

მარტი, 2020

Forbes

GEORGIA



ახალი სუნთქვა

ეჯაილ-ტრანსფორმაცია; ახალი ლიცენზია საზღვარგარეთ;
ციფრული ეკოსისტემების განვითარება - თიბისის ამბიციურ
გეგმებს რისკებისგან **ნინო მასურაშვილი** იცავს.



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 •



50 | CEO

LEADERBOARD

- 8 | ახალი მილიარდერი
- 9 | იყიდა, შეინახე, გაყიდა
- 10 | FORBES-ის სამყარო
- 12 | 30 30-წლამდელები
- 14 | ოცდაათწლამდელთა ხუთეული
- 16 | ტოპ-10 სახელმწიფო ბენდერი

რეიტინგი

20 | ინტერნეტგემოვნების ეროვნული თავისებურებები: საქართველო და მსოფლიო / ავტორი: სანდრო თარხან-მურავი

26 | საქართველოში მოქმედი ნავთობკომპანიების ტოპ-10 / ავტორი: სანდრო თარხან-მურავი

მოსაზრება

28 | დასავლეთის ენერჯეტიკულ ფრონტზე სერიოზული საწესებიბა / ავტორი: ალექსი პეტრიანოვი

30 | საქართველოს ინოვაციების ინტერნაციონალიზაცია / ავტორი: მარიამ ლაშვი

FM

ცირუსი



7.3

citrusfm.live

მალა

heretifm.com
tbilisifm.ge
relaxwebradio.com



60 | კროვილი



42 | ტექნოლოგიები

32 | გარდამტეხი 2020

ავტორი: მირონი პერტაია

სტრატეგია

40 | ქართული ფული და ამერიკული ლობი

ავტორი: შოთა თყეშელაშვილი

ტექნოლოგიები

42 | დღემბრძელობა იმეილს!

ინბოქსი სასიკვდილოდ გაწირეს. დღეს მის მკვდრეთით აღდგო-
მაზე Front-ის ორი დამფუძნებელი მუშაობს – სტარტაპისა, რო-
მელსაც დიდი სახელის მქონე დამფინანსებლები ჰყავს და აქვს
მისია, ძველმოდური იმეილი კვლავ სუპერმოდურად აქციოს.

ავტორი: ალექს კონრადი

დეგრადაციის მეცნიერება

სიბერის ნიშნების პრევენცია



თქონიანალიზური დისტრიბუტორი საქართველოში

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



ფინანსები

46 | დერივატივები: ფინანსური რისკების უკეთ მართვა და ახალი საინვესტიციო შესაძლებლობები

ავტორი: არჩილ მასთვირიძე

CEO

50 | ახალი სუნთქვა

თიბისის რისკების პორტფელი დღეს ნინო მასურაშვილის ხელშია. მისი ამოცანა არა მათი განულება, არამედ - მართვაა.

ავტორი: ელენე კვანციანი

სპეცპროექტი

56 | გადადებული „ახალი“ გალა

ავტორი: ელენე კვანციანი

კროფილი

60 | მარადმწვანე

ტრადიციებისა და ტრენდების შესაშვებით, LVMH-ის ბერნარ არნოს მსოფლიოში ყველაზე მსხვილი ფუფუნების იმპერია და \$100-მილიარდიანი ქონება აქვს შექმნილი. დღეს ის მზადაა, მასშტაბები კიდევ უფრო გაზარდოს.

ავტორი: სუზან ადამსი

ბრენდი

70 | ნეობანკების განთიადი

დღეს პრაქტიკულად ყველას, ვისაც ნახევარი მილიონი დოლარი და მაღალი სიჩქარის ინტერნეტი აქვს, შეუძლია, ბანკი შექმნას. ათობით ციფრული ბანკი უკვე ღიაა ბიზნესისთვის, ვენჩურ-კაპიტალისტები კი მილიარდების ტოლფას ფსონს ჩამოდიან, რომ ეს ახალი ბანკები თქვენი ქუჩის კუთხეში მდებარე ფილიალს ჩაანაცვლებენ.

ავტორი: ჯეფ კოფლინი

ეკონომიკა

78 | ტურიზმისა და ფულადი გზავნილების რუსეთზე დამოკიდებულების ტენდენციები

მაკროეკონომიკური კუთხით რომ შევხედოთ, ქვეყნის ეკონომიკის ზრდა და ლარის კურსის სტაბილურობა ფულად გზავნილებსა და ტურიზმზე მიბმული. საქონლით ვაჭრობის 5-მილიარდდოლარიან დეფიციტს თითქმის აკომპენსირებს უცხოური ვალუტის შემოდინების აღნიშნული ორი წყარო.

ავტორი: ბასო ნახავაძე

70 | ბრენდი



46 | ფინანსები





88 | Forbes Life

82 | სახელმწიფო – მენეჯერის როლში

ავტორები: რევაზ ვაშაძე, ავთანდილ გოგოლი

FORBES LIFE

88 | ბურგუნდიის ჰეიმს ბონდი

მეღვინე ჟან-შარლ ბუასემ უჩუმრად \$450-მილიონიანი ენოლო-
გიური იმპერია ააშენა საფრანგეთსა და კალიფორნიაში – ჯერ
ერთგან მუშაობდა გულმოდგინედ, მერე კი მეორეგან. ხოლო
პროცესში საიდუმლო აგენტისთვის შედგამოჭრილ ავხორც პერ-
სონასაც ახადა ფარდა.

ავტორი: ქლოი სორვინო

აზრები

92 | სულისკვთების შესახებ

ყდის ფოტო: ხათუნა ხუციშვილი

დაბეჭდილია შპს „გრაფიკს დიზაინ ენდ პრინტინგ“-ში
სკ: 205 229 812; მის: 0158 ძ. თბილისი, მ. შავგულიძის 7ა
თელ/ფაქსი: + (995 32) 2 913 516



მთავარი რედაქტორი
გიორგი ისაკაძე

ალმასრულებელი რედაქტორები
შოთა დიდშელაშვილი, ელენე კვანჭილაშვილი

არტდირექტორი, ფოტორედაქტორი
სერგა ნემსიწვერიძე

ლიტერატურული რედაქტორი
ირინა ბიაშვილი

ვებდირექტორი
გოგი ქავთარაძე

დამკაბალონებელი
ქეთა ჟორჯულიანი

ფოტოგრაფები
ხათუნა ხუციშვილი, ნიკა ფანიაშვილი,

ჟურნალ Forbes Georgia-ს გამოსცემს
სააქციო საზოგადოება
Media Partners

გამომცემელი
მაია მირიჯანაშვილი

გაყიდვების დირექტორი
ლელი მირიჯანაშვილი

ჟურნალი Forbes დაარსდა 1917 წელს

Forbes USA

Editor-In-Chief
Steve Forbes

Chief Content Officer
Randall Lane

Art & Design
Robert Mansfield

Editorial Director, International Editions
Katya Soldak

Forbes Media

President & CEO
Michael Federle

Senior Advisor, International
Tom Wolf

Founded in 1917

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

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

დასაბეჭდილებელი საბეჭდო

LEADERBOARD

წიგნის ფასი

ლიდერები ბიზნესის, აკადემიის, შოუბიზნესისა და პოლიტიკის სამყაროებიდან გვიმხვლენ, რა წიგნი უდევთ საწოლის გვერდით.



ტორი ბერიჩი
მოდის მაგნატიწიგერი

ცხოვრება

ავტორი: სიმონ ვეი



იმის დაკვირება მიჭირს, რომ არაფერი მსმენოდა ფრანგი პოლიტიკოსის, სიმონ ვეის შესახებ მანამ, სანამ 2017-ში, 89 წლის ასაკში არ გარდაიცვალა. მაგრამ როცა მისი ნეკროლოგი წავიკითხე, უკვე ვიგოდი, რომ მასზე მეტის გაგება მინდოდა. ექსტრაორდინარული ცხოვრებით ცხოვრობდა. პოლა, მისი მემუარები ვიყიდე – “ცხოვრება“ (Editions Stock, 2007), რომელიც ინგლისურად თამსინ ბლეკმა თარგმნა. ვეი თანამედროვე საფრანგეთის ერთ-ერთ გმირ ქალად არის მიჩნეული. მისი მოგზაურობა გასაოცარიც არის და შთამბეჭებელიც: ის ოსვენციმს გადაურჩა, თუმცა მისი ძმა და შშობლები ჰოლოკოსტს ემსხვერპლდნენ. იურისპრუდენციას სწავლობდა და კათოლიკურ ქვეყანაში ქალთა უფლებების მუშაობაზე მებრძოლად მოგვევლინა. მან შეძლო სახელმწიფოზე გამარჯვება და ისტორიის გეზის შეცვლა. მისი ცხოვრება და ის, თუ როგორ წერს ამის შესახებ, ძალიან დამაინტრიგებელი იყო ჩემთვის, ასე რომ, მის წიგნს ხშირად ვუწევ რეკომენდაციას. მეორე, ყველა მიჩვეულია, რომ კაცები “ქმნიან” ისტორიას, მე კი ძალიან მინტერესებს ამის ხელახალი შეფასება. ვეი იმის იცავდა, რისაც სჯეროდა და შეძლო კიდევ საფრანგეთის ქალებისთვის ცხოვრების შეცვლა.

ახალი მილიარდერი



სამსახური სამსახურის წილ

ჯორჯ კერცი თავისი CrowdStrike-ით გამდიდრდა... მიუხედავად იმისა, რომ ამ კიბერუსაფრთხოების კომპანიას პრეზიდენტი ტრამპი უსაფუძვლოდ ადანაშაულებდა.

ერთი წლის წინ მსოფლიომ ბევრი არაფერი იცოდა კიბერუსაფრთხოების ფირმა CrowdStrike-ის შესახებ, ხოლო მის თანადამფუძნებელს, ჯორჯ კერცს ეს ამბავი ძალიანაც ახარებდა. ყველაფერი სექტემბერში შეიცვალა, როცა პრეზიდენტი ტრამპისა და უკრაინის პრეზიდენტის, ვოლოდიმირ ზელენსკის სატელეფონო ზარის ცენზურაგავალი ტრანსკრიპტი გასაჯაროვდა. ამ საუბრისას პრეზიდენტები CrowdStrike-ს განიხილავდნენ, რომელიც დემოკრატების ეროვნულ კომიტეტს 2016-ის არჩევნებში რუსული კიბერჩრახტის გამოსაძიებლად დაექირავებინა. ტრამპი ზელენსკის ამ ფირმის გამოძიებისკენ მოუწოდებდა და ამტკიცებდა, რომ მას უკრაინაში მალულად დაედგა დემოკრატების ეროვნული კომიტეტის სერვერი.

„კომპანია რომ წამოვიწყეთ, ვერასდროს ვიფიქრებდი, ორი სახელმწიფოს მეთაური თუ გვახსენებდა, – ხვნეშით ამბობს 49 წლის კერცი და ამბობს, რომ მის კომპანიას ცუდი არაფერი გაუკეთებია... და არასდროს დაუდგამს უკრაინაში სერვერი. – საუკეთესო, რაც შეგვიძლია, გავაკეთეთ, მუშაობის თავჩახრილად გაგრძელება და დარღვევათა შეწყვეტაზე ფოკუსირებაა. დანარჩენი, დიდწილად, ხმაურია და სხვა არაფერი“.

როცა დემოკრატების ეროვნული კომიტეტის მსგავსი კლიენტები CrowdStrike-ს ქირაობენ, ეს სანიველიში (კალიფორნია) მდებარე კომპანია ჰაკერთა სკანირებისთვის თავის cloud-ზე დაფუძნებულ დარღვევათა ამოცნობის პროგრამას, სახელად Falcon-ს, იყენებს. ეს ერთობ სარფიანი საქმიანობაა. CrowdStrike-ის დაქირავება ერთჯერადი, სპეციფიკური საგამოძიებო მიზნებისთვისაა შესაძლებელი (როგორც, მაგალითად, დემოკრატების ეროვნული კომიტეტის შემთხვევაში), მაგრამ კომპანიის 4,000 კლიენტი, რომელთა შორისაც არიან Amazon-ი და Credit Suisse-ი, თვეში \$6.99-ს იხდიან თითო კომპიუტერისთვის, რათა Falcon-მა მათი სისტემების მონიტორინგი განაგრძოს. ეს ყოველივე, შემოსავლის სახით, \$46 მილიონად ითარგმნა CrowdStrike-ის ბოლო ფისკალურ წელს (რომელიც 2020-ის 31 იანვარს დასრულდა), რაც დაახლოებით 86%-იანი მატებაა წინა წელთან შედარებით. ივნისის პირველადი საჯარო შეთავაზების შემდეგ აქციათა ფა-

სი უცვლელია, თუმცა მაინც საკმარისი, რომ კერვის 10%-იანმა წილმა თითქმის \$1.1 მილიარდი შეადგინოს.

Seton Hall University-დან ბიზნესში ხარისხის მოპოვებისა და ინფორმაციული ტექნოლოგიების და უსაფრთხოების კონსულტანტად მუშაობაში გატარებული წლების შემდეგ, 1999 წელს, კერვა თავისი უსაფრთხოების პროგრამული უზრუნველყოფის სტარტაპი, Foundstone-ი, ჩაუშვა, რომელიც McAfee-ს მიჰყიდა და მოგვიანებით, უფრო დიდი ფირმის, McAfee-ისვე, ტექნოლოგიურ დირექტორად მოგვევლინა. CrowdStrike-ის უფრო მარტივი, უფრო სწრაფი, cloud-ზე დაფუძნებული პროგრამული უზრუნველყოფის იდეა 2011-ში, თვითმფრინავში გვერდზე მკვდომი ტიპის შემხედვარეს გაუჩნდა, რომელმაც ერთი 15 წუთი მაინც დაახარჯა თავისი ლეპტოპის McAfee-ით დასაკანონებას. „ვიჯექი და ვფიქრობდი, ღმერთო, რა საშინელება ყოფილა-შეთქი“.

McAfee-დან იმავე წელს წამოვიდა და CrowdStrike-ზე დაიწყო მუშაობა. ხუთი წლის თავზე ამ უკანასკნელის შემოსავალი თითქმის \$50 მილიონს უტოლდებოდა – მაჩვენებელს, რომელიც მომდევნო წელს, სულ ცოტა, გაორმაგდა. დღეს CrowdStrike-ი მიმდინარე ცხელ-ცხელ გლობალურ საკითხებზე კონცენტრირებული, მაგალითად, ირანზე. დიდი ალბათობით, ევროპაშიც გაზრდის საკუთარ ცნობადობას, სადაც პოტენციური მომხმარებლები ბევრი მსგავსი საფრთხის წინაშე დგანან, რაც CrowdStrike-ის სტაბილური ამერიკელი მომხმარებლებისთვის სულაც არ არის უცხო. ამასობაში, ტრამპის ურთიერთობა შეთქმულების თეორიამ ბიზნესს ვერაფერი ავნო. მეტიც, კერვის თქმით, ამ ამბავმა გაზარდა „ჩვენი, როგორც კიბერუსაფრთხოების მსოფლიო ლიდერის, ცნობადობა“.

