

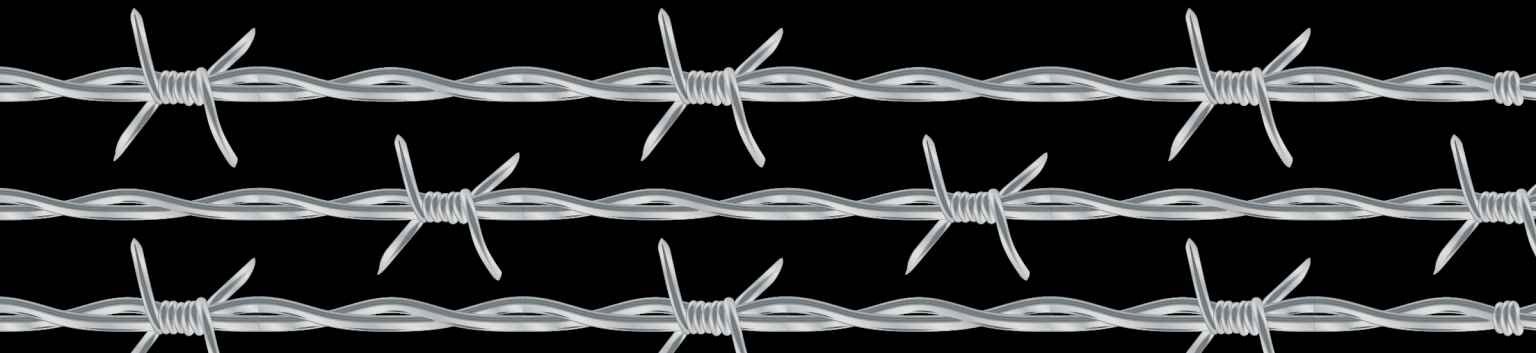
იანვარი, 2020

# Forbes

GEORGIA



**#FreeDoctorVazha**



**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](http://30under30.forbes.ge)





თმის მოვლის პროდუქტების მწარმოებელი საერთაშორისო კომპანია, რომელიც 1983 წელს იქნა დაფუძნებული იტალიის ქალაქ პარმაში, დღეს მსოფლიოს 70 ქვეყანაშია წარმოდგენილი.



პლანეტის მომავლის მხარდასაჭერად

### B კორპორაცია

სერტიფიცირებული B კორპორაციები ახალი ტიპის კომპანიებია, რომლებიც მიზნად ისახავენ წარმატებული ბიზნესის კონცეფციის ახლებურ ხედვას, რაც იმაში გამოიხატება, რომ ისინი იბრძვიან მსოფლიოს არა „საკუთესო კომპანიის“ სახელისთვის, არამედ „მსოფლიოსთვის საკუთესო“ კომპანიის სახელისთვის. Davines-ის საქმიანობა შეფასებულ იქნა სერტიფიცირების ორგანოს მიერ ხუთი თემატური სფეროს მაჩვენებლის მიხედვით: მენეჯმენტი, ხალხი, საზოგადოება, გარემო და მომხმარებელი. დღეს Davines-ი სიამაყით ატარებს B კორპორაციის სახელს.



### მღვრადი შემადგენლობა

თითოეული პროდუქტი ბუნებრივი ინგრედიენტების შემცველობის მაღალი პროცენტული მაჩვენებლით გამოირჩევა, რომლებიც სრულად ბიოდეგრადირებადია და გარემოს დაბინძურების მინიმალური ზემოქმედებას ახდენს. პროდუქცია არ შეიცავს სულფატებსა და პარაბენებს.



### დიზაინი და ეკოშეფუთვა

პროდუქციის შეფუთვა დამზადებულია საკვები პლასტიკის შესაძლო, მინიმალური შემცველობით, რომლის ხელახალი გამოყენებაა შესაძლებელი. წარმოების პროცესში ნახშირორჟანგის ემისიის კომპენსაცია ხდება ტყეების განაშენიანებისა და დაცვის პროექტებში მონაწილეობის გზით.



### ორგანული ინგრედიენტები მიღებულია ორგანული მცენარეების მხარმთებლებისაგან

პროდუქცია შეიცავს აქტიურ ნივთიერებებს SLOW FOOD ფონდის ცენტრიდან ბიოდივერსიფიკაციისათვის.



Presidio Slow Food®



### თფიციალური დისტრიბუტორი საქართველოში

თბილისი, შრომის ქ. 6, ოფისი 1, 0179  
ტელ: +995 32 225 0406





**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



## • სარჩევი •

72 | ანტიკორუპციები



### LEADERBOARD

10 | წლის ყველაზე  
პოპულარული სტატიები

12 | PISA-ს რეიტინგი:  
განათლების სისტემის  
კრიზისი

14 | მსოფლიოს ექსპორტიორი  
და იმპორტიორი ქვეყნების  
ათეული

### რეიტინგი

22 | საქართველო  
2019 წლის რეიტინგებში

26 | საქართველოში  
მომხდელი უმსხვილესი  
ნავთობკომპანიები

### მოსაზრება

28 | ჰანდაცვის სისტემა და  
სიღიფეს შრომა

ავტორი: ალექსანდრე რაჟინაშვილი

30 | რას ველოდით  
მსოფლიოსგან 2020-ში?

ავტორი: ალექსი კობინაშვილი

### სტრატეგია

36 | აღნიშვნების სარგებელი  
ევროკავშირმა საქართველოსთვის კიდევ ერთი  
ახალი პროექტი დაიწყო. ამჯერად დასავლელი პარ-  
ტნიორები საქართველოში გეოგრაფიული აღნიშვ-  
ნების დაცვისა და კონტროლის სისტემის გასაძლიე-  
რებლად იმუშავენ, რისთვისაც 1.5 მილიონი ევრო  
დაიხარჯება. ამ ეტაპზე ხვანჭკარა, თუშური გუდა,  
ჩურჩხელა, სულგუნი, ბორჯომი, ტვიში, ნაბელავი  
და კიდევ 40 ადგილწარმოშობის დასახელება უკვე  
ოფიციალურად რეგისტრირებულია.

ავტორი: თათია ჩაფინაძე

26 | რეიტინგი





KEEP WALKING



KEEP WALKING



KEEP WALKING



KEEP WALKING



KEEP WALKING



KEEP WALKING



KEEP WALKING



KEEP WALKING

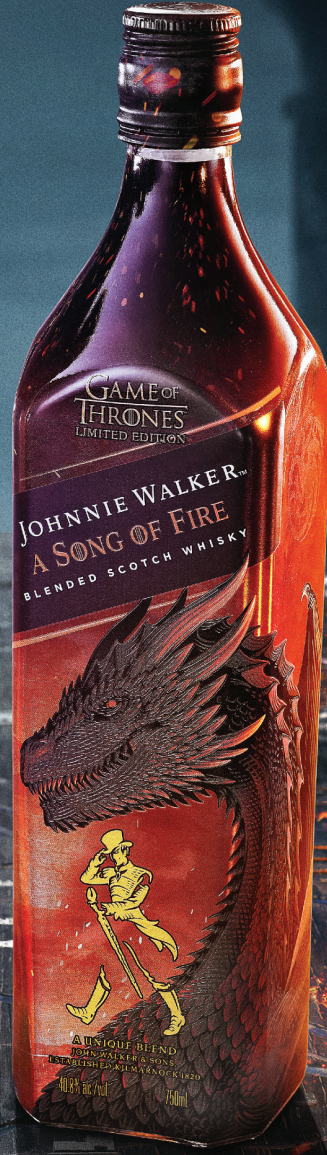
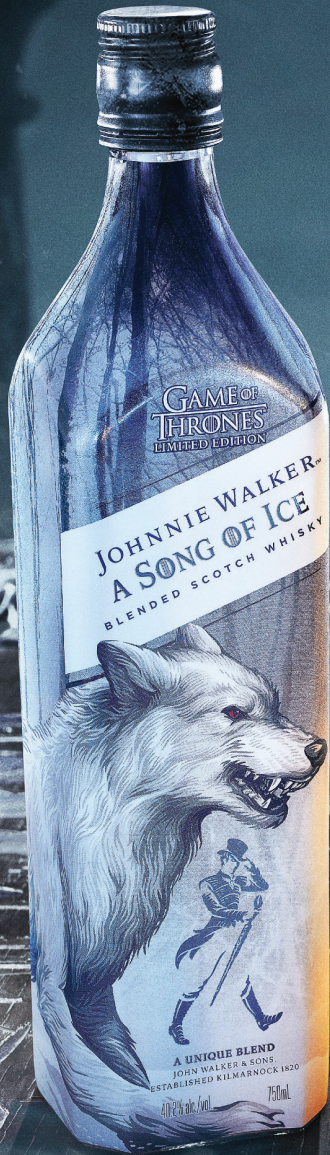
საკოლექციო გამოშვება

JOHNNIE WALKER™

წარმოშობიდან

A SONG OF ICE  
CRISP AND FRESH

A SONG OF FIRE  
RICH AND SPICY



GAME OF THRONES™



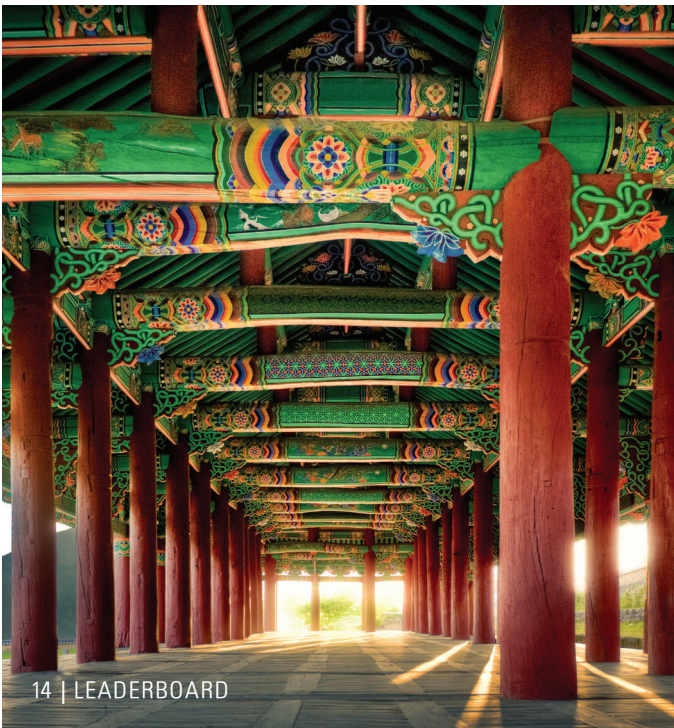
GAME OF THRONES™ & © 2019 HOME BOX OFFICE, INC.  
ALL RIGHTS RESERVED. UNDER LICENSE TO DIAGEO BRANDS B.V.

ალკოჰოლის დღი თქვენთვის მიღება შეუძლებელია





40 | სტრატეგია



14 | LEADERBOARD

**40 | სადაზღვევო ბაზრის  
პირველი 30 წელი**

თუ შეიძლება, რომ სადაზღვევო ბიზნესს ჰყავდეს მემბრანა, რომელიც ამ სექტორის განვითარებას დასაწყისიდანვე მოჰყვება, ეს საქართველოში „აღდაგია“.

ავტორი: დავით ჯალაღონია

**44 | ახალი თავმჯდომარე, ახალი  
გამოწვევები**

2019 წელს საქართველოს ენერჯეტიკისა და წყალმომარაგების მარეგულირებელი ეროვნული კომისია რამდენიმე სიახლით ასრულებს. ამ ცვლილებების შესახებ Forbes Georgia-ს დავით ნარმანია ესაუბრა.

ავტორი: ელენე ჩოხიძე

**ინვესტიცია**

**48 | საინვესტიციო კლიმატი, როგორც  
ინფრასტრუქტურის ნაწილი სწრაფი  
ეკონომიკური განვითარებისათვის**

ავტორი: ათანადილ გომელი, რევაზ ვაჟაძე







### 52 | რუსი მილიარდერების RMG ჰოლდინგი

ოფიციალურ აუდიტორულ ანგარიშგებაზე დაყრდნობით უფრო ახლოდან გაგაცნობთ საქართველოში ძვირფასი მეთალების უმსხვილეს მომპოვებელ ჯგუფს - RMG ჰოლდინგს.

ავტორი: შოთა ბჟაბილაშვილი

### ფინანსები

### 54 | ბედნიერი თანამშრომელი წარმატებული კომპანიის საწინდარი

რას აკეთებს „თიბისი“ თანამშრომელთა მოტივაციის გაზრდისთვის და როგორია კორპორაციული კულტურა ორგანიზაციაში, ამ საკითხებზე „თიბისი ბანკის“ ადამიანური კაპიტალის განყოფილების უფროსი გვანცა მურღველიანი საუბრობს.

ავტორი: თამაზ ჭიჭავაძე

### ანტიკრეპნიორები

### 58 | EMBAWOOD-ის მეორე სივრცე

მაშინ, როცა ქვეყანაში მოქმედი ბიზნესის უმეტესობა გასულ წელს განხორციელებული საბანკო რეგულაციების გამო ფინანსურ ზარალსა თუ გაკოტრებაზე აპელირებს, კომპანია EMBAWOOD-ი სწორედ ამ პროცესებს უკავშირებს 2019 წლის მოგებით დახურვას.

ავტორი: ელენე ჩოხაძე

### 62 | განვითარების ეტაპები და სამართაშორისო კერძოპროექტები

Domson's Engineering & Construction-ისთვის 2019 წელი რეგიონური მასშტაბის პროექტების შესრულებით, 20 მილიონი ლარის ინვესტიციით და 500-ზე მეტი დასაქმებულით სრულდება.

ავტორი: ანა ჭოხაძე

### 66 | ღვინის ზგა

მეღვინე გიორგი ალადაშვილმა ყველაფერი ნულიდან დაიწყო, შემდეგ თავისი გატაცება — ქართული ღვინის დაყენება — მილიონდოლარიან ბიზნესად აქცია და დღეს, ევროპისა და აზიის ბაზრებზე, 11 ათას ბოთლ ქართულ ღვინოს ყიდის.

ავტორი: ელენე ჩოხაძე

### 72 | ზგა წარმატებამდე

საქართველოს საბანკო ინდუსტრიაში 12-წლიანი მუშაობის გამოცდილება თინა კვინტრადემ საკუთარი ბიზნესის საფუძვლად აქცია. 2015-ში მან საინვესტიციო და საკონსულტაციო კომპანია Grow Capital-ი დააარსა.

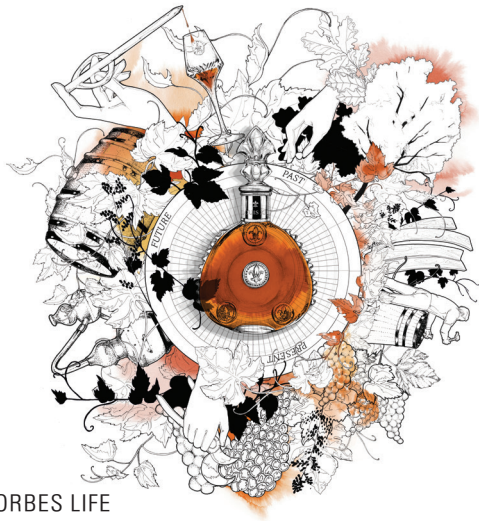
ავტორი: ელენე ჩოხაძე



66 | ანტიკრეპნიორები



58 | ანტიკრეპნიორები



92 | FORBES LIFE

### ეკონომიკა

78 | გასული წელი და 2020 წლის გამომწვევები

ავტორი: ბასო ნაშაგაძე

84 | ფინანსური სექტორის მოწყვლადობა საგარეო რისკების მიმართ

ავტორი: სალომე თვალიძე

### ისტორია

88 | ანაკლია და საქართველოს ადგილი „ახალი აბრეშუმის სავაჭრო გზაზე“

ავტორი: ემილ ავდალიანი

### FORBES LIFE

92 | A CENTURY AHEAD!

ავტორი: ვიორგი ისაკაძე

### აზრები

96 | შობის შესახებ

ყდის ფოტო: ხათუნა ხუციშვილი

დაამუშავდა მას „გრაფიკს დიზაინ ენდ პრინტიგ“-ში  
ს/კ: 205 229 812; მის: 0159 ძ. თბილისი, გ. შავაშვილის 7ა  
თელ/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-დონორული  
ქეთა ჟორჯოლიანი

ფოტოგრაფები  
ხათუნა ხუციშვილი, ნიკა ფანიაშვილი, ჯაბა ჩიტიძე

.....

ჟურნალ Forbes Georgia-ს გამოსცემს  
სააქციო საზოგადოება  
Media Partners

გამომცემელი  
მაია მირიჯანაშვილი

გაყიდვების დირექტორი  
ლელი მირიჯანაშვილი

.....

**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.



# LEADERBOARD

ბიზნესში Forbes.ge-ს 2019 წლის ყველაზე  
პოპულარული სტატიების ათეულს:



**რომელი ქართული უნივერსიტეტი  
აკმაყოფილებს საერთაშორისო სტანდარტებს?**

13 იანვარი, 2019

უმაღლესი საგანმანათლებლო დაწესებულებების სტანდარტებთან შესაბამისობის შესახებ გამოქვეყნებული მასალა forbes.ge-ის ყველა დროის ყველაზე პოპულარულ პოსტებს შორისაა.

42 ათასზე მეტი ნახვა.  
23 ათასზე მეტი გაზიარება.



**საქართველოს 100  
უმსხვილესი კომპანია**

15 აპრილი, 2019

საქართველოს უმსხვილესი კომპანიების პირველი რეიტინგი „ფორბსმა“ საერთაშორისო აუდიტორულ კომპანია Grant Thornton-თან პარტნიორობით მომზადდა.

38 ათასზე მეტი ნახვა.  
16 ათასზე მეტი გაზიარება.



**საქართველოს ყველაზე მოგებიანი  
კომპანიების ასეული**

29 აგვისტო, 2019

საქართველოს უმსხვილესი კომპანიების პირველი რეიტინგი „ფორბსმა“ საერთაშორისო აუდიტორულ კომპანია Grant Thornton-თან პარტნიორობით მოამზადა.

22 ათასზე მეტი ნახვა.  
14 ათასზე მეტი გაზიარება.



**საქართველოს ყველაზე  
შემოსავლიანი კომპანიები**

28 მაისი, 2019

საქართველოს უმსხვილესი კომპანიების პირველი რეიტინგი „ფორბსმა“ საერთაშორისო აუდიტორულ კომპანია Grant Thornton-თან პარტნიორობით მოამზადა.

22 ათასზე მეტი ნახვა.  
11 ათასზე მეტი გაზიარება.





**2020 წელს დაგეგმილი დღგ-ის მნიშვნელოვანი ცვლილებების პირველადი ანალიზი**

26 აგვისტო, 2019

გელა ბარშოვის მოსაზრება საქართველოს საგადასახადო კოდექსში დაგეგმილი დღგ-ის მთლიანი კარის ცვლილების შესახებ.

13 ათასზე მეტი ნახვა.  
8 ათასზე მეტი გაზიარება.



**უნივერსიტეტების რეიტინგი - 2019 წლის ერთიანი ეროვნული გამოცდების შედეგებით**

19 ოქტომბერი, 2019

შოთა ტყეშელაშვილის მიერ მომზადებული უნივერსიტეტების რეიტინგი პირველ ადგილზეა.

12 ათასზე მეტი ნახვა.  
6 ათასზე მეტი გაზიარება.



**ნინო ზამბახიძის სიტყვა თეთრ სახლში აშშ-ის პრეზიდენტთან შეხვედრისას**

8 თებერვალი, 2019

საქართველოს ფერმერთა ასოციაციის თავმჯდომარე ნინო ზამბახიძე თეთრ სახლში ქალთა გლობალური განვითარებისა და წარმატების ინიციატივის გახსნას დაესწრო და სიტყვით გამოვიდა.

ავტორი - ნინო კვინტრაძე.  
9 ათასზე მეტი ნახვა.  
5 ათასზე მეტი გაზიარება.



**100,000 ლარზე მაღალი წლიური ხელფასი საქართველოში მოსახლეობის მხოლოდ 0.21%-ს აქვს**

22 აგვისტო, 2019

შოთა ტყეშელაშვილის სტატია „ფორბსის“ აგვისტო-სექტემბრის ნომრიდან: „თუ თქვენი წლიური ხელფასი 100,000 ლარს აღარბეჭდს, ესე იგი თქვენ ქვეყნის ყველაზე შემოსავლიანთა ტოპ 1%-ის წევრი ხართ“.

9 ათასზე მეტი ნახვა.  
4 ათასზე მეტი გაზიარება.



**„რედბერიმ“ „საქართველოს კაპიტალისგან“ 3.2 მილიონი აშშ დოლარის ინვესტიცია მოიზიდა**

8 მაისი, 2019

ციფრული მარკეტინგის ქართულმა სააგენტო „რედბერიმ“ „საქართველოს კაპიტალისგან“ 3.2 მილიონი აშშ დოლარის ინვესტიციის მოზიდვის შესახებ განაცხადა.

8 ათასზე მეტი ნახვა.  
5 ათასზე მეტი გაზიარება.



**მე-5... მე-5 მუხლი, მე-5 ფლოტი, მე-5 თაობა, მე-5 ელემენტი**

16 სექტემბერი, 2019

ალექი პეტრიაშვილის ბლოგ-პოსტი ნატო-ში საქართველოს განვითარების პერსპექტივების შესახებ.

8 ათასზე მეტი ნახვა.  
4 ათასზე მეტი გაზიარება.

## PISA 2018 საქართველოს განათლების სისტემაში არსებულ კრიზისს არვენებს

ქართველ მოსწავლეებს წაკითხულიდან აზრის გამოტანა უჭირთ, ასევე სავალალოა ვითარება მათემატიკისა და საბუნებისმეტყველო მეცნიერებების საბაზო ცოდნის მხრივ - ამის შესახებ ეკონომიკური განვითარებისა და თანამშრომლობის ორგანიზაციის (OECD), „მოსწავლეების საერთაშორისო შეფასების“ (PISA) 2018 წლის ანგარიშიდან ხდება ცნობილი.

ტესტირება, რომელიც რამდენიმე წელიწადში ერთხელ, მსოფლიოს 80-მდე ქვეყნის მასშტაბით, 15 წლის მოსწავლეთა შორის ტარდება, ქვეყნების მიერ განათლების მიმართულებით გატარებული რეფორმების ეფექტიანობის შეფასების საშუალებას იძლევა.

2015 წელთან შედარებით ქულებისა და პოზიციების საგრძნობი გაუარესება მეტყველებს იმაზე, რომ გასული წლების განმავლობაში საქართველოს ზოგადი განათლების სისტემაში გატარებული რეფორმების ეფექტიანობა დაბალი იყო.

დოკუმენტის მიხედვით, 2015 წლის კვლევასთან შედარებით, ქართველი მოსწავლეების შედეგები ანგარიშის სამივე მთავარ კრიტერიუმში (წაკითხვის გააზრება, მათემატიკა, მეცნიერებები) მკვეთრად არის გაუარესებული.

2018 წლის შეფასებით, საქართველომ მონაწილე 77 ქვეყანას შორის ერთ-ერთი დაბალი შედეგები აჩვენა. მაგალითად, წაკითხვის გააზრების მხრივ, 70-ე ადგილს იკავებს და მისი საშუალო ქულა 380-ს შეადგენს. ეს 2015 წლის კვლევასთან (410 ქულასთან) შედარებით, 21 ქულით გაუარესებულ მაჩვენებელს წარმოადგენს.

მათემატიკის მიმართულებით საქართველოს ქულა 398-ია, რითაც ქვეყანა 66-ე ადგილზე გავიდა. 2015 წლის ანგარიშში ქვეყნის შეფასება 404 იყო, შესაბამისად, გაუარესება 6 ქულას შეადგენს.

ყველაზე საგრძნობია გაუარესება საბუნებისმეტყველო მეცნიერებების მხრივ, სადაც 2015 წლის ანგარიშით საქართველოს 411 ქულა ჰქონდა, 2018 წლის ანგარიშით კი 28 ქულით ნაკლებია და 383-ს შეადგენს. შეგახსენებთ, რომ ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციამ (OECD) აღნიშნული ტესტები 2000 წელს დანერგა. რეიტინგის შედეგაში OECD-ის წევრ ქვეყნებთან ერთად, ორგანიზაციის პარტნიორი ქვეყნების მონაწილეობენ. რეიტინგი განვითარებულ და განვითარებად ქვეყნებში განათლების სისტემების ხარისხის შეფასების შესაძლებლობას იძლევა.

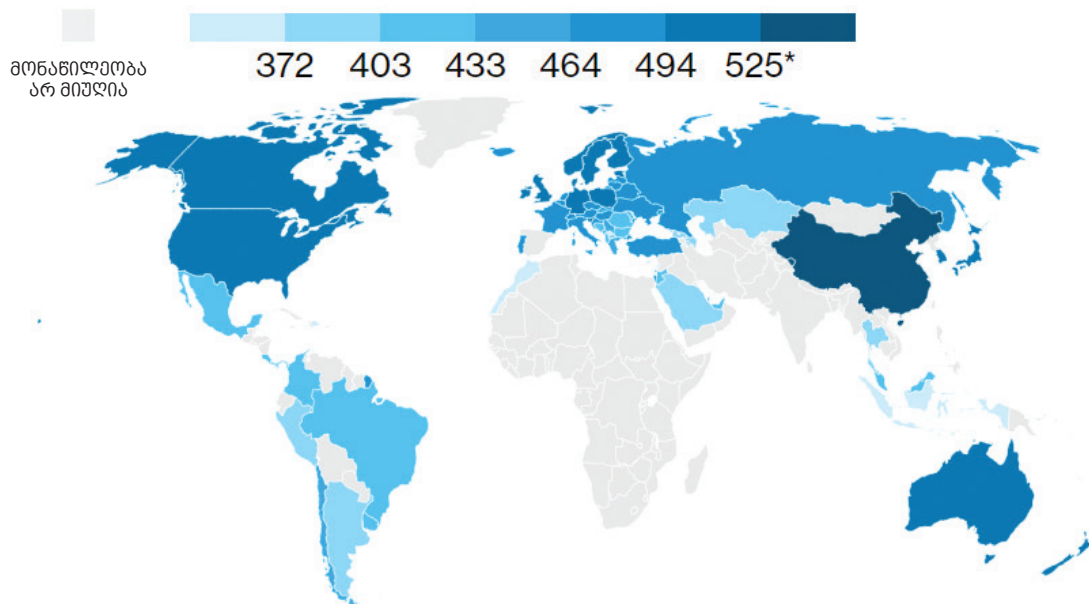
დოკუმენტის მიხედვით, საუკეთესო შედეგები ჩინეთის, სინგაპურის, ჰონკონგის, ესტონეთის, იაპონიისა და კორეის მოსწავლეებს აქვთ.

## საქართველოს განათლების სისტემის შედეგები რეგიონალურ ჭრილშიც ბოლო ადგილზეა:

#	ქვეყანა	საშუალო ქულა წაკითხულის გაზრებაში	საშუალო ქულა მათემატიკაში	საშუალო ქულა საბუნებისმეტყველო მეცნიერებებში
1	რუსეთი	479	488	478
2	თურქეთი	466	454	468
3	უკრაინა	466	453	469
4	ყაზახეთი	387	423	397
5	აზერბაიჯანი	389	420	398
6	საქართველო	380	398	383

შენიშვნა - სომხეთი რეიტინგში მონაწილეობას არ იღებს.

## PISA 2018-ის სრული შედეგები





## მსოფლიოს ექსპორტიორი და იმპორტიორი ქვეყნების ტოპ-10-ეული

ვაჭრობას უმნიშვნელოვანესი როლი უჭირავს მსოფლიოს ქვეყნებს შორის საერთაშორისო ურთიერთობებში; ვაჭრობა ქმნის მჭიდრო ეკონომიკურ კავშირებს ქვეყნებს შორის, რაც შემდგომ უდიდეს გავლენას ახდენს საერთაშორისო პოლიტიკაზე. შრომის დანაწილების პირობებში, ყველა ქვეყანა მეტ-ნაკლები სიმძლავრით ჩართულია საერთაშორისო ვაჭრობაში, რადგან შეუძლებელია, მხოლოდ საკუთარი წარმოებით სრულად დააკმაყოფილოს ქვეყანაში წარმოქმნილი მოთხოვნილებები. ამიტომაც, იმ პროდუქტებისათვის, რომელთა წარმოებაზე ალტერნატიული დანახარჯი მაღალია, სტირდებათ იმპორტი.

**მსოფლიოში იმპორტის მთლიანმა მოცულობამ 2018 წელს შეადგინა 19,7 ტრილიონი აშშ დოლარი. ვთავაზობთ მსოფლიოს იმპორტიორი ქვეყნების ტოპ-10-ეულს:**



### 10. ინდოეთი

**(იმპორტის წილი მსოფლიო იმპორტის მთლიან მოცულობაში 2,6%. იმპორტის მოცულობა 507,6 მლრდ აშშ დოლარი)**

2018 წლის მონაცემებით, მსოფლიოში იმპორტის მოცულობით მე-10 ადგილს იკავებს ინდოეთი, რომლის უარყოფითმა სავაჭრო ბალანსმა (-184,5) მლრდ აშშ დოლარი შეადგინა.

ინდოეთის ძირითად საიმპორტო პროდუქტებს წარმოადგენს: საწვავი, ზეთები და მათი გამოსასხადელი პროდუქტები; ბუნებრივი ან დამუშავებული მარგალიტები, ძვირფასი ან ნახევრად ძვირფასი ქვები, ძვირფასი ლითონები; არაორგანული ქიმიკატები; ძვირფასი ლითონების ორგანული ან არაორგანული ნაერთები, იშვიათი ლითონები; ელექტროაპარატურა, მოწყობილობები და მათი ნაწილები; ხმის ჩამწერები და რეპროდუქტორები, სატელევიზიო აპარატურები და სხვ; ოპტიკური, ფოტოგრაფიული, კინემატოგრაფიული აპარატურები; მექანიკური ტექნიკა, ბირთვული რეაქტორები, საქვებები და მათი მექანიკური ნაწილები; ორგანული ქიმიკატები; პლასტმასა და პლასტმასის ნაკეთობები; რკინა და ფოლადშენადნობები; ცხოველური ან მცენარეული ცხიმები და ზეთები; საკვები ცხიმები; მანქანები, მათი ნაწილები და აქსესუარები.

SHUTTERSTOCK



## 9. ნიდერლანდები

(იმპორტის წილი 2,7%; იმპორტის მოცულობა 521,5 მლრდ აშშ დოლარი)

2018 წლის მონაცემებით, მსოფლიოში იმპორტის მოცულობით მე-9 ადგილს იკავებს ნიდერლანდები, რომლის სავაჭრო ბალანსი იყო დადებითი და შეადგინა 64,2 მლრდ აშშ დოლარი.

ნიდერლანდების ძირითად საიმპორტო პროდუქტებს წარმოადგენს: საწვავი, ზეთები და მათი გამოსახდელი პროდუქტები; ელექტროაპარატურა და მოწყობილობა და მათი ნაწილები; ხმის ჩამწერები და რეპროდუქტორები, სატელევიზიო აპარატურა; მექანიკური ტექნიკა, ბირთვული რეაქტორები, საქვაბეები და მათი მექანიკური ნაწილები; მანქანები, მათი ნაწილები და აქსესუარები; ოპტიკური, ფოტოგრაფიული, კინემატოგრაფიული აპარატურები; ფარმაცევტული პროდუქტები; პლასტმასა და პლასტმასის ნაკეთობები; ორგანული ქიმიკატები; რკინა და ფოლადშენადნობები; ქიმიური პროდუქტები; ხილი, ციტრუსები და კაკალი.

## 8. სამხრეთი კორეა

(იმპორტის წილი 2,7%; იმპორტის მოცულობა 535,2 მლრდ აშშ დოლარი)

2018 წლის მონაცემებით, მსოფლიოში იმპორტის მოცულობით მე-8 ადგილს იკავებს სამხრეთი კორეა, რომლის სავაჭრო ბალანსი იყო დადებითი და შეადგინა 70 მლრდ აშშ დოლარი.

სამხრეთ კორეის ძირითად საიმპორტო პროდუქტებს წარმოადგენს: მინერალური საწვავი, მინერალური ზეთები და მათი გამოსახდელი პროდუქტები; ელექტროაპარატურა და მათი ნაწილები, ხმის ჩამწერები და სხვა ტექნიკური მოწყობილობები; მექანიკური ტექნიკა, ბირთვული რეაქტორები, საქვაბეები და მათი მექანიკური ნაწილები; მანქანები, მათი ნაწილები და აქსესუარები; რკინა და ფოლადშენადნობები; ქვანახშირი და მადნები; ორგანული ქიმიკატები; პლასტმასა და პლასტმასის ნაკეთობები და სხვ.



## 7. ჰონკონგი

(იმპორტის წილი 3,2%; იმპორტის მოცულობა 627,3 მლრდ აშშ დოლარი)

2018 წლის მონაცემებით, მსოფლიოში იმპორტის მოცულობით მე-7 ადგილს იკავებს ჰონკონგი, რომლის უარყოფითმა სავაჭრო ბალანსმა შეადგინა (-58,2) მლრდ აშშ დოლარი.

ჰონკონგის ძირითად საიმპორტო პროდუქტებს წარმოადგენს: ელექტროაპარატურა და მათი ნაწილები, ხმის ჩამწერები და სხვა ტექნიკური მოწყობილობები; მექანიკური ტექნიკა, ბირთვული რეაქტორები, საქვაბეები და მათი მექანიკური ნაწილები; ოპტიკური, ფოტოგრაფიული, კინემატოგრაფიული, სამედიცინო ან ქირურგიული მოწყობილობები და აპარატურა; მინერალური საწვავი, მინერალური ზეთები და მათი გამოსახდელი პროდუქტები, მინერალური ცვილები; პლასტმასა და პლასტმასის ნაკეთობები; საათები და მათი ნაწილები და სხვ.



# LEADERBOARD

## 6. საფრანგეთი

(იმპორტის წილი 3,4%; იმპორტის მოცულობა 660,1 მლრდ აშშ დოლარი)

2018 წლის მონაცემებით, მსოფლიოში იმპორტის მოცულობით მე-6 ადგილს იკავებს საფრანგეთი, რომლის უარყოფითმა სავაჭრო ბალანსმა შეადგინა (-91,1) მლრდ აშშ დოლარი.

საფრანგეთის ძირითად საიმპორტო პროდუქტებს წარმოადგენს: მექანიკური ტექნიკა, ბირთვული რეაქტორები, საქვებები და მათი მექანიკური ნაწილები; მანქანები, მათი ნაწილები და აქსესუარები; საწვავი, ზეთები და მათი გამოსახდელი პროდუქტები, მინერალური ცვილები; ელექტროაპარატურა და მათი ნაწილები, ხმის ჩამწერები და სხვა ტექნიკური მოწყობილობები; პლასტმასა და პლასტმასის ნაკეთობები; ფარმაცევტული პროდუქტები; თვითმფრინავების, კოსმოსური ხომალდების მოწყობილობები და ნაწილები და სხვ.



## 5. გაერთიანებული სამეფო

(იმპორტის წილი 3,4%; იმპორტის მოცულობა 669,6 მლრდ აშშ დოლარი)

2018 წლის მონაცემებით, მსოფლიოში იმპორტის მოცულობით მე-5 ადგილს იკავებს გაერთიანებული სამეფო, რომლის უარყოფითმა სავაჭრო ბალანსმა შეადგინა (-182,6) მლრდ აშშ დოლარი.

გაერთიანებული სამეფოს ძირითად საიმპორტო პროდუქტებს წარმოადგენს: მექანიკური ტექნიკა, ბირთვული რეაქტორები, საქვებები და მათი მექანიკური ნაწილები; ელექტროაპარატურა და მათი ნაწილები, ხმის ჩამწერები და სხვა ტექნიკური მოწყობილობები; მანქანები, მათი ნაწილები და აქსესუარები; მინერალური საწვავი, მინერალური ზეთები და მათი გამოსახდელი პროდუქტები, მინერალური ცვილები; ბუნებრივი ან დამუშავებული მარგალიტი, ძვირფასი ან ნახევრად ძვირფასი ქვები, ძვირფასი ლითონები; ფარმაცევტული პროდუქტები; პლასტმასა და პლასტმასის ნაკეთობები.

## 4. იაპონია

(იმპორტის წილი 3,8%; იმპორტის მოცულობა 748,4 მლრდ აშშ დოლარი)

2018 წლის მონაცემებით, მსოფლიოში იმპორტის მოცულობით მე-4 ადგილს იკავებს იაპონია, რომლის უარყოფითმა სავაჭრო ბალანსმა შეადგინა (-10,2) მლრდ აშშ დოლარი.

იაპონიის ძირითად საიმპორტო პროდუქტებს წარმოადგენს: საწვავი, ზეთები და მათი გამოსახდელი პროდუქტები; ელექტროაპარატურა და მათი ნაწილები, ხმის ჩამწერები და სხვა ტექნიკური მოწყობილობები; მექანიკური ტექნიკა, ბირთვული რეაქტორები, საქვებები და მათი მექანიკური ნაწილები; ფარმაცევტული პროდუქტები; მანქანები, მათი ნაწილები და აქსესუარები; ოპტიკური, ფოტოგრაფიული, კინემატოგრაფიული, სამედიცინო ან ქირურგიული მოწყობილობები და აპარატურა; ქვანახშირი და მადნები; პლასტმასა და პლასტმასის ნაკეთობები და სხვ.







### 3. გერმანია

(იმპორტის წილი 6,5%; იმპორტის მოცულობა 1.3 ტრილიონი აშშ დოლარი)

2018 წლის მონაცემებით, მსოფლიოში იმპორტის მოცულობით მე-3 ადგილს იკავებს გერმანია, რომლის დადებითმა სავაჭრო ბალანსმა შეადგინა 269,4 მლრდ აშშ დოლარი.

გერმანიის ძირითად საიმპორტო პროდუქტებს წარმოადგენს: მექანიკური ტექნიკა, ბირთვული რეაქტორები, საქვამეები და მათი მექანიკური ნაწილები; ელექტროაპარატურა და მათი ნაწილები, ხმის ჩამწერები და სხვა ტექნიკური მოწყობილობები; მანქანები, მათი ნაწილები და აქსესუარები; საწვავი, ზეთები და მათი გამოსახდელი პროდუქტები, მინერალური ცვილები; პლასტმასა და პლასტმასის ნაკეთობები; ფარმაცევტული პროდუქტები; ორგანული ქიმიკატები და სხვ.

### 2. ჩინეთი

(იმპორტის წილი 10,9%; იმპორტის მოცულობა 2,1 ტრილიონი აშშ დოლარი)

2018 წლის მონაცემებით, მსოფლიოში იმპორტის მოცულობით მე-2 ადგილს იკავებს ჩინეთი, რომლის დადებითმა სავაჭრო ბალანსმა შეადგინა 359,2 მლრდ აშშ დოლარი.

ჩინეთის ძირითად საიმპორტო პროდუქტებს წარმოადგენს: ელექტროაპარატურა და მათი ნაწილები, ხმის ჩამწერები და სხვა ტექნიკური მოწყობილობები; საწვავი, ზეთები და მათი გამოსახდელი პროდუქტები, მინერალური ცვილები; მექანიკური ტექნიკა, ბირთვული რეაქტორები, საქვამეები და მათი მექანიკური ნაწილები; ქვანახშირი და მადნები; ოპტიკური, ფოტოგრაფიული, კინემატოგრაფიული, სამედიცინო ან ქირურგიული მოწყობილობები და აპარატურა; მანქანები, მათი ნაწილები და აქსესუარები; პლასტმასა და პლასტმასის ნაკეთობები; ორგანული ქიმიკატები და სხვ.



### 1. აშშ

(იმპორტის წილი 13,3%; იმპორტის მოცულობა 2,6 ტრილიონი აშშ დოლარი)

2018 წლის მონაცემებით, მსოფლიოში იმპორტის მოცულობით პირველ ადგილს იკავებს აშშ, რომლის უარყოფითმა სავაჭრო ბალანსმა შეადგინა (-946,4) მლრდ აშშ დოლარი.

აშშ-ის ძირითად საიმპორტო პროდუქტებს წარმოადგენს: მექანიკური ტექნიკა, ბირთვული რეაქტორები, საქვამეები და მათი მექანიკური ნაწილები; ელექტროაპარატურა და მათი ნაწილები, ხმის ჩამწერები და სხვა ტექნიკური მოწყობილობები; მანქანები, მათი ნაწილები და აქსესუარები; საწვავი, ზეთები და მათი გამოსახდელი პროდუქტები, მინერალური ცვილები; ფარმაცევტული პროდუქტები; ოპტიკური, ფოტოგრაფიული, კინემატოგრაფიული, სამედიცინო ან ქირურგიული მოწყობილობები და აპარატურა; ავეჯი და სხვ.



ფოტო: SHUTTERSTOCK



# LEADERBOARD

მსოფლიოში იმპორტის მთლიანმა მოცულობამ 2018 წელს შეადგინა

19,7 ტრილიონი აშშ დოლარი.

გთავაზობთ მსოფლიოს იმპორტიორი ქვეყნების ტოპ-10-ეულს:



## 10. გაერთიანებული სამეფო

(ექსპორტის წილი 2,5%; ექსპორტის მოცულობა 487,1 მლრდ აშშ დოლარი)

2018 წლის მონაცემებით, მსოფლიოში ექსპორტის მოცულობით მე-10 ადგილს იკავებს გაერთიანებული სამეფო, რომლის ძირითად საექსპორტო პროდუქტებს წარმოადგენს: მექანიკური ტექნიკა, ბირთვული რეაქტორები, საქვებები და მათი მექანიკური ნაწილები; მანქანები, მათი ნაწილები და აქსესუარები; ბუნებრივი ან დამუშავებული მარგალიტი, ძვირფასი ან ნახევრად ძვირფასი ქვები, ძვირფასი ლითონები; საწვავი, ზეთები და მათი გამოსახდელი პროდუქტები, მინერალური ცვილები; ფარმაცევტული პროდუქტები და სხვ.

## 9. იტალია

(ექსპორტის წილი 2,8%; ექსპორტის მოცულობა 543,5 მლრდ აშშ დოლარი)

2018 წლის მონაცემებით, მსოფლიოში ექსპორტის მოცულობით მე-9 ადგილს იკავებს იტალია, რომლის ძირითად საექსპორტო პროდუქტებს წარმოადგენს: მექანიკური ტექნიკა, ბირთვული რეაქტორები, საქვებები და მათი მექანიკური ნაწილები; მანქანები, მათი ნაწილები და აქსესუარები; ელექტროაპარატურა და მათი ნაწილები, ხმის ჩამწერები და სხვა ტექნიკური მოწყობილობები; ფარმაცევტული პროდუქტები და სხვ.







