ თქვენს შთამომავლობაზე!“ / ჯონ ქუინსი ადამსი

„ოჯახი, შესაძლოა, ადამიანის ყოფიერების წყველა იყოს. მაგრამ ისიც შეიძლება, რომ ოჯახი ადამიანის ყოფიერების მთავარ საზრისად იქცეს“. / კერი ჰულმი

„ყმაწვილი მისი გზის დასაწყისშივე გაწვრთნი და სიბერეშიც კი არ გადაუხვევს მას“. / იგავები 22:6

საბოლოო მოსაზრება

„ჩვენს როგორღერებს, კარნეგებს, ფრიკებს, ვანდერბილტებს, გაულდებს, პილებს, პარიმენებს, ასტორებს, ისტმენებს, სტილმენებს, პულმენებს, ფილდებს შეუძლიათ, ანდერძად უზარმაზარი ქონებები დატოვონ, მაგრამ ვერ ტოვებენ უზარმაზარ გონებებს. ამ ტიტანებიდან არც ერთს არ უშვია ნაპოლეონის მასშტაბების ვაჟი“.

– ბ.ჩ. ფორბსი