იყიდე, შეინახე, გაყიდე

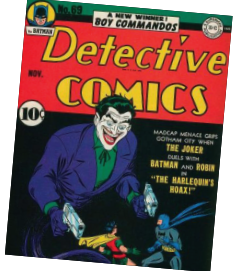
სტივენ ფიშერი
Metropolis Collectibles-ის ალმასრულებელი დირექტორი



კომიქსები: HOLLYWOOD-თან დაკავშირებული MARVEL-ი და DC



Marvel-ის მეორეხარისხოვანი პერსონაჟები
Marvel Universe-ის გაფართოების კვალდაკვალ, ჩამოაყალიბეთ მტვერი ისეთი რარაიტეტებს, როგორც Marvel Mystery-ი და Sub-Mariner-ია (\$2,000 თითო გამოცემისთვის) ომის დროინდელი ოქროს ხანიდან. ლოგოთ \$25,000.

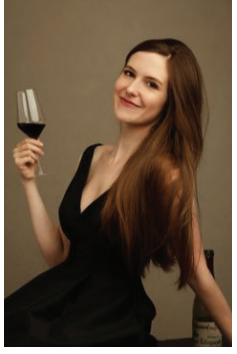


ჯოკერი
ბეტმენის უძველეს მტერს ახალი ძალა შესძინა 2019 წლის ფილმმა „ჯოკერმა“. მაღალხარისხიანი გამოცემა (\$3,000-დან \$7,000-მდე) კარგ ნაყოფს გამოიღებს ახალი სიქუელის გამოსვლასთან ერთად.



ეს-მენი
„ბნელმა ფენისმა“ შარშანთა თავი კედელს მიარტყა, მოდა, ინტერესმა ეს-მენისადმი სტაბილურ ფაზაში შედგა ფეხი. ამდენად, კლასიკურ გამოცემებს კარგ მდგომარეობაში \$2,000-ის მოხვეჭვა შეუძლიათ.

ვიქტორია ჯეიმსი
პარტიორი და სასმელის დირექტორი რესტორან Cote-ში, სომელიე, ავტორი



2015-ის Spe'ya, Kita Wines
ეს ღვინო მკვიდრი ამერიკელი მღვინის, ტრა გომესის მიერაა დამზადებული კალიფორნიაში, სანტა-ვენურა-ველის ტომთა მიწაზე. ბოთლში გატარებული ხუთი წელიწადი ამ რონის ნაბავს (\$30) აამღერებს... და გაუორმაგებს ღირებულებას.



Barolo Marassio, ჯულია ნეგრი
Negri-ს წითელი იტალიური ღვინო ახალი სიფოცხლსაგიათაა პიემონტის ძველი და პატივსაცემი მღვინეებისთვის. \$125-ად ნაყიდი, დიდი ალბათობით, ათ წელიწადში გაისამაგებს ფასს.

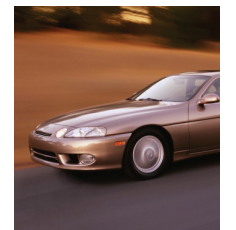


2018 SP68, Occhipinti
არიანა ოჩიპინტის ღვინოები საკულტო კლასიკა სომელიეებისთვის. თუმცა, მისი სხვა ბოლინაგული ღვინოები უფრო სერაოზულები არიან, ვიდრე ეს ხალისიანი სიცილიური, \$35-ად რომ იყიდეთ.

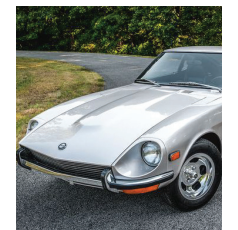
კენ გროსი
ავტორი, Petersen Automotive Museum-ის ყოფილი დირექტორი



ავტომობილები: იაკონური სკორტული მანქანები



Lexus SC 400 (1991-2000)
Grand Touring-ის კუპეს ეს მოხდენილი დიზაინი პრაქტიკულად არ შეცვლილა ცხრა წლის მანძილზე. დივიზიონში მისი 2001 წლის მეორე თაობის ნაკლებად სანდო ვერსია და იყიდეთ ის \$15,000-ზე იაფად.



Datsun 240Z (1970-1973)
240Z გამძლეა და მოქნილიც, მისი მართვა გასართობია, გამართვა კი იოლი. ამდენად, არაა გასაკვირი, რომ მან ერთი ხელის მოსმით ამოიღო ბრიტანული სპორტული მანქანები ბიზნესიდან. მიზნად \$50,000 დაისახეთ... ზემოთ ასასვლელად არცთუ ცოტა სივრცეა.



Mazda MX-5 Miata (1989-)
ძრავამ, რომელსაც ხელის ერთი შეხება ყოფნის, და არაჩვეულებრივმა მართვაობამ პატარა საცვარეულო Miata ამერიკის ყველაზე პოპულარულ საკლუბო სარბოლო მანქანად აქცია. დიდი რაოდენობით გამოშვებულები, ნაკლებად საგაურული, \$15,000-ს გადასცენ.

ახალი მილიონდირი... ამიტომ: მისი: იყიდე, შეინახე, გაყიდე
ავტორი: კრისტინა პრინციპალი

FORBES-ის მსოფლიო

პლანეტის მასშტაბით, ჩვენი 34 ლიცენზირებული გამოცემა ხუთ კონტინენტს, 27 ენასა და 24 დროის სარტყელს მოიცავს. მათ ყველას საერთო მისია აქვთ: ანტრეპრენიორული კაპიტალიზმის რწმენა მის ნებისმიერ გამოვლინებაში.

ჩეხეთის რესპუბლიკა



Forbes ჩეხეთის ბოლოდროინდელმა გამოცემამ, რომელიც ჯანდაცვას ეძღვნება, ყურადღების ფოკუსში ისეთი ანტრეპრენიორები მოაქცია, როგორც ჩეხი ნეირომეცნიერი მარტინ ტოლარია. ამ უკანასკნელის ბოსტონში დაფუძნებული Alzheimer-ი ალცემიერის მკურნალობებზე მუშაობს.



გერმანია

BlackRock-ს მსოფლიოს დაპყრობა სურს, მირიამ შტაუბ-ბისანგი კი ამ \$58-მილიარდიანი ფულის განმკარგავის მგდებლობებს ალბურნი ზონიდან — შევიცარიდან — თაოსნობს და, ნაწილობრივ, ისეთ მდგრად ინვესტიციებზეა ფოკუსირებული, როგორც Beberit-ი და Umicore-ია.

ინდონეზია

Google-ის, Bain & Co-სა და სინგაპურული სახელმწიფო საინვესტიციო ფირმა Temasek-ის ახალი ანგარიშის თანახმად, ინდონეზია ყველაზე მსხვილ და ყველაზე სწრაფად მზარდ გიგანტურ ეკონომიკას წარმოადგენს სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიაში; 2015-ის შემდეგ ის ოთხჯერ გაიზარდა და 2019-ში \$40 მილიარდს მიაღწია.

ანგოლა



ანგოლა ელექტროენერჯის კრიზისის მოგვარებას ცდილობს — ნაწილობრივ, ბაბა-რეთი, რომელიც შევიცარიაში დაფუძნებული Power-Blox-ის მიერაა დამზადებული.



ბრაზილია

ბრაზილიური სტარტაპი Fix It-ი ინოვაციურად უდგება ძველ სამედიცინო პროდუქტებს: ის მსუბუქ, 3D-ში ნაბეჭდ, ბიოდეგრადირებად სახეხებს ამზადებს ისეთი ტრავმების სამკურნალოდ, როგორც ძვლის მოტეხილობები.

ლომინიკელთა რესპუბლიკა



ცენტრალური ამერიკის ყველაზე შემოქმედებითი ადამიანების ახალ რეიტინგში ისეთი არტისტები მოხვდნენ, როგორც რომეო სანტოსია, რომელმაც შარშან ნიუ-ჯერსის MetLife Stadium-ზე 80,000 ადამიანი მოიზიდა.

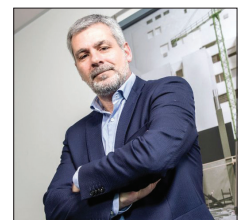


უნგრეთი

საბიჯით მანქანების კომპანიის გაყიდვის შემდეგ უნგრელმა ინვესტირების-ტმა გიორგი ვაბერერმა \$10 მილიონი დააბანდა კერძო კლინიკაში, Wäberer Medical Center-ში.

არგენტინა

თვეში 2.5 მილიონზე მეტი ადამიანი დადის Farmacity-ის მაღაზიებში, რომელსაც სებასტიან მირანდა თაოსნობს. 1997 წელს დაფუძნებულ კომპანიას 300 პუნქტი აქვს და ფარმაცევტთა ყველაზე დიდი დამსაქმებელია ქვეყანაში.



ბოლივია



30 წელზე ოდნავ მეტია, ბოლივიის ყველაზე დიდ ქალაქში, სანტა-კრუსში, კარლოს სუარეს ბელო ფლოეს და ამუშავებს პოპულარულ იტალიურ რესტორანს, Michelangelo-ს. ახლა მან სწრაფი კვების რესტორანს გახსნა — TutiCapi Pasta y Piza.

ჩინეთი



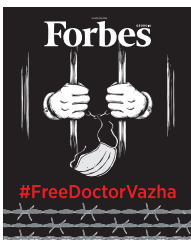
ლიუ ერპაი ჩინეთის წამყვან ვენჩურ-კაპიტალისტთა შორისაა. ეს მისი ინვესტიციის დამსახურებაა Luckin Coffee-ში, რომელიც იქ Starbucks-ს უწევს მეტოქეობას.

საფრანგეთი



ძვირად ღირებული პოპ-არტ სკულპტურების შემქმნელმა ლებლონ დელიენმა Disney-სთან დაიწყო თანამშრომლობა, რათა Mickey Mouse-ის ქანდაკებების ხაზი შემოგვთავაზოს.

საქართველო



Forbes საქართველომ ცნობილი იქმნის, ვაჟა გაფრინდაშვილის შხარდასაგერი პლაკატი იანვრის ნომრის გარეკანზე დაბეჭდა. გაფრინდაშვილი 49 დღის მანძილზე ქვეყნის სეპარატისტულ რეგიონში, სამხრეთ ოსეთში ჰყავდათ დაკავებული.

ინდოეთი

კრიკეტი ერთადერთი სპორტი როდია ინდოეთში. იქ იზრდება ინტერესი ისეთი ოლიმპიური სპორტის სახეობების მიმართ, როგორც სროლა, ჭიდაობა და კრივი... ამ უკანასკნელში ქალი, ემ-სი მერი კომი, ლიდერობს.



ისრაელი

კოლეჯის პროფესორი მოშე ბენზასატი ხელოვნური ინტელექტის ერთ-ერთი პირველი მოციქული იყო... დღეს მან თავისი ფირმა, ClickSoftware-ი, \$1.4 მილიარდად Salesforce-ს მიყიდა.

იბალია

„ღმერთი ქუჩის მოდას ვერ გაანადგურებს“. ეს ჯულიანო კალცას დევნობა, რომელიც („God can't destroy streetwear“) მან აკრინიშა და აქცია და თავის კომპანიას – GCDS-ს – დაარქვა. ამასთან, პოპულარული ხალხიც, მათ რიცხვში, კიმ კარდაშიანი, დაარწმუნა, მისი ტანსაცმელი ატარონ.



მალი



„როცა 25 წლის წინ სასტუმრო ინდუსტრიაში დავიწყე საქმიანობა... მას დასავლელი უინტერესოდ მიჩვენდნენ“, – იხსენებს მოსადეკ ბალი, რომლის მალიში დაფუძნებული სასტუმრო ჯგუფი Azalai, დღეს 10 პუნქტს, 1,100 ნომერსა და თითქმის 1,000 თანამშრომელს აერთიანებს.

რუმინეთი



რუმინული რევოლუციიდან სამი ათწლეულის თავზე, Forbes რუმინეთში ბოლო 30 წლის ყველაზე გავლენიანი ბიზნესადა-მიანები დაასახელა, მოწინავე პოზიციებზე კი უმრავლესობის ბოლოლები, ვიქტორ კაპიტანუ და ანდრეი დიაკონესკუ მოათავსა.



იაპონია

Nintendo და ენერჯოგიგანტი Tokyo Gas-ი იმ ბიზნესებს შორის არიან, რომლებიც Forbes იაპონიის „დიდი კომპანიის“ 2020-ის რეიტინგში მოხვდნენ.



ყაზახეთი

Forbes ყაზახეთის 30 30-წლამდელი გამომგონებლის შეამოხე ქუჩის არტისტმა, 24 წლის პაშა კასმა ახალი ნამუშევარი შექმნა, სახელად „ოყავი თამაში“.

მონღოლეთი

2006-იდან მოყოლებული, პუნსალმა ბადამდორჯი M-Oil Group-ს – მონღოლური ხუთი უმსხვილესი ნავთობბიზნესიდან ერთ-ერთს – თაოსნობს. ახლა, ნანილობრივ, Punsalmaa Fund-ზეა ფოკუსირებული, რომელიც ქალების ეკონომიკურ გაძლიერებას შეუწყობს ხელს და ქალების მიერ მართულ მცირე ბიზნესებს დაეხმარება.



მექსიკა

რაულ ბერიუტის GINgroup-ი ქვეყნის უმსხვილესი კერძო დამსაქმებელია. ეს \$2-მილიარდიანი (გაყიდვებით) ბიზნესი, მეტწილად, სხვა კომპანიათა ხელფასებს განკარგავს.

ესპანეთი



„ნუ შეგიპყრობთ ჯილდოებზე, აღიარებასა თუ Michelin-ის ვარსკვლავებზე ფიქრს“, – ერთ დროს ასე აფრთხილებდა განთქმული რესტორატორი ჯონ როკა შეფ-შეარეულებს. დღეს მისი ნახვა Forbes ესპანეთის ყველაზე წარმატებული ბიზნესადამიანების რეიტინგში შეგძლია.

რუსეთი

Forbes რუსეთის „უძრავი ქონების მეფეთა“ ბოლო რეიტინგის სათავეში მილიარდერები, გოდ ნისანოვი და ზარახ ილივი არიან, რომლებიც 20 მილიონზე მეტ კვადრატულ ფუტს ფლობენ.

კორეა



Forbes კორეაში 52 ლიდერს ჰკითხა, რა იყო მათი ცხოვრების მთავარი მიზანი. მოპასუხეთა შორისაა იან იუნ-სანი, Medipost-ის აღმასრულებელი დირექტორი, რომელიც ამბობს, რომ თავისი შემოსავლების 20%-ის გაგება და „პენსიასთან ახალი გამოწვევებით შეხვედრა“ სურს.