## 8. საფრანგეთი

(ექსპორტის წილი 3,0%; ექსპორტის მოცულობა 568,9 მლრდ აშშ დოლარი)

2018 წლის მონაცემებით, მსოფლიოში ექსპორტის მოცულობით მე-8 ადგილს იკავებს საფრანგეთი, რომლის ძირითად საექსპორტო პროდუქტებს წარმოადგენს: მექანიკური ტექნიკა, ბირთვული რეაქტორები, საქვებები და მათი მექანიკური ნაწილები; მანქანები, მათი ნაწილები და აქსესუარები; თვითმფრინავების, კოსმოსური ხომალდების მოწყობილობები და ნაწილები; ელექტროაპარატურა და მათი ნაწილები, ხმის ჩამწერები და სხვა ტექნიკური მოწყობილობები; ფარმაცევტული პროდუქტები და სხვ.



## 7. ჰონკონგი

(ექსპორტის წილი 3,0%; ექსპორტის მოცულობა 569,1 მლრდ აშშ დოლარი)

2018 წლის მონაცემებით, მსოფლიოში ექსპორტის მოცულობით მე-7 ადგილს იკავებს ჰონკონგი, რომლის ძირითად საექსპორტო პროდუქტებს წარმოადგენს: ელექტროაპარატურა და მათი ნაწილები, ხმის ჩამწერები და სხვა ტექნიკური მოწყობილობები; მექანიკური ტექნიკა, ბირთვული რეაქტორები, საქვებები და მათი მექანიკური ნაწილები; ბუნებრივი ან დამუშავებული მარგალიტი, ძვირფასი ან ნახევრად ძვირფასი ქვები და სხვ.



## 6. ნიდერლანდები

(ექსპორტის წილი 3,0%; ექსპორტის მოცულობა 585,6 მლრდ აშშ დოლარი)

2018 წლის მონაცემებით, მსოფლიოში ექსპორტის მოცულობით მე-6 ადგილს იკავებს ნიდერლანდები, რომლის ძირითად საექსპორტო პროდუქტებს წარმოადგენს: სანავიგო, ზეთები და მათი გამოსახდელი პროდუქტები, მინერალური ცვილები; მექანიკური ტექნიკა, ბირთვული რეაქტორები, საქვებები და მათი მექანიკური ნაწილები; ელექტროაპარატურა და მათი ნაწილები, ხმის ჩამწერები და სხვა ტექნიკური მოწყობილობები; ფარმაცევტული პროდუქტები და სხვ.

## 5. სამხრეთი კორეა

(ექსპორტის წილი 3,1%; ექსპორტის მოცულობა 605,2 მლრდ აშშ დოლარი)

2018 წლის მონაცემებით, მსოფლიოში ექსპორტის მოცულობით მე-5 ადგილს იკავებს სამხრეთი კორეა, რომლის ძირითად საექსპორტო პროდუქტებს წარმოადგენს: ელექტროაპარატურა და მათი ნაწილები, ხმის ჩამწერები და სხვა ტექნიკური მოწყობილობები; მექანიკური ტექნიკა, ბირთვული რეაქტორები, საქვებები და მათი მექანიკური ნაწილები; მანქანები, მათი ნაწილები და აქსესუარები; სანავიგო, ზეთები და მათი გამოსახდელი პროდუქტები, მინერალური ცვილები და სხვ.





# LEADERBOARD

## 4. იაპონია

(ექსპორტის წილი 3,8%; ექსპორტის მოცულობა 738,2 მლრდ აშშ დოლარი)

2018 წლის მონაცემებით, მსოფლიოში ექსპორტის მოცულობით მე-4 ადგილს იკავებს იაპონია, რომლის ძირითად საექსპორტო პროდუქტებს წარმოადგენს: მანქანები, მათი ნაწილები და აქსესუარები; მექანიკური ტექნიკა, ბირთვული რეაქტორები, საქვებები და მათი მექანიკური ნაწილები; ელექტროაპარატურა და მათი ნაწილები, ხმის ჩამწერები და სხვა ტექნიკური მოწყობილობები და სხვ.



## 3. გერმანია

(ექსპორტის წილი 8,1%; ექსპორტის მოცულობა 1,6 ტრლნ აშშ დოლარი)

2018 წლის მონაცემებით, მსოფლიოში ექსპორტის მოცულობით მე-3 ადგილს იკავებს გერმანია, რომლის ძირითად საექსპორტო პროდუქტებს წარმოადგენს: ბირთვული რეაქტორები, საქვებები და მათი მექანიკური ნაწილები; მანქანები, მათი ნაწილები და აქსესუარები; ელექტროაპარატურა და მათი ნაწილები, ხმის ჩამწერები და სხვა ტექნიკური მოწყობილობები; ფარმაცევტული პროდუქტები და სხვ.



## 2. აშშ

(ექსპორტის წილი 8,6%; ექსპორტის მოცულობა 1,7 ტრლნ აშშ დოლარი)

2018 წლის მონაცემებით, მსოფლიოში ექსპორტის მოცულობით მე-2 ადგილს იკავებს აშშ, რომლის ძირითად საექსპორტო პროდუქტებს წარმოადგენს: ბირთვული რეაქტორები, საქვებები და მათი მექანიკური ნაწილები; საწვავი, ზეთები და მათი გამოსახდელი პროდუქტები, მინერალური ცვილები; ელექტროაპარატურა და მათი ნაწილები, ხმის ჩამწერები და სხვა ტექნიკური მოწყობილობები; თვითმფრინავების, კოსმოსური ხომალდების მოწყობილობები და ნაწილები და სხვ.



## 1. ჩინეთი

(ექსპორტის წილი 12,9%; ექსპორტის მოცულობა 2,5 ტრლნ აშშ დოლარი)

2018 წლის მონაცემებით, მსოფლიოში ექსპორტის მოცულობით პირველ ადგილს იკავებს ჩინეთი, რომლის ძირითად საექსპორტო პროდუქტებს წარმოადგენს: ელექტროაპარატურა და მათი ნაწილები, ხმის ჩამწერები და სხვა ტექნიკური მოწყობილობები; მექანიკური ტექნიკა, ბირთვული რეაქტორები, საქვებები და მათი მექანიკური ნაწილები; ავეჯი; პლასტმასა და პლასტმასის ნაკეთობები; მანქანები, მათი ნაწილები და აქსესუარები; ტანსაცმელი და ტანსაცმლის აქსესუარები; რკინა და ფოლადშენადნობები; ორგანული ქიმიკატები; სათამაშოები, სპორტული აქსესუარები და სხვ.



**FM**

**ციტრუსი**



**97.3**

**citrusfm.live**

**მალა**

[heretifm.com](http://heretifm.com)  
[tbilisifm.ge](http://tbilisifm.ge)  
[relaxwebradio.com](http://relaxwebradio.com)

# საქართველო

## 2019 წლის რეიტინგები

**ნარმოვიდგენტ, როგორ შეიცვალა 2019 წელს საქართველოს პოზიცია ეკონომიკური განვითარების ინდექსის ყველაზე მნიშვნელოვან ათ საერთაშორისო რეიტინგში.** ესენია როგორც პირდაპირ ეკონომიკური შინაარსის მქონე, ასევე კორუფციის, დემოკრატიისა და მედიის თავისუფლების დონის მაჩვენებელი რეიტინგები. დემოკრატიისა და მედიის თავისუფლების მაღალი დონე ქვეყნის სტაბილური და გრძელვადიანი ეკონომიკური განვითარების მნიშვნელოვანი წინაპირობაა. დღეს გლობალიზაციის დონე ისეთი მაღალია, რომ ქვეყნის ეკონომიკური საზღვრები მხოლოდ ფორმალურ დატვირთვას ინარჩუნებენ. საერთაშორისო ბიზნესს და კაპიტალს აღარა აქვს საზღვრები – იქ განთავსდება, სადაც სარგებლის მისაღებად უკეთესი პირობებია. შესაბამისად, ქვეყნები ეჯიბრებიან ერთმანეთს, ვინ უფრო ხელსაყრელ პირობებს შესთავაზებს პოტენციურ ინვესტორებს. სწორედ ხელსაყრელი პირობების მიხედვით ქვეყნების ერთმანეთთან შედარებას ემსახურება საერთაშორისო რეიტინგები, რომლებიც, ამავე დროს, მთავრობის მუშაობის ეფექტიანობის შეფასების კარგი საშუალებაა.

ავტორი: ბასო ნამჩავაძე

ადგილი	ქვეყანა	ქულა
14	 დანია	76.7
15	 ესტონეთი	76.6
16	 საქართველო	75.9
17	 ლუქსემბურგი	75.9
18	 ლიუთენი	75.4

### 1. საქართველო „პერიტივის“ ეკონომიკური თავისუფლების რეიტინგში



„პერიტივის“ რეიტინგი ქვეყნის ეკონომიკურ თავისუფლებას კანონის უზენაესობის, მთავრობის ზომის, რეგულაციების ეფექტიანობისა და ღია ბაზრების მიხედვით აფასებს. აღნიშნულ რეიტინგში 2018 წელს საქართველო მე-16 ადგილზე იყო. მიუხედავად იმისა, რომ 2019 წელს საქართველოს ქულა 0.3-ით შემცირდა, რეიტინგში მე-16 ადგილი (180 ქვეყანას შორის) შეინარჩუნა. საქართველოს ყველაზე დაბალი ქულები კანონის უზენაესობის ნაწილში აქვს. რეიტინგში პირველ ადგილს ჰონკონგი იკავებს.

ადგილი	ქვეყანა	ქულა
9	 მავრიკი	8.07
11	 მალტა	7.97
12	 საქართველო	7.94
13	 ჩილე	7.89
13	 დანია	7.89

## 2. საქართველო „ფრაიბერის“ ეკონომიკური თავისუფლების რეიტინგში ▲+1

„ფრაიბერის“ რეიტინგი ქვეყნის ეკონომიკურ თავისუფლებას მთავრობის ზომის, რეგულაციების, თავისუფალი საერთაშორისო ვაჭრობის, ფასების სტაბილურობის, კანონის უზენაესობისა და საკუთრების დაცვის მიხედვით აფასებს. აღნიშნულ რეიტინგში 2018 წელს საქართველო მე-13 ადგილზე იყო, 2019 წელს კი მე-12 ადგილზე (162 ქვეყანას შორის) გადაინაცვლა. საქართველოს ყველაზე დაბალი ქულა სამართლებრივ სისტემასა და საკუთრების უფლებების დაცვაში აქვს. რეიტინგში პირველ ადგილს ჰონკონგი იკავებს.

## 3. საქართველო ბიზნესის კეთების რეიტინგში ▼-1

ბიზნესის კეთების სიადვილის (DOING BUSINESS) რეიტინგს მსოფლიო ბანკი აქვეყნებს. რეიტინგში ქვეყნები ათი კრიტერიუმის მიხედვით არიან შეფასებული, მაგალითად, რამდენად მარტივია ბიზნესის დაწყება, გადასახადების დონე, სესხის ხელმისაწვდომობა, ქონების რეგისტრაცია და ა.შ. აღნიშნულ რეიტინგში 2018 წელს საქართველო მე-6 ადგილზე იყო, 2019 წელს კი მე-7 ადგილზე (190 ქვეყანას შორის) ჩამოინაცვლა. საქართველოს ყველაზე დაბალი ქულა ბიზნესის დახურვის სიმარტივეში აქვს. რეიტინგში პირველ ადგილს ახალი ზელანდია იკავებს.

ადგილი	ქვეყანა	ქულა
4	 ჰონკონგი	84.22
5	 სამხრეთი კორეა	84.14
6	 საქართველო	83.28
7	 ნორვეგია	82.95
8	 აშშ	82.75

ადგილი	ქვეყანა	ქულა
72	 სერბეთი	60.9
73	 მონტენეგრო	60.8
74	 საქართველო	60.6
75	 მაროკო	60.0
76	 სეიშელის კუნძულები	59.6

## 4. საქართველო გლობალური კონკურენტუნარიანობის რეიტინგში ▼-8

გლობალური კონკურენტუნარიანობის რეიტინგს მსოფლიოს ეკონომიკური ფორუმი აქვეყნებს. რეიტინგში ქვეყნები 114 კრიტერიუმის მიხედვით არიან შეფასებული, რომელთა უმეტესობის შესადგენად მენარმეების პირდაპირი გამოკითხვა ტარდება. აღნიშნულ რეიტინგში 2018 წელს საქართველო 66-ე ადგილზე იყო, 2019 წელს კი 74-ე ადგილზე (141 ქვეყანას შორის) ჩამოინაცვლა. საქართველო ყველაზე ნაკლებკონკურენტული ფინანსური სისტემით, ინოვაციებით და ბაზრის ზომითაა. რეიტინგში პირველ ადგილს სინგაპური იკავებს.



## 5. საქართველო საკუთრების დაცვის საერთაშორისო რეიტინგში ▲+4

საკუთრების დაცვის საერთაშორისო რეიტინგს ამერიკული ორგანიზაცია „საკუთრების უფლების ალიანსი“ აქვეყნებს. საკუთრების დაცვის დონე კანონის უზენაესობის, ფიზიკური და ინტელექტუალური საკუთრების დაცვის მაჩვენებლებით არის შეფასებული. აღნიშნულ რეიტინგში 2018 წელს საქართველო 74-ე ადგილზე იყო, 2019 წელს კი 70-ე ადგილზე (129 ქვეყანას შორის) გადაინაცვლა. საქართველოს ყველაზე დაბალი ქულები ინტელექტუალური საკუთრების დაცვაში, სასამართლოს დამოუკიდებლობასა და პოლიტიკურ სტაბილურობაში აქვს. რეიტინგში პირველ ადგილს ფინეთი იკავებს.

ადგილი	ქვეყანა	ქულა
68		5.28
69		5.26
70		5.25
71		5.23
72		5.21

## 7. საქართველო კორუფციის აღქმის რეიტინგში ▲+5

კორუფციის აღქმის ინდექსს გერმანიაში დაფუძნებული ორგანიზაცია „საერთაშორისო გამჭვირვალობა“ აქვეყნებს. რეიტინგის შედეგები ათზე მეტ სხვადასხვა კვლევას ემყარება. აღნიშნულ ინდექსში 2018 წელს საქართველო 46-ე ადგილზე იყო, 2019 წელს კი 41-ე ადგილზე (180 ქვეყანას შორის) გადაინაცვლა. საქართველოს ყველაზე დაბალი ქულები მაღალი დონის კურუფციასთან დაკავშირებულ საკითხებში აქვს. რეიტინგში პირველ ადგილს დანია იკავებს.

ადგილი	ქვეყანა	ქულა
20		82.16
21		82.08
22		82.02
23		81.47
24		80.49

## 6. საქართველო ეკონომიკური გლობალიზაციის რეიტინგში ▼-4

ქვეყნების გლობალიზაციის რეიტინგს შვეიცარიული ორგანიზაცია „ტექნოლოგიების ფედერალური ინსტიტუტი“ აქვეყნებს. ეკონომიკური გლობალიზაციის დონე საერთაშორისო ვაჭრობის, უცხოური კაპიტალის მოძრაობისა და მიგრაციის მიხედვით არის განსაზღვრული. მეტი გლობალიზაცია მეტი განვითარების პოტენციალს ნიშნავს. 2018 წელს საქართველო მე-18 ადგილზე იყო, 2019 წელს კი 22-ე ადგილზე (189 ქვეყანას შორის) ჩამოინაცვლა. საქართველოს ყველაზე დაბალი ქულები უცხოურ ინვესტიციებთან დაკავშირებულ კრიტერიუმებში აქვს. რეიტინგში პირველ ადგილს სინგაპური იკავებს.

ადგილი	ქვეყანა	ქულა
39		59
39		59
41		58
41		58
41		58

ადგილი	ქვეყანა	ქულა
87	 გვატემალა	5.60
88	 ბანგლადეში	5.57
89	 საქართველო	5.50
90	 მალავი	5.49
91	 ტანზანია	5.41

## 8. საქართველო დემოკრატიის რეიტინგში ▼-10

დემოკრატიის რეიტინგს გავლენიანი ბრიტანული გამოცემა THE ECONOMIST-ი აქვეყნებს. დემოკრატიის დონე საარჩევნო პროცესის, მთავრობის ფუნქციონირების, პოლიტიკაში მონაწილეობისა და პოლიტიკური კულტურის მიხედვით არის განსაზღვრული. რეიტინგში 2018 წელს საქართველო 79-ე ადგილზე იყო, 2019 წელს კი 89-ე ადგილზე (167 ქვეყანას შორის) ჩამოინაცვლა. 5.93 ქულით საქართველო ჰიბრიდული რეჟიმის ქვეყნების ჯგუფს მიეკუთვნება. ყველაზე დაბალი ქულები კი მთავრობის მუშაობასა და პოლიტიკურ კულტურაში აქვს. რეიტინგში პირველ ადგილს ნორვეგია იკავებს.

## 9. საქართველო პრესის თავისუფლების რეიტინგში „რეპორტიორები საზღვრების გარეშე“ ▲+1

ორგანიზაცია „რეპორტიორები საზღვრების გარეშე“ პრესის თავისუფლების ინდექსს ექსპერტების გამოკითხვის საფუძველზე ადგენს. რეიტინგში 2018 წელს საქართველო 61-ე ადგილზე იყო, 2019 წელს კი მე-60 ადგილზე (180 ქვეყანას შორის) გადაინაცვლა. მედიაგარემოს ყველაზე უარყოფით მხარედ პოლარობა სახელდება. ასევე აღნიშნულია რუსთა-ვი 2-ის მესაკუთრეობაზე არსებული დავა და აზერბაიჯანელი ჟურნალისტის აფგან მუხთარლის გატაცება. რეიტინგში პირველ ადგილს ნორვეგია იკავებს.

ადგილი	ქვეყანა	ქულა
58	 მავრიკი	26.79
59	 პოლონეთი	26.82
60	 საქართველო	27.34
61	 სომხეთი	27.37
62	 ჰაიტი	27.40

ადგილი	ქვეყანა	ქულა
98	 ელ-სალვადორი	49
99	 ფიჯი	49
100	 საქართველო	50
101	 გვატემალა	51
102	 გინეა	51

## 10. საქართველო პრესის თავისუფლების რეიტინგში – FREEDOM HOUSE ▼-2

ორგანიზაცია FREEDOM HOUSE-ი პრესის თავისუფლების ინდექსს ექსპერტებისა და მკვლევრების გამოკითხვის საფუძველზე ადგენს. ინდექსში ასახულია ქვეყნის სამართლებრივი, პოლიტიკური და ეკონომიკური გარემო. აღნიშნულ ინდექსში 2018 წელს საქართველო 102-ე ადგილზე იყო, 2019 წელს კი მე-100 ადგილზე (199 ქვეყანას შორის) გადაინაცვლა. საქართველოს ყველაზე დაბალი ქულა სამართლებრივ გარემოში აქვს. რეიტინგში პირველ ადგილს ნორვეგია იკავებს.



რეიტინგი

# საქართველოში მოქმედი უმსხვილესი ნავთობკომპანიების რეიტინგი



ავტორები: „აბი ჯგუფი“, მთა მყვებლასვილი

**საქართველოს ეკონომიკაში ტრანსპორტი და სატრანზიტო ფუნქცია ყოველწლიურად სულ უფრო და უფრო დიდ როლს ასრულებს.**

იმის მიუხედავად, რომ მთავარ სატრანზიტო არტერიას, ანუ აღმოსავლეთ-დასავლეთის მიმართულებას, ქვეყნის რკინიგზა სრულად ფარავს, საქართველოში ტვირთების ტრანსპორტირების უდიდესი ნაწილი არა სარკინიგზო, არამედ საავტომობილო ტრანსპორტზე მოდის. 2019 წლის 10 თვეში სახმელეთო ტრანსპორტით 25.1 მილიონი ტონა ტვირთი გადაიზიდა, რაც 2018 წელთან შედარებით 0.3 მილიონი ტონით მეტია, რკინიგზის გადაზიდვებთან შედარებით კი 2.85-ჯერ მეტი. შესაბამისად, მთელი ქვეყნის მასშტაბით ავტოგასამართი სადგურების გამართული ქსელის არსებობა ქვეყნის ეკონომიკური განვითარებისთვისაც განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია.

რაც შეეხება ადგილობრივ მოთხოვნას, ოფიციალური მონაცემებით, საქართველოში 1,126,000 ავტოსატრანსპორტო საშუალება არის რეგისტრირებული. მათგან ჰიბრიდული ავტომობილების წილი 5%-ზე, ხოლო ელექტრომობილების წილი 1%-ზე ნაკლებია, შესაბამისად, ქვეყანაში ადგილობრივი მოხმარების მთავარი საწვავი ტრადიციული ტიპისაა.

საქართველოში მოქმედ უმსხვილეს ნავთობკომპანიებს საკუთარი აუდიტორული ანგარიშგებები საჯაროდ აქვთ გამოქვეყნებული. 2017 წლის ანგარიშებზე დაყრდნობით, ამ ბაზრის უმსხვილეს მოთამაშეს აზერბაიჯანის სახელმწიფო ნავთობკომპანიის ქართული შვილობილი - „სოკარ ჯორჯია პეტროლეუმი“ იკავებს. კომპანიის გაყიდვებმა გასულ წელს ჯამში 574 მილიონი ლარი შეადგინა. მთლიანობაში, 2017 წლის მდგომარეობით, უმსხვილესი ნავთობკომპანიის ჯამური გაყიდვების მოცულობა 2.36 მილიარდ ლარს აღწევს.

#	კომპანიის სახელი	შემოსავალი ლარებში	წმინდა მოგება/ზარალი ლარებში	აქტივების ღირებულება ლარში
1	შპს სოკარ ჯორჯია პეტროლეუმი	574,484,000	-34,459,000	319,482,000
2	სს ვისოლ პეტროლიუმ ჯორჯია	446,011,000	40,262,000	269,626,000
3	შპს რომპეტროლ საქართველო	435,541,000	7,035,000	101,205,000
4	შპს სან პეტროლიუმ ჯორჯია (ბალფი)	332,683,000	7,907,000	163,750,000
5	შპს ლუკოილ-ჯორჯია	341,793,000	4,576,000	75,362,000
6	შპს Portal	102,395,000	4,137,000	17,080,000
7	შპს ჯორჯიან პეტროლიუმი	70,982,000	5,675,000	22,837,000
8	შპს იბერკომპანი	57,542,000	6,063,000	47,177,000
<b>ჯამში</b>		<b>2,361,431,000</b>	<b>41,196,000</b>	<b>1,016,519,000</b>

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



# ჯანდაცვის სისტემა და სიზიფეს შრომა



## მთავრობის 520-ე დადგენილება, მიუხედავად დაკაბული პოლიტიკური

ფონისა, კონკრეტული რეფორმის ირგვლივ სერიოზული დებატები გამოიწვია და, ამასთან, უფრო ფართო დისკუსიისა და იმაზე დაფიქრების შესაძლებლობა გააჩინა, თუ საერთოდ რას წარმოადგენს საყოველთაო ჯანდაცვის სისტემა.

ამ დროისთვის საჯაროდ ხელმისაწვდომი ინფორმაციიდან გამომდინარე, კონფლიქტი ჯანდაცვის სამინისტროსა და კლინიკების მენეჯმენტს შორის განპირობებული არსებული სისტემის მიერ შექმნილი დესტრუქციული სტიმულებით. ფაქტობრივად, როცა მოსახლეობის დიდი ნაწილი ბიუჯეტის ხარჯზე მკურნალობს, არც ერთ მხარეს - არც ექიმებს, არც კლინიკების მენეჯმენტს, არც სადაბლველო კომპანიებს და არც თვითონ პაციენტს - არა აქვს სტიმული, იზრუნოს რესურსების ეფექტიან გამოყენებაზე. რაც, მინიმუმ, მარტივად პროგნოზირებადი იყო, რადგან ამგვარი ოპორტუნისტული ქცევა ეკონომისტების განსაკუთრებული ინტერესის ობიექტი ჯერ კიდევ 1960-იან წლებში გახდა, როცა საბაზრო ეკონომიკის მქონე არაერთ ქვეყანაში სოციალისტური სისტემის სხვადასხვა ელემენტი დაინერგა და მკაფიოდ გამოჩნდა, თუ რამდენად დესტრუქციული ხდება ადამიანის ქცევა „საყოველთაო“ სისტემების ფარგლებში. დღეს კი ყველა ასეთი საკითხი დეტა-

ლურად შესწავლილია და ეკონომიკური თეორიის სახელმძღვანელოებშია აღწერილი.

კარგად ცნობილია ე.წ. ინსტიტუტების ხელში ჩაგდების პრობლემა, როცა ბიზნესმენი ლეგალურად ურიგდება მთავრობას, ბიუჯეტის ხარჯზე მოგების ზრდის მიზნით. ეს კი განსაკუთრებით გავრცელებულია „როულ“ სექტორებში, ანუ ისეთ ბიზნესში, რომლის შესახებაც რიგითი მომხმარებელი შედარებით ნაკლებად ინფორმირებულია. ასეთია, მაგალითად, ელექტროენერგეტიკა, განათლების სისტემა, წყალმომარაგება, საბანკო სისტემა და, რა თქმა უნდა, ჯანდაცვის სისტემა.

სხვათა შორის, ასეთი სექტორის კარგი ინდიკატორია „ექსპერტების“ სიმრავლე, რადგან „ობიექტური პოზიციის“ მქონე ექსპერტებმა უნდა დამალონ გარიგების ფაქტი და დაიცვან ის ნებისმიერი კრიტიკისგან. ამიტომ, თუ მომხმარებელი იკითხავს, რატომ არ შეიძლება ქალაქში იყოს ორი წყალმომარაგების კომპანია, გაჩნდება „ექსპერტი“ კომენტარით „ბუნებრივ მონოპოლიაზე“; თუ ვინმე ლარის გაუფასურების შემდეგ ალაპარაკდა ეროვნული ბანკის პასუხისმგებლობაზე, „ექსპერტი“ არ დააყოვნებს და გარე შოკებსა და „მთავრობის ბრალს“ შეგვახსენებს. და როგორც კი კლინიკების მენეჯმენტმა მოგების მიღების მარტივი გზის დაკარგვის რისკი დაინახეს, გაჩნდა უამრავი

ალექსანდრე რაქვიაშვილი, საპარტოვლო უნივერსიტეტის პროფესორი

ექსპერტის მოსაზრება, თუ რატომაა ეს ცუდი და საშიში. უილიამ ისტერლის ტერმინოლოგია რომ გამოვიყენოთ, ეს ყოველივე „ექსპერტების ტირანის“ ინდიკატორია, ანუ საზოგადოების, რომელიც „ექსპერტის მოსაზრების“ საკრალიზაციისკენ და, ამავდროულად, ადამიანის თავისუფლებების შეზღუდვისკენაა მიდრეკილი.

და რაც განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია, ცნობილია ოპორტუნისტული ქცევით გამოწვეული პრობლემების გადაჭრის ყველა ის ალტერნატიული გზა, რომლებიც პრაქტიკაში ბიუროკრატების მიერ იყო რეალიზებული. გამარტივებისთვის შეიძლება ორი ძირითადი მიმართულების გამოყოფა:

**1** მთავრობა აფინანსებს კერძო სადაზღვევო კომპანიების პაკეტების შექმნას მოქალაქეებისთვის, ხოლო მკურნალობის პროცესის კონტროლს უშუალოდ სადაზღვევო კომპანიები ახორციელებენ (პირობითად აშშ-ის მოდელი);

**2** სამედიცინო მომსახურების კონტროლი რჩება მთავრობას დამატებითი რეგულაციების შემოღებასთან ერთად (პირობითად გერმანიის მოდელი).

პირველი გზა, როგორც პრაქტიკამ გვჩვენა, ხელმისაწვდომობის შემცირებით მთავრდება, სამედიცინო მომსახურების სტაბილური და სწრაფი გამძირების შედეგად, რაც, თავის მხრივ, სადაზღვევო კომპანიის ეფექტიანი მუშაობის მოტივების დაქვეითებითაა განპირობებული, რადგან მისი მომხმარებელი არა ადამიანია, რომელიც უფროსი იღებდა თავის სახსრებს, არამედ ბიუროკრატები, რომლებიც სხვის (გადასახადებით შეგროვებულ) ფულს ხარჯავენ. სისტემა მით უფრო უარესდება, რაც უფრო მეტად აქტიურობენ



პოლიტიკოსები, ვინაიდან არჩევნების წინ ამომრჩევლების მოსყიდვა მათი ბუნებრივი სურვილია. და ადრე თუ გვიან ძალაუფლებას მეტად სოციალისტი პოლიტიკოსი მოიპოვებს, რომელიც ამ სისტემის გაფართოებას მოითხოვს (როგორც ეს მოხდა აშშ-ში ბარაკ ობამას შემთხვევაში). ეს კი კიდევ უფრო გაამძირებს სამედიცინო მომსახურებას და გაზრდის ბიუჯეტის დეფიციტს.

მეორე ალტერნატივაც, რომელიც ჩვენს რეალობას უფრო მეტად ჰგავს, ხელმისაწვდომობის შემცირებით მთავრდება, თუმცა - პირველისგან განსხვავებული გზით. მთავრობის სურვილი, დაარეგულიროს (პირველ რიგში დასწილ) ფასი და შეამციროს ოპორტუნობა, ბიუროკრატებს ორ გადაწყვეტილებამდე მიიყვანს. პირველი - სახელმწიფო კლინიკების ქსელის შექმნა, რაც ინფორმაციის ნაკლებობის აღმოფხვრის მექანიზმია. ინფორმაცია კი აუცილებელია მეტწილად რეალისტური ფასების დადგენისთვის. თუმცა, ამას ე.წ. ჩანაცვლების ეფექტი მოჰყვება, როცა სახელმწიფო კლინიკები

კერძო საავადმყოფოებს ჩაანაცვლებენ და დარჩენილი კლინიკების მოგებიანობას შეამცირებენ. მეორე - კვოტირება, რაც შედარებით დაბალი და ხელოვნური ფასების პირობებში ბაზარზე შექმნილი დეფიციტით და ხარისხის გაუარესების რისკებითაა გამოწვეული.

ამდენად, საყოველთაო ჯანდაცვის სისტემა ყველგან ცუდად მუშაობს და თუ დაგროვებულ გამოცდილებას კრიტიკულად მივუდგებით, დავინახავთ, რომ ამ სისტემის გაუმჯობესება სიბიფეს შრომაა. ხოლო დღევანდელი დაპირისპირება მორიგი ეტაპია იმ უსასრულო პროცესის, სადაც: მინისტრი ცდილობს, არაეფექტიანი სისტემის ეფექტიანობა გაზარდოს, კლინიკები მოგების მიღების მარტივი გზის შენარჩუნებას ლობიობენ, ექსპერტები კი ექსპერტობენ. მაგრამ ვინც არ უნდა გამოვიდეს ამ ბრძოლაში გამარჯვებული, ისტორიას happy end არ ექნება, ვინაიდან ჩვენ ვცდილობთ ფუნდამენტურად არასწორი სისტემის გაუმჯობესებას, ნაცვლად იმისა, რომ მისი გაუქმების გზების ძიება დავიწყეთ. **F**



# 2020



## რას ველოდით მსოფლიოსგან 2020-ში?

როგორ მინდა, აქვე გიპასუხოთ: მშვიდობას, სტაბილურობას, კეთილდღეობას და სხვა ყველაფერ კარგს, რასაც ტრადიციულად ვუსურვებთ ერთმანეთს ყოველ ახალ წელს და უსურვებენ პოლიტიკური და სულიერი ლიდერები თავიანთ ხალხს.

სამწუხაროდ, არც ასე მარტივად არის საქმე. ერთი, რაც გადაჭრით და დადასტურებით შემიძლია ვთქვა, არის ის, რომ კიდევ უფრო მეტად დაცხება, პირდაპირი და გადატანითი მნიშვნელობით. კლიმატური ცვლილებები რომ ამკარაა, არავინ დაობს. გასული წელის წყალდიდობები (ოოპ, ვენეციაა!), სარეკორდოდ მაღალი ტემპერატურები (დაიწვა ხალხი ვეროპაში), პატარა გაბედული შვედი გოგონას გრუტა ტურნბერგის შეძახილიც, მეცნიერების დასკვნებიც და პოლიტიკოსების დიდი ნაწილის განცხადებებიც ამაზე მიგვანიშნებს. ყინულის მასების სარეკორდო სისწრაფით ღლობას რა შეანელებს, მე არ ვიცი, მაგრამ კლიმატური ცვლილებები და მწვანე ეკონომიკა პოლიტიკოსების დღის წესრიგში მომავალ წელსაც რომ აქტიურად იქნება, ეგ ნამდვილად შემიძლია აქვე დაგვიანონსოთ. ევროკომისიის „მწვანე შეთანხმება“, გაერო-ს გენერალური მდივნის შემართება და პარიზის შეთანხმებაზე სულ უფრო მეტი წევრის მიერთება იმედის საფუძველს იძლევა.

თუმცა არიან სკეპტიკოსებიც, ურწმუნო თომებიც („სულ გამოგონილია ეგ ამბავი! არაფერი განსაკუთრებული არ ხდება!“) და კატეგორიული მოწინააღმდეგეებიც. ამ სიაში ყველაზე გამორჩეული, ტვიტ-აქტიური და, მოდი, არ დავუკარგოთ, ენერჯიულიც, აშშ-ის 45-ე პრეზიდენტი დონალდ ტრამპია. ბუნებითაც ასეთია, მაგრამ ახლა დიდი ამოცანის წინაშე დგას. 20 20 წყვილი ნომრებია! არის ხალხი, ვისაც რიცხვების, ციფროლოგიების, ვარსკვლავთმცოდნეებისა და მკითხველების (მაგ. რუსეთის პრეზიდენტს) მაგრად სწამს და სჯერა. ჰოდა, როგორც ამბობენ, წყვილები იღბლიანი და წარმატების მომტანიაო. დონალდ ტრამპი რომ მხოლოდ რიცხვების ამბარა და იმედად არ და ვერ იქნება, ეს მან თავადაც კარგად იცის და ამიტომ ცდილობს, ყველა წუთი, ყველა შემთხვევა და ყველა გამოწვევა თავის სასარგებლოდ გამოიყენოს. ასე რომ, პირველი, რაც საშობაო და საახალწლო ზეიმების შემდეგ საზო-

გადოების ყურადღების ცენტრში მოხვდება, ეს მის წინააღმდეგ დაწყებული საიმპინქენტო პროცედურების ირგვლივ მოვლენების დრამატული განვითარება იქნება. ამის თაობაზე უფრო დეტალურად ჩემს სხვა ბლოგში მოგახსენეთ, მაგრამ აქაც უნდა აღინიშნოს: მეტოქეთა, ანუ რესპუბლიკელებისა და დემოკრატების მარიფათზე ანუ მოხერხებულობაზე იქნება, ვინ მიიღებს ამ პროცესიდან უფრო მეტ სარგებელს. დონალდ ტრამპის ამოცანაა, რომ სენატში რესპუბლიკური უმრავლესობის მოსმენა დროზე გაიმართოს, დროზევე გამართლდეს და თემა რაც შეიძლება სწრაფად დაიხსროს. დემოკრატებისთვის კი პირიქით, მთავარი ამოცანაა, მაქსიმალურად გაწელონ პროცესი და განამტკიცონ ამერიკულ ამომრჩეველებში განწყობა, რომ დონალდ ტრამპის მეორე ვადით არჩევა დაუშვებელია მისი მართლსაწინააღმდეგო ქმედებების გამო. ვნახოთ, ვინ იმარჯვებს. როგორც ყოველთვის, ამერიკის შეერთებული შტატების პრეზიდენტის არჩევნები მთელი მსოფლიოს ყურადღების ცენტრშია. მას ადევნებს თვალს ყველა: მომხრე და მოწინააღმდეგე, მტერი და მოყვარე, მილიარდერი და სტარტაპერი, მსახიობი და რეპერი. ჩვენც მათთან ერთად გავხდებით ძალიან ცხელი და დამაბული საარჩევნო კამპანიის მომსწრენი.

31 იანვარს ოფიციალურად გაფორმდება ევროკავშირისა და დიდი ბრიტანეთის განქორწინება. ეს გადაწყვეტილია. ბრიტანეთის პარლამენტმაც დაამტკიცა ბრექსიტის შეთანხმება, დედოფალმაც ისაუბრა თავის გამოსვლაში და ევროკავშირის ყველა ახლად არჩეულმა უმაღლესი თანამდებობის პირმაც დაადასტურა, რომ ევროპელთა ცხოვრებაში ახალი ეპოქა იწყება და 2020-ში დიდი ბრიტანეთი ევროკავშირის წევრი აღარ იქნება. თუმცა საბოლოო, სრულფასოვან გაყრამდე, სავაჭრო ურთიერთობების ახალი სამართლებრივი ბაზის ჩამოყალიბებამდე ჯერ კიდევ მთელი წელია. ასე რომ, ვისაც გქონდათ იმედი, რომ ბრექსიტის თემა თქვენს მსოფლიო საინფორმაციო დაიჯესტში აღარ მოხვდებოდა, სულ ტყუილად. ამასთან, ყურადღების ცენტრში აუცილებლად მოექცევა აშშ-დიდი ბრიტანეთის ძველი და ახალი სამოკავშირეო ურთიერთობები. შესაძლოა, ბრიტანელები არ „გიჟდებოდნენ“ დონალდ ტრამპზე, მაგრამ სამაგი-

როდ თავად დონალდ ტრამპი საოცრად დამუხტულია ბორის ჯონსონთან ახალი, სა20არი სავაჭრო ხელშეკრულების გაფორმებისა და ორმხრივი სტრატეგიული ურთიერთობების თვისებრივად ახალ ეტაპზე აყვანის იდეით. ამ ფონზე, კიდევ უფრო საინტერესო იქნება აშშ-ის ევროკავშირელებთან ურთიერთობები, რომლებიც სამ ძირითად თემას მოიცავს. ესენია: სავაჭრო ტარიფები, ენერჯეტიკული პროექტები და თავდაცვის ხარჯები. ინდივიდუალურად თუ ორგანიზაციების ფარგლებში, აშშ-ის პრეზიდენტმა 2019-ში საკმაოდ ხმაურიანად „შემოჰკრა“ ამ თემებს: ტარიფების თემა ღიაა და ნებისმიერ დროს შეიძლება კიდევ უფრო გამწვავდეს (და, შესაბამისად, ფრანგული ყველი და ღვინო და გერმანული მანქანები აშშ-ში უფრო მეტად გაძვირდეს), გერმანულ/რუსული (შეიძლება პირიქითაც, რუსულ/გერმანული) „ნორდსტრიმ 2“ ბოლოში უნდა მივიდეს, თუმცა სანქციების გამო შეიძლება გარკვეული დროით მაინც მნიშვნელოვნად შეფერხდეს და თავდაცვაზე ნატო-ს სტანდარტებით ხარჯების ზრდის პროცესი უნდა გაგრძელდეს (ასე ფიქრობს დონალდ ტრამპი და მაინცდამაინც ასე არ ფიქრობენ ევროპელები).

სადაც ტარიფებია, იქაც ამერიკელები და ჩინელებია. მართალია, მათ 2019-ის ბოლოს გაგვახარეს და გვამცნეს, რომ მათ შორის სავაჭრო შეთანხმების პირველი ფაზის დოკუმენტი ორივე მხრიდან მოწონებულია, მაგრამ ჩვენ ყველას უკვე დაგვიგროვდა საკმაო გამოცდილება, რომ ვიდრე შეთანხმებაზე ხელმოწერების მელანი არ გაშრება, ზემისა და სადღეგრძელოების მიზანშეწონილობა არ იქნება. განსაკუთრებით, როდესაც საქმე დონალდ ტრამპს და მის ვიზავი სი ძინ პინს ეხება. მაინც იმედიანად დავიწყეთ წელი და გამოდინარე იქიდან, რომ ეს შეთანხმება ორივე ლიდერს საშინაო მიზნებისთვის ძალიანაც სჭირდება, მოდი, ფრთხილად ვივარაუდოთ, რომ შეთანხმებას ხელი მოეწერება. თუმცა ვერავინ იტყვის, რომ 2020-ში მათ შორის სატარიფო ან არასატარიფო დაძაბულობა არ გაგრძელდება.

ვაჭრობის გარდა ხომ იმდენი თემაა, რის გამოც ორი ზესახელმწიფო ერთმანეთს სერიოზულ მოწინააღმდეგედ განიხილავს. მათ შორის უმთავრესი შეიარაღებაზე კონტროლია. აშშ-მ და რუსეთმა ერთი მნიშვნელოვანი შეთანხმება ბირთვული შეიარაღების შესახებ უკვე გააუქმეს. მას რუსები არღვევდნენ, მაგრამ ვიყოთ ობიექტური, 1987 წელს ხელმოწერილ შეთანხმებას არც დონალდ ტრამპი და მისი ადმინისტრაცია წყალობდნენ. იმიტომ, რომ მისი ნაწილი არ არის ჩინეთი. ბირთვულ შეიარაღებაზე ახალი მექანიზმების შემუშავება და შეთანხმებების მიღწევა აუცილებლად იქნება 2020-ის ერთ-ერთი მთავარი თემა. დონალდ ტრამპი აუცილებლად შეეცდება, რომ, სულ მცირე, რუსეთთან დადოს ახალი შეთანხმება, რაც კიდევ ერთი დიდი ქულა იქნება მის საარჩევნო ყულაბაში, ხოლო თუ მოახერხა და ჩინეთიც დასვა სამხრეთი მოლაპარაკების მაგიდასთან, მისი დამარცხება პრაქტიკულად შეუძლებელი იქნება. აშშ-სა და ჩინეთს შორის კიდევ ერთი ცხელი თემა ჰონკონგი იქნება. მაღალი ალბათობით, ჰონკონგში პროტესტი კვლავაც გაგრძელდება, მისი მმართველი კერი ლამი ბეიჟინიდან შეიცვლება, მაგრამ ამით ვითარება არ განიმუხტება. თუკი შევცდები და ჰონკონგი მიაღწევს თავისი მოთხოვნების შესრულებას და შეძლებს ჩვეულ რიტმში დაბრუნებას, მე მხოლოდ და მხოლოდ გამისხარდება.

რაც შეეხება რუსეთს, რაც არ უნდა „გაკეთილშობილების სტრატეგია“ არჩიოს და ახორციელოს, რუსეთის ხელისუფლების მენტალიტეტში რევოლუციური ცვლილებები მაინც არ მოხდება. საერთაშორისო არეულობის, დაპირისპირებისა და დაძაბულობის გენერატორი იყო, არის და 2020-შიც იქნება რუსეთი. მათ ხომ სხვანაირად არ ძალუძო! თავისი მოქალაქეების სიცოცხლეს არაფრად ავადებენ და სხვისას როგორ გაუფრთხილდებიან. არ მაქვს იმედი, მაგრამ იქნებ წელს მაინც ლონდონში სკრიპალების, ბერლინში კი ხანგოშვილის მოწამვლისა და მკვლელობის მსგავსი დანაშაულების ჩადენისგან შეიკავონ თავი. ბოლო ბოლო ფაშობზე გამარჯვების 75

წლისთავის პომპეზურად აღნიშვნა უნდათ! ევროპასა და აშშ-ში თუ ვერა, ახლო აღმოსავლეთში მაინც განაგრძობენ რუსები დაძაბულობის შენარჩუნებას. ტერორიზმთან ბრძოლის საფარით, სირიაში მშვიდობიანი მოქალაქეების ხოცვა-ჟლეტა, ლიბიაში დაქირავებული მკვლელების რაზმებით სამოქალაქო დაპირისპირების გაღვივება, აგრეთვე, ახლო აღმოსავლეთისა და ჩრდილოეთ აფრიკის ქვეყნებში ყველა შესაძლო ფორმით დაძაბულობის შენარჩუნება რუსეთის დესტრუქციული პოლიტიკის კვლავაც განუყოფელი ნაწილი იქნება.