ლატვია

Forbes ლატვიის 30-წლამდელი რეიტინგში შეხვედებით 29 წლის ანასტასია ოლეინიკას – გამსეს-სებელი ბაზრობის აღმასრულებელი დირექტორს, და 27 წლის პარლამენტის წევრს, არტურს ტომს პლემს.



პორტუგალია

„თუ ვეცდებით, ვიყო ყველაფერი, არაფერი ვიქნებით“, – ამბობს პრობლემური Kraft Heinz-ის ახალი აღმასრულებელი დირექტორი, პორტუგალიაში დაბადებული მიგელ პატრიისი. „სპეციალისტები უნდა გავხდეთ“.



ტაილანდი



ტაილანდში ერთ-ერთ უმსხვილეს ელექტრონიკის იმპორტორს, Synnex-ს, მამა-ქალიშვილის დუეტი მართავს. დღეს თავმჯდომარე სუპანტი და აღმასრულებელი დირექტორი სუტიდა მონგკოლსუტრი 55-ზე აიან ფოკუსირებულები.



ვიეტნამი

Forbes ვიეტნამის 100 ყველაზე დიდი საჯარო კომპანიის რეიტინგის თავში \$15-მილიარდიანი (საბაზრო კაპიტალიზაციით) Vietcombank-ია მოქცეული.



პოლონეთი

არაფერი აღძრავს პოლონურ სივრცის ხალხს ისე ფეხქიანად, როგორც ... იახტა. ყოველ შემთხვევაში, თუ ფრანსის ლას ჰკითხავთ. ამ უკანასკნელის გათვლებით, მისი Sunreef Yachts-ი, შემოსავლის სახით, \$1 მილიარდის მოხვედრის გზას ადგას.

სლოვაკეთი

„გამიხარდება, თუ შევძლებ, ხალხს ვაჩვენო, რომ პოლიტიკა პოლიტიკოსთა პირადი ინტერესების ბიზნესის თამაში არ არის“, – ეუბნება პრემიერ-მინისტრი მუზანა ჩაპუტოვა Forbes სლოვაკეთის ექსკლუზიურ ინტერვიუში.



სამხრეთი აფრიკა



სამხრეთ აფრიკის დიდ ქალაქებში სივრცის დევიციტია, ასე რომ, იხეი თაბანინები, როგორც ლინა მოეკეტსა, შემოქმედებით მიდგომას ირჩევენ. მოეკეტსიმ ურბანული ფერმა ააშენა რვა-სართულიანი შენობის სახურავზე იოპსენსურები.

არაბთა გაერთიანებული საამიროები

მიშალ კანუ მოდერნიზებას უკეთებს თავისი ოჯახის 130 წლის კონგლომერატს, Kanoo Group-ს; არა-ოჯახის წევრ დირექტორებს ასაქმებს და ისეთ სფეროებში ახდენს ინვესტიციას, როგორც ფინანსური ტექნოლოგია.



LEADERBOARD

რეიტინგი

ყველაზე მაღალ- შემოსავლიანი გემიმერები

პირველად, ამ გამოცემაში, ჩვენ ყველაზე მაღალანაზღაურებადი გემიმერი ვარსკვლავების რეიტინგი შევადგინეთ – ლეგენდოზა ლივისა, რომელთაც შარშან, ერთობლივად, \$121 მილიონი გადაეთქვამ. ამ დოლარების უმეტესობაზე ასპარეზობებში გამარჯვებები კი არაა პასუხისმგებელი, არამედ YouTube-რეკლამების შემოსავალი და სარეკლამო აქტივობები ისეთ ბრენდებთან, როგორც Adidas-ი და Bud Light-ია.



1. ტაილერ ბლევისი (ასევე ცნობილი, როგორც Ninja)
შემოსავლები: \$17 მლნ



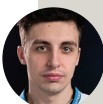
2. ფელიქს კიელბერგი (PewDiePie)
\$15 მლნ



3. პრესტონ არსმენტი (Preston)
\$14 მლნ



4. მარკ ფიშბახი (Markiplier)
\$14 მლნ



5. მიქაელ გრუშევიკი (Shroud)
\$12.5 მლნ



6. დენიელ მიდლტონი (DanTDM)
\$12 მლნ



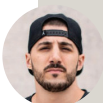
7. ვან ფონგი (VanossGaming)
\$11.5 მლნ



8. ჯონ მაკლაფლინი (Jacksepticeye)
\$11 მლნ



9. ტიმოთი ბეტარი (TimTheTatman)
\$8 მლნ



10. ნიკ კოლმერცი (Nickmercs)
\$6 მლნ

30 30-წლამდეელი

მოსდენილად წარმატებულები

მოუარეთ თავს Forbes-ის 30 30-წლამდეელთან ერთად, 30 სიტყვასა ან ნაკლებში.



1. ფილ ვონგი, 30, და 2. დან ბრაიან იერი, 30
თანადაზღვრულობები, HAWTHORNE

\$10.5-მილიონიანი დაფინანსებით, ნიუიორკული Hawthorne-ი ვებზე კაცებს 23-კითხვიან ქვიზს სთავაზობს, რათა დაეხმაროს მათ სწორი ოდეკოლონის, შამპუნისა და ტანის დასაბანი საშუალების შერჩევაში.



3. ალექს ტომიკი, 26, და 4. ნიკ მირკოვიცი, 24
თანადაზღვრულობები, HISMILE

ავსტრალიელთა კბილების გათეთრების გელმა სტარტი კაილი ჯენერის სპონსორობის შემდეგ აიღო. ჯენერის 2016 წლის Instagram-პოსტმა 1.8 მილიონი მოწონება დაიმსახურა, ხოლო HiSmile-ის შემოსავალმა 2019-ში \$100 მილიონს გადააჭარბა.



5. ბრეიდენ ჰენდლი, 29
თანადაზღვრულობები, INKBOX

ტორონტოში დაფუძნებული Inkbox-ი (დაფინანსება: \$14.1 მილიონი) ზრდასრულებისთვის დროებით დასაკრობ ტატუებს აკეთებს, რომლებიც ერთიდან ორ კვირამდე ძლებს. ყველაზე პოპულარულ დიზაინთა შორის ასტრონავტსა და კოსის შეხვდებით.



6. სარა რიბნერი, 30
თანადაზღვრულობები, PIPERWAI

2014-ში, თანადაზღვრუებელ ჯეს ედელსტაინთან ერთად, რიბნერმა ბუნებრივი დეოდორანტი გამოუშვა. დეოდორანტი წარმატებული გამოდგა, მერე კი PiperWai-მ დეოდორანტ-კრემი და ილღის დამატენიანებელი ზეთიც შემოგვთავაზა.



7. კიმბერლი ლუიზი, 28, და 8. ტიმოთი ლუიზი, 29
თანადაზღვრულობები, CURLMIX

ჩიკაგოელმა წყვილმა (ტიმი „ვის უნდა მილიონის“ ყოფილი კონკურსანტია) \$1.2 მილიონი იშოვა 2019-ში CurliMix-ის ორგანიკული შამპუნების ხაზისთვის, რომელიც აფრიკელი ამერიკელებისთვისაა შექმნილი.

უნიკალურობა ამოძრავებს სამყაროს

davines
sustainable beauty



WWW.DAVINES.COM

WWW.FACEBOOK.COM/DAVINESGEORGIA



თფიციალური დისტრიბუტორი საქართველოში

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



ოცდაათწლამდეა სუთელი

30 Under 30: გაიცანით ადამიანები, რომლებიც მომავლის ტექნოლოგიების დახმარებით ბიზნესის ამინდს ქმნიან.

„წარმოება და ინდუსტრია“ ის კატეგორიაა, რომელიც ინოვაციურად მოაზროვნე ახალგაზრდებს აერთიანებს. ახალგაზრდებს, რომლებიც ცდილობენ, თანამედროვე ტექნოლოგიების გამოყენებით შეცვალონ ქართული რეალობა. კატეგორიის გამარჯვებულები ბაზარზე მსოფლიოში აღიარებული, ინოვაციური მეთოდების იმპლემენტაციას ახდენენ. შედეგად ისინი ქვეყანაში წარმატებულ და ეფექტიან ბიზნესგარემოს ქმნიან.

ავტორი: ნინი თურქია



რატი ღოლიჯაშვილი (27 წლის)

რატი ღოლიჯაშვილი კომპანია „ბიოქიმიფარმის“ გენერალური მენეჯერია. „ბიოქიმიფარმი“ ინოვაციური, ბიოტექნოლოგიური კომპანიაა, რომელიც ქმნის და აწარმოებს ანტიბიოტიკების ჯანსაღ ალტერნატივას, ბაქტერიოფაგის პრეპარატებს.

რატი „ბიოქიმიფარმის“ ოჯახურ ბიზნესში 2010 წლიდან აქტიურად არის ჩართული. ამ პერიოდში კომპანიამ არაერთი სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანი პროდუქტი შეიმუშავა და საშუალო წლიური ზრდის (CAGR) 29.5%-იანი მაჩვენებელი უზრუნველყო. კომპანია ფაგების ექსპორტს მსოფლიოს 8 ქვეყანაში ახორციელებს.



გიორგი ჭანტურია (26 წლის)

გიორგი ჭანტურია „ხვანჭკარას ღვინის მარნის“ აღმასრულებელი დირექტორია. მან ეს პოზიცია 2017 წელს დაიკავა და აქტიურად დაიწყო „ხვანჭკარას ღვინის“ პოპულარიზაცია. გიორგის ინიციატივით კომპანიამ დაიწყო ხვანჭკარა XO-ს წარმოება და შექმნა 8 ახალი სახეობის პროდუქტი, „ხვანჭკარას“ ღვინი ევროპულ ბაზარზეც გავიდა. შედეგად, გიორგი ჭანტურიას მიერ კომპანიის მართვის პერიოდში „ხვანჭკარას ღვინის მარნის“ შემოსავალი 150 000 – 200 000 დოლარით გაიზარდა.



ქრისტინე ლორთქიფანიძე (28 წლის)

2017 წელს ქრისტინე ლორთქიფანიძემ კომპანია „ანოვა“ შექმნა, რომლის მთავარ მიზანს საქართველოში ბიზნესის მხარდაჭერა წარმოადგენს. კომპანია ბიზნესს ახალი პროდუქტებისა და სერვისების პოტენციალის განსაზღვრაში ეხმარება. „ანოვა“ ქართულ ბაზარზე 25 კომპანიასა და საერთაშორისო ასპარეზზე 5 ორგანიზაციასთან თანამშრომლობს, მათ შორის არის: თიბისი ბანკი, ხალიკ ბანკი, ტერა ბანკი, მოზაიკა, თეგეტა მოტორსი, ალტა, ნოვა, ასოციაცია ჰერა 21, Big Picture და სხვა.



ირაკლი შონია (29 წლის)

ირაკლი შონია სამშენებლო კომპანია Element Construction-ის აღმასრულებელი დირექტორია. მან ეს პოზიცია 2018 წელს დაიკავა. მის მთავარ მიზანს ქართულ სამშენებლო ინდუსტრიაში პროექტების მართვის საერთაშორისოდ აღიარებული მეთოდოლოგიისა და პრაქტიკის დანერგვა წარმოადგენს. აღსანიშნავია, რომ ირაკლი შონიამ 15-მდე სამშენებლო პროექტი განახორციელა, რომელთა საინვესტიციო ღირებულება რამდენიმე ათეულ მილიონ აშშ დოლარს შეადგენს.



სოსო ბერიძე (28 წლის)

სოსო ბერიძე კომპანია „დომსონის“ აღმასრულებელი დირექტორია. ის ამ პოზიციას 2015 წლიდან იკავებს. კომპანიის მიზანს ქვეყანაში თანამედროვე სამშენებლო სტანდარტების დანერგვა და ინფრასტრუქტურის განვითარება, ეკონომიკის ზრდის ხელშეწყობა წარმოადგენს. სოსო ბერიძის მიერ კომპანიის მართვის პერიოდში განხორციელებული პროექტების რაოდენობა 80-ს უტოლდება. მათ შორის არის: „სითი მოლი საბურთალო“, „ევექსის“ კლინიკები, „ივენთ ჰოლი რესპუბლიკა“, სასტუმრო „იბისი“...

აღსანიშნავია, რომ 2018 წელს კომპანიის ბრუნვა 24 მილიონ ლარს შეადგენდა, 2019 წელს კი ეს ნიშნული 50 მილიონ ლარს გაუტოლდა.

ტოპ-10 სახელმწიფო ტენდერი

სახელმწიფო შესყიდვებში ყოველწლიურად ოთხ მილიარდ ლარზე მეტი იხარჯება. თანხის უმეტესი ნაწილი ელექტრონული ტენდერებით იხარჯება, რამაც ხელი უნდა შეუწყოს საქონლისა და მომსახურების მიმწოდებელ კომპანიებს შორის კონკურენციას და შემსყიდველს ეკონომიის გაკეთების საშუალება მისცეს. თუმცა ხშირია შემთხვევა, როდესაც ტენდერში მხოლოდ ერთი ან ორი კომპანია მონაწილეობს და, შესაბამისად, კონკურენცია არ არის ან დაბალი დონისაა. ამას ორი მთავარი მიზეზი აქვს: არასათანადოდ გამოცხადებული ტენდერები და ქართული ბიზნესის განვითარების დონე. 2019 წელს 23 ათასზე მეტ ტენდერში გამარჯვებული გამოვლინდა. ჩვენ გადავწყვიტეთ, მათგან ღირებულების მიხედვით ტოპ-10 ტენდერი გაგაცნოთ, სადაც მიმწოდებელი კერძო კომპანიაა.



10. შპს „ფერი“

20.5 მილიონი ლარი

რეგიონული განვითარებისა და ინფრასტრუქტურის სამინისტროს საავტომობილო გზების დეპარტამენტმა 2019 წლის პირველ ივლისს 28.6 მლნ ლარის ღირებულების საგზაო მშენებლობაზე აუქციონის გარეშე ტენდერი გამოაცხადა, კერძოდ, საჩხერე-ქვემოხევი-უზუნთა-შქმერი-ზუდალის მონაკვეთის მშენებლობაზე. ტენდერში შვიდმა კომპანიამ მიიღო მონაწილეობა, რომელთაგან ყველაზე დაბალი ფასით – 20.6-მილიონლარიანი შეთავაზებით შპს „ფერიმ“ გაიმარჯვა. აღებული ვალდებულების შესასრულებლად კომპანიას 2-წლიანი ვადა მიეცა.



9. შპს „კავკასუს როუდ პროჯექტი“

20.9 მილიონი ლარი

თბილისის მერიამ 2019 წლის 4 სექტემბერს 28 მლნ ლარის ღირებულების სამშენებლო სამუშაოების შესყიდვაზე აუქციონის გარეშე ტენდერი გამოაცხადა, კერძოდ, შეშელიძის ქუჩის მიმდებარედ დამენყრილი უბნის საყრდენი კედლებით გამაგრების პროექტირება-მშენებლობის სამუშაოებზე. ტენდერში ორმა კომპანიამ მიიღო მონაწილეობა. მათგან ყველაზე დაბალი ფასით – 20.9-მილიონლარიანი შეთავაზებით შპს „კავკასუს როუდ პროჯექტმა“ გაიმარჯვა. აღებული ვალდებულების შესასრულებლად კომპანიას 420-დღიანი ვადა მიეცა.

8. შპს „დაგი“

21.4 მილიონი ლარი

ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტმა 2019 წლის 11 ივლისის 25 მლნ ლარის ღირებულების სამშენებლო სამუშაოების შესყიდვაზე აუქციონის გარეშე ტენდერი გამოაცხადა, კერძოდ, უნივერსიტეტის მეორე სასწავლო კორპუსის სარეაბილიტაციო სამუშაოებზე. ტენდერში ორმა კომპანიამ მიიღო მონაწილეობა, მათგან ყველაზე დაბალი ფასით – 21.4-მილიონლარიანი შეთავაზებით შპს „დაგიმ“ გაიმარჯვა. აღებული ვალდებულების შესასრულებლად კომპანიას 2-წლიანი ვადა მიეცა.



7. შპს „დაგი“

21.5 მილიონი ლარი

საგანმანათლებლო და სამეცნიერო ინფრასტრუქტურის განვითარების სააგენტომ 2019 წლის 15 თებერვალს 23 მლნ ლარის ღირებულების სამშენებლო სამუშაოების შესყიდვაზე აუქციონის გარეშე ტენდერი გამოაცხადა, კერძოდ, დიდი დიღმის ტერიტორიაზე საჯარო სკოლის დეტალური პროექტის მომზადებასა და სამშენებლო სამუშაოებზე. ტენდერში ორმა კომპანიამ მიიღო მონაწილეობა, რომელთაგან ყველაზე დაბალი ფასით – 19.8-მილიონლარიანი შეთავაზებით შპს „დაგიმ“ გაიმარჯვა. თუმცა ნოემბერში ხელშეკრულება შეიცვალა და კონტრაქტის ღირებულება 21.5 მლნ ლარამდე გაიზარდა. აღებული ვალდებულების შესასრულებლად კომპანიას 160-დღიანი ვადა მიეცა. 26 დეკემბრის მიღება-ჩაბარების დოკუმენტის თანახმად, „დაგიმ“ დაკისრებული ვალდებულება განახორციელა.

LEADERBOARD

6. შპს „მამისონი“

26 მილიონი ლარი

რეგიონული განვითარებისა და ინფრასტრუქტურის სამინისტროს საავტომობილო გზების დეპარტამენტმა 2019 წლის 3 მაისს 27.5 მლნ ლარის ღირებულების გზის შეკეთების სამუშაოებზე აუქციონის გარეშე ტენდერი გამოაცხადა, კერძოდ, ქუთაისი-წყალტუბო-ცაგერი-ლენტეხი-ლასდილის საავტომობილო გზის მონაკვეთის სარეაბილიტაციო სამუშაოებზე. ტენდერში ორმა კომპანიამ მიიღო მონაწილეობა. მათგან ყველაზე დაბალი ფასით – 26-მილიონლარიანი შეთავაზებით შპს „მამისონმა“ გაიმარჯვა. აღებული ვალდებულების შესასრულებლად კომპანიას 4-წლიანი ვადა მიეცა.



5. შპს „ენერჯი ინვესტი 2009“

- 27 მილიონი ლარი

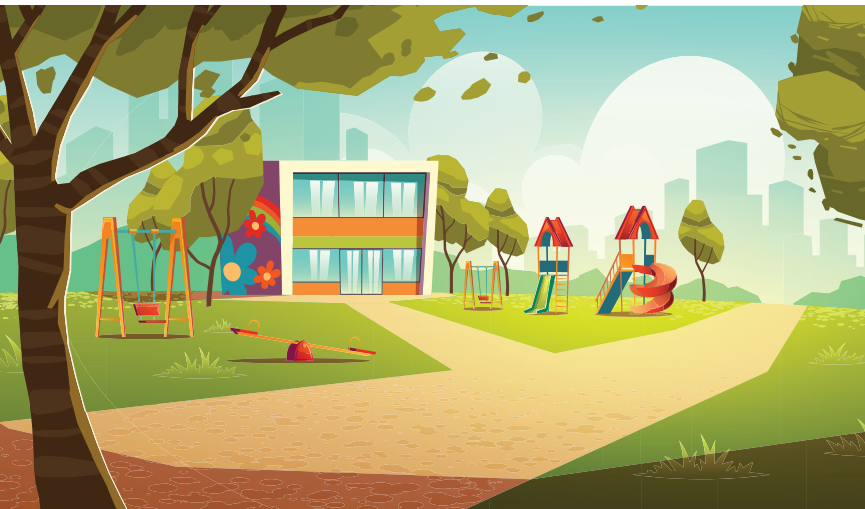
აჭარის ავტონომიური რესპუბლიკის ფინანსთა და ეკონომიკის სამინისტრომ 2019 წლის 15 აპრილს 33.8 მლნ ლარის ღირებულების გამსადენის მშენებლობის შესყიდვებზე აუქციონის გარეშე ტენდერი გამოაცხადა, კერძოდ, შუახევის მუნიციპალიტეტში, გოდერძის უღელტეხილის მონაკვეთზე ბუნებრივი აირის მილსადენის სამშენებლო სამუშაოებზე. ტენდერში მხოლოდ ერთმა კომპანიამ, შპს „ენერჯი ინვესტი 2009“-მ მიიღო მონაწილეობა და 27-მილიონლარიანი შეთავაზებით კონკურენციის გარეშე მოიგო. აღებული ვალდებულების შესასრულებლად კომპანიას 2-წლიანი ვადა მიეცა.

4. შპს „ცეკური“

33.6 მილიონი ლარი

რეგიონული განვითარებისა და ინფრასტრუქტურის სამინისტროს საავტომობილო გზების დეპარტამენტმა 2019 წლის 22 თებერვალს 33.6 მლნ ლარის ღირებულების გზის შეკეთების სამუშაოებზე აუქციონის გარეშე ტენდერი გამოაცხადა, კერძოდ, ქუთაისი-წყალტუბო-ცაგერი-ლენტეხი-ლასდილის საავტომობილო გზის მონაკვეთის სარეაბილიტაციო სამუშაოებზე. ტენდერში სამმა კომპანიამ მიიღო მონაწილეობა, მათგან ყველაზე დაბალი ფასით – 31.5-მილიონლარიანი შეთავაზებით „ენი ინშაათის“ საქართველოს ფილიალმა გაიმარჯვა. თუმცა აღნიშნულ კომპანიას დისკვალიფიკაცია მიენიჭა, რადგან დაზუსტებული ტექნიკური დოკუმენტაცია და ხარჯთაღრიცხვა არ წარმოადგინა. აქედან გამომდინარე, გამარჯვებულად შპს „ცეკური“ გამოვლინდა, რომელსაც 33.6-მილიონლარიანი შეთავაზება ჰქონდა. აღებული ვალდებულების შესასრულებლად კომპანიას 3-წლიანი ვადა მიეცა.





3. შპს „ეკოლუქსი“

43.3 მილიონი ლარი

თბილისის მერიამ 2019 წლის 7 აგვისტოს 43.3 მლნ ლარის ღირებულების საკვები პროდუქტების შესყიდვებზე ელექტრონული პროცედურით ტენდერი გამოაცხადა, კერძოდ, თბილისის საბავშვო ბაგა-ბაღებისთვის საკვები პროდუქტების შესყიდვებზე 2019 წლის 16 სექტემბრიდან 2020 წლის 31 დეკემბრის ჩათვლით. ტენდერში მხოლოდ ერთმა კომპანიამ, შპს „ეკოლუქსმა“ მიიღო მონაწილეობა და 43.3-მილიონლარიანი შეთავაზებით კონკურენციის გარეშე მოიგო. თუმცა შესყიდვების ელექტრონულ სისტემაში კომპანიასთან გაფორმებული შესყიდვა არ ჩანს. შესაძლოა, მასთან ხელშეკრულება დღემდე არ გაფორმებულა.

2. შპს „ჯეუ გრუპი“

46.3 მილიონი ლარი

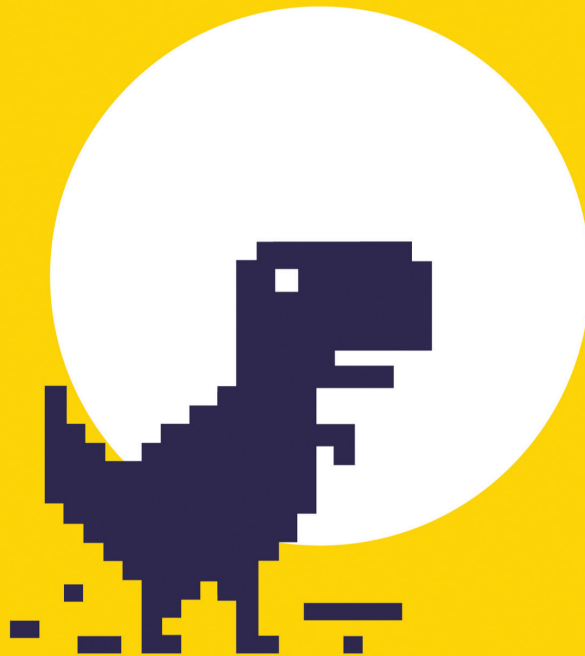
თბილისის მერიამ 2019 წლის 5 თებერვალს 43.2 მლნ ლარის ღირებულების გზის შეკეთების სამუშაოებზე აუქციონის გარეშე ტენდერი გამოაცხადა, კერძოდ, თბილისში, კახეთის გზატკეცილის სარეაბილიტაციო სამუშაოების სახელმწიფო შესყიდვებზე. ტენდერში ორმა კომპანიამ მიიღო მონაწილეობა, რომელთაგან ყველაზე დაბალი ფასით – 42.9-მილიონლარიანი შეთავაზებით შპს „ჯეუ გრუპმა“ გაიმარჯვა. თუმცა დეკემბერში ხელშეკრულება შეიცვალა და კონტრაქტის ღირებულება 46.3 მლნ ლარამდე გაიზარდა. აღებული ვალდებულების შესასრულებლად კომპანიას 7-თვიანი ვადა მიეცა.



1. შპს „ილი ჯგუფი“

73.1 მილიონი ლარი

სპეციალურმა პენიტენციურმა სამსახურმა 2019 წლის 7 ოქტომბერს 73.9 მლნ ლარის ღირებულების სასადილოებისა და საზოგადოებრივი კვების საწარმოების მომსახურების შესყიდვებზე აუქციონის გარეშე ტენდერი გამოაცხადა, კერძოდ, პენიტენციურ დაწესებულებებში მოთავსებული მსჯავრდებულების, პენიტენციური დეპარტამენტის ესკორტირებისა და სპეციალურ ღონისძიებათა მთავარი სამმართველოს, გარე დაცვის მთავარი სამმართველოს სავალდებულო სამხედრო მოსამსახურეთა და პენიტენციური დაწესებულებების თანამშრომელთა კვებითი მომსახურების შესყიდვებზე. ტენდერში მხოლოდ ერთმა კომპანიამ, შპს „ილი ჯგუფმა“ მიიღო მონაწილეობა და 73.1-მილიონლარიანი შეთავაზებით კონკურენციის გარეშე მოიგო. აღებული ვალდებულება კომპანიამ 3 წლის განმავლობაში უნდა შეასრულოს.



რეიტინგი

ინტერნეტგემოვნების ეროვნული თავისებურებები: საქართველო და მსოფლიო

ს შირად ვმსჯელობთ, როგორ განსხვავდება ერთ-მანეთისგან ქვეყნები კულტურით, ეკონომიკით, განათლებით, რელიგიით ან ტემპერამენტით. თუმცა ინტერნეტმა ჩვენ თვალიდან იმდენად დიდი და მრავალმხრივი ადგილი დაიკავა ადამიანების ცხოვრებაში, ვეღარ იტყვი, იქ უფრო ვარსებობთ, თუ ხელშესახებ სამყაროში. ძილი, ჭამა და სენა-თევსა ალბათ უფროა დღეს ონლაინ ყოფნის დანამატი, ვიდრე პირიქით. შესაბამისად, ბუნებრივია ვიკითხოთ, ვინ, რისთვის და რა ცხოვრებით ვცხოვრობთ, სადაც ნოღების და ერთების უსასრულო ნაკადი ყველას და ყველაფრის ავატარია.

როგორც Alexa.com-ის მონაცემები აჩვენებს, ონლაინსამყაროს გლობალურობის მიუხედავად, დიდ როლს ინარჩუნებს ადგილობრივი საიტები. Myauto.ge და On.ge ისევეა კოჰაბიტა-

ციაში ამაზონთან და ფეისბუკთან, როგორც ხაჭაპური - კოკაკოლასთან. თუმცა ქვეყნების შედარება შეიძლება იმით, სად რომელი საერთაშორისო საიტები უყვართ და რამდენად.

რამდენიმე გლობალური საიტი - გუგლი, იუთუბი, იაჰუ - მეტ-ნაკლებად თანაბრად პოპულარულია თითქმის მთელ მსოფლიოში. მაგრამ არსებობს საერთაშორისო საიტები, რომლების პოპულარობაც მკვეთრად იცვლება ქვეყნების მიხედვით. ინტერნეტგემოვნება ქმნის ერების ახალ ინდივიდუალურ შტრიხებს ისევე, როგორც ჩქარი მუსიკა, ცხარე საჭმელი და შავი ტანსაცმელი. ან იქნებ პირიქით - ერების შტრიხები აყალიბებს ინტერნეტგემოვნებებს.