ჩვენი მეგობარი და კიდევ ერთი მეგობელი თურქეთის პრეზიდენტიც გარანტირებულად ყურადღების ცენტრში იქნება. ისეთ დიდ გამოწვევებს არის შეჭიდებული და ისეთი მსხვილი გლობალური მოთამაშების ინტერესებს არის დაჯახებული, რომ 2020-ის განმავლობაში მთავარ მოქმედ გმირებს შორის მსოფლიო არენაზე თურქეთის პრეზიდენტი აუცილებლად იქნება.

ვინაიდან ახლო აღმოსავლეთს შევეხეთ, ისრაელში ისევ ვადაძვლილი არჩენები და მაღალი ალბათობით კოალიციაზე ისევ დაძაბული მოლაპარაკებები იქნება. მის მოწინააღმდეგე ირანთან მიმართებით კი საინტერესო ევროკავშირის ახალი უმაღლესი თანამდებობის პირების პოზიციონირება და ირანთან შემდგომი ურთიერთობების განვითარება იქნება. გულწრფელად გითხრათ, არც აქ ვარ ოპტიმისტურად, რომ ეკონომიკურად მნიშვნელოვნად დასუსტებული, ამერიკული სანქციებით შევიწროებული ირანი ევროპელებისა და დანარჩენი მსოფლიოსთვის ადვილი საურთიერთობო იქნება და 2020-ში უკეთესობისკენ რაიმე ძვრა იქნება.

კი მღეროდა ჯონ ლენონი მის ლეგენდარულ სიმღერაში „იმეჯინ“ კაი კაი რამეებს, მარტინ ლუტერ კინგსაც ჰქონდა დიდი ოცნებები, მაგრამ ჰაი ჰაი, რომ ქუჩაში 20 20-ია და მოუგვარებელი პრობლემაა, ათას ერთის მაგივრად, ათას 20-ია.

**მშვიდობიან, ბარამიან და იღბლიან წელს გისურვებთ!**



# „ბიზნესდაჯილდოება 2019“ - ვინ არიან გამარჯვებულები?

ავტორი: თამთა ჭიჭავაძე

ფოტო: ჯაბა ჩიტიძე



**ხუთი გამარჯვებული ხუთ ნომინაციაში** - ასეთია შედეგები ბიზნესდაჯილდოებისა, რომელსაც „თიბისი ბანკი“, ბიზნესის განვითარებისა და წახალისების მიზნით, უკვე მეოთხედ ატარებს. წელს, კონკურსში მონაწილე 364 კომპანიიდან, საბოლოოდ 15 ფინალისტი შეირჩა, ჟიურიმ კი თითო ნომინაციაში თითო გამარჯვებული გამოავლინა. მაშ ასე, წლეუანდელი გამარჯვებულები, არიან:

## საუკეთესო ინოვაციების შექმნისთვის:

### ტექნოლოგიური კომპანია „ველი“

იგი აწარმოებს მრავალფუნქციურ სენსორებსა და სისტემას, რომლებიც ბიზნესს ოპერაციების ავტომატიზაციასა და დროისა და ხარჯის ეკონომიაში ეხმარება. კომპანიის მიზანია, ყველა შენობა გახადოს ენერგოეფექტიანი და თანამედროვე ციფრული შესაძლებლობებით აღჭურვილი. „ველი“ 2018 წელს დაარსდა. მისი დამფუძნებელი ალექსანდრე კვიციანი ამბობს, რომ მიღებული ჯილდო მისთვის მნიშვნელოვანია, ვინაიდან ეს მის კომპანიას ცნობადობის ამაღლებაში დაეხმარება:

„მსგავსი დაჯილდოება ისეთი ტიპის ორგანიზაციისთვის, როგორც ჩვენ ვართ, დიდი სტიმულია, ვინაიდან ჩვენ-ნაირ კომპანიებს განსაკუთრებით სჭირდებათ მუდმივი ტექნოლოგიური წინსვლა. ამასთან, სასურველია, რაც შეიძლება მეტმა ადამიანმა გაიგოს, რომ საქართველოში არსებობს კომპანია „ველი“, რომელიც მაღალტექნოლოგიურ პროდუქტს ქმნის. ასევე გვინდა, ბევრმა გაიგოს, რომ ეს პროდუქტი საქართველოშია დამზადებული“.



## თანამშრომლებზე განსაკუთრებული ზრუნვისთვის:

### „მიკროგრინი“

„მიკროგრინი“ არის პირველი ვერტიკალური ურბანული სათბური კავკასიაში, სადაც 20-მდე სახეობის მიკრომწვანელი მოჰყავთ, პროდუქციით ამარაგებენ როგორც საქართველოს, ასევე სომხეთის ჰიპერმარკეტებსა და კვების ობიექტებს. „მიკროგრინი“, გარდა იმისა, რომ იშვიათი სახეობის პროდუქციას აწარმოებს, იმითაც გამოირჩევა, რომ მან დანერგა თანამშრომლების ახალი და ამავე დროს მარტივი ანაზღაურების სისტემა, რომლის მიხედვითაც თითოეული დასაქმებულის ყოველთვიური ხელფასი პირდაპირპროპორციულად მიბმულია კომპანიის ბრუნვას. ამასთან, ყველა თანამშრომელს თავისუფალი გრაფიკი განესაზღვრა. ამ სქემას დაექვემდებარა როგორც კომპანიის დირექტორი, ასევე ყველა სხვა დასაქმებული, იქნება ეს წარმოების სპეციალისტი, დისტრიბუტორი თუ დამლაგებელი. ცვლილების შედეგად, ადამიანებმა თავი იგრძნეს არა დასაქმებულად, არამედ მცირე მენარმეებად. ამ სისტემამ კომპანიის გაყიდვები და წარმოება 200%-ით გაზარდა.



**„ჩვენთვის წარმატების მომტანი აღმოჩნდა ის, რომ ყველა თანამშრომლის ხელფასი გაყიდვებს მივაბით. რაც შეეხება ჩვენ მიერ წარმოებულ პროდუქციას, იგი ჯერ არ არის საკმარისად პოპულარული, „თიბისის“ ბიზნესდაჯილდოებაში გამარჯვებით კი, ვფიქრობ, ჩვენი ცნობადობა გაიზარდება. საქართველოში ჯერ კიდევ ბევრი ქალაქია, სადაც ჩვენი პროდუქცია არ იყიდება, და ვაპირებთ, რომ ისინიც მოვიცვათ. ასევე მნიშვნელოვანია, რომ ის მიდგომა და ანაზღაურების სისტემა, რისთვისაც ჩვენ ეს ჯილდო მივიღეთ, შესაძლოა, სხვა კომპანიებსაც მოუნონოთ და იგი ჩვენს მაგალითზე დანერგონ“**, - აღნიშნა „მიკროგრინის“ დამფუძნებელმა ლეკო შათირიშვილმა.



## საკეთესო სტარტაპის შექმნისთვის:

### Profy

Profy არის ოსტატის გამოძახება ღილაკზე თითის ერთი დაჭერით. პლატფორმა, სადაც მომხმარებელი ირჩევს სასურველ სერვისს, რაც სახლში საყოფაცხოვრებო კუთხით შეიძლება დასჭირდეს. მაგალითად, ეს შეიძლება იყოს ხელოსნის გამოძახება და არასა-

რემონტო სამუშაოები, ანუ ის, რაც ერთჯერადი გამოძახებით შეიძლება მოგვარდეს. ალგორითმი მომხმარებელს აძლევს შესაძლებლობას, აირჩიოს სასურველი სერვისი და შემდეგ სერვისის მიმწოდებლების სია, სადაც ოსტატის რეიტინგიცაა ნაჩვენები და მომხმარებელი შეფასებების მიხედვით შეარჩევს ოსტატს. Profy-ის სერვისის მიღება კი შესაძლებელია როგორც ვებგვერდიდან, ასევე მობილური აპლიკაციითაც.

**„ბაზრის მოთხოვნიდან გამომდინარე, ვმუშაობთ ახალი სერვისის დამატებაზეც და ბაზარს სულ მალე დალაგების სერვისსაც შევთავაზებთ. ჩვენი საბოლოო მიზანი კი Profy-ის ისეთ სრულყოფილ სისტემად გადაქცევაა, სადაც მომხმარებელს ერთ სივრცეში შეეძლება სახლთან დაკავშირებული ყველა პრობლემის მოგვარება. „თიბისის“ ჯილდო კი წინსვლაში დაგვეხმარება. ძალიან მიხარია, რომ საქართველოში სტარტაპები და ინოვაციური იდეები ფასდება და ძალიან მნიშვნელოვანია, რომ „თიბისი“ ამ ყველაფრის მხარდამჭერია. ეს გამარჯვება ჩემი გუნდის მოტივაციას გაზრდის“, - აღნიშნა Profy-ის გენერალურმა მენეჯერმა ირაკლი ზანთარიამ.**



## გამორჩეული სოციალური პასუხისმგებლობისთვის:

### plasticwatcher.ge

მსოფლიოში წლის განმავლობაში დაახლოებით 300 მილიონი ტონა პლასტიკი ინარმოება, ხოლო გადამუშავდება მხოლოდ 9 %-ი. საქართველოდან სწორედ ამ 9%-ში თავისი წვლილის შეტანას Plastic Watcher-ი ცდილობს. ეს კომპანია მეორეული პოლიეთილენის ნივთებისგან ქმნის ხელნაკეთ საგნებს, რომლებსაც თავადაც მოიხმარს და სხვასაც უზიარებს. Plastic Watcher-ის მიერ დამზადებული ხელჩანთები და აქსესუარები საქართველოს საზღვრებსაც სცდება. კომპანიის მიზანი ადამიანების ცნობიერების ამაღლება და ე.წ. „Zero Waste“ ცხოვრების სტილის სტიმულირებაა.



კომპანიაში ფიქრობენ, რომ მდგრადი მოდის ნივთის მთავარი დანიშნულება ის არის, რომ იგი ისევ ნარჩენად არ გადაიქცეს, არამედ დროსთან ერთად გაქრეს, მოხმარებაში გაილიოს.

**„ძალიან დიდი პატივია, როდესაც ასეთი სერიოზული ბანკისგან მიიღებ ჯილდოს და აღიარებას. ანუ უფრო მეტი პასუხისმგებლობაც არის და უფრო მეტი მოტივაციაც, მომავალში კიდევ უფრო კარგი ნივთები გავაკეთოთ. ამასთან, მიღებული ჯილდო დაგვეხმარება ჩვენი საქმიანობისა და სოციალური პასუხისმგებლობის პოპულარიზებაში, რაც ნიშნავს იმას, რომ უფრო მეტი ადამიანი დაფიქრდება თავის ქცევაზე, როდესაც პოლიეთილენის პარკის ან ბოთლის გადაგდებას დააპირებს. ჩვენი საქმიანობის შესახებ ბევრი ადამიანი თუ გაიგებს, ამან შესაძლოა, მათი ქცევის შეცვლაც კი გამოიწვიოს“, - განაცხადა კომპანიის წარმომადგენელმა ეკატერინე ასათიანმა.**

## საუკეთესო პროდუქტის ან მომსახურების შექმნისთვის:

ონლაინ პლატფორმა [www.soplidan.ge](http://www.soplidan.ge)

soplidan.ge-ი ბაზარზე ოთხი წლის წინ გამოჩნდა. იგი მომხმარებელს, ერთი მხრივ, სოფლის მეურნეობის პროდუქტის ონლაინ შეძენას სთავაზობს, მეორე მხრივ კი ფერმერებს აძლევს შესაძლებლობას, თავიანთი პროდუქტი მსოფლიოში არსებული ყველაზე დიდი ბაზრის, ინტერნეტის საშუალებით გაყიდონ. აღსანიშნავია, რომ [soplidan.ge](http://soplidan.ge) იყო პირველი ონლაინ პლატფორმა, რომელმაც ქართული სოფლის პროდუქტის გაყიდვა ელექტრონული კომერციის საშუალებით დაიწყო. თავიდან სულ 15 პროდუქტს თუ ნახავდით საიტზე: გუდის ყველს, კახურ ზეთს, ბადაგს, ჩურჩხელას, სოფლის კვერცხსა და ქათამს... დღეს კი, ვებგვერდის საშუალებით, 250 ზე მეტი დასახელების პროდუქტის შეძენა შეგიძლიათ.

# სოფლიდან

**„რაც ყველაზე მეტად დამეხმარა ამ ოთხ წელიწადში, იყო რწმენა, რომ ისეთ საქმეს ვაკეთებდი, რომელიც საზოგადოებისთვის იყო საჭირო. ვფიქრობ, ძალიან მნიშვნელოვანია, რწმენა არ დაკარგო. შეიძლება ერთ წელიწადში არა, მაგრამ მაინც გამოვა, თუ მომხმარებელს შენი პროდუქტი სჭირდება. ეს არის ჩემი რჩევა სხვა დამწყები კომპანიებისთვის. რაც შეეხება ჯილდოს, იგი ახალი ეტაპის დაწყებისა და უფრო სწრაფად განვითარების შესაძლებლობას მოგვცემს. ჩვენი პროდუქტი ინოვაციურია, იგი ელექტრონულ კომერციასთან და ონლაინ გაყიდვებთან არის დაკავშირებული, ეს სფერო კი ისე სწრაფად ვითარდება, ისეთი თავბრუსმომხვევი სინქარით, რომ ფეხი უნდა ავუნყოთ. ეს საკმაოდ დიდ კაპიტალურ დანახარჯებთან არის დაკავშირებული და, ვფიქრობ, ეს ჯილდო ძალიან დაგვეხმარება“**, - აღნიშნა [soplidan.ge](http://soplidan.ge)-ის დამფუძნებელმა და დირექტორმა ნათია ნანიკელაშვილმა.

წელს „ბიზნესდაჯილდოების“ გამარჯვებულებისთვის „თიბისიმ“ სამი კატეგორიის ჯილდო დააწესა. მათ შორისაა ციფრული სტრატეგია და ახალი ვებგვერდი; ბრენდ-სტრატეგია; საიმიჯო კამპანია და პროგრამული უზრუნველყოფა. გამარჯვებულებს საშუალება აქვთ, თავადვე შეარჩიონ სასურველი ჯილდო.

**„ვცდილობთ, გამარჯვებულებისთვის გვქონდეს ისეთი ჯილდოები, რომლებიც მათ ბიზნესებს განავითარებს და დახვენს. პროექტზე და თითოეულ მონაწილეზე მთელი წლის განმავლობაში მუშაობს გუნდი, რომელიც ბიზნესების საჭიროებებს შეისწავლის. ბიზნესდაჯილდოება კი, თავის მხრივ, სწორედ ამ საჭიროებებს პასუხობს. ამასთან, ვფიქრობ, მნიშვნელოვანია, რომ ბაზარზე წარმატების მაგალითები კონკურენტის**

**პირობებში შეიქმნას და თავად ბიზნესებს ჰქონდეთ საშუალება, თავიანთი საქმიანობა, მიდგომები და ხედვა ერთმანეთს გაუზიარონ. ბიზნესისთვის მოტივაციაა, როცა მათ მიერ მიღწეული შედეგები და მათი შრომა ფასდება. თითოეულის წარმატება და განვითარება კი ავტომატურად აისახება ჩვენს წარმატებაზეც“**, - განაცხადა „თიბისის“ ბიზნესგემენტების ლიგის ლიდერმა თამარ ჟიჟილაშვილმა.

„თიბისის“ ბიზნესდაჯილდოება ყოველწლიურად უფრო და უფრო მეტ მნიშვნელობას იძენს და ბიზნესსაზოგადოებას აერთიანებს. „თიბისიში“ აცხადებენ, რომ მომდევნო წლებში ეს ტენდენცია გაგრძელდება და ბანკი ყოველწელს შეეცდება, ინოვაციური ბიზნესების განვითარება და წინსვლა ამ ფორმითაც წაახალისოს.



# აღნიშვნების სარბიბელი

ევროკავშირმა საქართველოსთვის კიდევ ერთი ახალი პროექტი დაიწყო. ამჯერად დასავლელი პარტნიორები საქართველოში გეოგრაფიული აღნიშვნების დაცვისა და კონტროლის სისტემის გასაძლიერებლად იმუშავენ, რისთვისაც 1.5 მილიონი ევრო დაიხარჯება. ამ ეტაპზე ხვანჭკარა, თუშური გუდა, ჩურჩხელა, სულგუნი, ბორჯომი, ტვიში, ნაბელავი და კიდევ 40 ადგილწარმოშობის დასახელება უკვე ოფიციალურად რეგისტრირებულია.



საჯარო სამსახურების დამშობილების, ე.წ. ტვინინგის პროექტის დაწყების მიზანი საქართველოში გეოგრაფიულ აღნიშვნებთან დაკავშირებული ხარისხის პოლიტიკის გაუმჯობესება, საქონლის გეოგრაფიული აღნიშვნების გამოყენების კონტროლი, სამართლიანი კონკურენციისა და დაცვის ეფექტიანი სისტემის ხელშეწყობაა.

ევროკავშირი აღნიშნული პროექტის ფარგლებში წარმოდგენილია იტალიურ-ფრანგული კონსორციუმით, რომელიც ქართულ მხარეს სისტემის განვითარებაში თავისი საუკეთესო პრაქტიკისა და გამოცდილების გაზიარებით ეხმარება.

ეს ქვეყნები შემთხვევით შერჩეული არ არის. გეოგრაფიული აღნიშვნების ძირითადი რაოდენობა (90%) ჯერჯერობით ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციაში შემაგულ 30 ქვეყანაზე მოდის. ლიდერებად ითვლებიან საფრანგეთი, იტალია, ესპანეთი და სხვა ევროპული ქვეყნები, რომლებსაც მაღალხარისხიანი სოფლის მეურნეობისა და კვების პროდუქტების წარმოების განსაკუთრებით მდიდარი და მრავალსაკუნოვანი ტრადიციები აქვთ.

მაგალითად, გეოგრაფიული აღნიშვნებით მონიშნული სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის წარმოება საფრანგეთში წელიწადში 19 მლრდ ევროს შეადგენს და 600-ზე მეტ დასახელებას მოიცავს. ამ პროდუქციის შექმნაში 138 000-მდე საწარმოა ჩართული. საფრანგეთის ღვინის ექსპორტის 85% სწორედ გეოგრაფიული აღნიშვნების ღირებულებზე მოდის.

ამ გამოცდილების გაზიარებას ისახავს მიზნად ევროკავშირის მიერ დაფინანსებული საჯარო სამსახურების დამშობილების ე.წ. ტვინინგის პროექტი. პროექტის ბენეფიციარი საქართველოს ინტელექტუალური საკუთრების ეროვნული ცენტრია.

უნდა ითქვას, რომ გეოგრაფიული აღნიშვნების, ისევე როგორც მათი კონტროლის სისტემა საქართველოში ნაწილობრივ დანერგული იყო, თუმცა იმ სარგებლის მიღება, რომელიც დამატებით ღირებულებასა და გაზრდილ კონკურენტუნარიანობასთან არის დაკავშირებული, მხოლოდ მისი სრულყოფილად მუშაობის შემთხვევაშია შესაძლებელი.

„გეოგრაფიული აღნიშვნების სისტემისა და ზოგადად ინტელექტუალური საკუთრების სისტემის განვითარება, საქართველოს მთავრობის

ერთ-ერთი პრიორიტეტია და მისი დაცვა მნიშვნელოვან საკითხს წარმოადგენს „ევროკავშირთან ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი საგაჭრო სივრცის შესახებ შეთანხმების“ ფარგლებში“, - გვეუბნება საქბატენტის პროექტის მუდმივი უცხოელი მრჩეველის ქართველი პარტნიორი ქეთევან კილაძე.

ამ ეტაპზე ხვანჭკარა, თუშური გუდა, ჩურჩხელა, სულგუნი, ბორჯომი, ტვიში, ნაბეღლავი და კიდევ 40 ადგილწარმოშობის დასახელება ოფიციალურად რეგისტრირებულია. ქეთევან კილაძე Forbes Georgia-სთან საუბრისას განმარტავს, რომ გეოგრაფიული აღნიშვნების წარმატებული სისტემა გაჯერებულ ბაზარზე ხარისხიან პროდუქტებს გამორჩეული ადგილის დამკვიდრებაში ეხმარება, გეოგრაფიული აღნიშვნებისა და ადგილწარმოშობასთან დაკავშირებული სხვა ნიშანდებების შექმნა და პოპულარიზაცია კი ხელს შეუწყობს ქვეყნის მდიდარი სასურსათო მემკვიდრეობისა და მისი გამორჩეული ბიომრავალფეროვნების შენარჩუნებას, აგრეთვე მწარმოებელთა შემოსავლების გაუმჯობესებასა და ეკონომიკურ ზრდას. სისტემის პოზიტიურ მხარეებს შორის ქვეყნის რეგიონების განვითარებისა და ტურზიმის ხელშეწყობაც სახელდება.

„პროექტის წარმატებით განხორციელებას დიდი მნიშვნელობა ენიჭება ექსპორტის კუთხით, ვინაიდან მომხმარებლისთვის გეოგრაფიული აღნიშვნები ხარისხთან ასოცირდება. სისტემა ერთ-ერთ მნიშვნელოვან მექანიზმს წარმოადგენს ქართული პროდუქციის პოპულარიზაციისათვის“, - განმარტავს კილაძე.

ქეთევან კილაძის მსჯელობას ევროკავშირის რიცხვებიც ამყარებს. ევროკავშირში რეგისტრირებული აღნიშვნების რიცხვი 3300-ზე მეტია. 2010 წელს წარმოებული იყო გეოგრაფიული აღნიშვნით დაცული 54,3 მლრდ ევროს ღირებულების პროდუქცია. 2005 წლიდან 2010 წლამდე გაყიდვების მოცულობა 12%-ით გაიზარდა. ევროკავშირში საშუალო ღირებულების მაჩვენებელი 2,23 იყო, რაც იმას ნიშნავს, რომ გეოგრაფიული აღნიშვნით დაცული პროდუქცია ჩვეულებრივთან შედარებით 2,23-ჯერ უფრო ძვირად გაიყიდა.

ევროკავშირი ასევე უზრუნველყოფს მესამე ქვეყნების 894 ღვინის დაცვას. ევროკავშირსა და საქართველოს შორის დადებული შეთანხმების საფუძველზე, ევროკავშირში 18 ქართული ადგილ-





წარმოშობის ღვინოა დასული.

ამ ეტაპზე პროექტში უკვე ჩაერთვნენ სხვადასხვა საჯარო უწყების წარმომადგენლები, სოფლის მეურნეობის სამინისტრო, ღვინისა და სურსათის ეროვნული სააგენტო, საბაჟო დეპარტამენტი, საგამომიებო სამსახური, მონიტორინგის სააგენტო, ასევე ასოციაციები, კერძო კომპანიები, მასერტიფიცირებლები,

მწარმოებლები და ფერმერები.

საქართველოსთვის ახალი პროექტის მნიშვნელობა დიდი ხანია, გაცნობიერებული აქვთ სხვადასხვა ქვეყანაში. დღესდღეობით მსოფლიოში 10 000-მდე გეოგრაფიული აღნიშვნაა ცნობილი, მათი საერთო ღირებულება კი 80 მლრდ აშშ დოლარს შეადგენს. ზოგიერთი მათგანი, მაგალითად, შამპანური, კონიაკი, პარმესანი ან ბურგუნდიული, დიდი ხანია, საყოველთაოდაა ცნობილი, თუმცა ბოლო ათწლეულებში სულ უფრო მეტი ახალი გეოგრაფიული აღნიშვნის აღიარება და პოპულარიზაცია ხდება როგორც ეროვნულ, ისე საერთაშორისო ბაზარზე.

საქართველოში გეოგრაფიული აღნიშვნების დაცვისა და კონტროლის სისტემის პროექტის ოფიციალური გახსნის ცერემონიალი ნოემბერში გაიმართა. პროექტი 2021 წლის იანვრის ჩათვლით გაგრძელდება.

F



ევროკავშირი  
საქართველოსთვის  
The European Union for Georgia



[www.forbes.ge](http://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)





# „აქდები“ და ქართული სადაზღვევო ბაზრის პირველი 30 წელი



თუ შეიძლება, რომ სადაზღვევო ბიზნესს ჰყავდეს მემატიანე, რომელიც ამ სექტორის განვითარებას დასაწყისიდანვე მოჰყვება, ეს საქართველოში „აღდაგია“. მომავალ წელს კომპანია 30 წლის გახდება. ამ ხნის განმავლობაში ბევრი გეგმა იყო დასახული - იყო მიღწევებიც და იმედგაცრუებებიც. მთავარი მაინც ისაა, რომ „აღდაგი“ ყოველთვის იყო და არის სადაზღვევო ბაზრის ფლაგმანი, რომელსაც თავისი ინოვაციებით მნიშვნელოვანი წვლილი შეჰქონდა მის განვითარებაში.

ქართულ სადაზღვევო ბაზარზე „აღდაგის“ წამყვან პოზიციებს, გუნდის სხვა წევრებთან ერთად, დაზღვევის პროფესიონალები - ანდერაიტერები და აქტუარები განაპირობებენ. ეს პროფესიები განმსაზღვრელობს ასრულებენ სადაზღვევო საქმიანობაში და დღეს სწორედ ამ პროფესიებზე გესაუბრებით.

როდესაც ჩვენ რომელიმე სადაზღვევო პოლისს ვიძინთ და ამაში გარკვეულ საფასურს ვიხდით, უნდა ვიცოდეთ, რომ ამ პროდუქტის დიზაინსა თუ ფასს სწორედ ანდერაიტერები და აქტუარები განსაზღვრავენ. ამ ორ პროფესიას შორის მსგავსებაცაა და განსხვავებაც. მსგავსება იმაში მდგომარეობს, რომ ორივე პროფესიის წარმომადგენლები რისკის შესწავლით, ანალიზით და მასთან დაკავშირებული გადაწყვეტილებების მიღებით არიან დაკავებული, თუმცა ამას განსხვავებული მიზნით და მეთოდებით აკეთებენ.

ანდერაიტერი კონკრეტული, რეალური რისკის შეფასებას ახდენს და გადაწყვეტილებებს იღებს ამ რისკის დაზღვევა-არდაზღვევასთან დაკავშირებით. ამგვარი გადაწყვეტილებების მიღებისას იგი აქტუარის რეკომენდაციებს ეყრდნობა. თავის მხრივ, აქტუარი ამ რეკომენდაციების შესამუშავებლად, რისკს, როგორც მათემატიკურ ობიექტს, განყენებულად სწავლობს - აკეთებს დაშვებებს, შეიმუშავებს მოდელებს, მათემატიკური სტატისტიკის მეთოდების გამოყენებით ამუშავებს მონაცემებს და სტატისტიკური დასკვნები გამოაქვს. ამ ერთგვარად აკადემიური საქმიანობის შედეგი სწორედ ის რეკომენდაციებია, რომელთაც აქტუარები დაზღვევის სხვადასხვა მიმართულებისთვის შეიმუშავებენ და რომლებსაც შემდგომში ანდერაიტერები იყენებენ.

აქტუარის პროფესია ახალგაზრდაა. ტერმინი აქტუარი ჯერ კიდევ ძველი რომიდან მომდინარეობს,

თუმცა მან დღევანდელი შინაარსი დაახლოებით 250 წლის წინ შეიძინა. ეს პროფესია მრავალრიცხოვანი არ არის და უფრო მეტად ელიტარული პროფესიების რიგს მიეკუთვნება.

საქართველოში აქტუარულ პროფესიას 1998 წელს, აქტუარებისა და ფინანსური ანალიტიკოსების ასოციაციის დაარსებით ჩაეყარა საფუძველი. ამ ასოციაციის ერთ-ერთი დამფუძნებელი გურამ მირზაშვილი, რომელიც „აღდაგში“ 1999 წლიდან მუშაობს, იხსენებს, რომ იმ დროს საქართველოში პრაქტიკულად არავინ იცოდა სიტყვა „აქტუარის“ მნიშვნელობა. „ხშირად ეს სიტყვა „აქტიურში“ ერეოდათ, ხოლო სიტყვა „აქტუარული“ - „აქტუალურში“. „ეს ბუნებრივიცაა, რადგან ამ პროფესიაზე რეალური მოთხოვნა იმ დროს არ არსებობდა, მაგრამ მე და ჩემმა კოლეგებმა დავიწყეთ პროფესიული სტანდარტების ჩამოყალიბება, საგანმანათლებლო და საკვალიფიკაციო შესაძლებლობების განვითარება. ეს ხდებოდა პრაქტიკულად წინასწარ, იმ იმედით, რომ ბაზარზე გაჩნდებოდა მოთხოვნა კვალიფიცირებულ აქტუარებზე და ამ მომენტს ჩვენ მზად დავხვდებოდით. მას შემდეგ ოცი წელი გავიდა და, ცხადია, ბაზარმა გარკვეული პროგრესი განიცადა, გაიზარდა აქტუარის როლიც ბაზარზე, თუმცა ჯერ კიდევ არ დამდგარა ის მომენტი, როდესაც ეს პროფესია დაიკავებს იმ ადგილს, რომელიც მას განვითარებულ ქვეყნებში აქვს მიჩენილი“, - ამბობს გურამ მირზაშვილი.

უნდა აღინიშნოს, რომ ევროკავშირთან ასოციაციების ხელშეკრულებაში პირდაპირ არის მითითებული, რომ საქართველოში ფინანსური ბაზრის განვითარებისთვის აუცილებელია აქტუარის პროფესიის განვითარება და დღეს უკვე აქტიურად იდგმება ნაბიჯები ამ პროფესიის ხელშესაწყობად. გურამ მირზაშვილი იმედოვნებს, რომ ახლო მომავალში ამ თვალსაზრისით მკვეთრი





პროგრესი იქნება.

აქტუარული პროფესიის გამოყენების კუთხით, შეიძლება ითქვას, „ალდაგა“ დროს გაუსწრო. დღეს „ალდაგაში“ ფუნქციონირებს აქტუარული განყოფილება, რომელიც მრავალ იმ ფუნქციას ასრულებს, რომელთაც ზოგადად ასრულებს ის განვითარებულ ქვეყნებში. „ალდაგის“ აქტუარების გუნდი დაკომპლექტებულია საუკეთესო განათლების მქონე ახალგაზრდებით, რომელთაც გიორგი აბაშიძე ხელმძღვანელობს - საქართველოს მასშტაბით, აკადემიური განათლების მქონე ერთადერთი აქტუარი. მან განათლება ბრიტანეთში, Heriot-Watt University-ში მიიღო, ბრიტანული აქტუარების ინსტიტუტის წევრი გახდა, პარალელურად კი საქართველოს აქტუარების ასოციაციის პრეზიდენტის პოზიციას იკავებს.

ისევე როგორც აქტუარებს, „ალდაგაში“ ანდერაიტერებსაც საუკეთესოებს იბოვით. „ალდაგის“ მთავარი ანდერაიტერი ოთო აბულაძეა. მას ბევრისთვის ნაცნობი გზა აქვს გავლილი: ჯერ საფინანსო და საბანკო საქმე შეისწავლა, შემდეგ კი მაგისტრატურაში - სადაზღვევო საქმე, თუმცა პრაქტიკამ იმაზე მეტი მისცა, ვიდრე უმაღლესმა სასწავლებელმა.

ოთო ნახევრად ხუმრობით ამბობს, რომ „ანდერაიტერები სადაზღვევო ბაზრის ღმერთები არიან. მათ აღმერთებენ ბროკერები, კლიენტები და აგენტები. ლონდონში ბაზარი რომ იხსნება, ხალხი ფიქრობს, ნეტა როგორ ხასიათზეა ანდერაიტერი, რადგან თუ შემთხვევით ცუდ ხასიათზეა, ჯობია არ გაეკარო“.

„ალდაგს“ აქვს ზომიერად კონსერვატიული, აქტუარულ გათვლებზე მყარად დაფუძნებული ანდერაიტიკური

ლი პოლიტიკა, რომელიც მიმართულია როგორც პორტფელის შემდგომ ზრდაზე, ასევე მათი უსაფრთხოების გაძლიერებაზე. ამგვარი მიდგომა „აღდაგს“ საიმედოს ხდის, რაც მთავარი მოთხოვნაა სადაზღვევო კომპანიის მიმართ როგორც კლიენტების, ისე საერთაშორისო პარტნიორების მხრიდან.

„მსგავსი მიდგომებით „აღდაგი“ ავტორიტეტია როგორც ქვეყნის შიგნით, ისე მის ფარგლებს გარეთ, საერთაშორისო პარტნიორების თვალში, რომლებთან ურთიერთობისას „აღდაგი“ ახერხებს, იყოს თანასწორ კოლაბორაციო და შეინარჩუნოს თავისი ხედვა რიგ საკითხებთან მიმართებით“, - ამბობს ნონა გაბაშვილი, „აღდაგის“ გადაზღვევის მიმართულების ხელმძღვანელი.

აღსანიშნავია, რომ „აღდაგი“, 90-იანი წლებიდან მოყოლებული, საუკეთესო მაღალრეიტინგულ გადამზღვეველებთან თანამშრომლობს, „აღდაგი“ პირველი

რებას ხელს სავალდებულო დაზღვევის სახეობების არსებობა უწყობდა და განვითარებულ ქვეყნებში მრავალი ასეთი სახეობაა სავალდებულო. მათ შორის ერთ-ერთია „ავტომოტოტრანსპორტის მფლობელთა მესამე პირების წინაშე პასუხისმგებლობის სავალდებულო დაზღვევა“, ასევე „დამქირავებლების პასუხისმგებლობის სავალდებულო დაზღვევა“ და მთელი რიგი სხვა სავალდებულო დაზღვევები. რასაკვირველია, ისტორიულად ყველა ამ სავალდებულო დაზღვევის სახეობამ ხელი შეუწყო საცალო ბაზრის განვითარებას ამა თუ იმ ქვეყანაში. ამ თვალსაზრისით საქართველოში დღეს არასახარბიელო სიტუაციაა. ქვეყანაში ჯერ კიდევ 1997 წელს არსებობდა „ავტომოტოტრანსპორტის მფლობელთა მესამე პირების წინაშე პასუხისმგებლობის სავალდებულო დაზღვევა“, თუმცა იმის გამო, რომ პროცესი სწორად არ განვითარდა, დღეს ერთ-ერთი ის ქვეყანა ვართ, სადაც სავალდებულო დაზღვევები არ

## „აღდაგს 90-იანი წლებიდან ყოველთვის ჰქონდა პოლიტიკა, ეთანამშრომლა საუკეთესო მაღალრეიტინგულ გადამზღვეველებთან. აღდაგი პირველი იყო, რომელმაც საქართველოში შემოიყვანა კომპანია SWISS RE და, მასთან ერთად, მთელი რიგი ნამყვანი კომპანიები“.

იყო, რომელმაც საქართველოში კომპანია Swiss Re და, მასთან ერთად, მთელი რიგი წამყვანი კომპანიები შემოიყვანა.

მიუხედავად იმისა, რომ „აღდაგმა“ მრავალი ეტაპი გამოიარა, რომელთა შორის არაერთი შერწყმა თუ განცალკევება იყო, დღეს ის მყარად დგას ფეხზე. მიუხედავად ამისა, ფუნდამენტურ გამოწვევად რჩება დაზღვევის შესახებ ქართველი მომხმარებლების დაბალი ცნობიერება. „იმ სახეობაშიც კი, რომელიც ყველაზე განვითარებულია საქართველოში, საკმაოდ მძიმე სტატისტიკა გვაქვს - 1 300 000 ავტომანქანიდან მხოლოდ 5%-ია დაზღვეული“, - გვიყვება ოთო.

ცნობილია, რომ საცალო სადაზღვევო ბაზრის განვითარების დონე ქვეყნის განვითარების დონის ინდიკატორია. ამ თვალსაზრისით, „აღდაგის“, როგორც ლიდერის, მთავარი გამოწვევა სწორედ საცალო სადაზღვევო ბაზრის განვითარებაა. მრავალ ქვეყანაში, როგორც წესი, საცალო ბაზრის განვითარებას

მოქმედებს.

„კარგი იქნება, თუ ამჯერად მაინც შედგება კონსენსუსი სავალდებულო სახეობის შემოღებაზე და ეს ზოგადად სადაზღვევო კულტურის განვითარებაშიც დაგვეხმარება“, - ამბობს ოთო.

1 იანვრიდან „აღდაგი“ სამ ათეულ წელს შეაჯამებს და გაიხსენებს, ქართული სადაზღვევო ბაზრის ჩამოყალიბების შემდეგ, პირველმა როგორ დაიწყო სამოგზაურო დაზღვევის გაყიდვა, როგორ განავითარა ქონებისა და ავტომობილის დაზღვევა, როგორ გახდა ლიდერი ბიზნესის დაზღვევაში და ა.შ. - ბევრის ჩამოთვლა შეიძლება. რაც შეეხება გეგმებს, მართალია, „აღდაგში“ მოვლენებს წინ არ უსწრებენ, მაგრამ გიორგი აბაშიძემ გვითხრა, რომ კომპანია საცალო ბაზარზე გააქტიურდება, რადგან კორპორაციული სეგმენტი უკვე გაჯერებულია. შესაბამისად, ახლა, ამ სტატუსს როცა კითხულობთ, „აღდაგში“ თქვენზე ფიქრობენ, ანუ თქვენზე მორგებულ სადაზღვევო პროდუქტს ქმნიან. **S**



# ახალი თავმჯდომარე, ახალი გამოწვევები



2019 წელს საქართველოს ენერჯეტიკისა და წყალმომარაგების მარეგულირებელი ეროვნული კომისია რამდენიმე სიახლით ასრულებს. ცვლილებები როგორც მომხმარებელთა უფლებების დაცვის გაუმჯობესებას, ისე გამანაწილებლების საქმიანობის მოდერნიზებასაც შეეხება, მთლიანობაში კი, სემეკის ახალი თავმჯდომარის შეფასებით, სიახლეები ენერჯეტიკული ბაზრის ლიბერალიზაციასა და ქვეყანაში უკეთესი ენერჯეტიკული საინვესტიციო თუ სამომხმარებლო გარემოს ჩამოყალიბებას შეუწყობს ხელს. ამ ცვლილებების შესახებ FORBES GEORGIA დავით ნარმანიას ესაუბრა.

**ბატონო დავით, 2019 წელი სემეკის მიერ ენერჯეტიკული ბაზრის ახალი მოდელის ჩამოყალიბებისთვის აქტიური საკანონმდებლო ცვლილებებით დაიწყო. მოგვიყვით იმ ცვლილებების შესახებ, რომლებიც უშუალოდ 2019 წლის მიწურულს განახორციელეთ.**

2019 წელი ძალიან მნიშვნელოვანი წელია ცვლილებების თვალსაზრისით მარეგულირებელი ორგანოსთვის და ენერჯეტიკისა და წყალმომარაგების სექტორებისთვის. მოგვხსენებთ, საქართველოს პარლამენტმა მიიღო ახალი კანონი „ენერჯეტიკისა და წყალმომარაგების შესახებ“, რომელიც ევროპული ტიპის ბაზრის მოდელს გვთავაზობს. მარეგულირებელმა კომისიამ ძალიან სწრაფად აუწყო ფეხი ცვლილებებს. ჯერ კიდევ კანონპროექტის განხილვის პროცესში მომზადდა კანონქვემდებარე აქტები, რომელთა ნაწილი ჩვენ უკვე 2019 წელს დავამტკიცეთ და დავიწყეთ მზადება ახალი ტიპის ბაზრის მოდელისთვის, კერძოდ, სემეკის მიერ სამი მნიშვნელოვანი დოკუმენტი იქნა მიღებული. პირველია ელექტროენერჯეტიკის, ბუნებრივი გაზისა და წყალმომარაგების სექტორებისთვის დანახარჯების მარეგულირებელი აუდიტის წესები, რომლებიც ჩვენ დავამტკიცეთ. წესებით რეგულირებად სექტორებში მოქმედი კომპანიებისათვის სატარიფო რეგულირებისას განხორციელებული დანახარჯების აუდიტის პრინციპები განისაზღვრა, რომელთა საფუძველზეც დადგინდება, რამდენად სრულყოფილად ასრულებს სატარიფო რეგულირებას დაქვემდებარებული კომპანია მასზე დაკისრებულ ვალდებულებებს კონკრეტული რეგულირებადი

საქმიანობისათვის საჭირო დანახარჯების წარმოშობის, დასაბუთების, გონივრულობისა და სათანადოდ აღრიცხვის კუთხით. თუ ადრე მეტ-ნაკლებად სუბიექტური მიდგომები არსებობდა, ახალი წესების მიხედვით ეს პროცესი უკვე წესის ჩარჩოებშია მოქცეული, რაც მნიშვნელოვანია, რადგან ტარიფი არ დამძიმდება ანუ ხელოვნურად მისი გაზრდა არ მოხდება. წესებში დაკონკრეტდა და განიშარტა კანონმდებლობის ზოგადი მნიშვნელობის ჩანაწერი - ტარიფში გასათვალისწინებელი „რაციონალური და გონივრული“ ხარჯები. ასევე, შინაარსობრივად განისაზღვრა სატარიფო პროცესისთვის ნებადართული, მიზანშეწონილი ან/და არამიზანშეწონილი ხარჯები. ძალიან მნიშვნელოვანია ბაზრის მონიტორინგის ობიექტურად განხორციელება - მომხმარებლის დაცვა არის ის წითელი ხაზი, რომელიც ამ ახალ ნორმას გასდევს.

**როგორც ვიცი, მიღებულია ახალი დადგენილებები ენერჯეტიკული ბაზრების მონიტორინგისა და ინვესტიციების შეფასების წესების შესახებაც.**

დიახ, ეს დამატებით ორი ახალი ცვლილებაა, რომლებიც ენერჯეტიკული ბაზრის სწორად და ევროპული სტანდარტების შესაბამისად ჩამოყალიბების საკვანძო ფაქტორია. ელექტროენერჯეტიკისა და ბუნებრივი გაზის სექტორებში ინვესტიციების შეფასების წესის მიზანია, განსაზღვროს ელექტროენერჯეტიკისა და ბუნებრივი გაზის სექტორებში სატარიფო რეგულირებას დაქვემდებარებული ლიცენზიატების საინვესტიციო გეგმებისა და მათი შემადგენელი საინვესტიციო პროექტების შემუშა-



ვების, წარდგენის, შეფასების, დამტკიცების, მონიტორინგისა და მათში ცვლილების შეტანის ძირითადი პრინციპები და კრიტერიუმები. წესის მოქმედება ელექტროენერჯის გადაცემის, დისპეტჩერიზაციისა და განაწილების ლიცენზიატებზე, ბუნებრივი გაზის ტრანსპორტირებისა და განაწილების ლიცენზიატებზე, ასევე ელექტროენერჯის წარმოების იმ ლიცენზიატებზე ვრცელდება, რომელთაც ელექტროენერჯის წარმოების ტარიფს კომისია უდგენს. ერთი მხრივ, კომპანიებმა აუცილებლად უნდა განახორციელონ კონკრეტული ინვესტიციები სისტემების განვითარებისთვის, ძველი სისტემების რეაბილიტაცია-რეკონსტრუქციისათვის, მეორე მხრივ კი ამ ინვესტიციებს სჭირდება შესაბამისი შეფასება და ტარიფში ასახვა. ჩვენ რომ სუბიექტურადაა გამოვრცხვით, აქაც შემუშავდა კონკრეტული კრიტერიუმები და წესები, რომელთა მიხედვითაც სემეკი ჯერ აფასებს, შემდეგ კი მათ ტარიფში ასახავს.