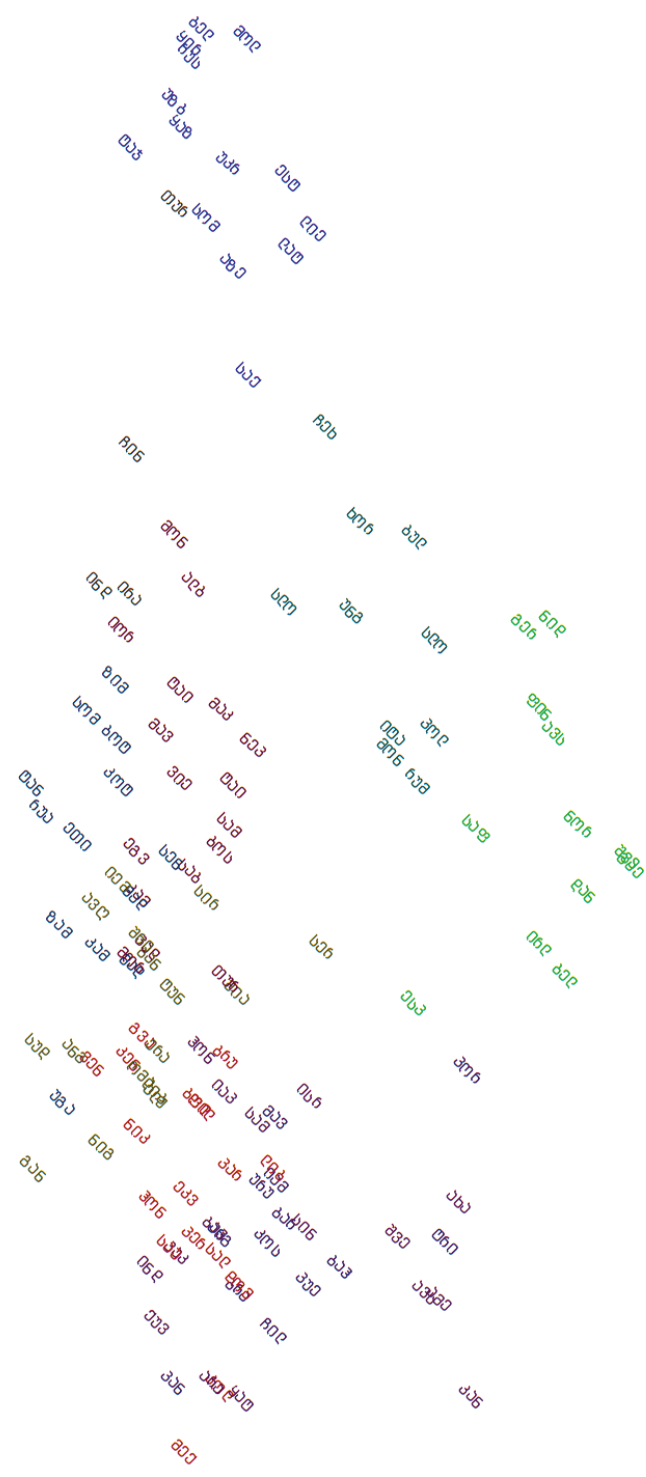
გვანახეთ, რა საიტები გიყვართ და გეოყვით, ვინ ხართ თქვენ.

ავტორი: სანდრო თარხან-მოურავი

საქართველო - ტოპ 50

| საიტი | აღზილი |
|-------------------|--------|
| Google.com | 1 |
| Youtube.com | 2 |
| Adjaranet.com | 3 |
| Ok.ru | 4 |
| Myauto.ge | 5 |
| Google.ge | 6 |
| Bongacams.com | 7 |
| Wikipedia.org | 8 |
| Yahoo.com | 9 |
| Facebook.com | 10 |
| Flashscore.com | 11 |
| Crystalbet.com | 12 |
| Roblox.com | 13 |
| Adjarabet.com | 14 |
| Amindi.ge | 15 |
| Rs.ge | 16 |
| Myvideo.ge | 17 |
| Google.ru | 18 |
| Vk.com | 19 |
| Livejasmin.com | 20 |
| Tbconline.ge | 21 |
| Saitebi.ge | 22 |
| Mymarket.ge | 23 |
| Amazon.com | 24 |
| Europebet.com | 25 |
| Mail.ru | 26 |
| Ambebi.ge | 27 |
| Lider-bet.com | 28 |
| Imovies.cc | 29 |
| On.ge | 30 |
| Myhome.ge | 31 |
| Adjara.com | 32 |
| Intermedia.ge | 33 |
| Ss.ge | 34 |
| Yandex.ru | 35 |
| Palitravideo.ge | 36 |
| Iliauni.edu.ge | 37 |
| Y8.com | 38 |
| Betlive.com | 39 |
| Booking.com | 40 |
| Crocobet.com | 41 |
| Interpressnews.ge | 42 |
| Ebay.com | 43 |
| 1plus1tv.ru | 44 |
| Bet365.com | 45 |
| Blogspot.com | 46 |
| Aliexpress.com | 47 |
| Geosaitabi.net | 48 |
| Napr.gov.ge | 49 |
| Aliexpress.ru | 50 |

ქვეყნების ინტარნეტგეომოვნების მსგავსების რუკა



საქართველო - სპორტი, თამაში, ლაივ-კამერები და რუსული საიტები

საქართველოში ყველაზე პოპულარული 50 საიტიდან 23 საერთაშორისოა. თუმცა არსებობს მხოლოდ ერთი საიტი, რომელიც არსად იწვევს ქართულთან მიხედვით ინტერესსაც კი და ეს სპორტული ანგარიშების საიტი Flashscore.com-ია. ფლშსქორი რეიტინგით მეთერთმეტეა საქართველოში და ოცეულშიც კი ვერ ხვდება ვერც ერთ სხვა ქვეყანაში.

რთული სათქმელია, რა დეგას სპორტული ანგარიშების მიმართ ჩვენი ასეთი ლტოლვის უკან, თუმცა თავისი წვლილი ალბათ „ტოტალიზატორების“ სიყვარულსაც შეაქვს. სპორტული ფსონების საიტი Bet365.com საქართველოში უფრო პოპულარულია, ვიდრე ქვეყნების 90%-ში.

ქართველი ინტერნეტმომხმარებლები ასევე მსოფლიო ლიდერები არიან ონლაინთამაშების საიტების, Roblox.com-ისა და Y8.com-ის სიყვარულით - ეს საიტები კიდევ უფრო პოპულარული მხოლოდ ბაჰამის კუნძულებზე და სომხეთშია.

სპორტისა და ონლაინთამაშების სიყვარულის გარდა, ქართულ ინტერნეტში ჯერ მკვეთრად იგრძნობა რუსული საინფორმაციო სივრცის გავლენა: სოციალურ ქსელ „ოდნოკლასნიკებს“ საქართველოზე მყარი პოზიციები მხოლოდ სომხეთსა და მოლდოვაში უჭირავს. ასევე გამორჩეულად პოპულარულია ფილმების საიტი 1plus1tv.ru და ალიექსპრესისა და გუგლის რუსული ვერსიები. ქვეყნების ტოპ 20%-ში ვართ ფოსტა Mail.ru-ს, საძიებო სისტემა იანდექსისა და სოციალური ქსელი ვკონტაქტეს პოპულარობით.

მსოფლიოს პირველ 20%-ში ქართველი ინტერნეტმომხმარებლები კიდევ ერთ კატეგორიაში არიან: ეროტიკული ლაივ-კამერების საიტების, Livejasmin.com-ისა და Bongacams.com-ის მონახულებით. როგორც ჩანს, შოთას და ილიას ერს ვირტუალურიც „ცოცხლად“ და ლაპარაკით ურჩევნია - სხვა, უფრო ტრადიციული პორნოსაიტების პოპულარობით ჩვენი პოზიციები ზომიერია.

ბოლო, ქართველების ფავორიტებს შორის, ონლაინვაჭრობის საიტი Ebay-ია, რომლის პოპულარობითაც მხოლოდ 25 ქვეყანა გვისწრებს 132-დან. ცალკე უნდა აღინიშნოს ფეისბუკი და ინსტაგრამი: მათი ვებ-ვერსიების შედარებითი „დაქვეითება“

საქართველოში შესაბამისი მობილური აპლიკაციების განსაკუთრებული წარმატებით იხსნება.

საქართველო ასევე ზომიერად უსწრებს მსოფლიო საშუალოს ვიკიპედიის პოპულარობით, რაც ალბათ ამ სიაში ყველაზე დამაიმედებელია ინტერნეტის აზრიანი გამოყენების გულშემატკივრებისთვის. დანარჩენი საერთაშორისო საიტების მიმართ ინტერესი ჩვენი საშუალო ან საშუალოზე დაბალია - მაგალითად, ვერაფრით მოიკიდა ფეხი ბლოგინგისა და მიკრობლოგინგის საიტებმა, როგორცაა ბლოგსპოტი და ტვიტერი.

სხვა ქვეყნები

საქართველოსავით დეტალურად სხვა ქვეყნებს, ბუნებრივია, არ გავარჩევთ, თუმცა ჩვენზე არანაკლებ სახასიათო შტრიხები სხვებსაც აქვთ.

თუ ვინმე უდგება ინტერნეტს საქმიანად, ეს ინდოელები არიან - პროფესიული სოციალური ქსელი ლინკდინი ქვეყნების 88%-ში ტოპ 50-ეულშიც კი ვერ ხვდება, მაგრამ ბოლივუდის სამშობლოში მე-16-ეა. მეორე საიტი, რომლის რეიტინგითაც ინდოეთი ყველას უსწრებს, პროგრამისტული შეკითხვების ფორუმი Stackoverflow.com-ია. თუ ამ საიტებზე ინდოელების აქტივობა ცოტათი მაინც შედეგიანია, სპილოების სამშობლოს ეკონომიკური მომავალიც ცოტათი უფრო ნათელია.

ასევე თბილი ჰავა, მაგრამ სხვა პრიორიტეტებია ბარბადოსზე, რომელიც მსოფლიოში პირველია ინსტაგრამისა და პორნოსაიტების - პორნჰაბისა და Xvideos.com-ის რეიტინგით. სხვა რა უნდა უყვარდეთ მოსახლეობით აჭარისხველა კუნძულზე, რომელმაც მსოფლიოს თვით რიანა და უკვე კლასიკოსებად ქცეული დიჯეები - აფრიკა ბამბაატა და გრენდმასტერ ფლეში მისცა.

იქმნევი და სირიელი ინტერნეტმომხმარებლების ქცევის უკან მრავალწლიანი სამოქალაქო ომების დრამაა: ეს ქვეყნები მსოფლიო ლიდერები არიან ბლოგსპოტის, ტვიტერისა და დაკავშირებული საიტების გამოყენებით, რომლებიც ონლაინაქტივობის მთავარი პლატფორმები გახდა მუდმივი პოლიტიკური კრიზისის ფონზე. ამასობაში სხვა არაბულ ქვეყანაში, ქუვეითში ნავთობის მოტანილს აიფონებს ატანენ და ლიდერობენ ეპლის საიტის ნახვებით.

საიტები, რომლებიც საქართველოში უფრო პოპულარულია, ვიდრე სხვაგან

აღნიშნები:

ქვეყანა/ქვეყნები, რომლებშიც საიტი ყველაზე პოპულარულია

● რიცხვი აჩვენებს, მერამდენა საქართველო მსოფლიოს 132 ქვეყანას შორის ამ საიტის პოპულარობით

● რიცხვი აჩვენებს, მერამდენა პოპულარობით საიტი საქართველოში



საქართველო



ბაჰამის კუნძულები



სომხეთი



სომხეთი, მოლდოვა



თურქმენეთი



რუსეთი



სომხეთი, თურქმენეთი



ბოლივია



თურქმენეთი



თურქმენეთი



მონტენეგრო



რუსეთი



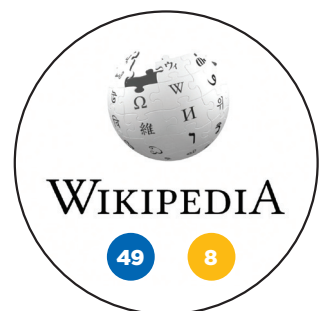
შვეიცარია



ბოლივია, პონდურასი, ნიდერლანდები, ნიკარაგუა



პუერტო-რიკო



ამერბაიჯანი, ბრუნეი, საფრანგეთი, სირია

ვინ ვის ჰგავს ინტერნეტში

თუ არსებობს საკითხი, რაშიც ქვეყნები არაა მიბმული გეოგრაფიკულად, ეს ინტერნეტგემოვნებაა. იმ ქვეყნების ათეულში, რომელიც ყველაზე მეტად ჰგავს ისრაელს რჩეული საერთაშორისო საიტებით, მხოლოდ ერთია მთელი ახლო აღმოსავლეთიდან და ისლამური სამყაროდან. ისრაელთან ყველაზე ახლო ინტერნეტგემოვნების ქვეყანაა? შვეიცარია.

ინტერნეტი გვკარნახობს, რომ ისრაელისა და მისი მეზობლებისგან განსხვავებით, კავკასიურ ქვეყნებს საზღვრებზე გაცილებით მეტი აქვთ საერთო. საქართველოსთან მსგავსების კოეფიციენტი მკვეთრად ღვიძობს სომხეთი. თავად სომხეთის ტოპ-სამეული: მოლდოვა, საქართველო, აზერბაიჯანი. აზერბაიჯანის - სომხეთი, საქართველო, უზბეკეთი. ტყუბი ძმები შეიძლება ერთმანეთს აღარ ესალმებოდნენ, მაგრამ ხალი ორივეს ექნება.

რუსეთის ტოპ-ათეულის ათივე ადგილს პოსტ-საბჭოთა ქვეყნები იკავებს, ბელარუსიდან აზერბაიჯანამდე. რბილი ძალის კუნთები მკვრივია. სხვა პოსტსაბჭოთა ქვეყნებიც ინტერნეტგემოვნებით ძირითადად ერთმანეთთან და ყოფილ დიდ ძმასთან ახლობლობენ.

ამერიკელების გემოვნებასთან ყველაზე მეტი სიახლოვე ბუნებრივია, ინგლისურენოვან ქვეყნებს აქვს: პირველი-მეორე - კანადა და ავსტრალია. თუმცა აშშ-ის პირველ ათეულშია არაბთა გაერთიანებული საამიროებიც, ყატარიც და ქუვეითიც. ათეულს მოსდევს სინგაპური და შვეიცარია. ამერიკულ ონლაინოცნებასთან ან ენა დაგაახლოებს, ან საფუღე.

საერთაშორისო საიტების რეიტინგები ასევე მკაფიოდ ასახავს ზოგიერთი ქვეყნის ონლაინგანდევლობას: ჩინეთთან არც ერთ ქვეყანას არა აქვს 1-ზე მაღალი მსგავსების კოეფიციენტი. აშშ-სთან ამაზე მაღალი მსგავსება ყველა ქვეყანას აქვს, თავად ჩინეთის, ინდონეზიისა და თურქმენეთის გარდა. კანადისა და ავსტრალიის, ბრიტანეთისა და შვედეთის, ავსტრიისა და გერმანიის ინტერნეტგემოვნებები ამაზე 6-7-ჯერ მეტად ემთხვევა.

ჩინეთამდე ბევრი უკლია, მაგრამ ასევე განზე დგას ირანიც: ირანელებთან ყველაზე მეტი მსგავსება ქუვეითელ ინტერნეტმომხმარებლებს აქვთ - 1.6. ეს დაახლოებით ისეთივე დაბალი კოეფიციენტი, როგორც საქართველოს სირიასთან აქვს: ჩვენთვის 131 ქვეყანაში 122-ესთან.