ენერგეტიკული ბაზრების მონიტორინგის წესი საქართველოს ენერგეტიკულ ბაზრებზე კონკურენტულ, თავისუფალ, გამჭვირვალე და სამართლიან ვაჭრობას, მომხმარებლებისა და საწარმოების უფლებების დაცვას, ქსელური საწარმოების ეფექტიან რეგულირებას უზრუნველყოფს. წესი ასევე წარმოადგენს ერთ-ერთ მნიშვნელოვან ინსტრუმენტს რეგიონულ დონეზე ინტეგრირებისა და ენერგეტიკის დარგში სახელმწიფო პოლიტიკის ძირითადი მიმართულებების განხორციელების ხელშეწყობისა და აღსრულების მიმართულებით.

ქვეყანაში ინერგება ევროპული ტიპის ენერგეტიკული ბაზრების მოდელი, რომელიც გულისხმობს ბაზრის გახსნას, „თელასი“ და „ენერგო-პრო ჯორჯია“ რომ ავიდოთ მაგალითისთვის, მათ ექნებათ გატარების საქმიანობის ვალდებულება. რაც შეეხება მიწოდების საქმიანობას, როგორც ცალკე იურიდიულ პირს

## „ჩვენ სხვადასხვა ქვეყნის გამოცდილება ვნახეთ და წლის ბოლომდე ვაპირებთ, რომ 500 კილოვატ საათამდე გავზარდოთ მოხმარებისა და ნამუბი ელექტროენერჯის ლიმიტი“.

**ინვესტიციების ტარიფში ასახვის საკითხს მარეგულირებლის სხდომებზე თითქმის ყოველთვის კომპანიების მხრიდან მწვავე პროტესტი მოსდევს ხოლმე. რა იქნება ის მთავარი საზომი და წყალგამყოფი, რომლის მიხედვითაც თქვენ დაადგენთ, რომ ესა თუ ის ინვესტიცია ტარიფში უნდა იყოს გათვალისწინებული?**

აქ არის რამდენიმე კრიტერიუმი, რომლებითაც ჩვენ ვაფასებთ ინვესტიციების მიზანშეწონილობასთან დაკავშირებულ საკითხებს. მაგალითად, ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი კრიტერიუმი - ქსელში აგარიების სიხშირეა. მეორეა წყვეტები და წყალმომარაგების მიწოდების პერიოდულობა.

**თქვენი ყურადღება მინდა მესამე სიახლეზეც გავამახვილო, კერძოდ, დადგენილებაზე ენერგეტიკული ბაზრების მონიტორინგის წესის შესახებ. რას ითვალისწინებს ეს უკანასკნელი?**

ექნებათ უნივერსალური მიმწოდებლის ფუნქციაც, რომელიც ბაზარზე ელექტროენერჯიას მიაწვდის საყოფაცხოვრებო მომხმარებელსა და მცირე ბიზნესს. ამასთანავე, ბაზარზე განხრებიან სხვა მიმწოდებლებიც, რაც იმას ნიშნავს, რომ მომხმარებელი ელექტროენერჯის პლატფორმის მეშვეობით რომელიმე მიმწოდებლისგან შეძლებს შედარებით უფრო იაფი ელექტროენერჯის ყიდვას, „თელასსა“ და „ენერგო-პრო ჯორჯიას“ კი მხოლოდ ელექტროენერჯის გატარების საფასურს გადაუხდის. ტექნიკურად დღეს ეს შესაძლებელია და ძალიან ბევრმა ქვეყანამ უკვე გაიარა ეს პროცესები. მაგალითად - ბალტიისპირეთის ქვეყნებმა.

**აღნიშნულ თემასთან დაკავშირებით იყო თუ არა მარეგულირებელი კომისიის მხრიდან გამანაწილებელ კომპანიებთან კომუნიკაცია?**

გამანაწილებელმა კომპანიებმა იციან, რომ საქართველომ ეს ვალდებულებები ევროკავშირთან ასოცირების ხელშეკრულებით ჯერ კიდევ 2016 წლიდან აიღო. ისინი ჩართულნი იყვნენ კანონის განხილვაში და შესაბამისად, ჰქონდათ ინფორმაცია, თუ რა ცვლილებები

იგვემბოდა ბაზარზე. იციან, რომ განაწილებისა და მიწოდების საქმიანობები აუცილებლად უნდა გაიყოს და მათ ამ თვალსაზრისით მზაობა გამოთქვებს.

### **ზოგადად, დღეისთვის რა მიგაჩნიათ ელექტროენერგეტიკის სექტორის ერთ-ერთ უმნიშვნელოვანეს გამოწვევად?**

ქვეყანაში შეუქცევადად იზრდება ელექტროენერჯის მოხმარება. გაზრდილი მოხმარების დაკმაყოფილება შესაძლებელია ან ადგილობრივი გენერაციის წყაროებით, ან იმპორტირებული ენერჯით. მნიშვნელოვანია აგრეთვე ენერგოეფექტიანობისა და ენერგოდაზოგვის ღონისძიებების ხელშეწყობა. საკუთარი გენერაციის განვითარება ამ გამოწვევის დაძლევის უმთავრესი გზაა, ვინაიდან ენერგეტიკული უსაფრთხოების (მათ შორისაა, გეოპოლიტიკური გამოწვევებიდან გამომდინარე, სხვა ქვეყნებზე ენერგეტიკული დამოკიდებულება) უზრუნველყოფა ქვეყნის პრიორიტეტია.

### **დიდი ხანი არ არის, რაც სემეკის თავმჯდომარედ დაინიშნეთ, თუმცა 2017 წლიდან, როგორც კომისიის წევრი, აქტიურად საქმიანობდით. გვითხარით, როგორია 2019 წლის მონაგარი, რამაც მნიშვნელოვანი ცვლილებები მოიტანა როგორც ზოგადად ენერგეტიკის ბაზარზე, ისე მომხმარებლებისთვის?**

წელს, ბოლო რამდენიმე წელთან შედარებით, ყველაზე მეტი კომისიის სხდომა გვაქვს ჩატარებული და ძალიან ბევრი საკითხი, კერძოდ - 2000-ზე მეტი, გვაქვს განხილული. მოქალაქეებისათვის ჩამოწერილი თანხების საერთო ოდენობამ 2 მილიონ ლარს გადააჭარბა. მათ შორის სჭარბობს ისეთი დავალიანებები, რომლებიც კომპანიებმა, ძირითადად, ფიზიკურ პირებს უსაფუძვლოდ დააკისრეს ან დავალიანებები, რომლებიც უკვე ხანდაზმულია.

მნიშვნელოვანია, რომ განახლებადი ენერჯიების უფრო ინტენსიურად გამოყენების მიზნით რეგულაცია შეცვალეთ, რომლის მიხედვითაც ამხანაგობებსა და სამეზობლოებს შეუძლიათ ერთობლივი მზის პანელები და ქარის ელექტროსადგურები დაამონტაჟონ კორპუსებში, მიღებული ენერჯია თვითონ მოიხმარონ, ნამეტ ენერჯია კი მიყიდონ გამანაწილებელ კომპანიას. ამასთანავე, მოქალაქეებს შეუძლიათ საჭიროების შემთხვევაში ელექტროენერჯია გამანაწილებელი კომპანიის ქსელიდანაც მოიხმარონ. განხილვის პროცესშია მიკროსიმძლავრის ელექტროსადგურისთვის 100-კილოვატაინი შეზღუდვის ხუთას კილოვატამდე

გაზრდა, ვინაიდან მომხმარებელში მეტი მოთხოვნა გაჩნდა მზის პანელების საყოფაცხოვრებო პირობებში გამოყენებაზე. ჩვენ სხვადასხვა ქვეყნის გამოცდილება ვნახეთ და ვგეგმავთ, რომ უახლოეს ხანებში 500-კილოვატამდე გაგზარდოთ მოხმარებისა და ნამეტი ელექტროენერჯის ლიმიტი. ასე რომ, ესეც მნიშვნელოვანი რეგულაცია იყო.

### **საკმაოდ ნაყოფიერი და საპასუხისმგებლო შემკვიდრეობა გერგოთ თუნდაც წინა თავმჯდომარის საქმიანობიდან გამომდინარე. ახალ ამბლუაში თქვენი ხედვა და გეგმები როგორია მარეგულირებელთან მიმართებით?**

ამ უწყებასთან მიმართებით მე კონკრეტულად სამ მიზანს გამოვყოფდი. პირველი გახლავთ მარეგულირებელი კომისიის, როგორც სექტორში რეფორმატორის, ჩამოყალიბება. ვინაიდან ახალი კანონის შესაბამისად, ჩვენ ბაზრის გახსნისა და ახალი ტიპის რეგულაციების მიღების ეტაპზე ვართ, რა თქმა უნდა, ეს იქნება მნიშვნელოვანი ამოცანა ჩემთვის. მეორე - კომისია, როგორც სწორი ბალანსის უზრუნველმყოფი მომხმარებლებსა და მიმწოდებლებს შორის, ხოლო მესამე - კომისია, როგორც მაქსიმალურად ღია და გახსნილი ორგანიზაცია. ამოქმედდება ახალი ვებგვერდი, რომელზეც ყველა საჯარო ინფორმაცია განთავსდება. ახალი ვებგვერდის შექმნისას გათვალისწინებულია როგორც არასამთავრობო სექტორის, ასევე ვებგვერდის მომხმარებელთა ჯგუფების (ლიცენზიატები, მოქალაქეები, ჟურნალისტები, იურიდიული პირები და ა.შ.) შენიშვნა/რეკომენდაციები.

### **გამოიწვევს თუ არა ზემოთ ჩამოთვლილი მიზნები სტრუქტურულ თუ საკადრო რეფორმებს?**

ახალი კანონმდებლობის მოთხოვნებიდან გამომდინარე, ჩვენთანაც შიდა მოდერნიზაცია იქნება საჭირო. იმავე ბაზრის მონიტორინგის ახალი ფუნქცია, რომელიც მარეგულირებელს ემატება, გულისხმობს, რომ უნდა შეიქმნას ჯგუფი, რომელიც ამ თემაზე იმუშავებს. ჩვენ გვინდა, რომ მარეგულირებელი კომისიის ხმა უფრო მეტად ისმოდეს, განსაკუთრებით იმის ფონზე, როცა ორი რამის წინაშე ვდგავართ: ერთი, ეს არის ენერჯიაზე გაზრდილი მოთხოვნა და ამ თვალსაზრისით მეტი აქტიურობა გვჭირდება. და მეორე - ამ რეფორმის ფონზე მომხმარებელთა უკეთესი ინფორმირება, რისთვისაც მედიასაშუალებებთან უფრო მეტად ვითანამშრომლებთ. **S**



# საინვესტიციო კლიმატი, როგორც ინფრასტრუქტურის ნაწილი სწრაფი ეკონომიკური განვითარებისათვის



რევაზ ვაშაკიძე



ავთანდილ გოგოლი

**საინვესტიციო კლიმატი პირველ ყოვლისა განისაზღვრება იმით,** თუ რამდენად მიმზიდველი და კომფორტულია ის საშუალო ზომის საინვესტიციო პროექტებისა და ინვესტორებისათვის. მსხვილ ენერგოპროექტს ან მსოფლიო სასტუმრო ბრენდის შემოსვლას რომ მთელი სამთავრობო გუნდი მიესალმება და ხელს უწყობს, ეს სულაც არ ნიშნავს, რომ ქვეყნის საინვესტიციო კლიმატი ზოგადად მიმზიდველია. სწორედ ისეთი საინვესტიციო გარემოს შექმნაა საჭირო, რომელიც უპირველეს ყოვლისა მცირე და საშუალო ზომის ინვესტიციებისათვის იქნება მიმზიდველი და რომელშიც მცირე და საშუალო ზომის ინვესტორებს ექნებათ განცდა, რომ ამ ქვეყანაში მათ საშუალო გარემოზე ზრუნავენ და კომფორტული ოპერირებისათვის მაქსიმალურ პირობებს ქმნიან.

ასობით მილიონი დოლარის მსხვილი საინვესტიციო პროექტები, ცხადია, ძალიან კარგია, მაგრამ არ უნდა გვექონდეს მოლოდინი და არ უნდა ვიყოთ იმის იმედად, რომ ასეთი პროექტები ჩვენი მასშტაბის ქვეყნისა და ეკონომიკის პირობებში რეგულარულად გვექნება. მცირე და საშუალო ზომის, ნახევარი მილიონიდან რამდენიმე ათეულ მილიონამდე ღირებულების საინვესტიციო პროექტების გარეშე ასეთი რეგულარული შემოდინების უზრუნველყოფა შეუძლებელია.

მასიური, მცირე და საშუალო საინვესტიციო პროექტებისათვის შესაბამისი კლიმატის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი კომპონენტია იმ ენობრივი ბარიერების მაქსიმალურად მოხსნა, რომელთაც ინვესტორი აწყვეტა ქვეყანაში ჩამოსვლისა და მუშაობისას. როგორც წესი, მსხვილ საინვესტიციო პროექტებში

ინვესტორებს აქვთ რესურსი და აპყავთ ადგილობრივი იურისტები, თარჯიმნები, ტექნიკური პერსონალი, რომლებიც ენობრივ ბარიერს ხსნიან. თუმცა, როდესაც ინვესტიცია შედარებით მცირეა, ინვესტორებისათვის ენობრივი ბარიერის გადალახვა პრობლემატურ საკითხად იქცევა.

სტუმართმოყვარე ხალხი ალბათ ვართ, თუმცა ინვესტორთმოყვარე ნამდვილად არ გვეთქმის. უცნაურია, მაგრამ ფაქტია, რომ სტუმარს, ტურისტს, რომელიც მაქსიმუმ ათი დღით ჩამოდის, ისვენებს და ფულს ხარჯავს, უფრო მეტი ყურადღებითა და ზრუნვით ვეპყრობით, ვიდრე ინვესტორს, რომელიც გრძელვადიანი გეგმით ჩამოდის, ჩვენს ქვეყანაში დებს თავის კაპიტალს, რისკავს, ასაქმებს ხალხს და ქმნის დამატებით ღირებულებას. ის, რომ ინვესტორს სჭირდება ელემენტარული ყურადღება, ზრუნვა და კომფორტული ყოველდღიური საშუალო გარემოს შექმნა - თითქოს არც გვესმის. ამ დროს ძალიან მნიშვნელოვანია, ინვესტორმა იგრძნოს, რომ ამ ქვეყანაში უნდათ მისი ინვესტიციები და მაქსიმალურად ზრუნავენ მისი, როგორც ეკონომიკური ერთეულის, კომფორტისათვის.

ყველა ქართველ ინვესტორს, რომელთაც ინვესტიციები განუხორციელებიათ მეზობელ ქვეყნებში - მაგალითად, აზერბაიჯანში, სომხეთში, ყაზახეთში - თავად აქვთ გამოცდილი, თუ რამდენად მნიშვნელოვანია ენობრივი საკითხი. ამ ქვეყნებში, ცხადია, რუსული ენა პოპულარულია და იცინა, თუმცა ყველა დოკუმენტი, პროცედურა, კორესპონდენცია და ოფიციალური კომუნიკაცია არის ადგილობრივ ენაზე. სწორედ იგივე ხდება, როდესაც უცხოელი ინვესტორი მუშაობას იწყებს ან მუშაობს საქართველოში.

თითქოს საქართველოში ეს საკითხი მწვავედ არ

დგას, ხალხმა მეტნაკლებად იცის რუსული, ახალგაზრდა თაობამ - უფრო ინგლისური, თუმცა ეს ყველაფერი ხდება სალაპარაკო დონეზე. როგორც კი ინვესტორი შედის ეკონომიკურ და სამართლებრივ პროცესებში, ენობრივი ბარიერი მისთვის ერთ-ერთი მთავარი პრობლემა ხდება.

მიუხედავად იმისა, რომ ტურისტისაგან განსხვავებით, ინვესტორი არ ჩამოდის რამდენიმე დღით, არამედ ახორციელებს გრძელვადიან ინვესტიციას და თავის საქმიანობას ჩვენს ქვეყანას უკავშირებს, მაინც არ უნდა გვქონდეს მოლოდინი იმისა, რომ ის ქართულს ისწავლის და ამით თავად გადალახავს ენობრივ ბარიერს.

ძალიან მნიშვნელოვანია საინვესტიციოდ მიმზიდველი საკანონმდებლო სივრცე და ამ კანონების აღსრულებისათვის საჭირო ეფექტიანი სახელმწიფო ბიუროკრატია. თუმცა უცხოელი ინვესტორისათვის პრობლემაა, თუ ეს კანონები, რეგულაციები, ხელშეკრულებები, ბიზნესის ყოველდღიური ოპერირებისათვის აუცილებელი დოკუმენტები და სახელმწიფო ორგანოებთან უშუალო კომუნიკაცია მათთვის გასაგებ ენაზე არ არის ხელმისაწვდომი.

ბიზნესის კეთების თავისუფლების ინდექსით შეიძლება კარგი რეიტინგი გვქონდეს, თუმცა ენობრივი ბარიერის გამო თუ ეს გარემო პრაქტიკული თვალსაზრისით უცხოელი საშუალო ზომის ინვესტორისათვის არ არის ხელმისაწვდომი, მაშინ მხოლოდ რეიტინგი ინვესტორის პრობლემას ვერ გადაჭრის.

განვიხილოთ, ვინ შეიძლება საქართველოში ინვესტიციები განახორციელოს ქვეყნებისა და ენების მიხედვით. პირველ რიგში, ყველაზე დიდ კერძო ინვესტიციებს, ვფიქრობთ, აკეთებენ ის ქართველები, რომლებიც საზღვარგარეთ ცხოვრობენ. საზღვარგარეთ წასული ქართველების დაბრუნება და მათ მიერ ინვესტიციების განხორციელება, ცხადია, ძალიან მნიშვნელოვანია, თუმცა ეს არ იქნება საკმარისი უწყვეტი ინვესტიციების შემოდინების უზრუნველსაყოფად. ჩვენ უნდა ვისწავლოთ უცხოელი ინვესტორების მოზიდვა. მეორე

ჯგუფში არიან მეზობლები - პოტენციური ინვესტორები მეზობელი ქვეყნებიდან - სომხეთი, აზერბაიჯანი, ყაზახეთი, რუსეთი, უკრაინა, ბელარუსი და თურქეთი. ყველა პოსტსაბჭოთა ქვეყანაში - რომელიც პოტენციური ინვესტიციების მნიშვნელოვანი წყაროა - სამუშაო ენა არის რუსული. მესამე ჯგუფს განეკუთვნებიან ევროპისა და ჩრდილოეთ ამერიკის ქვეყნები, ასევე ახლო აღმოსავლეთის ზოგიერთი ქვეყანა. ამ ქვეყნებში სამუშაო ენა არის ინგლისური.

მაგალითისათვის წარმოვიდგინოთ ინგლისელი ინვესტორი, რომელმაც მხოლოდ ინგლისური იცის და რომელსაც საქართველოში მცირე სასტუმროსა და რესტორნის გახსნა სურს; ან უკრაინელი ინვესტორი, რომელმაც იცის მხოლოდ უკრაინული და რუსული, და გაწყვეტილი აქვს ერთი მილიონი დოლარის ინვესტიციის განხორციელება ავეჯის მცირე საწარმოში. თუ გავუყვებით ინვესტიციის პროცესს - კომპანიის რეგისტრაცია, საბანკო ანგარიშის გახსნა, მიწის შესყიდვა, ნებართვების საჭირო დოკუმენტების მომზადება, ხელშეკრულებების დადება, ბუღალტერიის წარმოება, კომუნალური ინფრასტრუქტურის უზრუნველყოფა, გაყიდვებთან დაკავშირებული კამპანიის წარმოება და მრავალი სხვა - გასაგები ხდება, რომ ვერც ერთ ამ ეტაპს ეს ინვესტორი დღევანდელ საქართველოში დამოუკიდებლად ვერ გაივლის. ლოკალური პრობლემების მოსაგვარებლად მას აუცილებლად დასჭირდება ადგილობრივი „სანდო პირები“ - იურისტი, ბუღალტერი, უარეს შემთხვევაში ადგილობრივი „პარტნიორი“, - რომლებსაც არ იცნობს და არ ენდობა, მაგრამ იძულებულია, ენდოს და მათი მითითებების მიხედვით ხელი მოაწეროს დოკუმენტებს და აიღოს პასუხისმგებლობები. ვერც ერთი ეს ინვესტორი ელემენტარულ სატელეფონო ზარზეც ვერ მიიღებს პასუხს ინგლისურ თუ რუსულ ენებზე სახელმწიფო ორგანოების უმეტეს ნაწილში. სწორედ ეს არის პრობლემა, რაგინდ საინვესტიციოდ ძალიან კარგი საკანონმდებლო სივრცე და ეფექტიანი სახელმწიფო ბიუროკრატია

გვქონდეს (დავუშვათ).

თუ სხვა ქვეყნებზე უკეთესი კანონმდებლობა და უფრო ეფექტიანი სახელმწიფო ბიუროკრატია გვაქვს, მაშინ ამ კანონმდებლობის ფარგლებში ინვესტორს უნდა მიეცეთ საშუალება, გადალახოს ყველა ენობრივი ბარიერი, არ იგრძნოს თავი უცხო გარემოში, ჰქონდეს განცდა, რომ მისი კომფორტისათვის ამ ქვეყანაში იზრუნეს და იმუშავეს. ასეთ შემთხვევაში მოხდება უცხოელი ინვესტორისათვის მიმზიდველი საკანონმდებლო გარემოსა და ეფექტიანი სახელმწიფო ბიუროკრატის პრაქტიკული რეალიზება. ეს, თავის მხრივ, მნიშვნელოვანწილად გაზრდის საინვესტიციო გარემოს მიმზიდველობას უცხოელი მცირე და საშუალო ზომის ინვესტორებისათვის.

საინვესტიციო ინფრასტრუქტურა თავის თავში არ მოიცავს მხოლოდ სატრანსპორტო ინფრასტრუქტურას (გზები, ნავსადგურები, აეროპორტები), ელექტროენერჯით, წყლითა და გაზით უზრუნველყოფასა და ნარჩენების მართვის სისტემებს. საკანონმდებლო სივრცე და სახელმწიფო ბიუროკრატია საინვესტიციო ინფრასტრუქტურის ნაწილია. უცხოელი ინვესტორისათვის ენობრივი ბარიერის მოხსნა და ამ ინფრასტრუქტურაზე ხელმისაწვდომობის უზრუნველყოფა მთლიანი საინვესტიციო ინფრასტრუქტურის განუყოფელი და ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი კომპონენტია, რომელიც ხელს შეუწყობს ინვესტიციების მოზიდვასა და ეკონომიკური ზრდის დაჩქარებას.

მხოლოდ ასეთი ინფრასტრუქტურით შევძლებთ იმ საინვესტიციო კლიმატის შექმნას, სადაც მრავალი მცირე და საშუალო ინვესტორისათვის პროექტების განხორციელება კომფორტული იქნება, სადაც ისინი თავს არ იგრძნობენ გაუცხოებულად უცნობ და გაურკვეველ გარემოში, სადაც ბიზნესის ელემენტარული ოპერირებისათვის არ იქნებიან იძულებული, ლოკალური საკითხების მოსაგვარებლად ადგილობრივი „პარტნიორ(ებ)ი“ იპოვონ.

თუ ჩვენ გვინდა, საქართველოში მასიური - მცირე და საშუალო მოცულობის



# საავტორო სტატიების სერია

„Forbes საქართველო“ განაგრძობს რევაზ ვაშაკიძის და ავთანდილ გოგოლის სტატიების საავტორო სვეტს. რევაზ 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-ბის“ ბრენდით როგორც საქართველოში, ასევე აზერბაიჯანში, მესამე კვარტალიდან კი სომხეთში ექსპორტი დაიწყება. „ჩირინას“ კაპიტალში განხორციელებული ინვესტიცია აღემატება 100 მილიონ აშშ დოლარს. გარდა ამისა, რევაზ ვაშაკიძეს 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 ინვესტიციებისგან კაპიტალისა 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 წარმოგიდგენენ სწრაფი ეკონომიკური ზრდისათვის მნიშვნელოვანი ფაქტორების კრიტიკულ შეფასებას. ეს შეფასებები, ერთი მხრივ, ეყრდნობა ინვესტორის 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 პოვნებს ასახვას ქვეყნის ეკონომიკურ ზრდაში, მოახდენს გარღვევას ეკონომიკური ზრდის ტემპებში და უზრუნველყოფს ეკონომიკური ზრდის სწრაფი ტემპების შენარჩუნებას ხანგრძლივ პერიოდში.

ინვესტიცია • რევაზ ვაშაკიძე, ავთანდილ გოგოლი

- ინვესტიციები განხორციელდეს, საჭიროა ამ ენებზე სახელმწიფო ორგანოების ფუნქციონირების უზრუნველყოფა. ეს ეხება იუსტიციის სახლებს, საგადასახადო ორგანოებს, ეკონომიკური პროფილის სამინისტროებს, მათ დეპარტამენტებსა და სსიპ-ებს, ადმინისტრაციულ და სამოქალაქო სასამართლოებს, ადგილობრივ მუნიციპალიტეტებს. ასევე უნდა იყვნენ სპეციალურად სერტიფიცირებული ნოტარიუსები, რომლებიც საქმის წარმოებას უცხო ენებზე შეძლებენ. სახელმწიფო სტრუქტურებში ყველა ის დასაქმებული, ვისაც ინვესტორთან აქვს კონტაქტი, ინვესტიციების ხელშესაწყობად უმაღლეს სამუშაო დონეზე, აუცილებლად უნდა ფლობდეს არა მარტო ქართულს, არამედ ინგლისურსაც და რუსულსაც.

ხაზი უნდა გაკვეთილი, რომ უნდა მოხდეს სახელმწიფო ორგანოებში უცხო ენების მცოდნე თანამშრომელთა იმ რაოდენობის უზრუნველყოფა, რაც საჭიროა ინვესტორთათვის მაღალი დონისა და კომფორტული სერვისის შეთავაზებისათვის. თუ კონკრეტულ ორგანოებში ერთი ან ორი ასეთი თანამშრომელი გამოიყო იმისათვის, რომ რეფორმა ქაღალდზე შესრულებულად მონიშნოს, რასაკვირველია, ეს ყოველგვარ აზრს კარგავს.

გარდა ამისა, ქვეყანაში ენობრივი საკითხები ინვესტორებისათვის საკანონმდებლო დონეზე უნდა იყოს გადაწყვეტილი. პირველ რიგში ეს გულისხმობს იმას, რომ ეკონომიკურ საქმიანობასთან დაკავშირებული კანონები - საგადასახადო კოდექსი, სამეწარმეო კოდექსი, ადმინისტრაციული კოდექსი და ნორმატიული აქტები უნდა იყოს თარგმნილი და ინვესტორებისათვის ხელმისაწვდომი ინგლისურ და რუსულ ენებზეც. იგივე ეხება მთავრობის გადაწყვეტილებებსა და საკანონმდებლო აქტებს. ასევე საჭიროა, რომ სამართალდამცავ ორგანოებში, მაგალითად, საპატრულო პოლიციაში, დასაქმებულნი ფლობდნენ უცხო ენებს. ბიზნეს- და ეკონომიკური საინფორმაციო სივრცეც, ცხადია, უნდა იყოს ამ ენებზე, რათა უცხოელი ინვესტორებისათვის ეს ინფორმაცია იყოს მარტივად ხელმისაწვდომი და გასაგები. აქვე იგულისხმება ის, რომ ლოგისტიკურ და სატრანსპორტო სივრცეებში ყველა ინფორმაცია ასევე ხელმისაწვდომი უნდა იყოს ინგლისურადაც

და რუსულადაც.

უცხოელი ინვესტორების წახალისებისა და საქართველოს საინვესტიციო კლიმატის მიმზიდველობის გაზრდისათვის მნიშვნელოვანი იქნება, თუ ინვესტორს, გარკვეული ოდენობის (მაგალითად, ერთი მილიონი აშშ დოლარი და მეტი) ინვესტიციის განხორციელების შემთხვევაში, ექნება საქართველოს მოქალაქეობის მიღების შესაძლებლობა. მსგავსი პრაქტიკა აპრობირებულია მრავალ გარდამავალი ეკონომიკებისა და განვითარებულ ქვეყანაში.

ცხადია, ისმის კითხვა: ეს ყველაფერი პრაქტიკულად შესაძლებელია თუ არა. ვფიქრობთ, რომ ეს შესაძლებელია და სრულიადაც არ წარმოადგენს რთულ ამოცანას. სახელმწიფო მოხელეები, რომლებსაც პირდაპირი თუ არაპირდაპირი შეხება აქვთ ეკონომიკურ სუბიექტებთან, იქნება ეს ადგილობრივი თუ უცხოელი ინვესტორი, უნდა დაეუფლონ უცხო ენებს ან მათი ჩანაცვლება უნდა მოხდეს ახალი კადრებით, რომლებიც ფლობენ ამ ენებს და მოხდეს მათი პროფესიული მომზადება. პოლიტიკური ნების შემთხვევაში ამ მიმართულებით გარდატეხის შეტანა შესაძლებელია ერთი წლის განმავლობაში, ხოლო სრულ დახვეწასა და დანერგვას მაქსიმუმ კიდევ ერთი წელი დასჭირდეს.

ინფრასტრუქტურის ამ ნაწილში სახელმწიფოს მიერ ინვესტიციის განხორციელება პირდაპირ შედეგს გამოიღებს საინვესტიციო კლიმატის გაუმჯობესების თვალსაზრისით და სწორედ ამიტომ ასეთი სახელმწიფოს მიერ ინვესტიციის განხორციელება ეკონომიკურად მიზანშეწონილია. ძირითადი ამოცანა მდგომარეობს იმაში, რომ შეიქმნას ისეთი საინვესტიციო გარემო, კლიმატი და ინფრასტრუქტურა, სადაც უცხოელ ინვესტორს, ერთი მხრივ, დახვედება უფრო ხელსაყრელი საინვესტიციო კლიმატი, ვიდრე საკუთარ ქვეყანაში და, მეორე მხრივ, ის თავს არ იგრძნობს უცხო გარემოში. ეს არის იმ რეფორმების ერთ-ერთი ქვაკუთხედი, რაც მნიშვნელოვნად გაზრდის ქვეყნის საინვესტიციო მიმზიდველობას, როგორც მსხვილი, ისე, პირველ ყოვლისა, მცირე და საშუალო ინვესტორებისათვის. ასეთი საინვესტიციო ინფრასტრუქტურა, თავის მხრივ, მნიშვნელოვან წვლილს შეიტანს ქვეყნის სწრაფ ეკონომიკურ განვითარებაში. **F**



# დეგრადაციის მეცნიერება

სიბერის ნიშნების პრევენცია



თქვინიკალური დისტრიბუტორი სკვარტვალუმი

თბილისი, შრომის 6, ოფისი 1,

ტელ.: +995 32 225 0406





# რუსი მილიარდერების RMG ჰოლდინგი

ოქრო და სპილენძი ქვეყნის მთავარი საექსპორტო საქონლის პირველ ათეულში თითქმის ყოველწლიურად ხვდება. 2018 წელს ოქროს ექსპორტი \$69.8 მილიონი დოლარის ტოლი იყო, სპილენძის მადნების ექსპორტი კი ნახევარ მილიარდ დოლარს აჭარბებდა, თუმცა აღნიშნული სპილენძის უდიდესი ნაწილი არა ადგილობრივ წარმოებას, არამედ რეექსპორტს წარმოადგენდა. FORBES GEORGIA კომპანიის ოფიციალურ აუდიტორულ ანგარიშგებაზე დაყრდნობით უფრო ახლოდან გაგაცნობთ საქართველოში ძვირფასი მეტალების უმსხვილეს მომპოვებელ ჯგუფს - RMG ჰოლდინგს.



საქართველოში ძვირფასი მეტალების უმსხვილესი მომპოვებელი ჯგუფი RMG ჰოლდინგია, რომელიც RMG Copper-სა და RMG Gold-ს აერთიანებს. კომპანიების აუდიტორული ანგარიშის მიხედვით, მათი საკონტროლო პაკეტის მფლობელები რუსი მილიარდერები და ბიზნესპარტნიორები - დმიტრი ტროიცი და დმიტრი კორჟევი არიან.

Forbes-ის ინფორმაციით, როგორც კორჟევის, ასევე ტროიციკის ქონება \$1 მილიარდ დოლარად არის შეფასებული. კორჟევი და ტროიციკი კლასიკური იყვნენ, მათ ქონება 1990-იანი წლების დასაწყისში ავტომობილებით ვაჭრობით დააგროვეს, შემდგომ კი რუსეთის ერთ-ერთი წარმატებული რიტეილის ქსელი O'Key დააფუძნეს.

რუსმა ბიზნესმენებმა RMG ჰოლდინგი 2012 წელს შეიძინეს, აღნიშნული გარიგების ღირებულება, Bloomberg-ის ინფორმაციით, \$120 მილიონს შეადგენდა.

RMG Gold-ის 2018 წლის აუდიტორული ანგარიშების მიხედვით, გასული წლის განმავლობაში კომპანიის მთლიანი შემოსავალი 209,953,000 ლარი იყო. 2017 წელთან შედარებით, RMG-ის მთლიანი შემოსავალი 5.1%-ით გაიზარდა.

რაც შეეხება კომპანიის წმინდა მოგებას, ის 45,043,000 ლარს შეადგენდა. 2017 წელთან შედარებით მოგების მაჩვენებელი მნიშვნელოვნად არის გაუმჯობესებული, რადგანაც აღნიშნულ წელს RMG Gold-ს მოგება/ზარალის უწყისში მოგების ნაცვლად 16,724,000 ლარის ზარალი აქვს მითითებული.

RMG Gold-ის საბალანსო უწყისის მიხედვით, კომპანიის აქტივების ჯამური მოცულობა 2018 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით 343,698,000 ლარს შეადგენდა.

RMG Gold-ი ანუ Rich Metals Group-ი 1994 წელს დაფუძნდა. კომპანიის ძირითად საქმიანობას, საყდრისის საბადოს მინერალური რესურსების მოპოვების ლიცენზიის შესაბამისად, ოქროს, სპილენძისა და სხვა ფერადი ლითონების მოპოვება და გადამუშავება წარმოადგენს. RMG-ი აღნიშნული ლიცენზიის საფუძველზე ოქროს ბოლნისისა და დმანისის რაიონებში 2042 წლის იანვრამდე მოიპოვებს.

ცალკეული მეტალების მიხედვით, RMG Gold-ის შემოსავლები 2018 წლის მდგომარეობით ასე ნაწილდება:

- შემოსავალი ოქროს რეალიზაციიდან - 165,474,000 ლარი;
- შემოსავალი სპილენძის მადნის რეალიზაციიდან - 35,823,000 ლარი;
- შემოსავალი ვერცხლის რეალიზაციიდან - 1,060,000 ლარი.

## როგორ ინარჩუნებთ ქართული ოქრო:

RMG Gold-ი ოქროსა და ვერცხლს მოპოვებული მადნის გამოტუტვის გზით, ანუ მათი ნატრიუმის ციანიდში გატარების პროცესით მოიპოვებს.

კომპანიის მმართველობით ანგარიშგებაში გამოტუტვის პროცესი ამგვარად არის აღწერილი:

„გამოტუტვის ტექნოლოგიური პროცესის ფარგლებში ხდება ე.წ. გროვის ფორმირება წყალგაუმტარ ზედაპირზე, რომელზეც ხდება ციანიდის ხსნარის დასხურება. ოქრო და ვერცხლი გადადის ხსნარში, რომელიც გაიფილტრება აქტივირებული ნახშირის საშუალებით და გამოწვის შემდეგ ხდება ზოდების ჩამოსხმა. გროვაზე დასხურება ხანგრძლივი პროცესია და შესაძლებელია, ერთ წლამდე გაგრძელდეს. აღსანიშნავია, რომ მოცემული პროცესი იძლევა ოქროს დაბალი შემცველობის (ოქროს შემცველობა ერთი გრამი ტონაზე და ნაკლები) მადნის გადამუშავების საშუალებას. აგრეთვე შესაძლებელია ერთხელ დაფუძული და გადამუშავებული მადნის მეორედ და მესამედ გადამუშავება. ამ შემთხვევაში ეკონომიკურად მიზანშეწონილი მადნის შემცველობა შეიძლება იყოს 0.3 გრამი ტონაზე ან უფრო ნაკლები. ასევე აღსანიშნავია, რომ მოცემული ტექნოლოგიით შესაძლებელია მხოლოდ სპეციფიკური მადნების (ე.წ. ოქსიდური ანუ დუჟანკული) გადამუშავება“, - ნათქვამია ანგარიშგებაში.

## რამდენი ოქრო არის იმ ტერიტორიაზე, სადაც RMG Gold-ი მოიპოვებს ძვირფას მმართველს:

RMG Gold-ის მმართველობითი ანგარიშგების მიხედვით, ამ ეტაპზე არსებული მარაგების გათვალისწინებით, საყდრისის საბადოდან მადნის მოპოვება 1.5 მილიონი ტონის რაოდენობით არის მოსალოდნელი, რაც დაახლოებით 48.9 ათას უნცია ოქროს შეიცავს (1 უნცია 31.1035 გრამია). ეს კი დღევანდელი ფასებით \$71,156,000 დოლარს, ანუ 211,000,000 ლარს უდრის. კომპანიის ინფორმაციით, მოცემული რაოდენობის ამოღება უნდა მოხდეს 2020 წლის ბოლომდე.

ამასთანავე, კომპანია ძველი მადნის ხელახალ გადამუშავებასაც ახდენს. „მესამედური გადამუშავებისთვის ვარჯისი მადანი შეფასებულია 19.2 მილიონი ტონის რაოდენობით, რომელიც შეიცავს 154 ათას უნცია ოქროს. მოცემული რაოდენობის მადნის გადამუშავება იგეგმება 2021 წლის ბოლომდე“, - ნათქვამია ანგარიშგებაში.

**დასახელებულ 154,000 უნცია ოქროს საბაზრო ფასი (დღევანდელი ფასით) \$224,000,000-ს უდრის, რაც 665,000,000 ლარის ტოლია.**

„სს „არემჯი კოპერისთვის“ ოქრო/სპილენძის მადნების მოპოვება იგეგმება 8.9 მილიონი ტონის ოდენობით, რომელშიც ოქროს შემცველობა იგეგმება 178 ათასი უნციის ოდენობით (დღევანდელი ფასით \$259,000,000), ხოლო სპილენძის შემცველობა 28 ათასი ტონის ოდენობით (დღევანდელი ფასით \$163,000,000). მოცემული რაოდენობის მადნის მოპოვება იგეგმება 2025 წლის ბოლომდე“, - ნათქვამია ანგარიშგებაში. **F**



# ბედნიერი თანამშრომელი - წარმატებული კომპანია

ბედნიერი თანამშრომელი უდრის ბედნიერ მომხმარებელს და წარმატებულ კომპანიას. მსოფლიოს წამყვანი კომპანიები ამ ფორმულით ხელმძღვანელობენ და სწორედ ეს ფორმულაა მთავარი მამოძრავებელი ძალა თიბისისთვისაც, რომელსაც კორპორაციული კულტურის ჩამოყალიბების მრავალწლიანი გამოცდილება აქვს. განვითარების მრავალმხრივი შესაძლებლობები და ნაკლები იერარქია უფროსსა და თანამშრომლებს შორის - ეს არის ის გარემო, რაც თიბისიში მისულ ადამიანს დახვდება. რას აკეთებს თიბისი თანამშრომელთა მოტივაციის გაზრდისთვის და როგორია კორპორაციული კულტურა ორგანიზაციაში, ამ საკითხებზე თიბისის ადამიანური კაპიტალის განყოფილების უფროსი **გვანცა მურღვლიანი** საუბრობს.







**თიბისი ერთ-ერთ საუკეთესო დამსაქმებელადაა მიჩნეული საქართველოში, რა განაპირობებს ამას?**

თიბისი საქართველოში ყველაზე დიდი ფინანსური ინსტიტუტია, რომელიც ყოველთვის გამოირჩეოდა განვითარებისკენ სწრაფვით და განსაკუთრებული კორპორაციული კულტურით. თიბისი არ არის მხოლოდ ბანკი, მას ბევრი შვილობილი კომპანია ჰყავს, ის ქმნის მრავალფეროვან ეკოსისტემას, რომელიც არ არის დაკავშირებული მხოლოდ საფინანსო საქმიანობასთან. ადამიანს, რომელიც ამ ჯგუფში იწყებს მუშაობას, აქვს დიდი შესაძლებლობა, რომ მუდმივად განვითარდეს სხვადასხვა მიმართულებით.

თანამშრომლებისთვის გარემოს ძალიან დიდი მნიშვნელობა აქვს, ვინაიდან ისინი დღის დიდ ნაწილს სწორედ სამსახურში ატარებენ.

**როგორ გარემოს ქმნის კომპანია თანამშრომლებისთვის?**

დავიწყებ იმით, რომ ჩვენ, პირველ რიგში, ვცდილობთ შევქმნათ გარემო, სადაც ჩვენი თანამშრომლები სისტემატიურად ისწავლიან რაიმე ახალს. გვაქვს განათლების პლატფორმა, რომელიც ადამიანს სხვადასხვა ცოდნის შეძენის შესაძლებლობას აძლევს - ეს ცოდნა შეიძლება იყოს პროფესიული განათლებისგან სრულიად განსხვავებული და თანამშრომელს თვალსაწიერის გამრავალფეროვნებაში დაეხმაროს.

აქვე უნდა აღვნიშნო, რომ თიბისი პირველი ბანკი იყო საქართველოში, რომელმაც 2019 წელს ეჯაილ-ტრანსფორმაცია დაიწყო. ეს არის ძალიან დიდი ორგანიზაციული ტრანსფორმაცია, რომელიც ტრადიციული იერარქიული სტრუქტურისგან იმით განსხვავდება, რომ აქ სტრუქტურა არის ჰორიზონტალური და მთავარი პრინციპი გუნდურობაა. თითოეულ გუნდს ჰყავს კაპიტანი, რომელიც კოლეგებთან ერთად ისახავს და აღწევს მიზნებს. ასეთი ტიპის სტრუქტურა განსაკუთრებით მიმზიდველია მიღწეალებისთვის და თაობა Z-სთვის. რატომ? იმიტომ, რომ მათ არა აქვთ ბიუროკრატიული ბარიერები, ისინი თავისუფლად კონცენტრირდებიან მიზნებზე.