საქართველო

| # | ყველაზე მსგავსები | კოეფიციენტი |
|----|-------------------|-------------|
| 1 | სომხეთი | 3.7 |
| 2 | საფრანგეთი | 3.0 |
| 3 | მოლდოვა | 3.0 |
| 4 | ლატვია | 3.0 |
| 5 | ესტონეთი | 2.9 |
| 6 | აზერბაიჯანი | 2.9 |
| 7 | პერუ | 2.9 |
| 8 | ლიეტუვა | 2.8 |
| 9 | ბულგარეთი | 2.8 |
| 10 | ბოლივია | 2.8 |

| # | ყველაზე განსხვავებულები | კოეფიციენტი |
|----|-------------------------|-------------|
| 1 | ჩინეთი | 0.0 |
| 2 | ინდონეზია | 0.8 |
| 3 | ირანი | 1.0 |
| 4 | თურქეთი | 1.3 |
| 5 | თურქმენეთი | 1.4 |
| 6 | რუნდა | 1.5 |
| 7 | მონღოლეთი | 1.5 |
| 8 | მაკრიტანია | 1.5 |
| 9 | ვიეტნამი | 1.6 |
| 10 | სირია | 1.6 |

აშშ

| # | ყველაზე მსგავსები | კოეფიციენტი |
|----|---------------------|-------------|
| 1 | კანადა | 5.8 |
| 2 | ავსტრალია | 5.2 |
| 3 | ტრინიდადი და ტობაგო | 4.8 |
| 4 | ა.გ. საამიროები | 4.7 |
| 5 | პანამა | 4.4 |
| 6 | ახალი ზელანდია | 4.4 |
| 7 | სამხრეთი აფრიკა | 4.3 |
| 8 | ბელგია | 4.3 |
| 9 | ყატარი | 4.3 |
| 10 | ქუვეითი | 4.3 |

| # | ყველაზე განსხვავებულები | კოეფიციენტი |
|----|-------------------------|-------------|
| 1 | ჩინეთი | 0.1 |
| 2 | ინდონეზია | 0.7 |
| 3 | თურქმენეთი | 1.0 |
| 4 | მონღოლეთი | 1.1 |
| 5 | ირანი | 1.1 |
| 6 | რუსეთი | 1.2 |
| 7 | ტაჯიკეთი | 1.3 |
| 8 | უზბეკეთი | 1.3 |
| 9 | ყაზახეთი | 1.3 |
| 10 | ლატვია | 1.4 |

რუსეთი

| # | ყველაზე მსგავსები | კოეფიციენტი |
|----|-------------------|-------------|
| 1 | ბელარუსი | 4.2 |
| 2 | მოლდოვა | 3.4 |
| 3 | ესტონეთი | 3.3 |
| 4 | ყირგიზეთი | 3.2 |
| 5 | ტაჯიკეთი | 3.2 |
| 6 | ლიეტუვა | 3.1 |
| 7 | უზბეკეთი | 2.8 |
| 8 | სომხეთი | 2.8 |
| 9 | ყაზახეთი | 2.7 |
| 10 | აზერბაიჯანი | 2.3 |

ჩინეთი

| # | ყველაზე მსგავსები | კოეფიციენტი |
|----|-----------------------|-------------|
| 1 | სამხრეთი კორეა | 1.0 |
| 2 | იაპონია | 0.7 |
| 3 | ჰონკონგი | 0.6 |
| 4 | სინგაპური | 0.3 |
| 5 | ტაილანდი | 0.2 |
| 6 | ტაივანი | 0.2 |
| 7 | აშშ | 0.1 |
| 8 | ევგიპტე | 0.1 |
| 9 | მალაიზია | 0.0 |
| 10 | ბოსნია და ჰერცეგოვინა | 0.0 |

davines



ჩვენი ტყე

ვიცავთ ტყის მხელელო მემკვიდრეობას

United
Cosmetics
Group



Georgia

უცინსიალური დისკრიმინაციის საპროგრამო

თბილისი, შრომის 6, ოფისი 1,

ტელ.: +995 32 225 0406

რეიტინგი

საერთაშორისო მოქმედი ნავთობკომპანიების ტოპ 10



ავტორები: შოთა ტყეშელაშვილი
დადასტურებულია GRANT THORNTON-ის მიერ

საქართველოში მოქმედ უმსხვილეს ნავთობკომპანიებს საკუთარი აუდიტორული ანგარიშგებები საჯაროდ აქვთ გამოქვეყნებული.

2018 წლის ანგარიშებზე დაყრდნობით, ამ ბაზრის უმსხვილეს მოთამაშეს აზერბაიჯანის სახელმწიფო ნავთობკომპანიის ქართული შვილობილი – „სოკარ ჯორჯია პეტროლეუმი“ იკავებს. კომპანიის გაყიდვებმა გასულ წელს ჯამში 655 მილიონი ლარი შეადგინა. უმსხვილესი კომპანიების ფინანსური შედეგების მიხედვით, საქართველოში ნავთობკომპანიების სფერო ჯამურად ბარალბეა. 10 უმსხვილესი კომპანიის მთლიანი ბარალი 83 მილიონ ლარს შეადგენს. რაც შეეხება ამ კომპანიების მთლიან შემოსავლებს, ის 2.9 მილიარდ ლარს აღემატება.

| # | კომპანიის სახელი | შემოსავალი ლარებში | წმინდა მოგება/ ბარალი ლარებში | აქტივების ღირებულება ლარში |
|-------------|------------------------------------|----------------------|-------------------------------|----------------------------|
| 1 | შპს სოკარ ჯორჯია პეტროლეუმი | 655,069,000 | -45,418,000 | 359,041,000 |
| 2 | შპს რომპეტროლ საქართველო | 509,480,121 | -8,708,542 | 103,231,109 |
| 3 | შპს სან პეტროლიუმ ჯორჯია (ბალფი) | 444,736,000 | 8,751,000 | 169,367,000 |
| 4 | სს ვისოლ პეტროლიუმ ჯორჯია | 443,245,000 | -39,408,000 | 223,463,000 |
| 5 | შპს ლუპოილ-ჯორჯია | 332,340,000 | -13,581,000 | 64,346,000 |
| 6 | შპს Portal | 139,415,000 | 2,555,000 | 13,502,000 |
| 7 | შპს პეტროკას ფიუელ სერვისიზ ჯორჯია | 125,285,000 | 9,263,000 | 30,391,000 |
| 8 | შპს იბეროილი | 106,785,163 | 297,032 | 16,230,406 |
| 9 | შპს ჯორჯიან პეტროლიუმი | 99,830,000 | 4,900,000 | 15,402,000 |
| 10 | სენტა პეტროლეუმი | 32,038,536 | -1,850,394 | 6,278,976 |
| ჯამი | | 2,916,788,478 | -83,688,160 | 1,001,252,491 |

რეიტინგი საჯაროდ გამოქვეყნებული 2018 წლის აუდიტორული ანგარიშგებებისგან შედგება. მასში რიცხვები არის წარმოდგენილი იმ სახით, რა სახითაც ის ამ კომპანიების მოგება-ბარალისა და ბალანსის უწყისშია ასახული. ცალკეულ შემთხვევაში, კომპანიის აუდიტორული ანგარიში აშშ დოლარში ჰქონდათ გამოქვეყნებული, მათი ფინანსური შედეგები შესაბამისი გაცვლითი კურსით არის ლარში გადაყვანილი.

დასავლეთის ენერჯეტიკულ ფრონტზე სერიოზული სანქციებია



იდლიბის ფრონტზე მიიქმ ბრძოლა-

ბია. კორონავირუსთან გამკლავების პროცესში გლობალური ეკონომიკის ფრონტზე სირთულეებია. ფერხდება ისეთი მსხვილი ეკონომიკები, როგორცაა იაპონიის, ინდოეთის და, რაც მთავარია, თავად ჩინეთის. მცირდება მოთხოვნა ენერჯეტიკულ ტარებლებზე და, შესაბამისად, მათზე ფასებიც.

გაზისა და ნავთობის მსოფლიოში ერთ-ერთი უმსხვილესი ექსპორტიორი რუსეთი კორონავირუსით გამოწვეულ შეფერხებებს კიდევ ადვილად გადაიტანდა, რომ არა მისი ინდივიდუალური თავის ტკივილი, რაც გამოწვეულია დასავლეთის, კონკრეტულად კი ამერიკის შეერთებული შტატების მხრიდან ახალ-ახალი სანქციებით მის გიგანტურ ენერჯეტიკულ კომპანიებთან - „გაზპრომთან“ და „როსნეფტთან“, მათ უშუალო ხელმძღვანელებთან და უმსხვილეს პროექტებთან დაკავშირებით.

არცთუ ისე დიდი ხნის წინ აშშ-ის ადმინისტრაციამ მიიღო უმნიშვნელოვანესი გადაწყვეტილება, როდესაც ქვეყნის თავდაცვის დეპარტამენტმა „ეროვნული თავდაცვის ავტორიზაციის“ აქტის მეშვეობით სანქციები დაუწესა იმ კომპანიებს, ვინც „ნორდსტრიმ 2“-ის გაზსადენის მშენებლობაში მონაწილეობდა. კონკრეტულად ეს ეხებოდა შვეიცარიულ კომპანია AllSeas Group SA-ს, რომლის გემსაც იმ დროისთვის გაზსადენი გაჰყავდა. შვეიცარიულმა კომპანიამ დაუყოვნებლივ შეწყვიტა მუშაობა და უსწრაფესად გაეცალა დანიის ტერი-

ტორიულ წყლებს.

რუსეთის ხელისუფლებამ მაშინ კი გააკეთა ომანხიანი განცხადებები, კერძოდ, ვლადიმირ პუტინმა ანგელა მერკელთან შეხვედრის შემდეგ განაცხადა, რომ, მართალია, მცირედით გახანგრძლივდება გაზსადენის მშენებლობის დასრულება, მაგრამ რუსეთს ძალუძს ამ პროექტის დამოუკიდებლად ბოლომდე მიყვანა.

პროექტში ჩართულმა ცნობილმა ავსტრიულმა ნავთობისა და გაზის კომპანია OMV-მ ასევე იმედი გამოთქვა, რომ რუსეთი მართლაც შეძლებდა გაზსადენის 1,230 კილომეტრიდან დარჩენილი სულ რაღაც 160-კილომეტრიანი მონაკვეთის დამოუკიდებლად გაყვანას.

რეალურად რუსეთსა და პროექტის მონაწილეებს იმედი ჰქონდათ და აქვთ, რომ რუსეთის ხელთ არსებული, ამ პროექტისთვის ერთადერთი, აღჭურვილობითა და ტექნოლოგიურად მუქ-ნაკლებად მისადაგებული გემი „აკადემიკოსი ჩერსკი“ შეძლებდა პროექტის განხორციელებას. მიუხედავად მათი ოპტიმიზმისა, საქმე არც ისე მარტივადაა. პირველ რიგში, რუსეთის პრობლემა იმაში მდგომარეობს, რომ ეს გემი სანქციების შემოღების დროს შორეულ აღმოსავლეთში იმყოფებოდა და მხოლოდ რამდენიმე დღის წინ დატოვა ნახორდკის პორტი. დანიის ექსკლუზიურ ეკონომიკურ ზონამდე მისაღწევად მას რამდენიმე თვე დასჭირდება, მაგრამ ეს არ არის მთავარი. ძირითადი პრობლემა

მდგომარეობს იმაში, რომ „აკადემიკოს ჩერსკის“, ამ პროექტზე მუშაობა რომ შეძლოს, ძალიან სერიოზული გადაიარაღება/მოდერნიზაცია დასჭირდება. თუ შვეიცარიულ გემს ურთულეს კლიმატურ პირობებშიც კი შეეძლო 15-17 კმ-ის გაყვანა, რუსული გემი საერთოდ არ არის მზად ზღვაზე ამინდის გაუარესების შემთხვევაში მუშაობისთვის და იდეალურ კლიმატურ პირობებშიც კი 4-5 ჯერ ჩამოუვარდება ტემპებში შვეიცარიელებს. შესაბამისად, რუსული გემის აღჭურვასა და მოდერნიზებას კიდევ დამატებით თვეები დასჭირდება. პროექტის მხარდაჭერი ექსპერტების ოპტიმისტური შეფასებით, მისი დასრულება შესაძლებელია 2021 წლის პირველი კვარტალის ბოლოს. თუმცა არც ექსპერტებისა და მით უმეტეს არც რუსეთის ხელისუფლების ოპტიმიზმს არ იზიარებს აშშ-ის ადმინისტრაცია. ცოტა ხნის წინ მიუნხენში გამართულ უსაფრთხოების კონფერენციაზე აშშ-ის ენერჯეტიკის მდივანმა დენ ბრულეტმა „ბლუმბერგისთვის“ მიცემულ ინტერვიუში განაცხადა, რომ გადავადდება იქნება ხანგრძლივი, ვინაიდან რუსებს არ გააჩნიათ ტექნოლოგია. აშშ-ის მაღალჩინოსნები უფრო შორსაც მიდიან თავიანთ განცხადებებში და ამბობენ: როდესაც ვამბობთ, რომ „ნორდსტრიმ 2“ არ დასრულდება, ე.ი. ის არ დასრულდება. არადა, სულ რაღაც 160 კმ, სულ რაღაც დარჩენილი 6% და 11-მილიარდევროიანი პროექტით რუსეთი შეძლებს გერმანიას მიჰყიდოს 55 მლრდ კუბური მეტრი წელიწადში.

საბოლოო ჯამში, შეიძლება ეს პროექტი, ცოდილობა-წვალებით მაინც დასრულდეს, მაგრამ ცხადია, აშშ-მ რუსეთს ენერჯეტიკულ ფრონტზე სერიოზული ნაღმი აუფეთქა.

როგორც და როდესაც არ უნდა დამთავრდეს „ნორდსტრიმ 2“-ის პროექტი, ეს არ არის რუსეთთან დასავლეთის ენერჯეტიკულ ფრონტზე ბრძოლის დასასრული. გაზის სექტორში ტორპედირე-

ბის შემდეგ აშშ რუსულ ნავთობგიგანტ „როსნეფტსაც“ მიადგა. ვენესუელის ოპოზიციისა და მისი ლიდერის, ხუან გუაიდოს გასული წლის წარუმატებელი მცდელობების შემდეგ შეიქმნა შთაბეჭდილება, თითქოს აშშ-ის ინტერესი მსოფლიოს ყველაზე დიდი ნავთობის მარაგების მქონე ლათინურ-ამერიკული ქვეყნის მიმართ განეღო, მაგრამ სულ ტყუილად: ჯერ იყო და თებერვლის დასაწყისში ყოველწლიური მიმართვის დროს აშშ-ის პრეზიდენტმა დონალდ ტრამპმა განსაკუთრებულად გამოყო დარბაზში მყოფი ახალგაზრდა ვენესუელი ლიდერი ხუან გუაიდო, მეორე დღეს თეთრ სახლშიც მიიღო, როგორც სახელმწიფო ლიდერის პროტოკოლს შეეფერებოდა, ხოლო რამდენიმე დღის შემდეგ აშშ-ის ხაზინის დეპარტამენტმა გამოაცხადა გადაწყვეტილება რუსული „როსნეფტის“ შვეიცარიაში დარეგისტრირებული „როსნეფტ ტრეიდინგის“ მიმართ სანქციების შემოღების შესახებ. სანქციებში მოხვდა „როსნეფტ ტრეიდინგის“ პრეზიდენტი და „როსნეფტის“ ვიცე-პრეზიდენტი დიდიე კასიმიროვ, ხოლო მისი აქტივების აშშ-ში აღმოჩენის შემთხვევაში მოხდება მათი დაბატირება. სანქციები შემოღებულ იქნა სანქციების ქვეშ მყოფ ვენესუელურ სახელმწიფო ნავთობკომპანია PDVSA-სთან საქმიანობისა და ვენესუელური ნავთობის სხვადასხვა, მ.შ. ევროპულ ნავთობგადამამუშავებელი ქარხნებისთვის მიწოდების გამო. აშშ-ის ხაზინის დეპარტამენტმა 90 დღის ვადა მისცა კომპანიებს, გაწყვიტონ ურთიერთობა „როსნეფტ ტრეიდინგთან“. ეს სანქციები არ ნიშნავს „როსნეფტისთვის“ ვაჭრობის სრულად აკრძალვას (ასეთ შემთხვევაში მსოფლიო ნავთობის ბაზარი ჩამოიშლებოდა), მაგრამ ეს ნამდვილად არის კიდევ ერთი რუსული „გემის ჩაძირვა“ ნავთობდოლარებით მიღებული შემოსავლების ხაზით და სერიოზული გეოპოლიტიკური დარტყმა რუსეთის-

ვის ვენესუელის მიმართულებით.

თვითმარქვია მადურომ დაუყოვნებლივ შეკრიბა სპეციალური საბჭო, რომლის შემადგენლობაშიც ნავთობკომპანიის ხელმძღვანელი და თავდაცვის მინისტრი ვლადიმირ პადრინო შევიდნენ და განაცხადა, რომ მისი ხელისუფლება მიიღებდა შესაბამის ზომებს ახალი რეალობიდან გამომდინარე. იმ პირობებში, როდესაც ჩინეთში კორონავირუსი მძვინვარებს და ქარხნები კი არა, ათეულმილიონიან ქალაქებშია სიცოცხლე „გაჩერებული“, როდესაც რუსეთისთვის სანქციები სანქციებზე წესდება, რა ზომები შეიძლება მიიღოს თვითმარქვია მადურომ, რთული წარმოსადგენია.

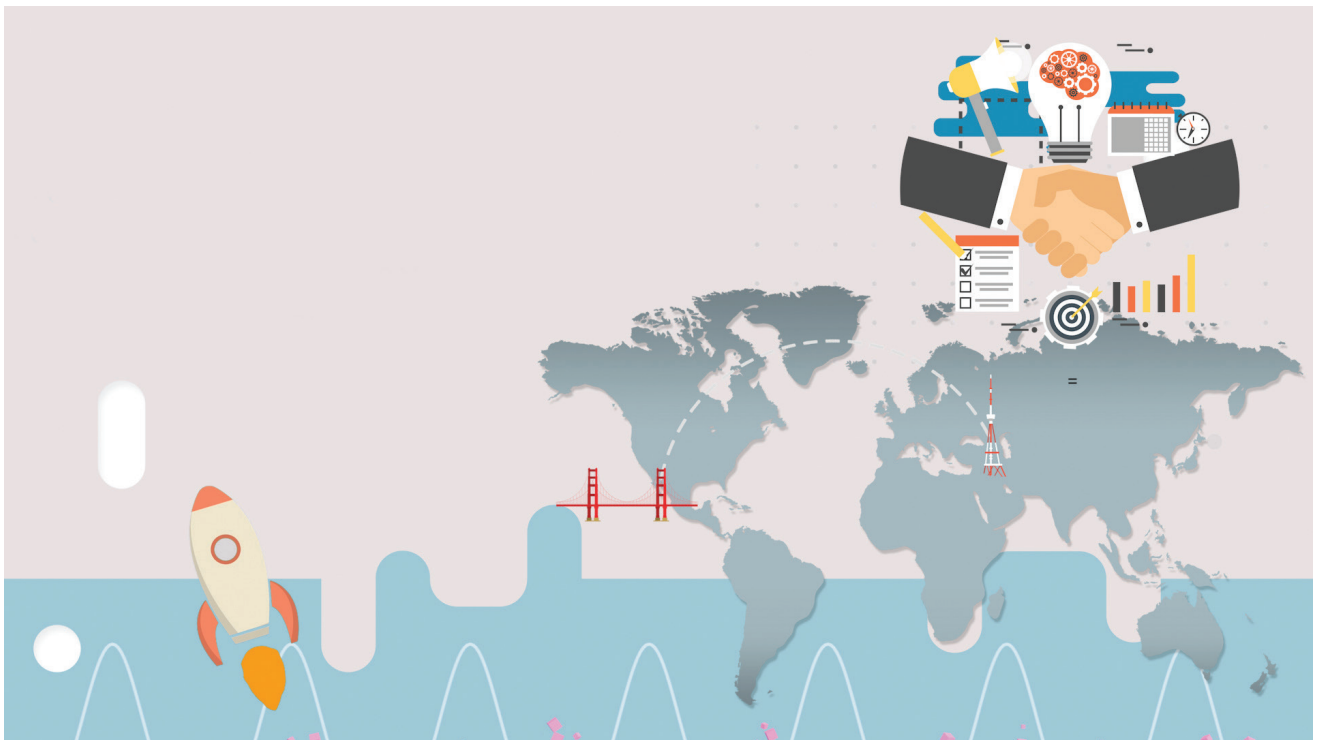
დაბოლოს, თამამად შეიძლება სანქციების რიგში გაიყვანოთ ჰაავის სააპელაციო სასამართლოს მიერ მიღებული გადაწყვეტილება, რომლის თანახმად რუსეთს დაეკისრა „იუკოსის“ აქციონერებისთვის 50 მილიარდი დოლარის გადახდა. კომპანიის მიტაცებაში მთავარ ფიგურანტებად მოიაზრებიან უშუალოდ ვლადიმირ პუტინი და მისი უახლოესი თანამზრახველი, „როსნეფტის“ ხელმძღვანელი სერინი. ცხადია, არავის აქვს ილუზია, რომ რუსეთი დაიწყებს ამ კომპენსაციების გადახდას, მაგრამ რეალური საფრთხე ექმნება მის ფარგლებს გარეთ მდებარე რუსეთის კუთვნილ მსხვილ ობიექტებს. აგრეთვე, ექსპერტთა შეფასებით, ასეთი გადაწყვეტილების შემდეგ ისედაც წამხდარ საინვესტიციო კლიმატს რუსეთში კიდევ ერთი ძალიან მნიშვნელოვანი დარტყმა მიადგა.

ამდენად, შესაძლოა ჯერჯერობით კრემლში ვლადიმირ პუტინი, ერის მარია რემარკის ცნობილი ნაწარმოების არ იყოს, უცვლელია, მაგრამ დასავლეთის ენერჯეტიკულ ფრონტზე სერიოზული სანქციებია, რაც ბოლო-ბოლო რუსეთის მმართველობაშიც გარდაუვალი ცვლილებების მომასწავებელია. **F**



საქართველოს ინოვაციების ინტერნაციონალიზაცია

„გინდა, ისე მაღლა აგნო, რომ სილიკონის ველი დაგანახვო?“



დღეს საქართველოს ინოვაციებისა და სტარტაპ-ეკოსისტემიდან ნელ-ნელა შესაძლებელი ხდება, დაინახო და შეიგრძნო სილიკონის ველის სული - ეს დაწყებული რეფორმებისა და ინტერნაციონალიზაციის შედეგია, აგრეთვე იმ პოტენციალის კაპიტალიზებისა და გლობალური სტარტაპ-იდევების ფორმირების, რომლებიც საქართველოში არსებობს.

სილიკონის ველი მაღალტექნოლოგიური სექტორის, ერთ ღამეში გამილიონერებისა და ინოვაციების აკვანის სინონიმია. სილიკონის ველი გაშლილია დასავლეთ ამერიკაში, კალიფორნიაში, სან-ფრანცისკოს სამხრეთ ყურეში. თავად ტერმინი კი 1970-იან წლებში ამ რეგიონში დამზადებული სილიკონის ჩიპების გამომგონებლებს ეკუთვნით. სილიკონის ველი თანამედროვე ცივილიზაციის საწინდარი და დამაჩქარებელი, კალიფორნიის ორნიშულიანი ეკონომიკური ზრდის უზრუნველყოფელია.

სილიკონის ველის „სხვანაირი აზროვნების“ საწინდარი მასში არსებული ძლიერი საგანმანათლებლო დაწესებულებებია (Stanford University, Singularity University, ა.შ.), რომლებიც

უზრუნველყოფენ ძლიერ, ინოვაციურად მოაზროვნე ადამიანების ფორმირებას, მასზე ასევე თავმოყრილია წამყვანი ინვესტორები (Angel, Venture), კორპორაციები (google, facebook, apple და ა.შ.), ყველაფერი ერთად კი ჭაჭვურად ქმნის გლობალურ პროდუქტს, რომლისკენაც მიუწევთ გული მსოფლიო სტარტაპებს.

რატომ უნდა შექმნა ინოვაციური პროდუქტი ან მომსახურება?

ვინაიდან ის პასუხობს გლობალურ გამოწვევებს, შესაბამისად, მომხმარებლების არეალიც ფართოვდება, რაც შემოსავლების ზრდის პროპორციულია. ჩვენი ქვეყანა არ არის განვითარებული ბუნებრივი რესურსებით, რომლებზე დაყრდნობაც შეუძლია ეკონომიკას. ის ქვეყნებიც კი, რომლებიც მდიდარი არიან ნავთობითა თუ სხვა ბუნებრივი რესურსებით, 21-ე საუკუნეში გადადიან ინტელექტსა და ცოდნაზე დაფუძნებული ეკონომიკის მშენებლობაზე. ამ პროცესს თან ახლავს ბევრი ახალი პროფესიის როგორც გაჩენა, ისე გაქრობაც, რისთვისაც ქვეყანა მზად უნდა იყოს.

საქართველოს ინოვაციების და სტარტაპ-ეკოსისტემა საკმაოდ მყიფეა, თუმცა სხარტი და საინტერესო. ქვეყანას აქვს ძლიერი ფიზიკა-მათემატიკური ცოდნის ბაზა, რომელიც კაპიტალიზმს საჭიროებს. სწორედ ამ მიზანს ემსახურება საქართველოს ინოვაციებისა და ტექნოლოგიების სააგენტოს ის ხუთი ძირითადი მიმართულება, რაც ერთიან ჯაჭვში მომხიბლავ ინოვაციურ გარემოს ქმნის.

დღეს, ციფრული ერაში და მე-4 ინდუსტრიული რევოლუციის შედეგად ქრება საზღვრები, მათ შორის - აზროვნების საზღვრებიც. ადრე თუ მენარმეები კონცენტრირებულნი იყვნენ ადგილობრივ გამონგვევებზე, დღეს უკვე წარმატებული ანტრეპრენიორები ფიქრობენ, როგორ უპასუხონ გლობალურ გამოწვევებს და როგორ გააყინონ მსოფლიოს საქართველოში შექმნილი იდეა.

ინოვაცია ხომ ადამიანს ცხოვრებას უმარტივებს და ბევრად უფრო მომხიბლავს ხდის. ამიტომაც მნიშვნელოვანია, ის ბევრს შეეხოს.

„Think global, Think big“ - ხშირად გაიგონებთ ამ კომენტარს ინვესტორებისაგან, რომლებიც სტარტაპებს მოუწოდებენ, საზღვრებს გასცდნენ, შეხედონ არსებულ პრობლემას გლობალურ ჭრილში და გამარდონ მომხმარებლებისა და შემოსავლების ნაკადის მასშტაბი.

საერთაშორისო თანამშრომლობა და ინტერნაციონალიზაცია სააგენტოს შექმნის დღიდან მის ერთ-ერთ ძირითად ღერძს წარმოადგენდა. პირველ ეტაპზე მნიშვნელოვანი იყო საერთაშორისო გამოცდილების შესწავლა და მისი არა დუბლირება, არამედ ადგილობრივ ბაზარს და საჭიროებებს მორგება. ამ მიმართულებით საკმაოდ კარგი თანამშრომლობები დამყარდა 2014 წლიდან, გამოცდილების გაზიარებისა და ეკოსისტემის დასახმარებელი ინსტრუმენტების შემუშავების მიზნით. დღეს GITA უკვე გვევლინება აღმოსავლეთ ქვეყნების მრჩეველად და ინოვაციების პოლიტიკის შექმნის მხარდამჭერად, ის საკუთარ წარმატებულად განხორციელებულ რეფორმას ისეთ ქვეყნებს უზიარებს, როგორცაა უზბეკეთი, აზერბაიჯანი და სხვა.

საერთაშორისო ეკოსისტემების შესახებ ცნობიერების ამაღლება მნიშვნელოვანი დამაჩქარებელი იყო ქვეყანაში სტარტაპების განვითარებისათვის. ჯერ კიდევ 2015 წელს ისრაელში სასწავლო ვიზიტით გაგზავნილი ორმოცდაათი სტარტაპ-დამფუძნებელი საქართველოში დაბრუნებიდან დღემდე თელ-ავივის სულისკვეთებითა და ინსპირაციით განაგრძობს მუშაობას საკუთარ ინოვაციურ იდეებზე. ამასთან ერთად მოხდა აზროვნების - „რასაცა გასცემ, შენია!“ - ფორმირება. ეს კულტურა სტარტაპ-ეკოსისტემის აუცილებელი შემადგენელი ნაწილია: უნდა დაეხმარო ეკოსისტემის მოთამაშეებს, უნდა გაუზიარო გამოცდილება, რადგან სწორედ ჯანსაღი კონკურენცია ქმნის ჯანსაღ გარემოს.

წვდომა შეღავათიან მომსახურებებზე, მათ შორის სამუშაო სივრცეზე ტექნოპარკში, ასევე იქცა არა მხოლოდ წარმატებულ ინფრასტრუქტურულ პროდუქტად, არამედ შესაძლებლობად ტენანტი სტარტაპერებისთვის, თითქმის ყოველდღიურად შეხვედროდნენ სტუმარ დელეგატებს და მათთან დაკავშირებული კონტაქტებით შესულიყვნენ სხვა ქვეყნის ბაზრებზე. ამის წარმატებული მაგალითია ტექნოპარკის რემიდეინტი wifisher-ი, რომელიც უკვე 20-ზე მეტ ქვეყანაშია წარმოდგენილი.