ჩვენ ამის გამო ოფისები ღია სივრცედ გარდავქმენით. გუნდები სხედან ერთი მაგიდის გარშემო, დირექტორები აღარ არიან კაბინეტებში, შესაბამისად, ბარიერები მათთან ურთიერთობაში არ იქმნება.

**რას ნიშნავს კორპორაციული კულტურა თი-**

**ბისისთვის?**

თიბისისთვის და ალბათ ყველა ორგანიზაციისთვის, კორპორაციული კულტურა არის მთავარი მამორავებელი შიდაწვის ძრავა. შესაძლოა, ორგანიზაციას საინტერესო სტრატეგია ჰქონდეს, მაგრამ, თუ კორპორაციული კულტურა ამას ხელს არ უწყობს, ეს სტრატეგიაც შეიძლება „შეიჭამოს“, ანუ პიტერ დრაკერის თქმით: Culture eats strategy for breakfast, რაც იმას ნიშნავს, რომ „ნებისმიერი სტრატეგია შეიძლება შეაფერხოს არასწორმა კორპორაციულმა კულტურამ“. ჩვენ დიდი მიზნები გვაქვს, რომელთა შესრულებაც კორპორაციული კულტურის გარეშე, ფაქტობრივად, შეუძლებელია. ეჯაილ-ტრანსფორმაცია ამის კარგი მაგალითი იყო - ჩვენ ტრადიციული მენეჯმენტი და იერარქია თანამედროვე ლიდერებით და ჰორიზონტალური მოწყობით ჩავანაცვლეთ.

**რას აკეთებთ ადამიანური კაპიტალის მისაზიდად, შესანარჩუნებლად და გასავითარებლად?**

ჩვენ ყოველთვის ვეძებთ ახალ ტალანტებს და, რაც მთავარია, ვმუშაობთ მათ შენარჩუნებაზე. ვთანამშრომლობთ უნივერსიტეტებთან და ტოპ-სტუდენტებს სტაჟირების პროგრამებს ვთავაზობთ. ეს კი ახალი თაობის ადამიანური კაპიტალის მოზიდვის საუკეთესო წყაროა. პირველ ეტაპზე იწყება მათი სწავლება-განვითარება და შემდეგ - სამუშაო რეჟიმში მათი ჩართულობა. სტაჟირებიდან აყვანილი სტუდენტები დღეს ჩვენი ერთ-ერთი ყველაზე წარმატებული თანამშრომლები არიან.

გვაქვს „თიბისი IT აკადემია“, რომელიც ტექნიკური შესაძლებლობების მქონე სტუდენტებს აძლევს საშუალებას, სრულიად უფასოდ ინტენსიური კურსები გაიარონ. პირველი კურსი გვქონდა „ფრონტ ენდ დეველოპმენტის“, სადაც 800-მდე აპლიკაცია მივიღეთ, ამ კურსზე 40-მდე სტუდენტი ჩაირიცხა და მხოლოდ 25-მა შეძლო მისი დასრულება. 25-ივე დღეს ჩვენი თანამშრომელია და ძალიან ვამაყობთ იმით, რომ საოცარი შესაძლებლობების მქონე ადამიანები ჩვენს გუნდის წევრები არიან.

ახლა დავიწყებ „ბექ ენდ დეველოპმენტის“ კურსი და მისი დასრულებისთანავე კურსდამთავრებულებს დასაქმებას შევთავაზებთ. ასევე გვიჩნდა, რომ მხოლოდ ჩვენზე არ ვიზრუნოთ და დასაქმების ბაზარსაც მივცეთ საშუალება, ეს მაღალკვალიფიციური ადამიანები სხვადასხვა კომპანიის სამუშაო ძალად იქცნენ. დიდ ორგანიზაციებს ეს პასუხისმგებლობაც გვაქვს,

# „ჩვენ, და არა მხოლოდ ჩვენ, ვფიქრობთ, რომ ბედნიერი თანამშრომელი უდრის ბედნიერ მომხმარებელს. ეს ლოგიკურია. თუ ადამიანი თვითრეალიზებულია, მისი ხმა კომპანიას უსმის და საკუთარ თავს დიდი პროცენტის ნაწილად აღიქვამს, ის აუსცილებლად შექმნის საუკეთესო მომსახურების მაგალითს“.

რომ მხოლოდ ჩვენს თავზე არ ვიფიქროთ.

კომპანიაში მთელი წლის აქტივობებს წინასწარ გვეგმავთ, რათა ამ ადამიანებს მოტივაცია გავუზარდოთ, მათი პროდუქტიულობა ავამაღლოთ, ბედნიერების შეგრძნება მივანიჭოთ და მათი მიზნების მიღწევაში დავეხმაროთ.

აქვე აღვნიშნავ, რომ განსაკუთრებულად ვაფასებთ მოტივირებულ, პროაქტიურ და, რაც მთავარია, გამბედავ ადამიანებს, ვინაიდან ჩვენი ერთ-ერთი ფასეულობა არის გამბედაობა, გამბედაობა იმისა, რომ არ გვეშინოდეს სიახლეების, არ გვეშინოდეს ახალი იდეების და არ გვეშინოდეს ამ იდეის გახმოვანებისა და შემდეგ მისი რეალიზებისა.

## როგორ იკვლევთ, რამდენად ბედნიერია თანამშრომელი?

ამისთვის ორგანიზაციას აქვს სპეციალურად შედგენილი კვლევა, და წლიდან წლამდე ვუყურებთ ამ საზომს. შედეგები საკმაოდ კარგია. არის რაღაც უბნები, სადაც გასაუმჯობესებელი გვაქვს ვითარება, მაგრამ ეს, პირიქით, კარგია, რომ დაგინახოთ, სად შეგვიძლია, უკეთ დავეხმაროთ თანამშრომლებს და უკეთ გავიგონოთ მათი ხმა.

## აქვე ბედნიერი თანამშრომლის მნიშვნელობაზე გკითხავთ. რა კავშირია თანამშრომლის ბედნიერებასა და კომპანიის წარმატებას შორის?

ჩვენ, და არა მხოლოდ ჩვენ, ვფიქრობთ, რომ ბედნიერი თანამშრომელი უდრის ბედნიერ მომხმარებელს. ეს ლოგიკურია. თუ ადამიანი თვითრეალიზებულია, მისი ხმა კომპანიას უსმის და საკუთარ თავს დიდი პროცენტის ნაწილად აღიქვამს, ის აუსცილებლად შექმნის საუკეთესო მომსახურების მაგალითს. ამიტომაც ვცდილობთ, რომ თანამშრომლები მაქსიმალურად იყვნენ ჩართულები კომპანიისთვის მნიშვნელოვან პროცესებში. თანამედროვე ტენდენციებიც ასეთია: სერვისების მიწოდებაში ის კომპანიები

იმარჯვებენ, რომელთა თანამშრომლებიც თავს რეალიზებულად და ბედნიერად გრძნობენ.

თიბისის მისია ადამიანებისთვის ცხოვრების გამართლებებაა. ბედნიერი თანამშრომლები კი ყოველთვის არიან მოტივირებულები, რომ მომხმარებელს დაეხმარონ და ცხოვრება გაუმართლონ.

## ძირითადად რა მოთხოვნები აქვთ თიბისიში დასაქმებულებს?

დასაქმებულებს ძირითადად სურთ განვითარება. მუდმივად არის მოთხოვნა, რომ მეტი შესაძლებლობები მივცეთ, რათა უფრო წარმატებულები გახდნენ. ჩვენ გვყავს პროფესიონალი თანამშრომლები, რომელთაც განათლება მიღებული აქვთ ტობ-უნივერსიტეტებში და ახლა აქვთ შესაძლებლობა, კოლეგებს თავიანთი ცოდნა გაუზიარონ. ესეც კორპორაციული კულტურის ნაწილია.

## თქვენი დაკვირვებით, როგორია ტენდენციები დასაქმების სექტორში?

დიდი ორგანიზაციებისთვის სამუშაო ძალის მოზიდვა სულ უფრო დიდი გამოწვევა ხდება. ეს პრობლემა ალბათ კიდევ უფრო გაიზრდება იმიტომ, რომ ქვეყანა ვითარდება, სხვადასხვა მოთამაშე შემოდის ბაზარზე. ტენდენცია არის შემდეგი: უფრო და უფრო პოპულარული ხდება სტარტაპის ტიპის პატარა ორგანიზაციები, სადაც ადამიანს შეუძლია იმუშაოს არა მხოლოდ ერთი სპეციალობით, არამედ ერთდროულად აკეთოს სხვადასხვა ტიპის საქმე, რაც მის შესაძლებლობებს ზრდის და ბევრად უფრო მიმზიდველია. რაც უფრო მეტი სტარტაპ-კომპანია გაჩნდება საქართველოში, დიდ ორგანიზაციებს მით უფრო მეტი დაბრკოლება შეგვექმნება საუკეთესო თანამშრომლების მოზიდვის მხრივ. ამიტომაც დღეს უკვე ვფიქრობთ ამაზე და ვპოზიციონირდებით ბაზარზე ისე, რომ არ ვიყოთ დიდი, მოსაწყენი ორგანიზაცია, არამედ კომპანიის შიგნით პატარა გუნდებით წარმატების შედეგად მივაღწიოთ დიდ მიზნებს. **S**



# EMBAWOOD-ის ბეორე სიზოცხლე

მაშინ, როცა ქვეყანაში მოქმედი ბიზნესის უმეტესობა გასულ წელს განხორციელებული საბანკო რეგულაციების გამო ფინანსურ ზარალსა თუ გაკოტრებაზე აპელირებს, კომპანია EMBAWOOD-ი სწორედ ამ პროცესებს უკავშირებს როგორც კომპანიის შიგნით მომხდარ დადებითად გარდამტეხ ცვლილებებს, ისე 2019 წლის ფინანსური მოგებით დახურვას. „მე ძვერა, რომ გარკვეულ სირთულეებსა და პრობლემებს კომპანიებისთვის ხშირად სიკეთე მოაქვთ“, - გვიყვება „ემბავუდ საქართველოს“ გენერალური დირექტორი **სენან ომაროვი**. ბრენდი, რომლის სახელიც ჩვენდა უნებურად უკვე გონებაში დაღეჭილი, თორმეტი წელია, საქართველოს ბაზარზე ოპერირებს და დღეს უკვე ქვეყნის უმსხვილეს ავეჯის მწარმოებელს წარმოადგენს.

**ქართული ბაზრისთვის უკვე კარგად ნაცნობი ბრენდის განვითარების ასალ ეტაპზე მინდა გკითხოთ. რით არის განპირობებული ის რეფორმები, რომლებიც კომპანიაში როგორც წარმოების, ასევე მომსახურების მიმართულებით გატარდა და რას გულისხმობს ეს რეფორმები?**

დაახლოებით ოთხი თვის წინ „ემბავუდში“ მენეჯმენტი შეიცვალა, ახალ მენეჯმენტს კი მე ჩავუდევქი სათავეში. ორგანიზაციას სჭირდებოდა ახალი სისხლი, ახალი ხედვა და ახლებური მიდგომა. პირველი რეფორმა სწორედ ახალი ხედვის ჩამოყალიბების მიმართულებით დავიწყეთ. ჩემი დანიშნვიდან ძალიან მალე რესურსები ადამიანებისკენ მივმართე და მათში დავიწყე ინვესტირება. საქართველოს ყველაზე ძვირად ღირებული აქტივი სწორედ ადამიანებია, ამიტომ დავიწყეთ მათთვის ტრენინგების უზრუნველყოფა. პირველად კადრების გადასამზადებლად გერმანელი სპეციალისტები მოვიწვიეთ, მეორე ეტაპს რაც შეეხება, ამ ეტაპზე სიახლეები წარმოებას შეეხო. „ემბავუდი“ ყოველთვის ევროპული სტანდარტების შესაბამისი წარმოებით გამოირჩეოდა, თუმცა სურვილი გვქონდა, ეს პროცესი კიდევ უფრო დაგვეხვეწა და გავვეუმჯობესებინა. საწარმო გადავიარაღეთ და უახლესი მანქანა-დანადგარები შევიძინეთ. ამ პროცესს გერმანიიდან მოწვეული საკონსულტაციო ჯგუფი ხელმძღვანელობდა, რომელ-

მაც ნედლეულის დამუშავების, წარმოებისა და ხარისხის ასალი სტანდარტები შექმნა.

**ახალი სტანდარტების დანერგვა გარკვეული რეგულაციებით არის განპირობებული თუ ამ ნაბიჯისკენ ბაზარზე თამასის აწევის სურვილია გიბიძგათ? კონკრეტული მიზეზი ხომ არსებობდა, რის გამოც კომპანიის მენეჯმენტის თუ ფილოსოფიის ცვლილება გახდა საჭირო?**

მენეჯმენტი „ემბავუდში“ ავესტოში შეიცვალა. საერთოდ მე ძვერა, რომ გარკვეულ სირთულეებსა და პრობლემებს ხშირად კომპანიებისთვის სიკეთე მოაქვთ. „ემბავუდში“ საბანკო რეგულაციებით გამოწვეული ეს პრობლემები წლის დასაწყისში გამოიკვეთა. სწორედ ამ ფაქტორმა განპირობა კომპანიაში გარკვეული მიმართულებებით ცვლილებების აუცილებლობა. ამისათვის ახალი შემადგენლობა და შეცვლილი მენეჯმენტის აუცილებელი კომპონენტი იყო. შედეგად ახალმა მენეჯმენტმა ჩემი ხელმძღვანელობით ახალი ხედვა და გეგმები შეიმუშავა. მაგალითად, თუ ადრე მაღაზიაში ათი ადამიანი შემოდიოდა და მათგან, პირობითად, მხოლოდ ხუთი ადამიანი ყიდულობდა რაიმეს, ახლა ჩვენს მაღაზიაში შემოსული მომხმარებლის რაოდენობის გაზრდის ნაცვლად, სწორედ იმ ათი დამთვალიერებლიდან რეალური მყიდველების რაოდენობის ზრდაზე დავიწყეთ მუშაობა. ამ მიდგომამ,



თქვენ წარმოიდგინეთ, მართლაც გაზარდა გაყიდვების მაჩვენებელი - ნოემბერში და დეკემბრის ნახევარში არსებული მონაცემებით, კომპანიის ფინანსური მდგომარეობა გაუმჯობესებულია. რომ შევადაროთ, მაგალითად, 2019 წლის ნოემბრის მონაცემები გასული წლის ამავე თვის მონაცემებს, დაინახავთ, რომ გაყიდვები მნიშვნელოვნად არის გაზრდილი.

**ბ-ნო სენან, ანუ გამოდის, რომ საბანკო რეგულაციები და მასთან დაკავშირებული ესა თუ ის უარყოფითი ეფექტები თქვენ კომპანიის სასიკეთოდ გამოიყენეთ.**

საბანკო რეგულაციების გავლენა ამ სფეროს და არა მარტო ამ სფეროს ბევრ წარმომადგენელს შეგვეხო, ასე მოხდა ტექნიკის მაღაზიების შემთხვევაშიც. გაყიდვებმა საგრძნობლად იკლო. სწორედ ამიტომ დავიწყეთ გამოსავლის ძებნა, ის კი მხოლოდ და მხოლოდ ახლებურ ხედვასა და ფილოსოფიაში აღმოჩნდა. მიუხედავად იმისა, რომ ქვეყანაში არსებულ კრიზისსა და ამავდროულად ბიზნესში არსებულ კრიზისს საგარეო ფაქტორებით ხსნიდ-

ნენ, მე მაინც მიმანდა და ახლაც მიმანია, რომ როგორც სხვა, ისე კონკრეტულად ჩვენს შემთხვევაში შიდა ფაქტორებმაც დიდი როლი ითამაშა. საჭირო იყო ახლებური მიდგომა და ცვლილებები, რამაც შედეგი გამოიღო კიდევ. დაიღო განვითარების ახლებური გეგმა და ამან გაამართლა.

**ალბათ დამეთანხმებით, არ მოიძებნება კომპანია, რომელიც იტყვის, რომ მისი პროდუქცია საუკეთესო არ არის. ამიტომ გკითხავთ, თქვენი პროდუქციის ხარისხის გარანტი რა არის?**

იმისათვის, რომ ჩვენი სიტყვები ხარისხთან დაკავშირებით მხოლოდ სიტყვებად არ დარჩეს, გვაქვს ორწლიანი გარანტია. გარდა ამისა, ჩვენთვის თანაბრად მნიშვნელოვანია პროდუქციასთან ერთად სერვისი, რომელიც „ემბაგედის“ ძლიერი მხარეა. ამას, რასაკვირველია, ხელს უწყობს ის ფაქტორიც, რომ, სხვა ბევრი კომპანიისგან განსხვავებით, ჩვენ წარმოებაც საქართველოში გვაქვს და, შესაბამისად, სერვისიც უფრო მოქნილია. ისე





კი, ვფიქრობ, რომ ხარისხიც ძალიან პირობითი ცნებაა, რომელიც ფასსა და პროდუქციის მასალაზეა დამოკიდებული. აქედან გამომდინარე, ჩვენი ნაწარმი სრულად რეგულაციური და შესაბამისია იმ საფასო კატეგორიისა, რომელსაც განეკუთვნება. „ემბავუდი“ მომხმარებელს როგორც საშუალო ფასის, ისე „საშუალო პლუსის“ კატეგორიის პროდუქციას სთავაზობს. ამ ორივე სეგმენტში ჩვენ უდავოდ ლიდერები ვართ ქვეყანაში. ლუქს-ბრენდად პოზიციონირების მიზანი ამ ეტაპზე ნამდვილად არ გვაქვს. ეს აბსოლუტურად სხვა სეგმენტია.

**უკვე თორმეტი წელია, რაც „ემბავუდი“ საქართველოში საქმიანობს. კონკურენცია იმ სექტორში, რომელშიც თქვენ პოზიციონირებთ, მზარდია, თუმცა გყავთ ლიბერული მომხმარებელი. რა უპირატესობებით ცდილობთ ამ კონკურენციასთან გამკლავებას?**

პირველი, ცალსახად, ფართო ქსელია - მთელი საქართველოს

მასშტაბით 25 მაღაზიას ვფლობთ. ეს იმას ნიშნავს, რომ ჩვენ ხელმისაწვდომი ვართ ქვეყნის ნებისმიერ წერტილში. შემოქმედი დაგიდასტურებ, რომ ასეთი დიდი ქსელი არც ერთ ჩვენს კონკურენტ კომპანიას არა აქვს საქართველოში. გარდა ამისა, ჩვენი ხარისხი და პროფესიონალიზმი უკვე დრომაც გამოსცადა და ამას მომხმარებელიც ხედავს. ცამეტი წელი არაა ცოტა დრო. დაბოლოს, უპირატესობაა ის, რომ ხარისხიანი პროდუქტი და ხარისხიანი მომსახურება ჩვენი ბრენდის შემთხვევაში თანაბრად ხელმისაწვდომია. ეს ალბათ მთავარი ფაქტორია.

**2011 წლიდან „ემბავუდი“ საქართველოს ფარგლებს გარეთაც გაფართოვდა წარმოების კუთხით და ახლა უკვე თქვენი საწარმოები უკრაინაში, რუსეთსა და ყაზახეთშიც არის წარმოდგენილი. როგორ აისახება შემოღონიშნული განვითარება კომპანიის ფინანსურ მაჩვენებლებსა და ბრენდის მიმართ მოთხოვნაზე?**

„ემბავუდმა“ ფუნქციონირება და წარმოება პირველად 1996 წელს, აზერბაიჯანში დაიწყო. პირველი საქარმო სწორედ იქ გაიხსნა. გარკვეული პერიოდი კომპანია მხოლოდ ადგილობრივ ბაზარზე ვითარდებოდა, შემდეგი ქვეყანა კი, სადაც „ემბავუდმა“ წარმოება დაიწყო, სწორედ საქართველო გახლდათ. ეს იყო თორმეტი წლის წინ. თავდაპირველად მხოლოდ პროდუქციის იმპორტირება ხდებოდა საქართველოს ბაზარზე, მალე კი აქ ავეჯის წარმოებაც დაიწყო. შემდეგ ისე მოხდა, რომ ქართულმა წარმოებამ როგორც ლოკალური ბაზარი, ისე, ცენტრალური აზიის ბაზარზე დაფარა. 2014 წლამდე კომპანიაში ზრდის ძალიან მაღალი ტემპი ფიქსირდებოდა. ეს უმეტესწილად იმითაც იყო განპირობებული, რომ ამ დრომდე ცენტრალური აზიის მთლიანად „ემბავუდ საქართველო“ ამარაგებდა. მერე იყო ყაზახეთი, შემდეგ - უკრაინა. ამჟამად უკრაინის წარმოება აფრიკასა და ევროპის რამდენიმე ქვეყნის ბაზარსაც ფარავს. დღეისათვის წარმოების თვალსაზრისით „ემბავუდი“ ოთხ ქვეყანაშია წარმოდგენილი. შვიდ ქვეყანაში - როგორც ბრენდული მაღაზია, ხოლო როგორც მხოლოდ პროდუქცია - 15-ზე მეტ ქვეყანაში. აღსანიშნავია, რომ მიუხედავად ამ გაფართოებისა, გაყიდვების მიმართულებით კომპანიას არ უზარალოა.

**ისევ და ისევ გამოცდილებიდან გამომდინარე კვითხავთ, რამდენად რენტაბელურია ავეჯის წარმოების ბიზნესი საქართველოში?**

იცით, ვფიქრობ, რომ ნებისმიერი ნიში და სფერო შეიძლება იყოს როგორც რენტაბელური, ისე არარენტაბელურიც. ეს ბიზნეს-პროცესებსა და მართვაზე დამოკიდებულია. ზოგადად მივიჩნევ, რომ ავეჯის წარმოების მიმართულება საკმაოდ საინტერესო და მოგებიანი ნიშია, თუმცა ამას სწორი მართვაც უნდა უწყობდეს ხელს.

**გემახსოვრებათ, გასულ წელს, მაშინდელი ეკონომიკის მინისტრი საქართველოს, როგორც ავეჯის წარმოების ჰაბის პერსპექტივებზე აქტიურად საუბრობდა, რამაც გარკვეული ვნებათაღელვა გამოიწვია ქართველი მწარმოებლების მხრიდან. თქვენი აზრით, შესაძლებელია საქართველოს საექსპორტო ქვეყნად ჩამოყალიბება საერთაშორისო ბაზარზე ამ მიმართულებით?**

მე ამ თემას პოზიტიურად ვუყურებ და პოტენციალსაც ვხედავ. მაგალითად, ჩვენს შემთხვევაში „ემბავუდის“ წარმოების პოტენციალი სამჯერ უფრო მეტია ახლა არსებულ მდგომარეობასთან შედარებით. ვგულისხმობ იმას, რომ საქართველოს ბაზრის გარდა ჩვენ თავისუფლად შეგვიძლია სხვა ბაზრებსაც მოვემსახუროთ.

**კონკრეტულად „ემბავუდ საქართველო“ საექსპორტო შესაძლებლობებზე რას გვეტყვით?**

მიუხედავად საექსპორტო შესაძლებლობებისა, უპირველეს

ყოვლისა, ჩვენი ბიზნესის ადგილობრივ ბაზარზე განვითარება უმთავრესი მისიაა ჩვენთვის. არის კონკრეტული ნიშები, რომელთა ათვისების დროც ჩვენთვის უკვე დიდი ხანია, დადგა. ერთი კუთხით რომ შევხედოთ, „ემბავუდი“ ავეჯის სეგმენტში უპირობო ლიდერია საქართველოს ბაზარზე, უკვე ბევრი წელია, ჩვენი ბრენდის ცნობადობაც ძალიან მაღალია ქვეყანაში, ამიტომ პრინციპში კომპანიას ბიზნესისადმი მიდგომა 2014 ან თუნდაც 2016 წლის შემდეგ აღარ შეუცვლია, რადგან გაყიდვები ისედაც იყო, თუმცა ამასობაში ბაზარზე შეიცვალა და მომხმარებლების მოთხოვნებიც. აი, ამ მოთხოვნების დაკმაყოფილების ნაწილში ვაღიარებ, რომ სათანადოდ ვერ ავუწყვეთ ფხვი ტენდენციას. ახლა მსოფლიოში ე.წ. fast fashion-ი არის გაბატონებული და ადრე თუ პროდუქციის განახლება თვეში ერთხელაც საკმარისი იყო, ახლა პროცესები თავისდა უნებურად დაჩქარდა ისევ და ისევ ზემოთ ხსენებული ტენდენციის გამო. მივიღეთ გადაწყვეტილება, ყოველთვიურად განვაახლოთ ავეჯის მოდელები შოურუმებში და გადავეწყოთ მომხმარებლის მოთხოვნების შესაბამის რელსებზე.

**ახალი მენეჯმენტი, ახლებური მიდგომა და ახალი სტანდარტები ალბათ არ გაძლევთ იმის უფლებას, რომ თუნდაც მოკლევადიანი სამომავლო გეგმები არ გქონდეთ დასახული. ხომ ასეა?**

მომხმარებელი მიეჩვია, რომ „ემბავუდის“ მაღაზიაში შემოსვლისას მას მხოლოდ ავეჯი დახვდება. გადაწყვიტეთ, შევცვალოთ ბრენდის კონცეფცია, კონკრეტულად კი დავამატოთ ტექსტილი და სახლის აქსესუარები. მაქსიმალურად შევცვდებით, მომხმარებელს შოპინგი გავუმარტივოთ და, პირობითად, საძინებლის კომპლექტის ყიდვის შემთხვევაში ადგილზევე შევთავაზოთ თეთრეული. თურქულ კომპანიასთან უკვე გვაქვს მოლაპარაკებები და სულ მალე სწორედ მათი წარმოების თეთრეულს შევთავაზებთ მომხმარებლებს. შეიცვლება მაღაზიის ინტერიერი და ავეჯის განლაგების კონცეფციაც, რაც ასევე ძალიან მნიშვნელოვანი ასპექტია გაყიდვების კუთხით. და ბოლოსთვის მოვიტოვო გემრიელი ლუკმა, კერძოდ ის, რომ „ემბავუდმა“ წარმატებით დაასრულა მოლაპარაკებების პირველი ეტაპი ამერიკულ სუპერმარკეტების ქსელ Walmart-თან, იანვარში კი ისინი წარმოებისა და ხარისხის აუდიტს ჩაატარებენ ჩვენს კომპანიაში, რაც მათი მხრიდან აუცილებელი მოთხოვნა იყო. ზემოაღნიშნული აუდიტის ჩატარების შემდეგ პრინციპში უკვე შეგვეძლება, ჩვენი პროდუქციის მიწოდება დავიწყოთ. დავამატებ იმასაც, რომ ამერიკის ბაზარზე, გარდა Walmart-ისა, მოლაპარაკებებს ვაწარმოებთ სხვა მსხვილ მაღაზიათა ქსელებთან. ზოგადად გვსურს, რომ ამერიკის ბაზარზე აქტიურად ვპოზიციონირებდეთ და ახლა ამ მიმართულებით ვართ აქტიურები, თუმცა ცხადია მხოლოდ ამერიკის ბაზრით არ შემოვიფარგლებით და მიზნად სხვა ქვეყნების ბაზრების ათვისებაც გვაქვს დასახული. **S**



# DOMSON'S ENGINEERING & CONSTRUCTION-ის განვითარების ეტაპები და საერთაშორისო პერსპექტივები

DOMSON'S ENGINEERING & CONSTRUCTION-ისთვის 2019 წელი რეგიონული მასშტაბის პროექტების შესრულებით, 20 მილიონი ლარის ინვესტიციით და 500-ზე მეტი დასაქმებულით სრულდება. კომპანია სამშენებლო მიმართულებით საქართველოს ბაზარზე გენერალური კონტრაქტორის სტატუსით ოპერირებს და 2020 წელს საქართველოს პარალელურად გეზს უკვე უზბეკეთის ბაზრისკენ იღებს. სიახლეებზე FORBES GEORGIA-სთან კომპანიის დამფუძნებელმა, **ლევან მაჭავარიანმა** ისაუბრა.

**D**omson's Engineering & Construction-ის გამოცდილება ელექტრომექანიკურ საინჟინრო სამუშაოებს უკავშირდება, რა მიმართულებითაც „დომსონი“ ქართული ბაზრის უპირობო ლიდერია, ხოლო სამშენებლო მიმართულების განვითარებით კომპანიამ საქართველოში გენერალური კონტრაქტორის სტატუსი დაიმკვიდრა.

Domson's Engineering & Construction-ი თანამშრომლობს ისეთ მსხვილ კომპანიებთან, როგორცაა თანაინვესტირების ფონდი, „აი-ჯი დეველოპმენტი“, „სილქ როუდ ჯგუფი“, „ევექსი“, „თიბისი“ და „აღიანს ჯგუფი“. კომპანიის მიერ განხორციელებული პროექტების რიცხვს მიეკუთვნება კომპლექსი „პანორამა თბილისი“, „სითი მოლის“ სავაჭრო

ცენტრები, „ევექსის“ კლინიკები, „რედისონის“ ივენთ ჰოლი, „კარფურის“ შიპერმარკეტები და ა.შ. რაც შეეხება მიმდინარე პროექტებს, კომპანია რამდენიმე ხუთვარსკვლავიანი ბრენდული სასტუმროს, A კლასის ბიზნესცენტრისა და „მაკდონალდის“ საერთაშორისო სტანდარტების საწარმოს სამშენებლო სამუშაოებს აწარმოებს.

კომპანიის პრიორიტეტი მისი დამკვეთების კომფორტია, სწორედ ამას უკავშირდება მომსახურების სრული პაკეტის შეთავაზება, რაც სამშენებლო, საინჟინრო, სარემონტო სამუშაოებს, პროექტირებასა და მათ შემდგომ განხორციელებას გულისხმობს.

გუნდურობის პრინციპი და თანამშრომლების საჭიროებებზე ზრუნვა კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი საკითხია. „ჩვენ, ყველა, ერთ თამაშს ვთა-



მაშობთ”, - ამბობს კომპანიის დამფუძნებელი და ახალგაზრდა, მაღალკვალიფიციური თანამშრომლებით დაკომპლექტებულ გუნდზე გვიყვება, სადაც ყველას, პოზიციის მიუხედავად, გადაწყვეტილების მიღების პროცესში თავისი მნიშვნელოვანი როლი აქვს. Domson's Engineering & Construction-ის მენეჯმენტისთვის თანამშრომლების გადამზადება ინვესტიციაა, რაც კომპანიის განვითარებისა და წარმატების წინაპირობას წარმოადგენს. დასაქმებულთა შორისაა არაერთი უცხოელი სპეციალისტი გერმანიიდან, უკრაინიდან, არაბთა გაერთიანებული საამიროებიდან, თურქეთიდან და ბელორუსიიდან. მათი გამოცდილება ქართველ სპეციალისტებს კვალიფიკაციის ამაღლებაში ეხმარება და მნიშვნელოვან გამოცდილებას სძენს.

განვითარებულ ქვეყნებში ენერგოეფექტიანი შენობების კონცეფცია უფრო და უფრო აქტუალური ხდება. Domson's Engineering & Construction-ი ამ

მიმართულებითაც მოწინავე პოზიციებზეა, რასაც მათ მიერ რეგიონალური მასშტაბის პროექტებში დანერგული, იაპონური ბრენდის, Daikin-ის A+ კლასის ენერგოეფექტიანობის მქონე სისტემები ადასტურებს. Daikin-ი წარმოადგენს მსოფლიოს ნომერ პირველ ბრენდს კონდიციონერისა და ვენტილაციის მიმართულებით, რომლის წლიური ბრუნვა 24 მილიარდ დოლარს შეადგენს. კომპანიას საერთაშორისო მასშტაბით 70,000 თანამშრომელი ჰყავს დასაქმებული. Domson's Engineering & Construction-ი აღნიშნულ ბრენდს საქართველოში 2012 წლიდან წარმოადგენს. კომპანია ზედიზედ მეორე წელია, Daikin-ის საუკეთესო დისტრიბუტორი ხდება აღმოსავლეთ ევროპისა და ცენტრალური აზიის მასშტაბით.

„ჩვენმა ჯგუფმა საკუთარი სასტუმრო კომპლექსისა და ელიტარული ვილების მშენებლობა კახეთში დაიწყო, 10 ჰექტარის ფართობი მქონე





**DOMSON'S**  
ENGINEERING & CONSTRUCTION

**CITY MALL SABURTALO**

მიწის ნაკვეთზე, სადაც ასევე ვენახების გაშენება და ღვინის წარმოება იგეგმება. აღნიშნული დეველოპერული პროექტი ჩვენთვის ინვესტიციით ხორციელდება და სამუშაოებს ჩვენთვის კომპანიის გამოცდილი სამშენებლო ჯგუფი აწარმოებს”, - ამბობს ლევან მაჭავარიანი.

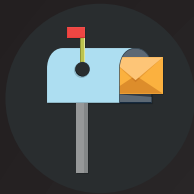
„ქართული ბაზარი ჯერჯერობით არ გვაძლევს იმის საშუალებას, რომ მჭიდრო კონკურენციის პირობებში ყველა კარგად გრძნობდეს თავს”, - ლევან მაჭავარიანი ქართულ ბაზარს აფასებს, სადაც დღეს ბიზნესისთვის დღის წესრიგში რამდენიმე მნიშვნელოვანი გამოწვევა დგას. პირველი პრობლემა თურქული კომპანიებია, რომელთა უმრავლესობა პირამიდის პრინციპით მოქმედებს და არაგონივრულ საფასო პოლიტიკას აწარმოებს, შესაბამისად, მათთან კონკურენცია არასამართლიანი პირობებით მიმდინარეობს.

კომპანიის დამფუძნებელი საქართველოს ეროვნული ბანკის ფინანსურ რეგულაციებსაც შეეხო და აღნიშნა, რომ ცვლილებები ამ მიმართულებით საჭიროა. მისი თქმით, მოქნილი საბანკო პროდუქტების გარეშე საქართველოში დეველოპერული ბიზნესის წარმოება ძალიან რთულია, ეს როგორც ცალკეულ კომპანიებს, ასევე ქვეყნის ეკონომიკას აზარალებს.

დატვირთული წლის გათვალისწინებით, უკვე 2020 წელს „დომსონი“ თავისი მომსახურების საქართველოს ფარგლებს გარეთ გატანასაც აპირებს. შემდეგი სამიზნე უზბეკეთია, სადაც წლის დასაწყისშივე კომპანია ოფისის გახსნას გეგმავს. პირველი პროექტი საერთაშორისო ბრენდული სასტუმრო იქნება, რომლის განხორციელებაც ამავე წლის გაზაფხულზე დაიწყება.

„რა თქმა უნდა, საქართველოშიც უნდა გავგარძელოთ მუშაობა და ხარისხის ზრდა ყოველთვის დღის წესრიგში უნდა იდგეს, თუმცა უზბეკეთიც ძალიან საინტერესოა და აქედან გამომდინარე თებერვალში ტაშკენტში ჩვენს პირველ ოფისს გახსნით და იქ მსხვილი მშენებლობის ტენდერებში აქტიურად ჩაგვბმებით როგორც სამშენებლო კომპანია, რომელსაც მომსახურების სრული პაკეტის შეთავაზება შეუძლია”, - გვიყვება კომპანიის დამფუძნებელი.

ეს რაც შეეხება უახლოეს გეგმებს, თუმცა Domson's Engineering & Construction-ს გრძელვადიანი გათვლები უკვე გაკეთებული აქვს. კომპანიამ დეველოპმენტის მიმართულების განვითარება სამომავლო მიზნად უკვე დაისახა, ასევე დაფუძნდება Domson's Development-იც, რომელსაც მომსახურებას მათივე სამშენებლო კომპანია გაუწევს. **S**



**გამოიწერეთ ახლავა**  
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



# ღვინის გზა

„ადამიანი, რომელიც დინების წინააღმდეგ მიცურავს“ – ალბათ ეს იქნებოდა ყველაზე შესაფერისი სათაური ამ ინტერვიუსთვის, რადგან მეღვინე გიორგი ალადაშვილმა ყველაფერი ნულიდან დაიწყო, შემდეგ თავისი გატაცება – ქართული ღვინის დაყენება - მილიონდოლარიან ბიზნესად აქცია და დღეს, ევროპისა და აზიის ბაზრებზე, 11 ათას ბოთლ ქართულ ღვინოს ყიდის.

## გიორგი, როგორ მიხვედით მეღვინეობამდე?

ნულიდან დავიწყე საქმიანობა, არც მამა-პაპის დატოვებული ქონება მქონია, ერთ დღეს უბრალოდ გადავწყვიტე, საკუთარი მევენახეობა მქონოდა, რომელიც განსხვავებული იქნებოდა და, რაც მთავარია, ქვეყანას გამოადგებოდა. ზუსტად ვიცოდი, სად უნდა წავსულიყავი ამისათვის. 23 წლის ვიყავი, შვეიცარიაში რომ წავიდი სამუშაოდ. საქართველოში 90-იანი წლები იყო, აქ ხან ბენზინგასამართ სადგურებში გმუშაობდი, ხან კიდევ სად. მერე მივხვდი, ასე შორს ვერ წავიდოდი და ახალი შესაძლებლობები უნდა მომენახა. ასე მოვხვდი შვეიცარიაში. საბედნიეროდ, მოვძებნე ერთი ღვთისწიერი ადამიანი, რომელთანაც ფერმაში დავიწყე მუშაობა. დაახლოებით წელიწადნახევრიანი მუშაობის შემდეგ იმდენად მოვწონდი ამ ადამიანს, ჩემი გამოშვება აღარ უნდოდა. მე მაინც მსურდა, ღვინოსთან მქონოდა კავშირი და მისთვის შემუშავა, რადგან ღვინო ადამიანია, მას

შეუძლია გაბედნიერება და მე მინდოდა, სხვისი გაბედნიერების საშუალება მქონოდა. თუკი შვეიცარიაში რაიმე კურსი იყო მეღვინეობის მიმართულებით, ყველაფერი გავლილი მაქვს, პრაქტიკის თვალსაზრისითაც ყველა შესაძლებლობა გამოვიყენე ამ დარგში და მხოლოდ ამის შემდეგ დავბრუნდი საქართველოში მიზნისა და მიზეზის კონკრეტული ცოდნით, რა და რატომ უნდა მეკეთებინა. პირველ რიგში მიზანი იყო, წარმოემჩინა საქართველო საერთაშორისო ასპარეზზე სწორედ ისეთი ხარისხიანი ღვინით, როგორიც რეალურად ვაწარმოებ და ახლაც ვაწარმოებ.

## როგორ მოიყვანეთ სისრულეში თქვენი გეგმები საქართველოში ჩამოსვლის შემდეგ?

ჩამოსვლისთანავე პირველი ის გავაკეთე, რომ პაპისეული ადგილი მოვიძიე, დაახლოებით 0.4 ჰექტარი იყო. სულ მალე კიდევ რამდენიმე ჰექტარი მიწა შემოვიერთე და 3 ჰექტარამდე გავზარდე.





ეს ყველაფერი თელავის რაიონში, სოფელ რუისპირ-ში ხდებოდა. მეურნეობას „რუისპირის ბიოდინამიკური მეურნეობა“ დავარქვი. საქართველოში რომ დავბრუნდი, 12 000 დოლარის დანაზოგი მქონდა, ამ თანხით ძველი ქართული ტრადიციული ჯიშების ვაზის გაშენება დავიწყე, ჩემივე ხელით დავაყენე ქვევრის ღვინო და შედეგად ისეთი მეურნეობა შევქმენი, რომელიც უკვე მეორე წელს თავის თავს ინახავდა. ადამიანები მოდიოდნენ და ზუსტად იცოდნენ, ისეთ ცოდნას, პრაქტიკულ გამოცდილებას ან სიამოვნებას მიიღებდნენ, რომ ამისთვის აუცილებლად რაღაც თანხა უნდა დაეტოვებინათ. ელემენტარულად, ჩვენი წახალისებისთვის მაინც. ძალიან მინდოდა, სოფელს ისეთი სივრცე ჰქონოდა, რითაც მას დაიმახსოვრებდნენ არა მარტო საქართველოში, არამედ მსოფლიოში. დღეს მართლაც ასეა, ევროპაში რომ ჩავდივარ, გიორგის კი არა, რუისპირს მეძახიან. დაახლოებით ერთ წელიწადში ინტერესი უკვე საკმაოდ მაღალი იყო.

**გქონდათ კონკრეტული ბიზნესგეგმა, თუ როგორ შეაჩვენებდით საზოგადოებას ეკოლოგიურად სუფთა, ბიოდინამიკური ღვინის ყიდვას? თავიდანვე გქონდათ თუ არა სურვილი და მიზანი, რომ საერთაშორისო ასპარეზზე გაგეტანათ თქვენი პროდუქტი?**

კონკრეტული გეგმა არ მქონია, ერთადერთი ვიცოდი, რომ ქვეყნის მევენახეობაში უნდა გაჩენილიყო ისეთი მიმართულება, რომელიც გარკვეული პერიოდის შემდეგ დარგს ძალიან წაადგებოდა. ეკოლოგია და მომავალ თაობებზე ზრუნვა იყო ამოსავალი წერტილი. ზუსტად ვიცოდი, რომ სწორედ ზემოთ ხსენებული ფაქტორები განაპირობებდა რუისპირისა და შვეიცარიის რომელიმე ქალაქის ბმას. ღვინის ხარისხი იყო ამოსავალი წერტილი. ცხადია, ხარისხიანი ღვინის წარმოება დიდ ფინანსურ დანახარჯებთან არის დაკავშირებული და ეს რესურსი ამოღებასა და მეტიც, მოგებაზე გათვლილი უნდა ყოფილიყო. ყველაფერი წინასწარ მქონდა დათვლილი და ზუსტად ვიცოდი, როდის და რამდენი ბოთლით უნდა გამეზარდა წარმოება. მეღვინეობა-მევენახეობა ისეთი დარგია, თუ კარგად არ დათვალე და გათვალე, აუცილებლად წარუმატებელი იქნება შენი საქმე.

**შვეიცარიასთან მინდოდა ბმაში ვყოფილიყავი, მითხარით. მოძებნილი გყავდათ ის კომპანიები თუ პერსონები, რომლებიც თქვენს ღვინოს იყიდდნენ და, ასე ვთქვათ,**

**დატოვებდნენ ბაზარზე?**

საქართველოში ყოფნის პერიოდშიც სისტემატიურად დავდიოდი სტაჟირებებზე შვეიცარიაში, ანუ კავშირი ამ ქვეყანასთან მუდმივად მქონდა და მეტიც, ეს კავშირი ისევ და ისევ საქართველოს პოპულარიზაციისთვის იყო მოგებიანი. თუ იქ ორი კვირით ვრჩებოდი, მაქსიმალურად ვიყენებდი ამ დროს, რომ მათთვის ქართული პროდუქცია გამეცნო. მიმქონდა ჩურჩხელა, თაფლი, გომინაცივ გამიკეთებია და წამიღია, მურაბები, ჩირები, კარდაკარ დავდიოდი ისეთ ადგილებში, სადაც მაღალი კლასის პროდუქტებს ყიდიან - ასეთი ბევრია შვეიცარიაში. დიდი ძალისხმევა დამჭირდა, რომ არათუ პროდუქცია, ჯერ ქვეყანა გამეცნო ამ ხალხისთვის. ფსიქოლოგიურად რთულია, ათი მაღაზიიდან არც ერთი რომ არ დაინტერესდებო, კი გაგიღიმებენ, მაგრამ ასე, ზრდილობიანი უარით გისტუმრებენ, თუმცა მოცდა და მოთმენა ღირდა და ღირს. გარკვეული პერიოდის შემდეგ ისეთებიც გამოჩნდნენ, რომლებმაც მომისმინეს, გასინჯეს და დეგუსტაციიდან ტაშით გამაცაღეს. ისეთებიც მოზრუნებულან, ვინც უარით არაერთხელ გამომისტუმრა და აი, როცა ასეთები ბრუნდებიან, აქ უკვე ხვდები, რომ ეს ბაზარი გარკვეულწილად შენია.

**ასეთი სკეპტიციზმი იყო ქართული ღვინის მიმართაც?**

პირველ წელს ჩირებით, ჩურჩხელებით და ამგვარი პროდუქტებით დავიწყე ბაზარზე შესვლა. ღვინოც შევიტანეთ, მაგრამ ძალიან ცოტა, ფაქტობრივად, 600 ბოთლი. ამ რაოდენობის რეალიზაცია სირთულესთან არ იყო დაკავშირებული. დღეს ეს ციფრი უკვე 11 000-ია. შევედით რქაწითელით, იყო ხიხვი, რომელიც ახმეტაში მომყავდა და ქისი. თვითონ მეურნეობის ადგილმდებარეობის კუთხითაც დივერსიფიცირებულად ვმოქმედებდით, არა მარტო რუისპირის ღვინოს ვაწარმოებდი, არამედ სხვადასხვა სოფლის. მთელი კახეთი მოვიცავით. შემდეგ იყო უკვე დასავლეთი, ახლა კი ვაზი უკვე რაჭაშიც გვაქვს.

**დღეს უკვე როგორია თქვენი ღვინის წარმადობა და ცნობადობა შვეიცარიისა თუ სხვა ქვეყნების ბაზარზე?**

ამჟამად ღვინის ძირითადი პარტია შვეიცარიაში გადის, გაგვაქვს ასევე სინგაპურში, იტალიაში, გერმანიაში, ბელგიასა და საფრანგეთში. ზუსტად ახლა შვეიცარიაში 7200 ბოთლი ღვინო გავგზავნე. ეს ღვინო არ არის დაბალფასიანი, თითო ბოთლი მინიმუმ

50-60 ფრანკად იყიდება. ადგილობრივ ბაზარს რაც შეეხება, წლებიდან კალკულაციით 117 000 ლარს გასცდა არსებული გაყიდვებით მიღებული შემოსავალი, გარე რეალიზაციიდან, რასაკვირველია, უფრო მეტია სარგებელი. 600 ბოთლით დავიწყე, ახლა კი 11 000 ბოთლზე ავედით.

**და ეს რაოდენობა მთლიანად ღვინის ბარებსა და მაღაზიებზე მოდის?**

მე უკვე მყავს ჩემი „private“ კლიენტები, ვინც ერთი წლით ადრე მადღევს შეკვეთას. გვწერენ, რომ უნდათ ამა და ამ კონკრეტული ჯიშების გასინჯვა პირობითად მომავალი წლის მოსავლიდან და მე ამ ღვინოს ვუგზავნი მათ. შეიძლება სამი ჯიშის ღვინო უნდოდეთ, შეიძლება - ერთი. ჩემი ღვინის წარმოების

ადამიანმა ზოგადად ბევრი უნდა იმოგზაუროს, ბევრი ქვეყანა ნახოს და სხვანაირად გადააფასებს რაღაც-რაღაცებს.

**რისი დამსახურებაა, თქვენი აზრით, ის, რომ დღეს ქართულ ბიოდინამიკურ ღვინოს შვეიცარიაში უკვე სიამოვნებით მიირთმევენ, მთხოვნა კი მხოლოდ და მხოლოდ მზარდია?**

ვენახში ჩემი საქმიანობის პარალელურად მარკეტოლოგიც მე ვიყავი და პიარ-სპეციალისტიც. სადამოს ვახშმის დროს ფოტოებს ვტვირთავდი სოციალურ ქსელებში, ზარებს ვპასუხობდი, დღესაც ასეა, პირადად ვპასუხობ ყველა დაინტერესებულ ადამიანს, ვინც რეკავს. ცხადია, ახლა უკვე მისამართდებიან სხვა

**„ვისოდღი, რომ ქვეყნის მევენახეობაში უნდა გარეწილიყო ისეთი მიმართულება, რომელის გარკვეული პერიოდის შემდეგ დარბს ძალიან წაადგებოდა. ეკოლოგია და მომავალ თაობებზე ზრუნვა იყო ამოსავალი წერტილი“.**

70 პროცენტი პრემიუმ-კლასზე მოდის, დანარჩენი 30 ოდენზე დაბალი კლასის ხაზზე. დღეს იმდენად მთხოვნადია ჩემი ღვინო, ამ მომენტშიც უკვე აღარ არის მარაგი, ყველა გაყიდულია.

**საინტერესოა, ვინ არიან ის ადამიანები, ვინც ამ წლების განმავლობაში შვეიცარიაში პარტნიორობას გიწვედნენ და შეიძლება ითქვას, რომ თქვენს წარმატებაში წვლილი მიუძღვით?**

ნიკოლა და იზაბელი არიან ის ადამიანები, ვინც მე ბევრი საკითხის სწორად დანახვაში დაემხმარა. თუმცა მნიშვნელოვანია ამ სწორად დანახულ როგორ განახორციელებ, აქ უკვე მართო ხარ და ასე იყო ჩემს შემთხვევაშიც. სხვათა შორის, ამ ადამიანების დახმარებით ძალიან ჩავუღრმავდი საკუთარ თავს და ბევრ მომენტს, ჩემი ცხოვრებიდან თუ პიროვნებიდან გამომდინარე, გვერდიდან შევხედე. გარდა იმისა, რომ მეღვინეობა-მევენახეობა მაქვს ნასწავლი, შემიძლია ვთქვა, რომ დიდი გამოცდილება მაქვს ადამიანების ფსიქოლოგიის შესწავლის კუთხითაც.

ადამიანებთან, მაგრამ პირველი ეფექტი და შთაბეჭდილება ჩემს მეურნეობაზე მე უნდა მოვახდინო. იცით, რატომ ვიქცევი ასე? იმიტომ, რომ ადამიანებს ჰქონდეთ განცდა იმისა, რომ აქვთ წვდომა და პირდაპირი კავშირი მათთან, ვინც ჯანსაღ პროდუქტს ქმნის. არ მინდა მისტიკურ მასპინძლად ვიქცევი ვინმესთვის, პირიქით. შექებაა თუ პრეტენზია, მე უნდა მოვისმინო მათგან.

**გიორგი, საინტერესოა, რომელი სეგმენტისთვის არის განკუთვნილი „რუსიპირის ბიოდინამიკური მეღვინეობის“ ღვინო?**

მხოლოდ პრემიუმ-კლასისთვის. საქართველოში ჩემი ღვინის ერთი ბოთლის ფასი, მინიმუმ, 50 ლარიდან იწყება, გაყიდვების უმეტესი წილი კი დაახლოებით 90-100-ლარიან ღვინოებზე მოდის. რაც შეეხება ზოგადად წარმადობას, საქართველოს ბაზარზე დაახლოებით 30 პროცენტი მოდის, დანარჩენი უცხოეთში გადის. აქაც გვყავს პირადი კლიენტები, რომლებიც იწერენ ჩემს ღვინოს. ეს კატეგორია დაახლოებით ათ პროცენტს ფარავს, დანარჩენი ოცი კი ჩვეულებრივად გადის ქსელში გასაყიდად.



**გარდა იმისა, რომ ვენახი გააშენეთ რუისპირში და ამან, ფაქტია, შედეგი გამოიღო არა მარტო ადგილობრივ, არამედ საერთაშორისო დონეზე, თქვენი მონაცემებიდან ჩანს, რომ თქვენი ბიზნესის კონცეფცია ცდება ბიზნესის ჩარჩოებს და ერთგვარი საკომუნიკაციო ადგილია ქართველებისა და უცხოელებისთვის. და მაინც, რა შექმენით რუისპირში?**

ამ სოფელში ოთხი წლის წინ არაფერი არ იყო. პატარა მდინარე ჩამოდებოდა, ამ მდინარის პირას ხევი იყო და სწორედ იქ შევექმენი ადგილი, სადაც შეგიძლია მიხვიდე, დაისვენო, გაეცნო სოფლის მეურნეობის ნებისმიერ დარგს, მეფრინველეობით დაწყებული, მეფუტკრეობით და მეხოსტნეობით დამთავრებული. მთავარია, რომ აქ ადამიანებს შეუძლიათ მოიპოვონ სიმშვიდე, რაც ყველას ასე გვაკლია. გარდა ამისა, აქ ჩამოსულ ადამიანებს ეძლევათ საშუალება, ისწავლონ, იმუშაონ. ეს არ არის მხოლოდ ჩემი სარგებლისთვის გათვლილი საქმე, აქ ორმხრივი ინტერესი და სიამოვნებაა. ხელი ხელს ბანს, ორივე კი პირსო, ხომ გაგიგიათ. მიხარია ისიც, რომ ამ სფეროში საქმიანობის დაწყების მსურველები ჩვენთან მოდიან და რჩევას გვეკითხებიან, ანუ გარკვეულწილად მათ საკონსულტაციო სერვისსაც ვუწევთ.

**ცალსახად საინტერესო ისტორია გაქვთ და ეს გარკვეული გარემოებების გარდა თქვენი პიროვნული მიზანდასახულობის დამსახურებაც იქნება. როგორ ფიქრობთ, უფრო გუნდური მოთამაშე ხართ თუ ინდივიდუალურად გირჩევნიათ საქმიანობა?**

შემიძლია აბსოლუტურად მარტომ ვაკეთო საქმე, მაღლობა ღმერთს, ეს არასდროს გამჭირვებია, თუმცა ასევე შემიძლია არაჩვეულებრივად ვიმუშაო გუნდთან ერთადაც. ახლა გუნდურად ვმუშაობთ. პრაქტიკამ მანახა ის, რომ თუ გუნდს ვერ კრებ საქმის დასაწყისში, მარტომაც უნდა შეძლო საქმის გაკეთება. თუ შუა პროცესში გუნდი შემოგეცალა, დამოუკიდებლად უნდა შეძლო საქმის გაგრძელება. დავუშვათ, კონკრეტულმა კადრმა დატოვა სამუშაო, მე როგორ ვერ უნდა შევძლო მისი საქმის შეთავსება, არ მესმის! ასე არ გამოდის ბიზნესი.

**რა მიდგომა გქონდათ, განსაკუთრებით დასაწყისში, როდესაც გადაწყვიტეთ, რომ, არც მეტი არც ნაკლები, შვეიცარიაში გაგეტანათ ღვინო?**

ლოგიკა და მხოლოდ და მხოლოდ ლოგიკა. რასაკვირველია, ვერ ვიტყვი, რომ ლოგიკურ მიდგომას ასიდან ასივე შემთხვევაში სასურველი შედეგი მოაქვს, თუმცა უმეტეს შემთხვევაში ამართლებს და მეც ასე ვუდგები ყველა საკითხს. ასევე არ უნდა იყო ჩარჩოებში მოქცეული და მოკლევადიან მოგებაზე ორიენტირებული. შეიძლება შენ მიერ განხორციელებული ინვესტიცია კონკრეტულ ეტაპზე დიდად გერჩვენბოდეს და ერთ-ორწლიან პერიოდში წაგებიან ხარჯად, თუმცა გრძელვადიან პერსპექტივაში ათმაგი სარგებელი მოგიტანოს. მე განვეკუთვნები კატეგორიას, რომელიც ფიქრობს, რომ თუ რამე საქმეს დაიწყებ, ის აუცილებლად ბოლომდე უნდა მიიყვანო. თუ ვინმე ამაში ხელის შეშლას დააპირებს, შემოიკრიბე თანამოაზრეები და იყვირე ამის შესახებ.

**ყოფილა თუ არა შემთხვევა, როდესაც გინანიათ, რომ საქმიანობა საქართველოში გიწევდათ?**

საქართველო და აქ არსებული მდგომარეობა უკან მხევს დღესაც. მე რომ მივდივარ და ჩემს ქვეყანას ვაპირებ საზღვარგარეთ, აქ ამ დროს ისეთ ვითარებას ქმნიან სახელმწიფოში, რომ შვეიცარიის კონფედერაციაში აქ ჩამოსვლის მსურველ ქაბატონს ურჩევენ, მარტო არ ჩამოვიდეს აქ, რადგან საშიშია. ის ერთი ქალი ერთით ნაკლები თანხის შემომტანია ქვეყანაში. რატომ უნდა ხდებოდეს ისე, რომ საქართველოში ტურისტს თავისი ქვეყანა არ უშვებდეს რაიმე გაფრთხილების გარეშე? მე რომ ვეროპაში მივდივარ, ასეთ გაფრთხილებას ხომ არავინ მაძლევს. პირადად მე საქართველოშიც დაცული ვარ, მაგრამ ეს არ ვრცელდება უცხოელ ვიზიტორზე. აქ მე მხოლოდ უსაფრთხოებას არ ვგვლისხმობ, არამედ ზოგადად დამოკიდებულებას - რაღაც ჩემთვის რომ ღარი ღირს და უცხოელისთვის ათი ღარი, აი, ამაზე მაქვს საუბარი. თითოეული ადამიანი ქვეყანაში და ქვეყნის გარეთ საკუთარი სამშობლოს ელჩი უნდა იყოს.

**ბოლო წლების ტენდენცია და რაცხვები მხოლოდ იმას ადასტურებს, რომ თქვენი ბიზნესი კიდევ უფრო განვითარდება. უახლოესი მომავლის რა გეგმები აქვს „რუისპირის ბიოინჟინერინგის მეურნეობას“?**

ბაზრის მოთხოვნებს მივყვები. ზუსტად ვგეგმავთ, რა მხრივ უნდა განვითარდეთ. მათ შორის აუცილებლად უნდა განვავითაროთ სტუმრების დასარჩენი სივრცეები და ეს ნიში. აქ საუბარი მაქვს ნებისმიერი

რანგისა და მიზნის მქონე სტუმარზე. აუცილებლად განვავითარებ სწავლების მიმართულებასაც, რაც უმნიშვნელოვანესია. იქნება უახლესი ტექნოლოგიებით აშენებული საწარმოებიც. სერიოზულად ვფიქრობ და აუცილებლად განვახორციელებ ბავშვთა კვების პროდუქტების წარმოების პროექტს. ვაწარმოებთ პიურებს, ხილფაფებს, წველებს და, რაც მთავარია, ყველაფერი იქნება ეკოლოგიურად სუფთა, ადგილობრივი პროდუქტებით ნაწარმოები. ამ კუთხითაც მზად ვარ, ყველაფერი ნულიდან დავიწყო, ისე როგორც სხვა შემთხვევებში, თუნდაც ღვინის წარმოება, დავიწყო. მიუხედავად იმისა, რომ შვეიცარიაში სრული დატვირთვით გადასვლის შესაძლებლობა მაქვს და გარკვეულწილად უკვე კარგად აეწყო ბიზნესი იქაც, არ მინდა, საქართველოს სრულად მოვწყდე. ჩემი ნებისმიერი პროექტი იმდენად ინოვაციური და სწრაფად მზარდია ხოლმე, რომ ორ-სამ წელიწადში უკვე კარგად დგას ფეხზე. ბავშვთა კვების საწარმოს მაქსიმუმ ხუთი წელიწადი დასჭირდება, მაგრამ ერთ წელიწადში უკვე 30-40 ადამიანი იქნება დასაქმებული საწარმოში.

**აღბათ შვეიცარიასთან მიმართებითაც გექნებათ გეგმები, რადგან ბაზარი ამდენად მოითხოვს თქვენს პროდუქციას.**

რაც შეეხება ღვინოს და შვეიცარიას, კარგი სიახლეა ის, რომ შვეიცარიაში სიმბოლურ ფასად გადმომეცა ადგილი, სადაც გაგაკეთებ მარანს, ჩავდგამ ქვევრებს და იმ ადამიანებს, რომლებიც ვერ მოახერხებენ საქართველოში ჩამოსვლას და აქაურობის ადგილზე ნახვას, იქ მოვუწყობ პატარა საქართველოს, თავისი ღვინით, სხვადასხვა პროდუქტითა თუ კულტურული ღონისძიებებით. ეს პროდუქტები ამავდროულად შვეიცარიის სხვადასხვა მაღაზიაში განაწილდება. 2020-ში ასევე დაგეგმილია, რომ 50-მდე ღვინის მეწარმე შვეიცარიაში ჩაიტანს 600 ბოთლ საკუთარ ღვინოს და ეს ყველაფერი სწორედ იმ სივრცეში გაიყიდება, რომელიც მე თქვენთან ახლა ვახსენე. ამით 50 ადამიანის ოჯახსა და ჯობილი შევა ფინანსები, რომელიც მათ შიდა მეურნეობებს განავითარებს. მე ვფიქრობ, რომ ჩემნაირი ადამიანისთვის, რომელმაც არაფრიდან რაღაც შევექმენი, ეს ძალიან დიდი მიღწევა იქნება.

**ხედავთ თუ არა თავს სხვა, აბსოლუტურად განსხვავებულ სფეროში?**

ჩემნაირ ადამიანს ასეთი ცვლილებების გარეშე ცხოვრება არც შეუძლია. ამიტომ მე ჩემს თავს ნების-



მიერ დარგში ვხედავ. ზუსტად ვიცი, რომ გუნდური მუშაობით თუ ინდივიდუალურად არაერთ საქმეს და გამოწვევას შემიძლია, შევჭვივო. მე ვარ ადამიანი, რომელსაც გავლისას თუ რაღაცას ერთხელ ასწავლიან, გამოვლისას უკვე ჩემით გაგაკეთებ. დღეს მე ვარ უბედნიერესი ადამიანი, რადგან რაც კი ჩემი ასაკის ადამიანს შეეძლო ამ ცხოვრების წესიდან, არსებული პირობებიდან და ქვეყანაში შექმნილი არასტაბილური გარემოდან გამომდინარე, იმაზე მეტი შევძელი, რისი საშუალებაც იყო და თან სულ ცარიელი ხელებით. **F**



# გზა წარმატებაზე







საქართველოს საბანკო ინდუსტრიაში 12-წლიანი მუშაობის გამოცდილება **თინა კვინტრამე** საკუთარი ბიზნესის საფუძვლად აქცია. 2015-ში მან საინვესტიციო და საკონსულტაციო კომპანია GROW CAPITAL-ი დააარსა ამერიკელ თანამოაზრესთან ერთად, რომელსაც საქართველოს საინვესტიციო სექტორში მუშაობის დიდი გამოცდილება აქვს. GROW CAPITAL-ი ინვესტიციათა და აქტივების მენეჯმენტში სპეციალიზდება და დღეს საქართველოში, შეერთებულ შტატებსა და დიდ ბრიტანეთშია წარმოდგენილი.

**Q** ინტერვიუს დასაწყისშივე, Grow Capital-ის მმართველი პარტნიორი, თინა კვინტრამე დამაჯერებლად განმარტავს, თუ რატომ აირჩია გზა, რომელიც ისეთ სერიოზულ და სკრუპულოზურ საკითხებს მოიცავს, როგორც სხვა ადამიანების აქტივთა განკარგვა და მათთვის მათივე საინვესტიციო ამოცანების გადაწყვეტის შესახებ რჩევების მიცემა. თინას პროფესიული წინსვლა TBC Bank-ში დაიწყო, სადაც, მისივე თქმით, კარიერის ყველაზე საინტერესო და ნაყოფიერი ფაზა ჰქონდა.

„იქ პროფესიულად გავიზარდე და არაერთი უნარი შევიძინე, რაც ცხოვრებაშიც დამეხმარა და კარიერულ წინსვლაშიც. TBC-ში უამრავი ადამიანი გავიცანი - სხვადასხვა ბიზნესლიდერი, ისევე როგორც ბევრი წარმატებული და ნათელი გონების პიროვნება. მათგან ბევრი ვისწავლე და, საბოლოოდ, ისინი ჩემს მეგობრებად იქცნენ“.

TBC-ის ცენტრალურ ფილიალში საწყისი პოზიციებიდან თინა კვინტრამე ბანკის ყველაზე წარმატებული ფილიალის დირექტორად დაწინაურდა. დღეს უკვე წარმატებულ, დამოუკიდებელ მენეჯერსა და ბიზნესვუმენს მიაჩნია, რომ დირექტორის თანამშრომლისა და მოგვიანებით უკვე აღნიშნული ფილიალის დირექტორის როლები მისთვის უდიდესი გამოწვევა იყო, რადგანაც მის დაქვემდებარებაში არაერთი თანამშრომელი აღმოჩნდა და მას არა მხოლოდ ბიზნესზე უწევდა ფიქრი, არამედ თავისი გუნდის წევრებზეც, მათ ზრდასა და მოტივაციაზეც.

როგორც თინა ამბობს, საინვესტიციო და საკონსულტაციო კომპანია Sovereign Man-თან და მის დამფუძნებელ საიმონ ბლექთან საქმიანმა ურთიერთობებმა მნიშვნელოვანი გავლენა იქონია მის ბიზნესაქტივობებზე კომპანიის დაარსების საწყის ფაზებში.

Sovereign Man-ი თავისი კლიენტების ფინანსურ თავისუფლებაზე ზრუნავს და მათ მრავალფეროვან, საინტერესო და მოგებიან საინვესტიციო შესაძლებლობებს გლობალური მასშტაბით სთავაზობს. ამ შესაძლებლობებს, მინიმალური რისკით, მაღალი მოგებების გენერირება შეუძლია.

„ეს ახალგაზრდა კაცი ჩემთვის შთაგონებად იქცა - ვხედავდი, რამდენი წარმატებული ადამიანი ენდობოდა მას. ვხედავდი, როგორ გავლენას ახდენდა გამოცდილ ადამიანებზე თავისი გამჭრიახი აზროვნებით, ზუსტი გათვლებითა და შესაძლებლობებით, რომელთაც ხალხს სთავაზობდა“. საიმონ ბლეკი ერთ-ერთია იმ მრავალთაგან, ვინც თინა კვინტრამე TBC-ში მუშაობისას გაიცნო. ერთ დღეს ბლეკი პირადად მივიდა ბანკში, თინას თავისი კომპანიის შესახებ უამბო და ჩილეს დედაქალაქ სანტიაგოში მის მიერ გამართულ კონფერენციაზე დაპატიჟა. 600 სტუმრისგან შემდგარი აუდიტორიის წინაშე თინამ საქართველოზე, ქვეყნის საბანკო სექტორსა და ფინანსურ სერვისებზე ილაპარაკა. ფორუმზე ამ წარმატებული გამოსვლის შემდეგ მან რამდენიმე მსგავს ღონისძიებაში მიიღო მონაწილეობა აშშ-სა და სხვა ქვეყნებში. ცხადი გახდა, რომ ინტერესი საქართველოს მიმართ იზრდებოდა, განსაკუთრებით - ამერიკელების მხრიდან, რომელთაგან მრავალს მანამდე უჭირდა რუკაზე საქართველოს მოძებნა.

თინა კვინტრამის თანახმად, მას კიდევ ერთი პერიოდი ჰქონდა კარიერაში, რამაც საბოლოოდ დაარწმუნა, რომ საინვესტიციო კონსულტირებისთვის უნდა მოეკიდა ხელი. 2015-ში ის დიდ ბრიტანეთში გაფრინდა, რათა მაგისტრატურის ორწლიანი კურსი გაეგლო. იქ ისეთი ბრიტანული და საერთაშორისო კომპანიების მენეჯერებს შეხვდა, როგორიცაა Vodafone-ი, Citi

Bank-ი, JP Morgan-ი და სხვ. მათ კიდევ უფრო შთაავრუნეს და შეაგულანეს Grow Capital-ის მმართველი პარტნიორი.

„არასდროს დამავიწყდება ლონდონში გატარებული დრო. ძალიან ბევრი საკვანძო გადაწყვეტილების მიმღები გავიცანი საინტერესო და წარმატებული კომპანიებიდან. სწავლის პროცესში ეს ადამიანები ჰყვებოდნენ საკუთარ ისტორიებს, გვიზიარებდნენ საკუთარ გამოწვევებსა და მიღწევებს. გადავწყვიტე, რომ არაერთი კონტაქტის შექმნისა და ბიზნესის სერვისში გარკვეული დონის გამოცდილების დაგროვების შემდეგ, საკუთარი ბიზნესი უნდა წამომეწყო, რომლისთვისაც ჩემს საერთაშორისო კონტაქტებს გამოვიყენებდი და სასარგებლო ვიქნებოდი საქართველოსთვის – ჩემი პატარა სამშობლოსთვის, რომელსაც უზარმაზარი პოტენციალი აქვს“.

TBC Bank-ში მუშაობისას თინამ მართლაც ბევრი კონტაქტი შეიძინა, გაიგნო ადამიანები, რომლებიც ინვესტიციას ეძებდნენ და ადამიანები, ვისაც ინვესტირება სურდა. ამას ამერიკული საკონსულტაციო სისტემის გაცნობა და თავისი საერთაშორისო კონტაქტების მხრიდან წამოსული ინტერესიც ემატებოდა. ჰოდა, გადაწყვიტა, კარიერული პრიორიტეტები რადიკალურად შეეცვალა და, ბიზნესის ადმინისტრირებაში ახლად მოპოვებული მაგისტრის ხარისხის კვალდაკვალ, 2015 წელს, რამდენიმე სანდო და პროფესიონალი პარტნიორის დახმარებით, საკუთარი საინვესტიციო საკონსულტაციო კომპანია Grow Capital-ი დაეფუძნებინა.

ბიზნესი, თავდაპირველად, ოთხ ადამიანს აერთიანებდა, მათ შორის, თინას ქართველ კოლეგას საბანკო საქმიანობის გამოცდილებით, კორპორაციულ იურისტსა და ავსტრალიელ ბიზნესანალიტიკოსს. თინა აღნიშნავს, რომ მისი წარმატების მთავარი ბირთვი ძლიერი გუნდია. ის მცირერიცხოვანი ჯგუფი, რომელზეც კომპანია დგას, გამოცდილებითა და პროფესიონალიზმით გამოირჩევა. მათი როლები და ვალდებულებები მრავალგვარია, თუმცა მათ საერთო მიზანი აქვთ: შექმნან ბევრი წარმატებული ისტორია და გრძელვადიანი პოზიტიური გავლენა იქონიონ ინდივიდუალურ ინვესტორებზე, ანტრეპრენიორებსა და ბიზნესებზე სხვადასხვა სფეროდან.

„გამუდმებით ვეძებთ საინტერესო ბიზნეს შესაძლებლობებს, სტარტაპებს, არსებულ ბიზნესებსა და უკვე მოგებიან ბიზნესებს, რომელთაც კვლავ აქვთ სივრცე ზრდისთვის. საწყის ეტაპზე ბიზნესების წარმომადგენლებს ვხვდებით, მათ პოტენციალსა და შესაძლებლობებს შევისწავლით. შემდეგ საქმეში

პიტერს ვრთავთ, ჩვენს მთავარ ბიზნესანალიტიკოსს, რომელიც უაღრესად ღირებული ადამიანია ჩვენი კომპანიისთვის. საერთაშორისო გამოცდილების მქონეს, მას არაერთი ბიზნესი აქვს შესწავლილი“.

Grow Capital-ის სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვან კომპონენტს კომპანია SNLG წარმოადგენს, რომელიც მეტწილად საქართველოსა და დიდ ბრიტანეთში ოპერირებს და კორპორაციული საბანკო აქტივობების, ფინანსური და კომერციული კანონის და არბიტრაჟისა და სამართლებრივი დავების მიმართულებით მუშაობს. ამ პროფესიონალთა გუნდს არაერთი წარმატებული ხელშეკრულების დადებაში აქვს Grow Capital-ისთვის დახმარება გაწეული.

საქმეში კარგი რეპუტაციის მქონე სანდო პარტნიორების ჩართვას თინა კომპანიის ერთ-ერთ უმთავრეს მიღწევად მიიჩნევს. ამ პარტნიორთა რიცხვშია საერთაშორისო ფინანსური ინსტიტუტი Equifin-ი (რებრენდინგამდე Continentalcc Capital-ის სახელით იყო ცნობილი), რომელიც ამჟამად ოთხ ქვეყანაში ოპერირებს და კიდევ რამდენიმეში გეგმავს გაფართოებას. 2012-ში დაფუძნებული ეს კომპანია სხვადასხვა ქვეყნის ფინანსურ კომპანიებს ერთმანეთთან აკავშირებს. Equifin-ი სწრაფად და თანამიმდევრულად ზრდის საკუთარ წილს ესპანეთის, უკრაინისა და სხვა ქვეყნების ფინანსურ ბაზრებში და სერვისის მაღალ სტანდარტებს აწესებს. Equifin-თან მუშაობის მთავარი უპირატესობა მისი ფინანსური ოპერაციების სრული გამჭვირვალობაა, ისევე როგორც სანდო და მაღალი რეპუტაცია. ამას თითოეული კლიენტი გრძნობს, მიუხედავად იმისა, რომ კომპანია მეტწილად შორი მანძილიდან უზრუნველყოფს მომსახურებას, რადგანაც მისი მომხმარებლები მსოფლიოს სხვადასხვა კუთხეში არიან მიმოფანტულნი. Grow Capital-სა და Equifin-ს, ერთობლივად, რამდენიმე მილიონი დოლარის ტოლფასი კაპიტალი აქვთ მოზიდული უცხოელი ინვესტორებისგან. თინა კვინტრადის კომპანია მუდმივ მონიტორინგს უწევს ამ ინვესტორთა კმაყოფილების დონეს. 2015-ის შემდეგ, Equifin-თან თანამშრომლობით, კომპანიამ თოთხმეტი ხელშეკრულება დადო და ოთხი წარმატებული ბიზნესი დააფინანსა.

Grow Capital-ის კიდევ ერთ მნიშვნელოვან პარტნიორს ინტერნაციონალიზაციისა და ინვესტირების გერმანული საკონსულტაციო ფირმა GoodbyeMatrix-ი წარმოადგენს, რომლის დამფუძნებელი სერხიო ფონ ფაჩინი, გუნდთან ერთად, დროშის თეორიის კონცეფციაზე დაყრდნობით, კლიენტებს საკუთარი აქტივების რეზიდენციის, მეორე მოქალაქეობისა და კომპანიის





სტრუქტურის დაცვაში ეხმარება Grow Capital-თან თანამშრომლობით. GoodbyeMatrix-ი მომხმარებლებს მრავალფეროვან და მოგებიან საინვესტიციო შესაძლებლობებს სთავაზობს უძრავი ქონებისა და ფინანსების სფეროში.

უძრავი ქონების მიმართულებით, Grow Capital-ს სხვა მნიშვნელოვანი პარტნიორიც ჰყავს: უძრავი ქონების ექსპერტთა საერთაშორისო პლატფორმა და ცენტრი Property Georgia. Grow Capital-ის გუნდი მხარს უჭერს Property Georgia-ს იმით, რომ ისეთი მნიშვნელოვანი ღონისძიებების ორგანიზებაშია ჩართული, როგორც გახლავთ უძრავი ქონებისა და სასტუმრო საქმიანობის ყოველწლიური საერთაშორისო ფორუმი Building Sustainable & Resilient Cities-ი.

ბეზოლნიშნულის მიუხედავად, თინა კვინტრადის აზრით, კომპანიის მთავარ მიღწევად არსებული კლიენტების კმაყოფილება და ლოიალობა რჩება. „როცა ინვესტორს პროექტს ვთავაზობთ, ყველაფერს ვაკეთებთ, რომ პროექტს ბოლომდე გავყვეთ, რაც იმას ნიშნავს, რომ ეს არ იქნება ერთჯერადი გარიგება და რომ უბრალოდ შეამავლის როლს არ ვასრულებთ. ჩვენ პასუხისმგებლები ვართ იმაზე, რომ ბიზნესი ორივე მხარისთვის წარმატებული იყოს“.

2018-ში Grow Capital-მა პორტფოლიო გააფართოვა და, პირველად არსებობის მანძილზე, სოფლის მეურნეობის სფეროში შეადგა ფეხი. თინა კვინტრადემ დიდი პოტენციალი დაინახა ორგანიკული მიკრომწვანების მწარმოებელ ჩრდილოკალიფორნიულ კომპანია Grace Greens-ში (ჯანსაღი და ბიოლოგიურად სუფთა საკვები ამჟამად დიდი პოპულარობით სარგებლობს შეერთებულ შტატებში, განსაკუთრებით კი კალიფორნიაში). თინას თანახმად, დაფინანსების მოპოვების შემდეგ კომპანიამ სწრაფად ზრდა დაიწყო და დღეს უკვე ათობით საკვებ ბიზნესს ამარაგებს.

„მუშაობა 18 წლისამ დავიწყე. ჩემი კარიერული გზა გრძელი და რთული იყო, თუმცა უნდა ვაღიარო, რომ გამიმართლა იმ კომპანიების თვალსაზრისით, რომლებთანაც შეხება მქონია. განსაკუთრებულად მინდა, აღვნიშნო TBC Bank-ის როლი, სადაც გავიზარდე“.

Grow Capital-ი ამ ეტაპზე ე.წ. ერთი ფანჯრის პრინციპით მუშაობს. როგორც თინა ამბობს, მისი კომპანიის მომსახურება ხელშეკრულების გაფორმებით არ სრულდება. უმეტეს შემთხვევაში ინვესტორებთან თანამშრომლობა კონტრაქტზე ხელმოწერის შემდეგაც გრძელდება, რათა Grow Capital-ი დარწმუნდეს, რომ მისი გუნდის წინასწარი გაანგარიშებები პრაქტიკაშიც რეალიზდება.

თინა კვინტრადეს მიაჩნია, რომ არ არსებობს წარმატების ზღვარი, რასაც მისმა საკონსულტაციო ფირმამ შეიძლება, მიაღწიოს ბიზნესის ნებისმიერ სფეროში. მართალია, თავიდან Grow Capital-ს ვიწრო ფოკუსი ჰქონდა, არსებულმა მოთხოვნამ თინა დაარწმუნა, რომ კომპანია არ უნდა შემოფარგულიყო ინვესტორთათვის მხოლოდ ფინანსური სექტორის შესაძლებლობათა შეთავაზებით. აქედან გამომდინარე, ის კიდევ ერთ საინტერესო გამოწვევად HoReCa-ს (სასტუმროების/რესტორნების/კაფეების) ანუ კვების ინდუსტრიას ხედავს.

„საქართველოში HoReCa-ს სისტემა ჯერ კიდევ თვითდამკვიდრების პროცესშია. მიუხედავად ამისა, მას მასიური პოტენციალი აქვს, განსაკუთრებით, თუ ტურისტთა სწრაფად მზარდი რიცხვის ჭრილში შევხედავთ. შესაბამისად, ჩვენი მომდევნო პროექტი სწორედ ამ ინდუსტრიას უკავშირდება“.

თინა კვინტრადის აზრით, წარმატება და ზრდა მხოლოდ მაშინაა შესაძლებელი, თუ კომპანია მუდმივად კარგ ფორმაში იქნება. პრაგმატული და პატრიოტული სულისკვეთებით, მას სურს, თავის ბიზნესპორტფოლიოში მეტი ადგილობრივი პროექტი იხილოს. ასეა თუ ისე, ბიზნესის უფრო ფართო საერთაშორისო ექსპანსიის გეგმებიც კვლავ აქტუალურია.

„ბუნებრივია, ხშირად მქონია შემოთავაზება, ინგლისში ან შეერთებულ შტატებში დავგრძელო ჩემი და მეც მიფიქრია ამაზე. მაგრამ თანამედროვე ტექნოლოგიამ ადამიანის ფიზიკური ადგილსამყოფელი უმნიშვნელო გახადა – ბიზნესი ნებისმიერი ადგილიდან შეგიძლია, მართო. ჩვენს პატარა ქვეყანას იმდენად დიდი პოტენციალი აქვს, რომ, ჩემი აზრით, შესაძლებელია, აქედანაც ჩაეშვას საინტერესო პროექტები“.

დაბოლოს, კითხვაზე, მისთვის რაიმე სირთულეს თუ წარმოადგენს, იყო ქალი ასეთ მრავალფეროვან ბიზნესში, თინა ხალისიანად აცხადებს, რომ თავად დაბრკოლება არასდროს შეჰქმნია. პირიქით, მას ეძლევა საშუალება, არაერთი შესაძლებლობა გამოიყენოს და არაერთ მიზანს მიაღწიოს თავისი მიზანსწრაფულობით, უშიშრობით, შრომითა და საქმისადმი დადებითი დამოკიდებულებით.

„ჩემი ქალიშვილი, ცხრა წლის ანასტასია, ჩემი ცხოვრების მთავარი შთაგონებაა. მას უკვე ვასწავლი, რომ ბავშვობის ოცნებები უნდა აისრულოს. უკვე საკმაოდ დიდი გოგოა და იცის, სად გადის გზა მიზანსა და წარმატებას შორის. ჩემი ცხოვრება – ჩემი მომავალია, ჩემი ქალიშვილი კი ამ მომავლის მთავარი ნაწილი და შთაგონების მთავარი წყარო“.



# გასული წელი და 2020 წლის გამოწვევები



**ერთი წლის წინ ვნერდი,** რომ 2019 წელს საქართველოს ეკონომიკის მთავარი გამოწვევები ისევ ლარის კურსის სტაბილურობა და პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოზიდვა იქნებოდა. ორივე გამართლდა. ლარი დოლარის მიმართ 9%-ით გაუფასურდა, ხოლო იანვარ-სექტემბერში უცხოური ინვესტიციები 17%-ით შემცირდა.

არ გამართლდა ჩემი მოლოდინი, რომ ინფლაციის მხრივ უკეთესი წელი იქნებოდა, წლიურმა ინფლაციამ 7%-ს მიაღწია. ასევე არ აღმოჩნდა პოლიტიკურად მშვიდი წელი, მიუხედავად იმისა, რომ საარჩევნო წელი არ იყო. 20 ივნისის შემდეგ ქვეყანაში ფაქტობრივად ყოველდღიურად საპროტესტო აქციები ტარდებოდა. შემოდგომაზე სიტუაცია შედარებით დამშვიდდა, მაგრამ ნოემბრის მეორე ნახევრიდან პროტესტის ახალი, მძლავრი ტალღა აგორდა, რაც „ქართული ოცნების“ მხრიდან პროპორციული არჩევნების დაპირების ჩაგდებას გამოიწვია.

მთავრობას 3 მილიარდამდე ლარი უნდა დაე-

ხარჯა კაპიტალურ პროექტებზე, რაც 2019 წლის 19 დეკემბრის მდგომარეობით 87%-ით იყო შესრულებული.

2019 წელი მოსალოდნელზე უკეთესი აღმოჩნდა ეკონომიკური ზრდის მიხედვით. მთავრობამ 4.5%-იანი პროგნოზი წლის ბოლოს 4.8%-მდე აამაღლა. ეს ძირითადად გაზრდილმა ტურიზმმა, ექსპორტმა და საზღვარგარეთიდან ფულადმა გზავნილებმა განაპირობა.

გასული წლის იანვრიდან დეკემბრამდე აქტუალური იყო ანაკლიის პორტის მშენებლობის საკითხი, რომელსაც წინ უძღოდა „თიბისი ბანკში“ საგამომიებო უწყებების ერთობლივი შესვლა და ბანკის აქციების ფასის მნიშვნელოვნად ვარდნა. ბანკზე ზეწოლის მთავარი მიზეზი მისი დამფუძნებლები მამუკა ხაზარაძე და ბადრი ჯაფარიძე იყვნენ. ბანკიდან მათი წამოსვლის შემდეგ კი მთავარი სამიზნე ანაკლიის პორტი გახდა, რომლის მშენებლობაც საბოლოოდ არ დაიწყო და ქვეყანამ ასობით მილიონი დოლარის ინვესტიცია დაკარგა.

## ეკონომიკური ზრდა

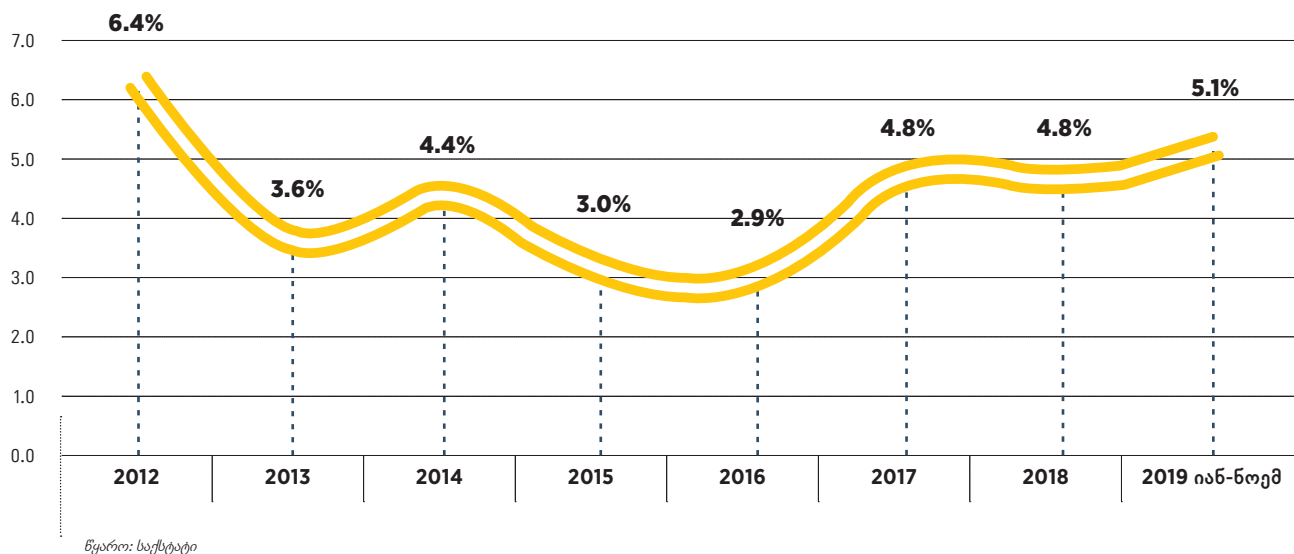
2018 წლის დეკემბრამდე მთავრობა პროგნოზირებდა, რომ წლიური ეკონომიკური ზრდა 4.5% იქნებოდა, თუმცა საბოლოოდ საქართველოს ეკონომიკური ზრდის პროგნოზი 4.8%-მდე გაიზარდა და, მაღალი ალბათობით, ფაქტობრივი მაჩვენებელი (რომელიც მარტის ბოლოს გამოქვეყნდება) 5%-თან ახლოს იქნება, რადგან იანვარ-ოქტომბრის ზრდამ 5.1% შეადგინა.

საქართველოს ეკონომიკური ზრდის ტემპზე მნიშვნელოვანი დადებითი გავლენა ტურიზმის, ექსპორტისა და ფულადი გზავნილების ზრდამ იქონია, რაც, თავის მხრივ, ჩვენს რეგიონში გაუმჯობესებულმა ეკონომიკურმა სიტუაციამ განაპირობა.

გაიზარდა შინამეურნეობების მოხმარებაც, დაახლოებით 7%-ით და მთავრობის მოხმარება დაახლოებით 8%-ით.

მნიშვნელოვანი მოვლენა იყო საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის (საქსტატი) მიერ ეროვნული ანაგარიშების დათვლის მეთოდოლოგიის ცვლილება, რომლის მიხედვით დაკორექტირდა 2011-2019 წლების მაჩვენებლები. ახალი მეთოდოლოგიით, უფრო მეტი საქმიანობა ჩაითვალა მოღიანნი შიდა პროდუქტის (მშპ) ნაწილად, ვიდრე მანამდე მოქმედი მეთოდოლოგიით ითვლებოდა. ამასთან, გაუმჯობესდა სტატისტიკის მიღების წყაროები. შედეგად, 2018 წლის მშპ ახალი მეთოდოლოგიით 44.6 მილიარდი ლარი გამოვიდა, როცა ძველი მეთოდოლოგიით 41 მილიარდი ლარი იყო.

## საქართველოს ეკონომიკური ზრდის მაჩვენებელი



### ინფლაცია და ლარის კურსი

ინფლაციის დონემ იანვარ-ნოემბერში 7% შეადგინა. ყველაზე მეტად თამბაქო და ალკოჰოლური სასმელები გაძვირდა - 15.4%-ით. 13.4%-ით გაძვირდა სურსათი. 3.3%-ით გაიზარდა ჯანმრთელობის დაცვის ფასი, 3.1%-ით - საწვავი და სატრანსპორტო მომსახურება და ა.შ. გაიზარდა მხოლოდ ტანსაცმელი და ფეხსაცმელი - 4.4%-ით და კავშირგაბმულობა - 1.6%-ით.

მაღალი ინფლაციის გამომწვევ მთავარ ფაქტორად ლარის კურსის ვარდნა დასახელდა. ერთი მხრივ, კურსის ვარდნამ გააძვირა იმპორტირებული პროდუქცია და ამასთან შექმნა ნეგატიური მოლოდინი ფასების კიდევ უფრო ზრდის მიმართულებით.

2018 წლის დასაწყისში ლარის კურსი დოლარის მიმართ 2.68 იყო. შემდეგ გამყარება დაიწყო და თებერვალში საშუალოდ 2.64 გახდა. გაზაფხულზე ლარს გამყარების ტენდენცია ჰქონდა, მაგრამ ეროვნულმა ბანკმა 165 მლნ დოლარი შეიძინა სავალუტო აუქციონზე, რისი

მიზანიც ლარის კურსის სტაბილურობა და სავალუტო რეზერვების შევსება იყო. ლარის კურსს ცალსახად გაუფასურების ტრენდი 20 ივნისის ცნობილი მოვლენების შემდეგ ჰქონდა, როდესაც ხელისუფლების ქმედებებმა ქვეყანაში პოლიტიკური კრიზისი გამოიწვია. მიუხედავად იმისა, რომ ექსპორტი, ფულადი გზავნილები და ტურიზმი იზრდებოდა, გაჩნდა რუსეთიდან ეკონომიკური სანქციების მოლოდინი. რეალურად სანქციები მხოლოდ პირდაპირი საპაერო ფრენების გაუქმებაში გამოიხატა, მაგრამ საქართველოს ხელისუფლება ბევრს საუბრობდა, რომ რუსეთიდან მილიარდობით დოლარს დაკარგავდით. ეს, ერთი მხრივ, ასუსტებდა ანტისაოკუპაციო პროტესტის ტალღას და, ამავე დროს, ლარის მომავალი კურსის მიმართ ნეგატიურ მოლოდინს აძლიერებდა.

ლარის გაუფასურების ერთ-ერთი მიზეზი გახდა შემცირებული უცხოური ინვესტიციებიც. 3 კვარტალში ინვესტიციები 185 მლნ დოლარით შემცირდა.

ლარის კურსმა რეკორდულად მაღალ

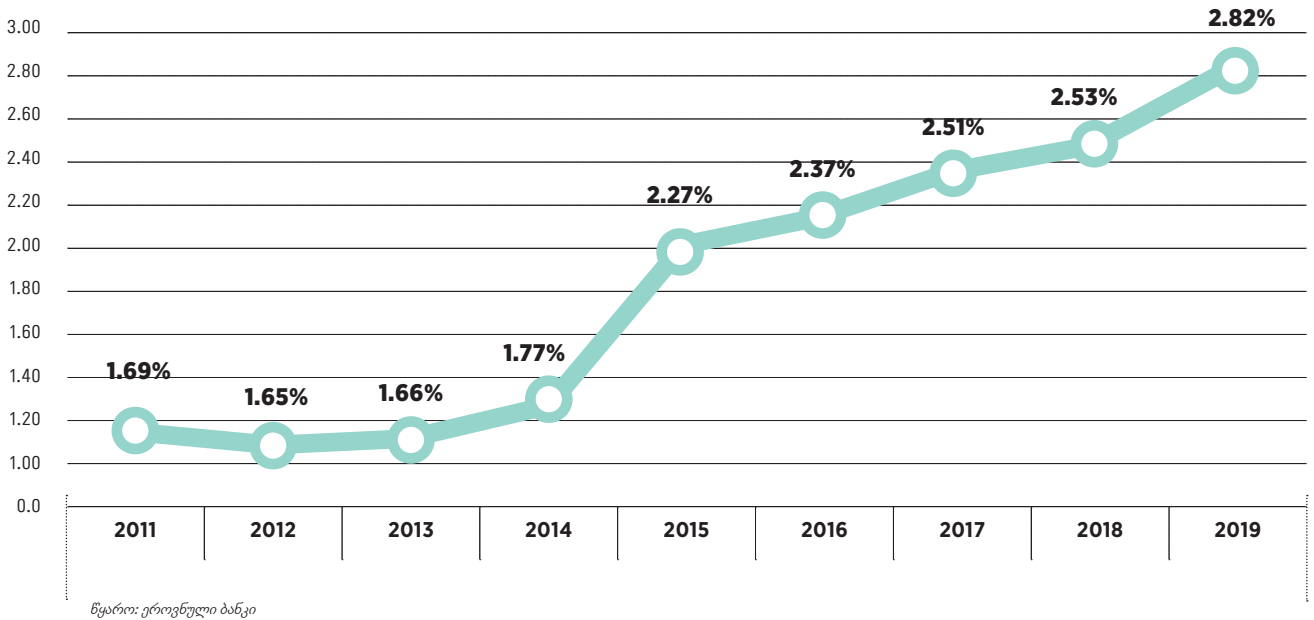
ნიშნულს 27 სექტემბერს მიაღწია, როდესაც, ოფიციალური კურსით, 1 დოლარი 2.9808 ლარი ღირდა.

რადგან ლარის გაუფასურება ინფლაციაში გადაიზარდა, ეროვნულმა ბანკმა კურსის გაუფასურების შესაჩერებლად და ფასების ზრდის შესაკავებლად საკმაოდ რადიკალური ნაბიჯები გადადგა - სექტემბერ-დეკემბერში მონეტარული პოლიტიკის განაკვეთი 6.5%-დან 9%-მდე აამაღლა. სავალუტო აუქციონზე 93 მლნ დოლარი გაყიდა და ბანკებს უცხოურ ვალუტაში გაცემულ სესხებზე დარეზერვების ნორმა 30%-დან 25%-მდე შეუმცირა. რადიკალური ნაბიჯების მიუხედავად, ლარის კურსი ძირითადად 2.90-ს ზემოთ შენარჩუნდა.

ივნისის ბოლოს ეროვნული ბანკის უცხოური ვალუტის რეზერვები რეკორდულ მაჩვენებელს - 3 537 მლნ დოლარს აღწევდა, 2018 წლის შემდეგ 447 მლნ დოლარით იყო გაზრდილი. ივნისის შემდეგ რეზერვებმა კლება დაიწყო და ნოემბრის ბოლოს 3 129 მლნ დოლარი შეადგინა, ანუ ივნისის შემდეგ 407 მლნ დოლარით შემცირდა.



## ლარის საშუალოწლიური გაცვლითი კურსი დოლარის მიმართ



### საგარეო ვაჭრობა

გასული წელი საქართველოს ექსპორტის ზრდის მხრივ კარგი წელი იყო. იანვარ-ნოემბერში საქონლის ექსპორტი 11.7%-ით (354 მლნ დოლარით) გაიზარდა.

ექსპორტის ზრდა ძირითადად შემდეგმა პროდუქტებმა განაპირობა: მსუბუქი ავტომობილები (+239 მლნ დოლარი), სპილენძის მადნები (+141 მლნ დოლარი), ღვინო (+24 მლნ დოლარი), მინერალური წყლები (+24 მლნ დოლარი). ყველაზე

მეტად შემცირდა ფეროშენადნობების ექსპორტი (-58 მლნ დოლარი)

ქვეყნების მიხედვით ექსპორტი ყველაზე მეტად გაიზარდა რუმინეთში (+119 მლნ დოლარი), სომხეთში (+100 მლნ დოლარი), უკრაინაში (+67 მლნ დოლარი), რუსეთში (+60 მლნ დოლარი) და უზბეკეთში (+13 მლნ დოლარი).

იანვარ-ნოემბერში იმპორტი 2.3%-ით (192 მლნ დოლარით) შემცირდა, რაც ძირითადად ნავთობისა და ნავთობპროდუქტების იმპორტის 108 მლნ დოლარით

კლებამ განაპირობა. 74 მლნ დოლარით შემცირდა სიგარეტის იმპორტი.

ქვეყნების მიხედვით იმპორტი ყველაზე მეტად უკრაინიდან (-99 მლნ დოლარი), სომხეთიდან (-63 მლნ დოლარი) და აზერბაიჯანიდან (-26 მლნ დოლარი) შემცირდა.

ჯამში, ექსპორტის ზრდისა და იმპორტის შემცირების გამო, 2018 წლის ანალოგიურ პერიოდთან შედარებით, საგარეო დეფიციტი 547 მლნ დოლარით შემცირდა და 4.7 მილიარდი დოლარი შეადგინა.

### ტურიზმი

2019 ძალიან ნორმალური წელი იყო ტურიზმის მხრივ, მიუხედავად იმისა, რომ ივლისიდან რუსეთიდან პირდაპირი ფრენები შეწყდა. იანვარ-ნოემბერში საქართველოში 6.3%-ით მეტი ტურისტი შემოვიდა, ვიდრე 2018 წლის ანალოგიურ პერიოდში. ვიზიტორების (ტურისტებთან ერთად მოიცავს

ტრანზიტს და ერთი დღით ჩამოსულ სტუმრებს) რიცხვმა 9 მილიონს გადააჭარბა, საიდანაც 5 მილიონზე მეტი ტურისტი იყო.

ტურიზმის ზრდა მეზობელ ქვეყნებში ეკონომიკური სიტუაციის გაუმჯობესებამ და ტურისტული ბაზრის დივერსიფიკაციამ განაპირობა. ვიზიტორების რაოდენობა ყველაზე მეტად ევროკავშირის ქვეყნებიდან

(+94 ათასი), აზერბაიჯანიდან (+92 ათასი) და სომხეთიდან (+69 ათასი) გაიზარდა.

2018 წელს საერთაშორისო ტურიზმიდან საქართველომ 3.2 მილიარდი დოლარის შემოსავალი მიიღო. 2019 წლის მონაცემი მარტის ბოლოს გამოქვეყნდება, თუმცა შეგვიძლია ვივარაუდოთ, რომ დაახლოებით 3.5 მილიარდი დოლარი იქნება.

## 10 ქვეყანა, საიდანაც საქართველოში იანვარ-ნოემბერში ყველაზე მეტი ვიზიტორი შემოვიდა

ქვეყანა	2019, 11 თვე	2018, 11 თვე	ცვლილება
რუსეთი	1,406,255	1,341,127	4.9%
აზერბაიჯანი	1,404,028	1,311,907	7.0%
სომხეთი	1,230,834	1,162,220	5.9%
თურქეთი	1,075,812	1,031,147	4.3%
უკრაინა	197,277	168,272	17.2%
ისრაელი	191,603	148,712	28.8%
ირანი	132,848	278,802	-52.4%
ყაზახეთი	95,375	55,984	70.4%
გერმანია	86,911	62,776	38.4%
პოლონეთი	85,678	65,469	30.9%

წყარო: საქართველოს ტურიზმის ეროვნული სააგენტო

## პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები

დღეისათვის 2019 წელს საქართველოში შემოსული პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების პირველი სამი კვარტალის (იანვარ-სექტემბრის) სტატისტიკა ცნობილია, რომლის მიხედვით საქართველოში 909 მილიონი დოლარის ინვესტიცია შემოვიდა, რაც 2018 წლის ანალოგიური პერიოდის ინვესტიციებზე 17%-ით ნაკლებია. ჯამში, 9 თვეში 185 მლნ დოლარით ნაკლები ინვესტიცია შემოვიდა.

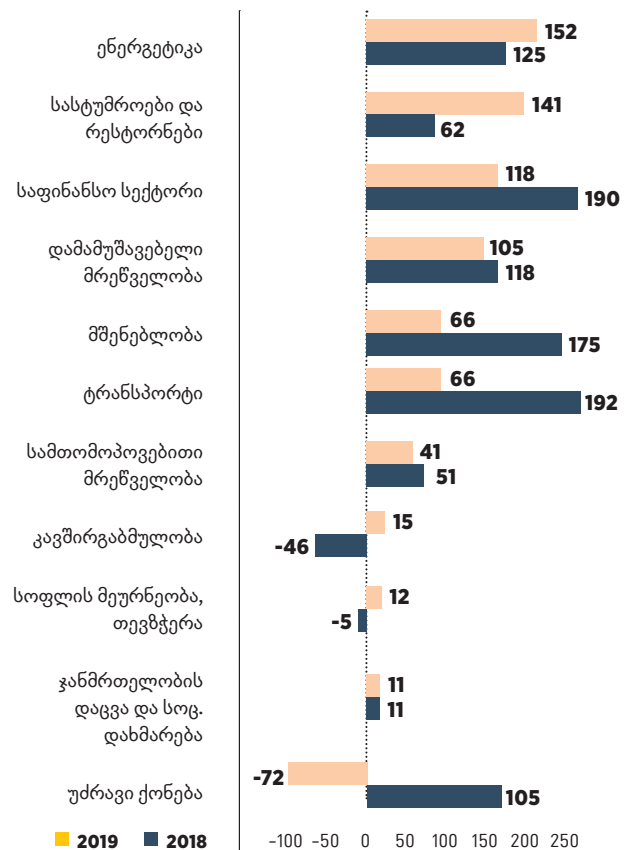
ინვესტიციები ყველაზე მეტად აზერბაიჯანიდან (153 მლნ დოლარით) და ნიდერლანდებიდან (130 მლნ დოლარით) შემცირდა, რაც ძირითადად გაზსადენის, შაჰდენიზ 2-ის მშენებლობის დასრულებამ განაპირობა. ბოლო წლებში, შაჰდენიზ 2-ის ფარგლებში, საქართველოში წლიურად ნახევარ მილიარდზე მეტი ინვესტიცია შემოდიოდა.

ინვესტიციები ყველაზე მეტად ირლანდიიდან (130 მლნ დოლარით) და თურქეთიდან (104 მლნ დოლარით) გაიზარდა. ირლანდიიდან ინვესტიციების ზრდა „აჭარაბეთის“ 51% წილის შესყიდვას უკავშირდება.

ყველაზე მეტი ინვესტიცია (170 მლნ დოლარი) თურქეთიდან შემოვიდა. შემდეგ მოდის ირლანდია 132 მლნ დოლარით. მესამე ადგილზე კი გაერთიანებული სამეფო (ბრიტანეთი) 122 მლნ დოლარით.

სექტორების მიხედვით ყველაზე მეტი პირდაპირი უცხოური ინვესტიცია ენერჯეტიკაში შემოვიდა - 152 მლნ დოლარი. შემდეგ მოდის სასტუმროები და რესტორნები 141 მლნ დოლარით, მესამეზე კი საფინანსო სექტორია 118 მლნ დოლარით. ყველაზე მცირე ინვესტიცია ჯანდაცვასა და სოფლის მეურნეობის სექტორში განხორციელდა - 11 და 12 მლნ დოლარი. 72 მლნ დოლარით შემცირდა ინვესტიციები უძრავი ქონების სექტორში, რაც ნიშნავს, რომ წინა წლებში შემოსული ინვესტიციები ადვილობრივი კაპიტალით ჩანაცვლდა. ინვესტიციები ასევე შემცირდა ტრანსპორტისა და მშენებლობის სექტორებში.

## 2018-2019 წლების იანვარ-სექტემბერში შემოსული პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები სექტორების მიხედვით, მლნ დოლარი



წყარო: საქართველოს ტურიზმის ეროვნული სააგენტო



## სახელმწიფო ბიუჯეტი და ვალი

2019 წლის განმავლობაში სახელმწიფო ბიუჯეტში დაგეგმილზე მეტი შემოსავლები შემოდიოდა, ამიტომ დეკემბერში პარლამენტმა ბიუჯეტის კანონი შეცვალა. ცვლილების შედეგად შემოსავლები 93 მლნ-ით, ხოლო ხარჯები 223 მლნ ლარით გაიზარდა. ძირითადად გაიზარდა შემოსავლები მოგების გადასახადიდან - 74 მლნ ლარით, დღგ-დან 35 მლნ ლარით და პრივატიზაციიდან 10 მლნ ლარით. 175 მლნ ლარით შემცირდა აქციზის გადასახადიდან მისაღები შემოსავლის გეგმა.

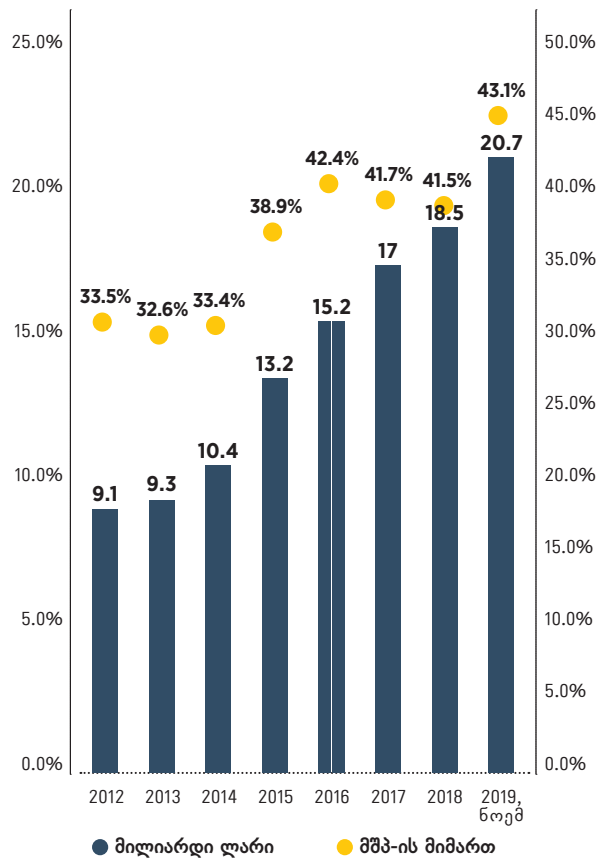
განათლების, მეცნიერების, კულტურისა და სპორტის სამინისტროს დაფინანსება 131 მლნ ლარით გაიზარდა, რადგან 6500-მა საპენსიო ასაკის მქონე პედაგოგმა დატოვა სკოლა და კომპენსაციად ორი წლის ხელფასი მიიღო. 25 მლნ ლარით გაიზარდა შინაგან საქმეთა სამინისტროს ბიუჯეტი. 20 მლნ ლარით გაიზარდა დაგროვებითი საპენსიო სისტემის თანადაფინანსება.

2019 წლის სახელმწიფო ბიუჯეტში ჯამში 13.3 მილიარდი ლარი შეადგინა.

ნაერთი ბიუჯეტის დეფიციტი (ვალდებულებების წმინდა ზრდა) თავდაპირველად მთლიანი შიდა პროდუქტის (მშპ) 2.7%-ზე იყო დაგეგმილი, თუმცა ბიუჯეტში შესული ცვლილების შედეგად 2.8%-მდე ამაღლდა, რადგან ხარჯები შემოსავლებზე მეტად გაიზარდა.

ნოემბრის ბოლოს საქართველოს სახელმწიფო ვალმა 20.7 მილიარდ ლარს მიაღწია. სახელმწიფო ვალის ზრდა ახალი ვალების აღებამ და ლარის გაუფასურებამ გამოიწვია. 11 თვეში საშინაო სახელმწიფო ვალი 766 მლნ ლარით, ხოლო საგარეო სახელმწიფო ვალი 41 მლნ დოლარით შემცირდა. საგარეო ვალს თუ ლარში გადაიყვანთ, ლარის გაუფასურების გამო 1.5 მილიარდი ლარით არის გაზრდილი. სახელმწიფო ვალი მშპ-ის მიმართ 43%-ია. 2018 წლის ბოლოს ვალი მშპ-ის მიმართ 41.5% იყო.

## საქართველოს სახელმწიფო ვალი



წყარო: საქართველოს ფინანსთა სამინისტრო

## 2020 წლის გამოწვევები

2020 წლის მთავარი ეკონომიკური გამოწვევა ინფლაციის ტემპის შემცირებაა, რისთვისაც ეროვნულმა ბანკმა მონეტარული პოლიტიკის განაკვეთი 9%-მდე გაზარდა. ასეთი მაღალი განაკვეთი ბოლოს 2008 წლის ნოემბერში იყო.

ძალიან რთული იქნება, პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები 2014-2017 წლების საშუალო მაჩვენებელს, 1.8 მილიარდ დოლარს, დაუბრუნდეს. უფრო რეალურია 1.3 მილიარდის ფარგლებში იყოს. მით უმეტეს იმ ფონზე, რომ ანაკლიის პროტის ბედი ისევ გაურკვეველია.

ეკონომიკური ზრდა 4.5%-ის დონეზეა პროგნოზირებული, რაც 2019 წლის მაჩვენებელზე ნაკლებია, თუმცა იოლი მისაღწევი არ იქნება.

ლარის ნომინალური და რეალური ეფექტური კურსის ინდექსები მნიშვნელოვნად არის შემცირებული (რაც ნიშნავს, რომ ლარი ძირითადი სავაჭრო პარტნიორი ქვეყნების ვალუტებთან გაუფასურებულია) და მონეტარული პოლიტიკა საკმაოდ გამკაცრებულია, რის გამოც, სხვა თანაბარ პირობებში, ლარის კურსის მნიშვნელოვანი გაუფასურება მოსალოდნელი არ არის.

2019 წელმა მოგვცა იმის გარანტია, რომ 2020 წელი პოლიტიკურად ძალიან დაძაბული იქნება. ჯერ კიდევ გაურკვეველია, რა სისტემით ჩატარდება საპარლამენტო არჩევნები და გაგრძელდება თუ არა ქურჩის აქციები. ეს ეკონომიკისთვის მნიშვნელოვანი გამოწვევაა. პოლიტიკური დაძაბულობის პირობებში, პირველ რიგში, რთული იქნება 9 მილიონ ვიზიტორზე მეტის მოზიდვა, ანუ 2019 წლის შედეგის

გაუმჯობესება.

2019 წელს სიტუაცია გაუარესდა სასამართლოს და ზოგადად დემოკრატიის კუთხით. უცხოურ გავლენიან პრესაში აქტიურად იწერება საქართველოში დემოკრატიის დონის გაურესებაზე, რასაც ინვესტორებიც ეცნობიან.

ერთი თვის წინ გამოქვეყნდა სასკოლო განათლების საერთაშორისო კვლევის, ე.წ. PISA-ს შედეგები, რომლის მიხედვით 2015 წლის შემდეგ საქართველოში სასკოლო განათლების ხარისხი გაუარესდა.

ამ დროს, უკეთესი განათლება, კანონის უზენაესობის განმტკიცება და დემოკრატიის დონის ამაღლება დღეს არის ის, რაც ყველაზე მეტად სჭირდება საქართველოს სტაბილური, სწრაფი ეკონომიკური განვითარებისთვის. **F**



davines



# ჩვენი ტყე

ვიცავთ ტყის მხელელო  
მემკვიდრეობას

United  
Cosmetics  
Group



Georgia

უზენაესი დისტრიბუტორი საქართველოში

თბილისი, შრომის 6, ოფისი 1,

ტელ.: +995 32 225 0406



# ფინანსური სექტორის მოწყვლადობა საგარეო რისკების მიმართ



**საქართველო მხრივ ზომის** ღია ეკონომიკაა, რომელიც მნიშვნელოვნადაა დამოკიდებული საგარეო ფაქტორებზე. დოლარიზაციის მაღალი მაჩვენებელი, მიმდინარე ანგარიშის დეფიციტი და დაფინანსების საგარეო წყაროებზე დამოკიდებულება ჯერ კიდევ რჩება ქვეყნის მთავარ გამოწვევად. შესაბამისად, გლობალური ეკონომიკური და ფინანსური ტენდენციების მიმართ საქართველოს ეკონომიკისა და ფინანსური სისტემის მგრძობელობა მაღალია. აღნიშნული სტრუქტურული გამოწვევების ფონზე, საყურადღებოა გლობალური მაკრო-ფინანსური გარემოდან მომდინარე ისეთი რისკები, როგორცაა გლობალური ეკონომიკური ზრდის შენელება, რეგიონში გეოპოლიტიკური და ეკონომიკური სიტუაციის გაუარესება და განვითარებად ქვეყნებში რისკის პრემიების ზრდა.

მართალია, გონივრული მაკროეკონომიკური პოლიტიკის გატარების კვალდაკვალ, ქვეყნის მოწყვლადობა საგარეო რისკების მიმართ მცირდება, თუმცა არსებული საგარეო რისკები გაზრდილია. კერძოდ, გლობალური ეკონომიკური ზრდის პროგნოზები ბოლო პერიოდში შემცირების მიმართულებით გადაიხედა. საერთაშორისო სავალუტო ფონდის პროგნოზის მიხედვით, გლობალური ეკონომიკა 2019 წელს 3, ხოლო 2020 წელს 3.4 პროცენტით გაიზრდება. ეკონომიკური ზრდის პროგნოზები შემცირებულია როგორც განვითარებული, ასევე მზარდი და განვითარებადი ეკონომიკის მქონე ქვეყნებისთვის (იხ. დიაგრამა 1).

გლობალური ეკონომიკური ზრდის შენელებას ძირითადად მსოფლიოს წამყვან ეკონომიკებს შორის დაწესებული სავაჭრო შეზღუდვები განაპირობებს. სავაჭრო პოლიტიკასთან დაკავშირებული გაურკვევლობა ამცირებს საერთაშორისო სავაჭრო და საინვესტიციო ნაკადებს, რაც კიდევ უფრო სუსტი გლობალური ეკონომიკური აქტივობის რისკებს აჩენს. გლობალური ეკონომიკის შენელებამ და პოლიტიკასთან დაკავში-

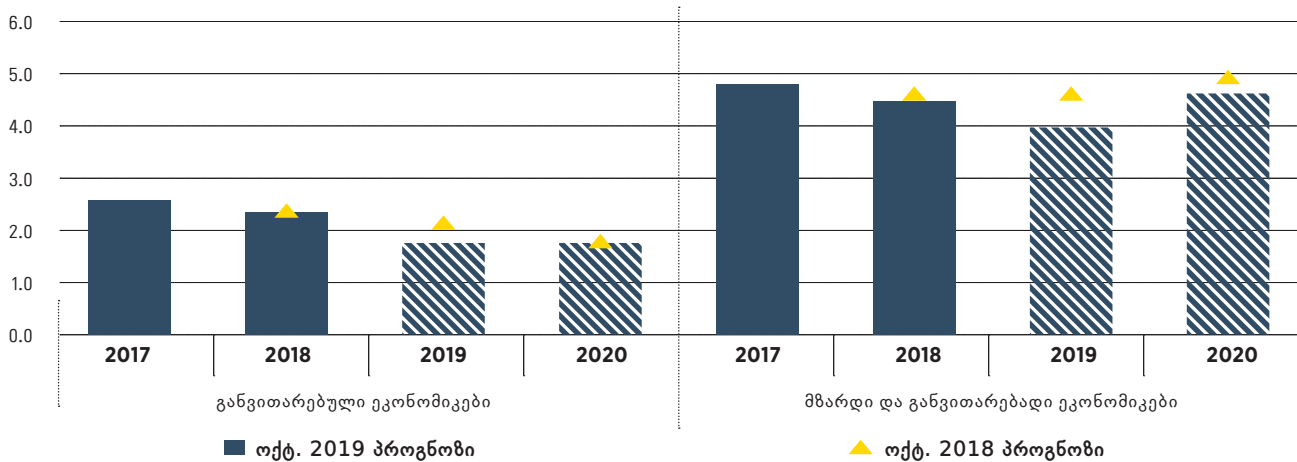
რებული გაურკვევლობის ზრდამ შესაძლოა, შეამციროს ინვესტორთა რისკის მაღა განვითარებადი ქვეყნების მიმართ, რაც ამ ქვეყნებში რისკის პრემიის ზრდასა და კაპიტალის გადინებას გამოიწვევს. რაც შეეხება რეგიონის ქვეყნებს, გეოპოლიტიკური საფრთხეების გამწვავება და თურქეთში ეკონომიკური მდგომარეობის დაქვეითება ინვესტორთა განწყობის გაუარესებისა და კაპიტალის ნაკადების შემცირების რისკებს წარმოშობს. თუმცა, თურქეთისა და რუსეთის ეკონომიკური პერსპექტივების შესახებ არსებული გაურკვევლობების მიუხედავად, საქართველოს სავაჭრო პარტნიორ ქვეყნებში ზომიერი ეკონომიკური ზრდაა მოსალოდნელი.

გლობალური ეკონომიკური ზრდის შენელებამ, გეოპოლიტიკასთან დაკავშირებულმა გაურკვევლობებმა და რეგიონულმა ფაქტორებმა შესაძლოა, საქართველოს ეკონომიკის საგარეო ფაქტორების მიმართ მოწყვლადობის რეალიზება გამოიწვიოს. საერთაშორისო მაკროფინანსურ გარემოში დაგროვილი რისკები ადგილობრივ ფინანსურ სისტემაში ორი ძირითადი არხით გადაეცემა. ერთი მხრივ, მზარდი ეკონომიკის ქვეყნებში რისკის პრემიის ზრდით გამოწვეული ფინანსური პირობების გამკაცრება მიწოდების მხრიდან უცხოური ვალუტის სესხების გაძვირებას განაპირობებს და ასევე ამცირებს ფინანსური ნაკადების შემოდინებას. მეორე მხრივ, სავაჭრო პარტნიორ ქვეყნებში, განსაკუთრებით რუსეთსა და თურქეთში, არსებულმა ეკონომიკურმა სირთულეებმა შესაძლოა საქონლისა და მომსახურების ექსპორტის და ფულადი გზავნილების შენელება გამოიწვიოს. თუ ეს შენელება არსებითი იქნება, იგი უარყოფითად აისახება საგარეო ბალანსსა და ეროვნული ვალუტის გაცვლით კურსზე.

საქართველოს დამოკიდებულება საერთაშორისო სავაჭრო და ფინანსურ ნაკადებზე მზარდია. ისტორიულად, აღნიშნული ნაკადების ძირითად წყა-

სალომე თვალაძე: მაკროფინანსური მოდელირებისა და ანალიზის განყოფილების უფროსი / ფინანსური სტაბილურობის დეპარტამენტი / საქართველოს ეროვნული ბანკი

დიაგრამა 1. ეკონომიკური ზრდა ქვეყნების ჯგუფების მიხედვით



წყარო: IMF

როს საქონლის ექსპორტი წარმოადგენდა, თუმცა ბოლო წლებში შემოდინებებში მნიშვნელოვნად იზრდება ტურიზმიდან მიღებული შემოსავლის წილი. გაზრდილი სავაჭრო და ფინანსური ნაკადები დადებითად აისახება ეკონომიკურ ზრდაზე, თუმცა ასევე განაპირობებს მზარდ დამოკიდებულებას სავაჭრო პარტნიორ ქვეყნებში მიმდინარე მოვლენებზე.

2018 წელს მიმდინარე ანგარიშის ბალანსი საქონლისა და მომსახურების ექსპორტისა და ფულადი გზავნილების მნიშვნელოვანი ზრდის შედეგად გაუმჯობესდა, თუმცა ამავდროულად გაიზარდა ზოგიერთ ბაზარზე დამოკიდებულება. მიუხედავად რუსეთთან საპაეო მიმოსვლის შეზღუდვისა, მოსალოდნელია, რომ მიმდინარე ანგარიშის გაუმჯობესება კვლავაც გაგრძელდება, თუმცა იკვეთება გარკვეული რისკები. კერძოდ, რეგიონში ეკონომიკური გარემოს გაუარესების შემთხვევაში, არსებობს ინვესტორთა მიერ რისკის პრემიების გადაფასებისა და კაპიტალის გადინების საფრთხე. გაზრდილი რისკის პრემიები შესაძლოა, უარყოფითად აისახოს ფინანსურ ბაზრებსა და საგადასახდელო ბალანსზე. საქართველოს შემთხვევაში მიმდინარე ანგარიშის დეფიციტის დაფინანსების

ძირითად წყაროს, განსაკუთრებით ბოლო პერიოდში, არა-სავალო ინსტრუმენტები, კერძოდ, პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები წარმოადგენს. საინვესტიციო პოზიციაში პორტფელური ინვესტიციების მცირე წილიდან გამომდინარე, საქართველოს ეკონომიკა ნაკლებად მოწყვლადია რისკის პრემიის გადაფასების მიმართ და დაბალია კაპიტალის მოულოდნელი გადინების რისკი. თუმცა, რისკის პრემიის უარყოფითი შოკი საქართველოს შესაძლოა, არაპირდაპირ, სავაჭრო პარტნიორი ქვეყნებიდან მიმდინარე ანგარიშზე ზეგავლენის გზით გადმოეცეს. იმ შემთხვევაში, თუ ეს შოკი სავაჭრო პარტნიორი ქვეყნების ვალუტებსა და რეალური ეკონომიკის მდგომარეობაზე უარყოფითად აისახება, ეს საქართველოში ექსპორტიდან მიღებულ შემოსავლებს შეამცირებს.

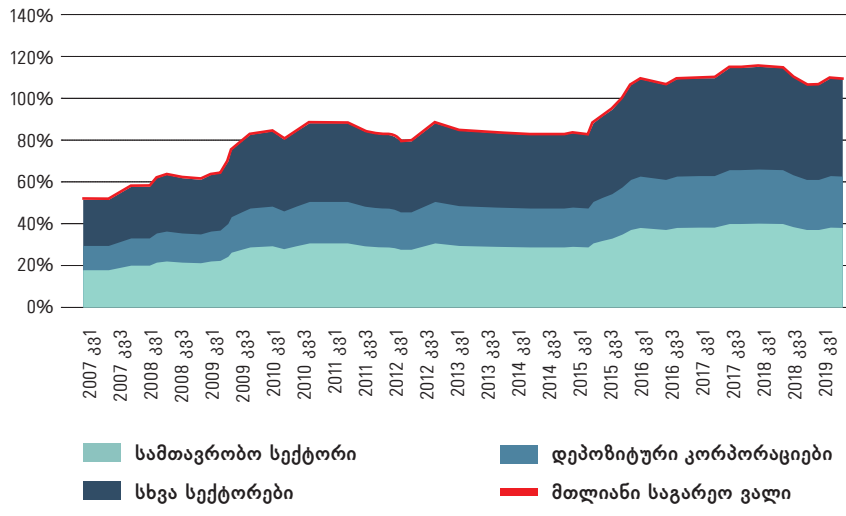
რისკის პრემიის შესაძლო ზრდა და სავალუტო რისკი ვალის მომსახურებისა და მისი მდგრადობის მთავარ გამოწვევებად რჩება. ბოლო წლებში საქართველოს მთლიანი საგარეო ვალის მშპ-თან თანაფარდობა სტაბილურია, თუმცა ეს მაჩვენებელი ისტორიულად მაღალ ნიშნულზე არის შენარჩუნებული (იხ. დიაგრამა 2). საქართველოს საგარეო ვალი ძირითადად უცხოური ვალუტითაა დენომინირებული

და, შესაბამისად, მნიშვნელოვნად მოწყვლადია გაცვლითი კურსის მერყეობის მიმართ. აღნიშნული რისკი თვალსაჩინო გახდა 2014-2016 წლებში აშშ დოლარის გლობალური გამყარებისა და რეგიონში არასტაბილური მდგომარეობის ფონზე ადგილობრივი ვალუტის გაუფასურების დროს. მიუხედავად იმისა, რომ საქართველოს მთლიანი ვალის მაჩვენებელი სხვა მზარდ ეკონომიკებთან შედარებით გამოკვეთილად მაღალი არაა, უცხოურ ვალუტაში არსებული ვალდებულებების წილი თითქმის ყველა ტიპის მსესხებლისთვის ერთ-ერთი ყველაზე მაღალია შესადარ ქვეყნებთან მიმართებით (იხ. დიაგრამა 3). თუმცა უნდა აღინიშნოს, რომ საქართველოს საგარეო ვალის მნიშვნელოვანი ნაწილი საერთაშორისო ფინანსური ინსტიტუტებიდან კონცესიური (შელავათიანი) პირობებითაა ნასესხები, რაც ამ ტიპის სესხებზე საბაზროსთან შედარებით მომსახურების დაბალ ტვირთს გულისხმობს.

გრაფიკიდანაც ჩანს, თუ რამდენად არსებითია საგარეო დაფინანსების როლი ჩვენი ეკონომიკის განვითარებაში, და შესაბამისად, რამდენად მნიშვნელოვანია ფინანსური სტაბილურობისა და აღნიშნული ინვესტორების ნდობის



დიაგრამა 2. საქართველოს მთლიანი საგარეო ვალი (მშპ-ის %)



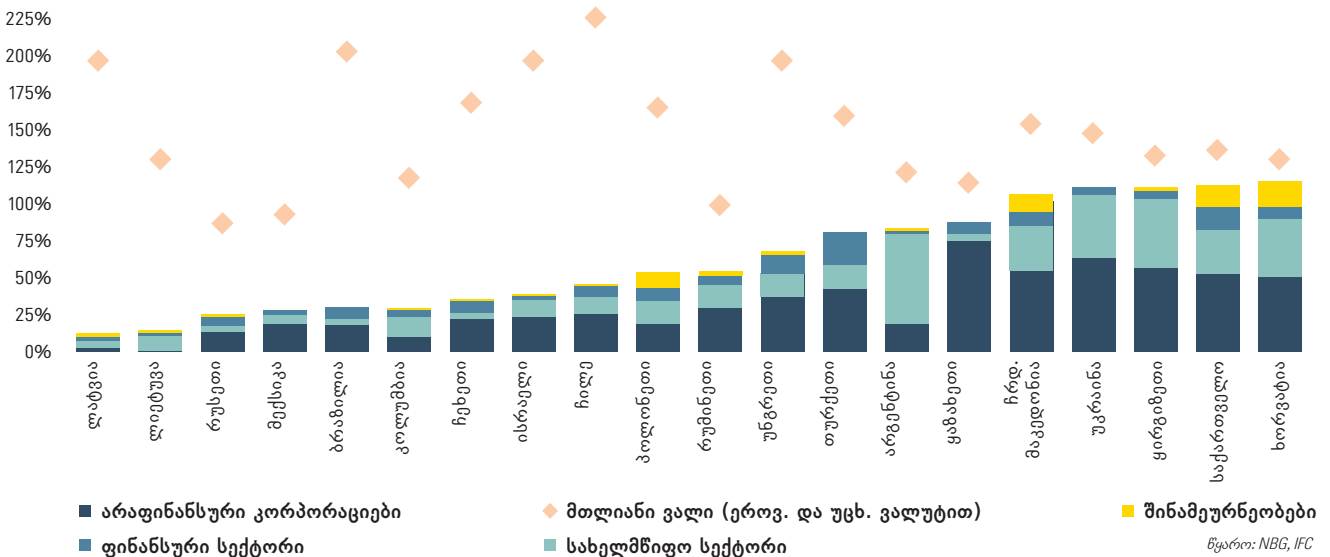
წყარო: NBS

შენარჩუნება ჩვენი ფინანსური სექტორის მიმართ. ამისთვის, საქართველოს ეროვნული ბანკი აქტიურად ახორციელებს ღონისძიებებს სხვადასხვა მიმართულებით საგარეო რისკების მიმართ ფინანსური სისტემის მოწყვლადობის შესამცირებლად. ერთ-ერთი ასეთი მიმართულებაა დოლარიზაციის მაღალი დონის შემცირება. ამ მიზნით სესხის მომსახურებისა და უზრუნველყოფის კოეფიციენტებზე ზღვრე-

ბის შემოღებისას გაიმიჯნა ადგილობრივ და უცხოურ ვალუტაში დენომინირებული სესხები და უცხოური ვალუტის სესხებზე უფრო მკაცრი შეზღუდვები დაწესდა. ასევე, საუკეთესო საერთაშორისო პრაქტიკის შესაბამისად, უცხოური ვალუტის დეზობიტებზე ადგილობრივი ვალუტის დეპოზიტებთან შედარებით უფრო მაღალი სარეზერვო მოთხოვნები დაწესებულია გარდა ამისა, ლიკვიდობის გადაფარვის

კოეფიციენტზე (LCR) ვალუტების მიხედვით დიფერენცირებული მოთხოვნები დაწესდა. კერძოდ, ლიკვიდობის მინიმალური მოთხოვნა უცხოური ვალუტით უფრო მაღალია, ვიდრე ეროვნული ვალუტით. ამასთან, კომერციული ბანკები ვალდებული არიან, კაპიტალზე მინიმალურთან ერთად დაიცვან სხვადასხვა დამატებითი მოთხოვნა, მათ შორის, სავალუტო საკრედიტო რისკისა და სტრეს-ტესტების ბუფერები. სავალუტო საკრედიტო რისკის ბუფერი დოლარიზაციით გამოწვეული სისტემური რისკის შემცირებას ისახავს მიზნად, ხოლო სტრეს-ტესტების ბუფერის მიზანია მაკროეკონომიკური, მათ შორის, საგარეო რისკ-ფაქტორების გათვალისწინებით, ბანკების კაპიტალის ადეკვატურობის უზრუნველყოფა. ამრიგად, საგარეო რისკების თავიდან ასაცილებლად და ფინანსური სისტემის სტაბილურობისკენ მიმართული ძალისხმევა უწყვეტი პროცესია. აღნიშნული მთლიან საბანკო სისტემაზე ორიენტირებული მაკროპრუდენციული ღონისძიებებისა და ცალკეული ფინანსური ინსტიტუტების მდგრადობის ზრდის მიკროპრუდენციული ზომების კომბინაციით მიიღწევა. <sup>F</sup>

დიაგრამა 3. ქვეყნების შედარება ეკონომიკის სექტორებში უცხოური ვალუტის ვალის მიხედვით (მშპ-ის %, 2018კვ.3)

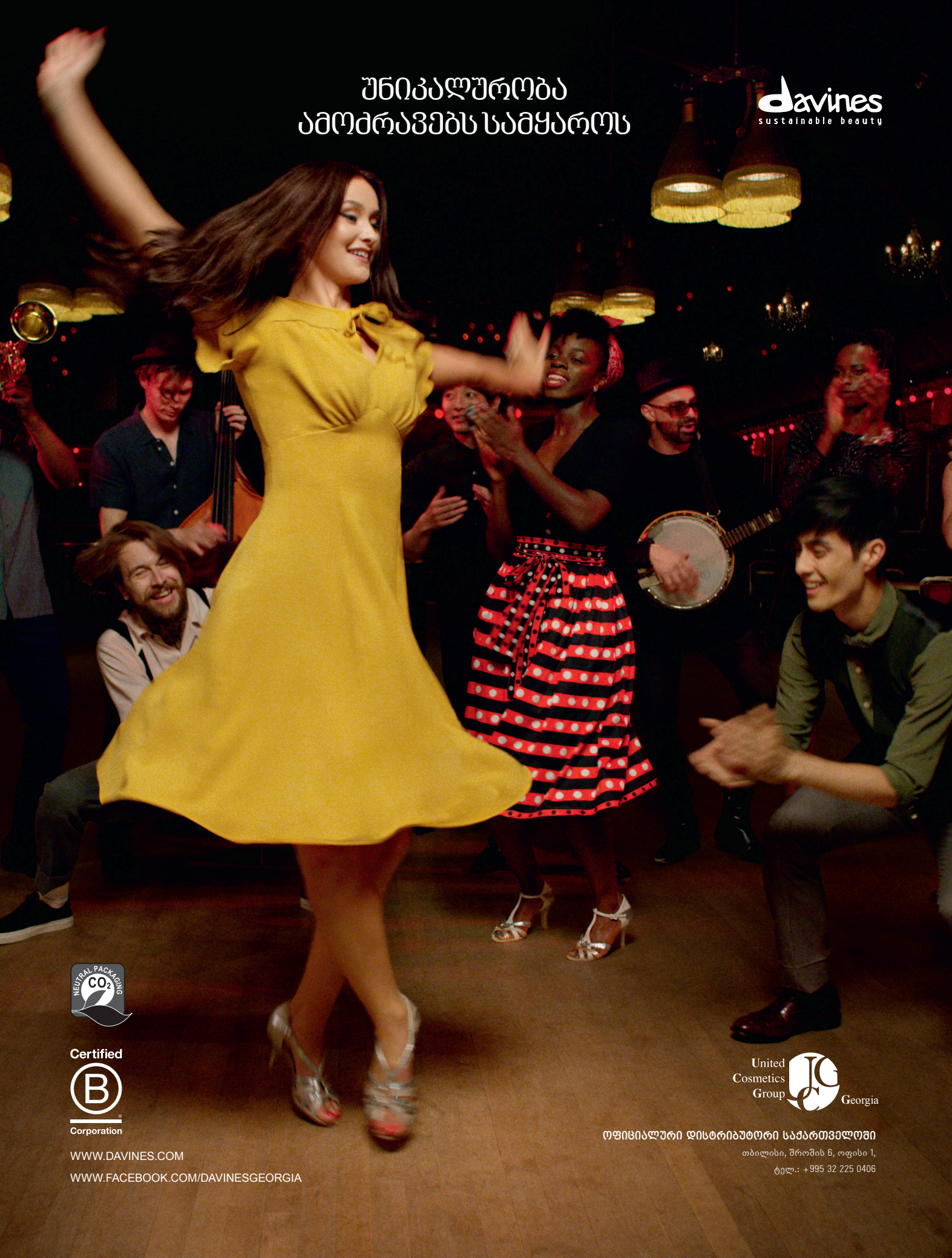


წყარო: NBS, IFC



# უნიკალურობა ამოძრავებს სამყაროს

**davines**  
sustainable beauty



[WWW.DAVINES.COM](http://WWW.DAVINES.COM)

[WWW.FACEBOOK.COM/DAVINESGEORGIA](http://WWW.FACEBOOK.COM/DAVINESGEORGIA)



თფიციალური დისტრიბუტორი საქართველოში

თბილისი, შრომის 6, ოფისი 1,  
ტელ.: +995 32 225 0406



# ანაკლია და საქართველოს ადგილი „ახალი აბრეშუმის სავაჭრო გზაზე“

**ა**ნაკლიის ადგილმდებარეობის მნიშვნელობა მრავალი საუკუნის განმავლობაში იყო ცნობილი. ჯერ კიდევ ანტიკურ პერიოდში ძველი ბერძნები იყენებდნენ თანამედროვე ანაკლიის ტერიტორიას (სახელწოდება „ანაკლია“ ისტორიის ახალი პერიოდიდან იღებს სათავეს) მცირე აზიის ქალაქებში ხე-ტყის გადასაზიდად.

შუა საუკუნეებში საქართველოს საგარეო პოლიტიკური კურსი ძირითადად სამხრეთით - სომხეთისა და შირვანისკენ (თანამედროვე აზერბაიჯანი) იყო მიმართული. წერილობით წყაროებში შემორჩენილი მწირი ინფორმაციის თანახმად, შავი ზღვის მიმართულებას ნაკლები ყურადღება ეთმობოდა. მხოლოდ XVII საუკუნიდან მოგვეპოვება მრავალი ცნობა ხელსაყრელი საპორტო ადგილის შესახებ, რომელიც უკვე „ანაკლიად“ მოიხსენიება.

აღსანიშნავია, რომ ანაკლიის საპორტო აქტივობა დაემთხვა დასავლეთ საქართველოში საქალაქო ცხოვრების ზოგად დაცემა-დაქვეითებას, რაც 1490 წელს საქართველოს დაშლას მოჰყვა. XVII საუკუნეში ქუთაისის შემდეგ ჩხარი, ჩიხორი, რუხი, ფოთი და ანაკლია ეკონომიკური საქმიანობის წერტილებად გადაიქცა.

სამეგრელოს სამთავროს მცხოვრებლები სწორედ ანაკლიის მეშვეობით იღებდნენ იმ ნივთებს, რომლებსაც მცირე აზიისა და ყირიმის ქალაქებში აწარმოებდნენ. ასევე ცნობილია, რომ ანაკლიაში გემები კონსტანტინოპოლიდანაც კი ჩამოდიოდნენ. თურქებს ანაკლიაში საბნები, თურქული ტყავი, უნაგირები, ცხენის მოკაზმულობა, შვილდ-ისარი, შალი, რკინა, ქვაბები, მატყლი, შეღებილი და სახეებიანი ტილოები, დამარილებული თევზი და ა. შ. ჩამოჰქონდათ, უკან დაბრუნებისას კი ანაკლიაში გემებს თაფლით, აბრეშუმით, ტყავითა და სელის თესლით ავსებდნენ. ასევე ყიდულობდნენ და მიჰქონდათ ხე-ტყის მასალა.

თუმცა ვაჭრობას ანაკლიაში, რომელზეც ინფორმაცია უცხოელი მგზავრების ნაშრომებში მოგვეპოვება, იმ სასურველი მასშტაბებისთვის არ მიუღწევია, რაც მსხვილი სავაჭრო გზებისთვის იყო დამახასიათებელი.

უცხოელებისთვის ანაკლიაში ყველაზე ღირებულ „საგანს“ საქართველოს ტერიტორიიდან მომდინარე მონები წარმოადგენდნენ. ასე, ფრანგი მოგზაურისა და ვაჭრის, ჟან შარდენის 1672-1673 წლებით დათარიღებული ინფორმაციის მიხედვით ვიგებთ, რომ: „ანაკლია სოფელია, რომელიც ზღვიდან ორი მილით არის დაცილებული. ეს ყველაზე მნიშვნელოვანი ადგილია სამეგრელოში. აქ

ასამდე სახლია, რომლებიც იმდენად შორიშორსაა ერთმანეთისაგან, რომ პირველი სახლიდან ბოლო სახლამდე მანძილი ორ მილს შეადგენს. ამ სოფელში ყოველთვის არიან ტყვეების შემსყიდველი თურქები და ნავენი, რომლითაც ისინი მიჰყავთ“.

მოგვიანებით, XVIII საუკუნის პირველ მეოთხედში, ოსმალებმა ფოთში სამხედრო რაზმი განამწესეს და მას შავი ზღვის აღმოსავლეთ სანაპიროს გამგებლობა დააკისრეს. 1725 წელს ოსმალებმა დაანგრეს რუხის ციხე და მისი ქვებით გაამაგრეს ანაკლია, რომლის მეშვეობითაც ზღვის კონტროლი უნდა განეხორციელებინათ.

ანაკლიის ხელსაყრელი ადგილმდებარეობის გამოყენების აუცილებლობა საბჭოთა საქართველოს მთავრობამაც გააცნობიერა. 1980-იანი წლების დასაწყისით თარიღდება პროფესორ არჩილ კიკნაძისა და არქიტექტორ გიორგი მეტრეველის ანაკლიის პორტის პროექტი, რომლის მხარდაჭერითაც 1986 წელს „საქნაპირდაცვის“ სამსახურმა ხელისუფლებას რეკომენდაცია გაუწია ანაკლიის აშენებაზე. მეტიც, სამეცნიერო დასკვნის თანახმად, ანაკლია საქართველოს სანაპიროზე ღრმაწყლოვანი პორტის მშენებლობისთვის საუკეთესო ადგილს წარმოადგენდა.

მართალია, აღნიშნული მცდელობა წარუმატებლად დასრულდა, ანაკლიის აშენებაზე უკვე 1990-იან წლებში დამოუკიდებელმა საქართველომ დაიწყო ფიქრი. მაგალითად, იგეგმებოდა ანაკლიაში, ბათუმის პარალელურად, ნავთობტერმინალის მშენებლობა.

ანაკლიაში პორტის აშენების კიდევ ერთი მცდელობა ჰქონდა ისრაელის მეწარმეთა ჯგუფს, როდესაც 1997 წელს მათ ამ პროექტით საქართველოს ტრანსპორტის სამინისტროს მიმართეს.

შემდეგ, 1998-1999 წლებში, ქართულ-უკრაინულმა კონსორციუმმა, „ვერისმა“, ახალი გეგმა წარადგინა. მცდელობები ასევე 2000 და 2001 წლებშიც იყო, როდესაც საერთაშორისო ტენდერები ორჯერ გამოცხადდა, თუმცა იმდროინდელი საქართველოს არასტაბილური შიდაპოლიტიკური მდგომარეობის გამო ამ პროექტებს განხორციელება არ ეწერა.

2002 წელს ანაკლიის მშენებლობის კიდევ ერთი პროექტი შემუშავდა. 2010 წელს ანაკლიის პორტის პროექტი უკვე „ლაზიკის“ სახელწოდებით იყო წარმოდგენილი.

ამრიგად, ანაკლიის პორტის მშენებლობის იდეას ღრმა ისტორიული ფესვები აქვს. უძველესი დროიდან თანამედროვე ანაკლიის ადგილმდებარეობა კარგად იყო ცნობილი და მრავალი უცხო ძალა თუ ქართული მთავრობა ცდილობდა სამეგრელოს ამ ტერიტორიაზე საპორტო ინფრასტრუქტურის განვითარებას.

ანაკლიის პორტის აშენების ბოლო პროექტი 2016 წელს იქნა

წარმოდგენილი. წინა პროექტებისგან განსხვავებით, დღეს ანაკლიაში ღრმაწყლოვანი პორტის აშენებას და მის შემდგომ ეფექტიანობას ხელს უწყობს ევრაზიის კონტინენტზე მიმდინარე გეოპოლიტიკური ძვრები.

მათ შორისაა კასპიის-შავიზღვისპირეთის ეკონომიკური დაახლოება ახლად შექმნილი სარკინიგზო და საგზაო მაგისტრალების მეშვეობით. მაგალითისთვის, 2017 წელს გახსნილი ბაქო-თბილისი-ყარსის რკინიგზა, მიუხედავად იმისა, რომ არ გადის ანაკლიასთან ახლოს, ქმნის შესაფერის ინფრასტრუქტურულ გარემოს მომავალში ამ არტერიიდან ანაკლიამდე ტვირთის გადასაზიდვად. სხვა სიტყვებით, ანაკლიას აქვს პოტენციალი, საქართველოს დაუბრუნოს იმ დერეფნის ფუნქცია, რომელიც პოტენციურად ცენტრალური აზიის ქვეყნების 160-მილიონიანი მოსახლეობისთვის ევროპიდან პროდუქციის მიღებისთვის შეიძლება იყოს გამოყენებული.

2016 გეგმის მიხედვით, ინფრასტრუქტურული ინვესტიცია მიზნად ისახავს ანაკლიაში ღრმაწყლოვანი პორტის აშენებას, რაც ანაკლიაზე გამავალი ჩინეთიდან ევროპამდე უმოკლესი საავტომობილო გზის გაყვანას გულისხმობს (მანძილის დაფარვა ერთი თვის ნაცვლად ათ დღეში იქნება შესაძლებელი). საყურადღებოა, რომ ამ პროექტს ევროკავშირი უჭერს მხარს. ევროკომისიის დოკუმენტში ტრანსევროპული სატრანსპორტო ქსელის განვითარების შესახებ ნათქვამია, რომ ნავსადგურის განვითარების მეორე ფაზის დასაფინანსებლად 233 მილიონი ევროა გამოყოფილი. ანაკლიის პორტი დიდი სიმძლავრის პანამაქსის ტიპის ხომალდების მიღებასა და ყოველწლიურად 100 მილიონ ტონამდე ტვირთის გატარებას შეძლებს. ანაკლიის გახსნისთანავე ტვირთების ტრანზიტი საქართველოს გავლით საგრძნობლად გაიზრდება და ანაკლიის პორტს შეუქმნის წინაპირობას, იქცეს ერთ-ერთ მნიშვნელოვან რგოლად ჩინეთის პროექტში - „ერთი სარტყელი, ერთი გზა“.

## ევრაზიული გეოპოლიტიკური პროცესები და ანაკლია

უფრო გლობალური ხასიათის გეოპოლიტიკურ ძვრებს უნდა მივაკუთვნოთ ჩინეთის მიერ 2013 წელს გამოცხადებული ინიციატივა „ერთი სარტყელი, ერთი გზა“. თავდაპირველად, როგორც მოსალოდნელი იყო, ქართველი პოლიტიკოსები და ანალიტიკოსები დიდი ენთუზიაზმით შეხვდნენ ამ ინიციატივას, რადგან მასში ნათლად ხედავდნენ საქართველოსა და ზოგადად სამხრეთ კავკასიის ეკონომიკური დერეფნის გახსნის შესაძლებლობას.

ნაკლებად ითქვა, რომ „ერთი სარტყელი, ერთი გზა“ ფაქტობრივად არ მოიცავდა სამხრეთ კავკასიის მარშრუტს მის მთავარ ექვს სავაჭრო დერეფანს შორის. მართლაც, რუსული, ცენტრალური აზიისა და ირანულ/პაკისტანური მარშრუტები გაცილებით ეფექტიანია (გეოგრაფიული ბარიერების სიმცირის გამო) და ეკონომიკური მასშტაბებით ბევრად უფრო დიდია, ვიდრე სამხრეთ კავკასიის მიმართულება. სწორედ ამის გამო დღეს ბევრი ანალიტიკოსი სკეპტიკურად უყურებს საქართველოს ადგილს ჩინურ პროექტში.



მიუხედავად იმისა, რომ სამხრეთ კავკასიის დერეფანი არ არის წარმოდგენილი ჩინური პროექტის მარშრუტებს შორის, მკვლევრები ერთ მნიშვნელოვან ფაქტორს არ აქცევდნენ ყურადღებას: „ერთი სარტყელი, ერთი გზა“ არ არის სტატიკური გეგმა - ის მუდმივად იცვლება. პასუხობს რა მრავალ ახალ პრობლემას, პროექტი პერმანენტულ ევოლუციას განიცდის, რადგან ვითარება იმ ექვს სხვადასხვა ეკონომიკურ დერეფანში მკვეთრად ცვალებადია. მცირე არასტაბილურ ვითარებას შეუძლია, დერეფნის მიმართულების გადასინჯვა გამოიწვიოს.

მაგრამ პოტენციური საფრთხეების გარდა, „ერთი სარტყელი, ერთი გზის“ ცვალებადობა ასევე შეიძლება იყოს გამოწვეული ახალი შესაძლებლობებით: უკეთესი გეოგრაფიული დერეფნების გახსნა, ამა თუ იმ ქვეყანაში უსაფრთხოების ან ეკონომიკური (ინფრასტრუქტურული) მდგომარეობის გამოსწორება და ა. შ.





ჯონ ლოკი

ანაკლიის პორტის პროექტი სწორედ ასეთ შესაძლებლობას წარმოადგენს როგორც საქართველოსთვის, ასევე ჩინეთისთვის. დასავლეთ საქართველოში ინფრასტრუქტურის გაუმჯობესება და ღრმაწყლოვანი პორტის აშენება, დიდი ალბათობით, იქნება ის გარდამტეხი მომენტი, როდესაც სამხრეთ კავკასიის დერეფანი, კერძოდ კი საქართველო, გადაიქცევა „ერთი სარტყელი, ერთი გზის“ მნიშვნელოვან მოთამაშედ.

თუმცა აქვე ისიც უნდა ითქვას, რომ საქართველოს (კერძოდ კი ანაკლიას) არ უნდა ჰქონდეს პრეტენზია, ჩინური პროექტის ერთ-ერთი დერეფანი გახდეს. ჩვენ აქ უფრო ვსაუბრობთ ანაკლიაზე იმ უზარმაზარი ტვირთის რაოდენობის ნაწილის გატარებაზე, რაც ყოველწლიურად ჩინეთსა და ევროპას შორის იცვლება.

ალბათ, ჩინეთისგან საქართველოსადმი გაზრდილი ყურადღების კარგი მაგალითია ჩინეთის საგარეო საქმეთა მინისტრის მიერ (თითქმის 23 წლის განმავლობაში) ამ წლის მასში პირველი ოფიციალური ვიზიტი საქართველოში. საინტერესოა, რომ ვიზიტი დაემთხვა იმ დაძაბულობას, რომელიც იმ მომენტში იყო ანაკლიის პორტის გარშემო (აშშ-სა და ევროპის ქვეყნებმა თავიანთი შემფოთება გამოთქვეს პროექტის პოტენციური განუხორციელებლობის

თაობაზე).

თუმცა არის მნიშვნელოვანი დაბრკოლებებიც. მაგალითად, 2019 წელმა ნათლად აჩვენა ერთი რამ: ანაკლიის პორტი ნელ-ნელა გადაიქცა ევრაზიაში აშშ-სა და ჩინეთს შორის მიმდინარე გეოპოლიტიკური ბრძოლის ნაწილად. ვაშინგტონის სტრატეგიულ ინტერესებში შედის ჩინეთის მიერ მნიშვნელოვანი პორტების, გზებისა და სხვა ინფრასტრუქტურის ხელში ჩაგდებას საფრთხის შეზღუდვა. ანაკლიის პორტი სწორედ ამ პარადიგმაში შედის, რადგან თავდაპირველად ღრმაწყლოვანი პორტის აშენებისთვის ერთ-ერთი რეალური კანდიდატი ჩინური კომპანია იყო. ამერიკული კომპანიების გამარჯვება არ შეიძლება იყოს შემთხვევითი. მეტიც, როდესაც მასში თბილისს ჩინეთის საგარეო საქმეთა მინისტრი ეწვია, რამდენიმე დღის შემდეგ ამერიკის სახელმწიფო მდივანმა, მაიკ პომპეომ, ანაკლიის პორტის თაობაზე ნათელი გზავნილი გააჟღერა: „პროექტი გაზრდის საქართველოს ურთიერთობას თავისუფალ ეკონომიკებთან და თავიდან აარიდებს საქართველოს რუსეთისა და ჩინეთის ეკონომიკის ზეგავლენას. მათ კეთილი სურვილები არ ამოძრავებთ“.

რუსეთის ხსენება საქართველოსთან მიმართებით არ უნდა იყოს გასაკვირი (მოსკოვმა 2019 წელს კერძო სრუტეში ტამანის ღრმაწყლოვანი პორტის აშენება გამოაცხადა), მაგრამ ჩინეთის ხსენება საქართველოს კონტექსტში გარკვეულ სიხალეს წარმოადგენდა. სხვა სიტყვებით, აშშ-მ გამოთქვა განზრახვა, ლიდერი ყოფილიყო ანაკლიის პროექტში. ვაშინგტონი პორტს უყურებს ევრაზიაში ჩინეთის წინააღმდეგ მიმდინარე ბრძოლის პერსპექტივიდან. ჩინეთი დაინტერესებულია პორტებით, რკინიგზით და სხვა მნიშვნელოვანი ინფრასტრუქტურით მთელ მსოფლიოში და, ბუნებრივია, რომ პეკინის ყურადღების ცენტრში ანაკლიაც მოხვდა.

ამრიგად, აშშ შეეცდებოდა, ხელი შეუშალოს ჩინეთის ქმედებებს, სადაც ეს შესაძლებელია და, როგორც ჩანს, ანაკლია

ერთ-ერთი ასეთი წერტილი გახდა. ეს, რასაკვირველია, ქმნის სირთულეებს საქართველოსთვის, რომელსაც ზოგადად სჭირდება ჩინური ინვესტიციები. მეტიც, თბილისში ჩინეთს უკვე განიხილავენ როგორც ქვეყანას, რომელიც თავისი ეკონომიკური და მზარდი სამხედრო ძალის გამო, შეძლებს მომავალში დადებითი როლი შეასრულოს საქართველოსთვის, კერძოდ კი სამხრეთ კავკასიაში/ შავი ზღვისპირეთში რუსეთის გეოპოლიტიკური ამბიციები შეზღუდოს.

სხვა სიტყვებით, ანაკლიის პორტის წარმატებული განხორციელება პირდაპირ კავშირში იქნება საქართველოს უსაფრთხოებასთან. რაც უფრო დიდი იქნება საქართველოს ეკონომიკით დაინტერესებული ობიექტის - ნავთობსადენი, პორტი და ა. შ. - გაცვანა/აშენება, რაც, ერთი მხრივ, დიდი სახელმწიფოების ინტერესებში შედის, მეორე მხრივ კი საქართველოში სტაბილურობისა და უსაფრთხოების ხარისხს აამაღლებს.

ამრიგად, ანაკლიის ღრმაწყლოვანი პორტი ქვეყნის უსაფრთხოების შემდგომი განვითარებისთვის მნიშვნელოვან წერტილს წარმოადგენს და საქართველოსთვის ერთგვარ *modus vivendi*-ს როლს შეასრულებს. ანაკლიის პორტი საქართველოს უსაფრთხოებისკენ გადადგმული მნიშვნელოვანი ნაბიჯია.

ანაკლიის ღრმაწყლოვანი პორტი ხელს შეუწყობს საქართველოს, დაუბრუნდეს იმ ძველ აბრეშუმის გზას, ან აბრეშუმის გზებს, როგორც დღეს მას მეცნიერები უწოდებენ, რომელიც უძველესი სავაჭრო მარშრუტი იყო და აღმოსავლეთ ჩინეთიდან ძველი/შუა საუკუნეების პერიოდის (რომის/ბიზანტიის იმპერია, სასანიანთა ირანი, არაბთა სახალიფო და სხვ.) მიემართებოდა სხვადასხვა მიმართულებით ევრაზიაში არსებულ ძირითად ბაზრებამდე.

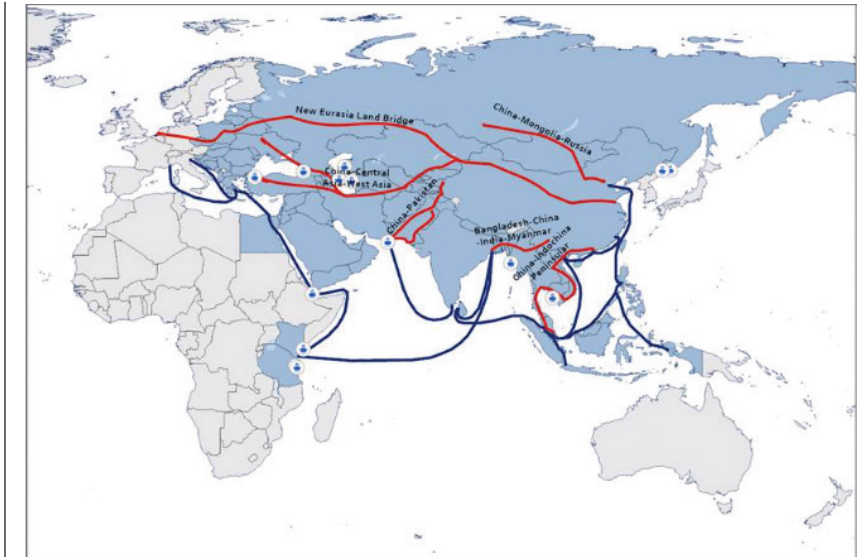
## ათასწლეულის შესაძლებლობა

საქართველოში ფართოდ არის გავრცელებული მოსაზრება, რომ ქვეყანა ძველდროს თუ შუა საუკუნეებში ყოველთვის იყო აბრეშუმის სავაჭრო გზ(ებ)ის განუყოფელი ნაწილი. რეალურად საქმე კი უფრო რთულად იყო. გიორგი III და მისი ქალიშვილი თამარ მეფე გახლდნენ ბოლო მეფეები, რომლებმაც წარმატებით განახორციელეს სავაჭრო გზებზე გასვლა, მათი დაკავება და იქიდან დიდი შემოსავლის მიღება. თუმცა დაახლოებით XIII საუკუნის შუა ნახევრიდან საქართველოს მეფეებმა აბრეშუმის სავაჭრო გზებზე კონტროლი დაკარგეს. ქვეყანა საუკუნეების განმავლობაში გამოთიშული იყო საკვანძო სავაჭრო პროექტებს და არ იქნება გადაჭარბება, რომ ვიფიქროთ შემდეგი: საქართველოს XX საუკუნის ბოლომდე - საბჭოთა კავშირის დაშლამდე - მსხვილ სავაჭრო გზებზე დაბრუნების შესაძლებლობა არ გააჩნდა.

1990-იან და 2000-იან წლებში გაყვანილმა გზებმა, ნავთობსადენებმა და ა. შ. ხელი შეუწყო საქართველოს, ენერჯეტიკულ ტრანზიტულ დერეფანად იქცეს კასპიის რეგიონიდან და ცენტრალური აზიიდან ევროპამდე მიმავალ გზაზე.

ჩინეთის ინიციატივა „ერთი სარტყელი, ერთი გზა“ კი საქართველოს რეგიონული სავაჭრო გზების განუყოფელ ნაწილად გადაქცევაში უწყობს ხელს. არ იქნება გადაჭარბება თუ ვიტყვით, რომ თამარის ეპოქიდან მოყოლებული, საქართველოს კიდევ ერთხელ გაუჩნდა ხელსაყრელი გეოპოლიტიკური ვითარება, როდესაც ის აღმოსავლეთსა (ჩინეთი) და დასავლეთს (ევროპა) შორის სავაჭრო ტრანზიტულ ქვეყნად შეიძლება გადაიქცეს. ამ მხრივ კი საქართველოსთვის ანაკლიის ღრმაწყლოვანი პორტის წარმატებული დასრულება ძალზე მნიშვნელოვანია.

ამრიგად, ანაკლია საქართველოს ე. წ. „აბრეშუმის სავაჭრო გზებზე“ დაბრუნე-



„ერთი გზა, ერთი სარტყელი“ საქართველოში



„ერთი გზა, ერთი სარტყელი“ საქართველოს გარეშე

ბას შეუწყობს ხელს. მრავალი წარუმატებელი მცდელობისგან განსხვავებით, დღეს ანაკლიის პორტის აშენებისთვის ბევრად განსხვავებული, უკეთესი გეოპოლიტიკური ვითარება არსებობს.

უდავოა, რომ ჩინეთისა და აშშ-ის განსხვავებული ხედვა ანაკლიაზე, ისევე როგორც საქართველოს შიდაპოლიტიკუ-

რი პრობლემები, გაართულებს ანაკლიის პროექტის განხორციელებას. თუმცა ვაშინგტონისა და პეკინის ინტერესებმა შეიძლება ერთგვარი კატალიზატორის როლიც შეასრულოს. მაგალითად, ჩინეთთან წინააღმდეგობამ აიძულეს ვაშინგტონი, დადებითი როლი შეასრულოს პორტის აშენებაში. **F**



# A CENTURY AHEAD



**3**ერც გეტყვით და ვერც მოგვყები ამბავს, თუ როგორ ამოგყავი თავი საფრანგეთის ერთ არაჩვეულებრივ ქალაქში. მისი ლეგენდარული ისტორია დასაბამს ძველი რომაელებისაგან იღებს, რომლებიც ქალაქებს ცნობილი პიროვნებების სახელებს არქმევდნენ. ჩემი მასპინძელი ქალაქის პრეფექტი ჯერ კიდევ რომის ეპოქაში სახელად კონიუ (Cognu) გახლდათ და ამ ქალაქის თავდაპირველი სახელიც სწორედ კონიუს ქალაქი (Cognu-Acum) იყო. შემდგომში, ჩემთვის უცნობი მიზეზებით, ქალაქს სახელი შეუცვალეს და მას კონიაკი (Cognac) ეწოდა. და ასეა დღემდე, მოყოლებული XVI საუკუნიდან, ვიდრე ამ მიდამოებში დამკვიდრდებოდა მსოფლიოში ცნობილი ღვინოებისა და შამპანურების ნაირსახეობები, რომლებზეც მოთხოვნა იმდენად დიდი იყო, რომ ამ არემარეს ჰოლანდიური სავაჭრო გემები შემოეჩვივნენ - სწორედ ღვინოსა და სხვადასხვა სასმელს აკითხავდნენ. ასე იქცა ეს მხარე და მთელი საფრანგეთი ევროპაში ალკოჰოლის წარმოების მექად და, შესაბამისად, უმსხვილეს ექსპორტიორადაც.

ლეგენდის მიხედვით, კონიაკი განსაკუთრებულად პოპულარული ლუი XIV-ის მიერ პერსონალური დაჭაშნიკებისა და შეფასების შემდეგ გახდა. აღმოჩნდა, რომ შეფასება მაღალი მისცა და დააფასა კიდევ, რადგან სამეფო კარზე ამის შემდეგ სასმელს სანახევროდ წყლით გაზავებულს და მცირე დოზით რეგულარულად შეექცეოდნენ. ამ ისტორიას ჩემგან მოკითხული თითქმის ყველა წყარო ადასტურებს, მაგრამ ჩემი მოგზაურობა საფრანგეთის ქალაქ კონიაკში კიდევ უფრო ადრინდელ პერიოდს და ისტორიას უკავშირდება. მასპინძლებშიც გაგვიმართლა - ეს Rémy Martin-ი და მისი გამორჩეული ბრენდი Louis XIII გახლავთ. მათ გადაწყვიტეს, რომ საფრანგეთისა და ამ სასმელისადმი ჩემი სიყვარული სრულიად უპირობო აქციონ. და მათ ეს გამოუვიდათ.

მცირე ისტორიულ ექსკურსს შემოვთავაზებთ, რომელიც Rémy Martin-ის ოჯახისა და საქმის განუყოფელ და საამაყო ნაწილს წარმოადგენს: ჩვენი მასპინძლები კონიაკის ამ რეგიონში სწორედ ლუი XIII დროს დასახლდნენ. ჰოდა, რა გასაკვირია, რომ Rémy Martin-ის სახლის ერთ-ერთი გამორჩეული ბრენდი ამ მეფის სახელს ატარებს.

რემი მარტენის ოჯახის ისტორიაც აქედან იღებს დასაბამს. Louis XIII de Rémy Martin 1724



წელს დაარსდა. თაობებით მევენახე-მეღვინე რემი მარტენი წარმოშობით შარანტიდან გახლდათ. ცნობილი ფაქტია, რომ მიუხედავად კანონით შეზღუდვებისა, ლუი XV-მა პირადად მისცა ნებართვა, შთამომავლობით მეღვინეებისა და მევენახეების - მარტენების ოჯახს ვაზის ახალი ჯიშების დარგვა-კულტივირება დაეწყო.

კომპანიას, ცხადია, ჰყავს მმართველები, მენეჯერები, დირექტორები, ბრენდსა და კომუნიკაციებზე მომუშავე უამრავი პროფესიონალი მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყნიდან, თუმცა ფრიად გამაოცა იმის გაგებამ, რომ კომპანიაში უმნიშვნელოვანესი პოზიცია ჩვენებურად მთავარ ტექნოლოგებს, ფრანგულად კი მარნის გამგეებს, კუპაჟის ოსტატებს უკავიათ. გამორჩეულად დაფასებული და ავტორიტეტული ხალხია მთელი საფრანგე-





**დომინიკ ერარ  
დუბრუილი**

თის მასშტაბით. ჩვენს ჯგუფს, რომელიც მსოფლიოს რამდენიმე გავლენიან მედიკორგანიზაციას წარმოვადგენდით, გაგვიმართლა. მოქმედი მთავარი ტექნოლოგის, ბატისტ ლუაზოს გარდა, რომელიც კონიაკში სამდღიანი სტუმრობისას გვერდიდან არ მოგვშორებია, მისი წინამორბედიც პერიოდულად გვიერთდებოდა სხვადასხვა ისტორიისა და გამოცდილების გასაზიარებლად. ეს ლეგენდარული პიერეტ ტრიშე, მსოფლიოში პირველი ქალბატონი მარნის გამგე (ტექნოლოგი) გახლდათ, რომელიც რემი მარტენის სახლის ამ მიმართულებას 11 წლის განმავლობაში უძღვებოდა. ახლაც ამ კომპანიაში რჩება მის ერთგულ მრჩეველად და ნაწილად. ბატისტ ლუაზოც თავს კომფორტულად და მყარად გრძნობს - ზურგს საკუთარი ცოდნა, ავტორიტეტი და კოლეგების ფასდაუდებელი გამოცდილება უმაგრებს. Forbes-ი ბატისტს კონიაკის ყველა დროის ყველაზე ახალგაზრდა cellar master-ად მოიხსენიებს, არადა, Rémy Martin-ს რიგით ტექნოლოგად და ინჟინრად სულ რაღაც 2007 წელს შეუერთდა, და სწორედ ქალბატონი ტრიშეს დამსახურებაა ყველა იმ თვისებისა და უნარების დამკვიდრება, რაც რამდენიმე წელიწადში მსოფლიოში გამორჩეულად

ავტორიტეტული კომპანიის მთავარ პერსონად მისი არჩევის საფუძველად იქცა. თავადაც ხშირად უყვარს აღნიშვნა: I matured at Rémy Martin.

მათგან შევითქვით ამ ჯადოსნური სითხის მუხის კასრებში მოთავსების ისტორიაც და თითქმის ყველა საიდუმლო, რაც იდუმალეზით მოცულ კონიაკს და კონკრეტულად Lous XIII-ს მსოფლიოში ერთ-ერთ ყველაზე ძვირად ღირებულ ბრენდად აქცევს. ვიდრე Rémy Martin-ის სახლს ვეწვეოდი საფრანგეთში, ჯერ თბილისში და შემდეგ პარიზში გავაგრძელე მასპინძელი კომპანიის შესახებ სხვადასხვა მასალის მოკვლევა სხვადასხვა წყაროში (მგონი, ერთ-ერთი ვიკიპედიაც იყო) და მოპოვებული ცნობით შოკირებული ვიყავი: ბრენდის საფასო სეგმენტიდან გამომდინარე, 700 მილიგრამის ბოთლის ფასი შეიძლება 4000 დოლარსაც აღემატებოდეს. იმასაც ვიზარებდი წარსული ცოდნიდან და ინფორმაციებიდან, რომ საუბარია ბრენდზე და სასმელზე, რომელსაც მიირთმევდა მეფე გეორგ VI და დედოფალი ელიზაბეტი, ამ სასმელით აღფრთოვანებას არ მაღავდა დიდი პოლიტიკოსი და კონიაკის ერთ-ერთი გამორჩეული გურმანი უინსტონ ჩერჩილი. ცნობილი ფაქტია, რომ შარლ დე გოლმა სწორედ ამ სასმელით, Lous XIII-ით აღნიშნა 1944 წელს საფრანგეთის გათავისუფლება ფაშიზმისგან.

თუმცა, არ გამომჩრჩეს: მუხის კასრები, სადაც სასმელს ათავსებენ, კიდევ ცალკე სამყარო და მოგზაურობა აღმოჩნდა. მართალია, წინ უამრავი აღმოჩენა მელოდა, მაგრამ მუხის ასწლოვანი ტყის მონახულებამ და ადგილზე ჩატარებულმა მასტერკლასმა ყველა მოლოდინს გადააჭარბა. მასპინძლებმა ადგილზე დაგვახვედრეს 1870 წელს გამოცემული ტყის მართვის სახელმძღვანელო. ტყის მოვლის აქ გაწერილ წესებს სწორედ ამ წლიდან მოყოლებული ზედმიწევნით იცავენ. მუხის ასეთი ტყის გაშენებას (ფოტოზე), სადაც Rémy Martin-ის მმართველმა პარტნიორმა, მენჯემენტმა, ტექნოლოგებმა და გუნდმა მედიას უმასპინძლეს, მინიმუმ 200 წელიწადი სჭირდება. ამიტომაც კომპანია საკუთარი სოციალური და სამოქალაქო პასუხისმგებლობის ფარგლებში მუდმივად თანამშრომლობს საფრანგეთის გარემოს დაცვის საჯარო სამსახურებთან, რომლებმაც შესაბამისი მასტერკლასი ამ მიმართულებაზეც გაგვიზიარეს. სტუმრებმაც შევითანეთ მოკრძალებული წვლილი მუხის 40 ნერგის დარგვით. ჩვენი მასპინძლები Rémy Martin-დან კი ჩვენთვის მოწყობილ სახელდასხელო მდელოს კიდევ რამდენიმე ასეულ ძირ მუხას შემატებენ და ახალი ტყის გაშენებას დაუდებენ საფუძველს.

უნდა ითქვას, რომ კასრების ისტორია ტყეში



ბატისტ ლუაზო და პიერეტ ტრიშე

იწყება, სადაც უამრავი კრიტერიუმის გათვალისწინებით, სხვადასხვა ინსოლაციური დაკვირვებისა თუ კვლევის შემდეგ საგულდაგულოდ ირჩევა მუხის ის მომავალი ხე, რომელიც ასწლოვან საკონიაკე მარადისობაში ინაცვლებს. საწარმოო პროცესის ეს ნაწილიც ნამდვილი ხელოვნებაა...

შედარებითი მოცალოების ჟამს ჩვენს მასპინძლებს სხვადასხვა კითხვით ვავსებდი და ერთ-ერთი იყო: ვინ არის თქვენი სახლის კონკურენტი ან რა არის ამ ბრენდის (LOUIS XIII) კონკურენტული უპირატესობა? ლუი დიუ პლესისგან ვიღებ პასუხს, რომ ამ სასმელის ბრენდის კონკურენტებად შეიძლება მოიაზრო მხოლოდ დიორი, შანელი, გნებავთ - ერმესი. მაგრამ ამ სეგმენტში (ღვინო-კონიაკი) ჩვენ კონკურენტი, უბრალოდ, არ გვყავს. აი ასე, მარტივად და ამბიციურად დამბრუნა პასუხი Louis XIII-ის აღმასრულებელმა დირექტორმა, რომელიც Rémy Martin-ის გუნდის უკლებლივ ყველა სხვა წარმომადგენელთან ერთად არაჩვეულებრივად კომუნიციურებად სტუმრებთან, რომლებიც, როგორც უკვე ვახსენე, მსოფლიოს ოცზე მეტი სხვადასხვა ქვეყნიდან ვიყავით წარმოდგენილნი. საოცრად უშუალო მასპინძელი და მოსაუბრე გამოდგა მადამ დომინიკი (Dominique Hériard

Dubreuil), რომელიც Rémy Martin-ის დირექტორატს ხელმძღვანელობს და კომპანიის მეპატრონე ოჯახს წარმოადგენს. არ ველოდი, თუ მასპინძლებს შორის იქნებოდა ქალბატონი დაბრუილი, რომელიც მსოფლიოს ერთ-ერთ ყველაზე გავლენიან ქალბატონადაც იყო დასახელებული.

თავად ბრენდიც ამ გარემოში სრულიად განსხვავებულად პოზიციონირებს მსოფლიო მასშტაბით, იდეაში როგორც კლასიკური გლობალური ბრენდი, რომელიც ადვილს იმკვიდრებს ყველგან, სადაც ამ ელიტური ბრენდისადმი პატივისცემა, სიყვარული და ღლიალობა იგრძნობა. ის კონიაკის ინდუსტრიისა და მთელი ეპოქის მიღმაა, და მათი მოტოც წშირად "Think a century ahead" არის. ამას მოგვიწოდებს და მანამდე თავად ამკვიდრებს Louis XIII. ამიტომაც არ შედიან კონკურენციაში სხვა ღვინოებთან ან კონიაკთან. ვის მიიჩნევენ კონკურენტად, ზევით წაიკითხავთ.

ჰოდა, მთავარი, რაც ბოლოსთვის მოვიტოვე. კი არ მოვიტოვე, იდეაში წამოვიღე კონიაკიდან, საფრანგეთის ამ არაჩვეულებრივი ქალაქიდან. სამდღიანმა სტუმრობამ Rémy Martin-ის სახლში დამიდარსტურა, რომ: It is not about the volume, it's all about values. **F**



# ასე გამოიყურება ჩვენი გამოცემები 2019 წელს

Forbes Georgia წელსაც გაგაცნობთ სიახლეებს, რეიტინგებს ქართული კომპანიებისა და მათი შემოსავლების შესახებ, მოგიყვებით სახელოვანი და დამწყები ბიზნესლიდერების ისტორიებს. ჩვენს გეგმაშია, რომ 2020 წელს პირველად საქართველოს ისტორიაში შემოგთავაზოთ საქართველოს ყველაზე მდიდარი მოქალაქეების რეიტინგი.

**ბედნიერ დღესასწაულებსა და წარმატებულ ახალ წელს გისურვებთ!**