ინტერნაციონალიზაციის ერთ-ერთი აუცილებელი გადაწყვეტილება, რაც სააგენტომ მიიღო, იყო სილიკონის ველის ექსპერტების ჩართულობა სტარტაპების შეფასების ნაწილში. სააგენტო სრულად

გამოვიდა გადაწყვეტილების მიღებიდან და სტარტაპების შეფასების, შემდეგ კი გამარჯვებულების გამოვლენა ექსპერტებს ანდო. ექსპერტების ჩართულობით არა მხოლოდ ხარისხისა და სტანდარტის დაახლოება მოხდა სილიკონის სტანდარტებთან, არამედ ინვესტორების მადის აღძვრა ქართულ სტარტაპებში ფულის ინვესტირების. გადამზადებისა და შემფასებელ საინვესტიციო კომიტეტში სააგენტომ შეძლო ისეთი ვენჩურული თუ ანგელოზი ინვესტორების მობილიზება, როგორცაა Garage Ventures-ი, Catapult-ი, SV Hub-ი, Startup Wise Guys-ი და სხვა.

გადამზადებული და პირველი მუშა მინიმალური ღირებულების პროდუქტით (MVP) ქართველი სტარტაპები უკვე სილიკონის ველზე გავიდნენ და იქ საკუთარი ინოვაციური იდეები ინვესტორებს, დიასპორის წარმომადგენლებს და ეკოსისტემის მოთამაშეებს გააცნეს. იქ დამყარებული კავშირების შედეგი ყველაზე ნათლად ინვესტორების მიერ ერთ-ერთ სტარტაპში განხორციელებულმა ინვესტიციამ აჩვენა. Pulsar AI-ის მიერ აწეული \$1,2 მილიონი აშშ დოლარი მკაფიო დემონსტრირება საქართველოში შექმნილი გლობალური პროდუქტის პოტენციალის, ასევე იმის, თუ როგორ შეიძლება აქციო დიასპორის მიერ გამოგზავნილი თანხები მაღალი ღირებულების მომხიბვლელ ინვესტიციად.

დღეს სილიკონის ველის სული უკვე თბილისშიც ტრიალებს!

საქართველო გლობალური ღონისძიებების მასპინძელი გახდა. 2019 წელს Google Entrepreneur-თან გაფორმებული მემორანდუმის საფუძველად თბილისი სან-ფრანცისკოსა და ლონდონის მერე მესამე ლიცენზირებული ქვეყანა ყველაზე მასშტაბური Startup Grind-ის ღონისძიების მასპინძლობით. 2020 წლის ივნისში რუსთაველის თეატრში 2,000-ზე მეტი მონაწილე, მათ შორის 800-მდე უცხო ქვეყნის წარმომადგენელი, წამყვანი საინვესტიციო ფონდების 50-მდე ინვესტორი და სპიკერი მოიყრის თავს.

500 სტარტაპი - მსოფლიოს წამყვანი აქსელერატორი (დამაჩქარებელი) უკვე თბილისშია რეგიონალური წარმომადგენლობით! მაღალკვალიფიციურ კადრებთან და მენტორებთან წვდომისა და ინოვაციური პროდუქტის გლობალურ ბიზნესად ფორმირებისთვის მხოლოდ სამი თვე იქნება საჭირო! აღნიშნულ პროექტში კერძო ინვესტიციის მონაწილეობა საქართველოს ბანკის სახით წარმატების ერთ-ერთი გარანტორი და, სხვათა შორის, ქართული სტარტაპების პოტენციალის დამადასტურებელია.

საქართველო საინტერესო ხდება გლობალური კორპორაციებისთვისაც - ქვეყნის მომხიბვლავი ბიზნესგარემოთი და არსებული ინტელექტუალური რესურსით ინტერესდებიან ისეთი კომპანიები, როგორცაა Epam-ი და სხვა.

სააგენტოს 2020-ის საერთაშორისო მიმართულებით ერთ-ერთ მთავარ გამოწვევად Apple-ის, Google-ისა და სხვა კორპორაციების მომსახურებებზე წვდომა რჩება. რუკების ადაპტირება, ქართული ბარათების მიღება, აპლიკაციების ელ-მაღაზიებისა თუ მონეობილობების საქართველოში რეგისტრირების გამოწვევების მოგვარება იქნება სააგენტოს ერთ-ერთი ძირითადი საერთაშორისო ამოცანა.

ოქროს ჭიშკრის ხიდი (Golden Gate Bridge) უკვე გადებულია სილიკონის ველსა და ქართულ ოქროს ყანას შორის, მისი აქტიური და ეფექტიანი გამოყენება კი აწმყოსთვის მიგვიწევია. **S**



გარდამტეხი 2020

საქართველოს სავაჭრო-სამრეწველო პალატა ქვეყნის ყველაზე მსხვილ ბიზნესგაერთიანებას წარმოადგენს. ჩვენი მთავარი მიზანია საქართველოში რეგისტრირებული ბიზნესის მხარდაჭერა და მათ მოთხოვნებზე მორგებული მომსახურებების შეთავაზება.

2020 წელი პალატისთვის საკმაოდ მნიშვნელოვანი იქნება, შეიძლება ითქვას – გარდამტეხიც. გვაქვს ბევრი ახალი ინიციატივა და გეგმები, რომ დაიხვეწოს ბიზნესის მხარდაჭერის ინსტრუმენტები, დაინერგოს ახალი და გაუმჯობესებული სერვისები. ამ ეტაპზე მიმდინარეობს პალატის სრული რეორგანიზაციის და უახლოეს მომავალში წარვადგენთ ახალ ვებგვერდს, რომელიც მენარმეებს საშუალებას მისცემს, პალატის მომსახურებები ონლაინრეჟიმში მიიღონ. ახალი ვებგვერდის მეშვეობით გამარტივდება და დაიხვეწება ისეთი მოთხოვნადი სერვისები, როგორცაა: პარტნიორის მოძიება, სერტიფიკატების მიღება, ორმხრივი ბიზნესშეხვედრების დაგეგმვა და სხვა.

2020 წელს უფრო მეტ ყურადღებას დავუთმობთ პროფესიული განათლების სფეროს, არბიტრაჟის ინსტიტუტის განვითარებას, ექსპორტის ხელშეწყობას და უცხოური ინვესტიციების მოზიდვას. ამასთან, გვაქვს სრულიად ახალი მიმართულება – ვგეგმავთ ეგრეთ წოდებული Think-Tank-ის დაფუძნებას და მის ფარგლებში აკადემიურ წრეებთან ერთად ბიზნესისთვის მნიშვნელოვანი კვლევების წარმოებას.

პროფესიული განათლება

პალატა გეგმავს საკუთარი როლის გაზრდას პროფესიული განათლების სისტემაში და ამ მიზნით საკმაოდ მჭიდროდ ვთანამშრომლობთ განათლების, მეცნიერების, კულტურისა და სპორტის სამინისტროსთან. შემუშავებული გვაქვს სამოქმედო გეგმა, რომელიც ეფუძნება საუკეთესო საერთაშორისო პრაქტიკას. ამ გეგმაში ჩართულნი არიან დარგის წამყვანი ექსპერტები როგორც საჯარო, ასევე კერძო სექტორიდან. მნიშვნელოვანია, რომ პროფესიულ განათლებაში გათვალისწინებული იყოს კერძო სექტორის პოზიცია და მოთხოვნები, წინააღმდეგ შემთხვევაში მივიღებთ შეუსაბამობას არსებულ საგანმანათლებლო პროგრამებსა და ბიზნესის მოთხოვნებს შორის. დარწმუნებული ვარ, რომ პალატის ჩართულობით გაიზრდება პროფესიული განათლების არა მხოლოდ ცნობადობა, არამედ ეფექტიანობაც.

ექსპორტის მხარდაჭერა და ინვესტიციების მოზიდვა

პალატა განსაკუთრებით გააქტიურდება ექსპორტის მხარდაჭერისა და ინვესტიციების მოზიდვის მიმართულებებით. ამ კუთხით, ვამუშავებთ კონკრეტულ ინიციატივებს, რომლებიც

ხელს შეუწყობს საქართველოში პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოზიდვას და ქართველი მენარმეებისთვის ახალი ბაზრების მოძიებას. ვგეგმავთ საზღვარგარეთ სავაჭრო მისიებისა თუ ბიზნესფორუმების როგორც რაოდენობის, ასევე ხარისხის გაზრდას. უკვე დაგეგმილია სამუშაო ვიზიტი არაბთა გაერთიანებულ საამიროებში. აღნიშნული ვიზიტი მიზნად ისახავს ემირატებში არსებული ბიზნესწრეებისთვის ქართული საინვესტიციო გარემოს გაცნობას, სავაჭრო და ეკონომიკური ურთიერთობების გაღრმავებასა და ბიზნესკავშირების დამყარებას. ვიზიტის ფარგლებში გაიმართება ოფიციალური შეხვედრა ემირატების სავაჭრო-სამრეწველო პალატების ფედერაციის გენერალურ მდივანთან, ბატონ ჰამიდ მოჰამედ ბინ სალემთან; შეხვედრისას გაფორმდება ურთიერთგაგების მემორანდუმიც. შეხვედრას დაესწრებიან ადგილობრივი პალატების წარმომადგენლები და ფედერაციის წევრი კომპანიები. მარტის ბოლოს ასევე დაგეგმილია ვიზიტი ბაჰრეინში და შეხვედრა ბაჰრეინის სავაჭრო-სამრეწველო პალატის აღმასრულებელი საბჭოს თავმჯდომარესა და წევრებთან, რადროსაც მხარეებს შორის ასევე გაფორმდება ურთიერთგაგების მემორანდუმი.

ბიზნესისთვის მნიშვნელოვანი კვლევები

მიმდინარე წელს დავაარსებთ ე.წ Think-Tank-ს, რომლის ფარგლებშიც განხორციელდება კვლევები ბიზნესისთვის პრიორიტეტულ საკითხებზე. ინიციატივის ფარგლებში ძალიან მჭიდროდ ვთანამშრომლებთ აკადემიურ წრეებთან და წამყვან მკვლევრებთან. Think-Tank-ი ხელს შეუწყობს სახელმწიფო სტრუქტურებს, კერძო სექტორს, დონორ ორგანიზაციებსა თუ ნებისმიერ დაინტერესებულ მხარეს, მიიღონ დამოუკიდებელი და მიუკერძოებელი კვლევები ბიზნესისთვის აქტუალურ საკითხებზე. მნიშვნელოვანია, რომ აღნიშნული ინიციატივის დაფინანსების წყარო იქნება უშუალოდ ბიზნესი, რაც უზრუნველყოფს საკითხისადმი მიუკერძოებელ და კვლევებზე დაფუძნებულ მიდგომას.

დავების ალტერნატიული გადაწყვეტა - არბიტრაჟი

პალატა დიდ მნიშვნელობას ანიჭებს დავების ალტერნატიული გადაწყვეტის პოპულარიზაციას საქართველოში და ზოგადად რეგიონში. პალატასთან არსებული საქართველოს საერთაშორისო საარბიტრაჟო ცენტრი ახდენს საქართველოს, როგორც

დავების გადანაცვების რეგიონული ცენტრის პოზიციონირებას და იგეგმება ღონისძიების გამართვა აზერბაიჯანში, აზერბაიჯანელ პარტნიორ ორგანიზაციებთან ერთად. საარბიტრაჟო ცენტრი აგრძელებს დარგის ცნობადობის გაზრდის მიზნით სექტორულ შეხვედრებს, რათა ყველა სექტორს მკაფიო გზავნილი მივანდოთ არბიტრაჟის უპირატესობების შესახებ. ამასთან გვაქვს ახალი მიმართულება - კომერციული მედიაცია, სადაც დავები წყდება მოლაპარაკებისა და მედიაციის ექსპერტების ჩართულობით. 2020 წელს ჩატარდება ყოველწლიური „საარბიტრაჟო დღეები“, რომელიც რეგიონის მასშტაბით ამ სფეროში მთავარი ღონისძიებაა. საარბიტრაჟო დღეებში ყოველწლიურად მონაწილეობას იღებს 150-მდე ადგილობრივი და უცხოელი დარგის წამყვანი პრაქტიკოსი.

ღია დიალოგი ბიზნესთან

რეგიონული ბიზნესის განვითარება, განსაკუთრებით მცირე და საშუალო მენარმეების ინტერესების გათვალისწინება და მხარდაჭერა პალატის ერთ-ერთ სტრატეგიულ მიმართულებას წარმოადგენს. ამ მიზნით მიუხედავად და ზემო ბავარიის სავაჭრო-სამრეწველო პალატის (IHK) საპარტნიორო პროექტის დაფინანსებით იგეგმება შეხვედრები საქართველოს ყველა რეგიონში. პროექტის „ღია დიალოგი ბიზნესთან“ ფარგლებში ჩავალთ ყველა რეგიონში, სადაც ბიზნესს შესაძლებლობა ექნება, გაეცნოს როგორც მიმდინარე, ასევე დაგეგმილ სახელმწიფო ინიციატივებსა და პროექტებს. შეხვედრებში მონაწილეობას მიიღებენ შესაბამისი სამინისტროებისა და სააგენტოების ხელმძღვანელი პირები. აღნიშნული საჯარო-კერძო დიალოგის ფორმატის შეხვედრები წარმოადგენს ყველაზე ეფექტიან საშუალებას კერძო სექტორისთვის, დასვან კითხვები და მიიღონ მათთვის მნიშვნელოვანი ინფორმაცია, ასევე გააუმჯობესოს რეგიონში თუ სექტორში არსებული გამოწვევები.

ასევე მნიშვნელოვანია, რომ საქართველოს სავაჭრო-სამრეწველო პალატა აგრძელებს 2019 წლის განმავლობაში დაწყებულ აქტივობებს.

მოიძიე პარტნიორი

2019 წელს პალატამ დაანერგა ახალი სერვისი „მოიძიე პარტნიორი“, რომლის მეშვეობითაც ქართველ მენარმეებს შესაძლებლობა აქვთ, ბიზნესპარტნიორი საზღვარგარეთ მოიძიონ. ზოგადად, პალატა წარმოადგენს საერთაშორისო ქსელის ნაწილს და მსგავსი ტიპის სერვისებისთვის ის ყველაზე ეფექტიანი მექანიზმია. 2019 წლის განმავლობაში მჭიდრო კავშირი დავამყარეთ და გავაფორმეთ 17 თანამშრომლობის მემორანდუმი სხვადასხვა პარტნიორ სავაჭრო პალატასთან საზღვარგარეთ. მემორანდუმების ერთ-ერთ მუხლში სწორედ პარტნიორის მოძიების კომპონენტი არის გათვალისწინებული. ამ კუთხით მიმდინარეობს სერვისის დახვეწა და 2020 წელს უფრო გავაქტიურდებით, ქართველ მენარმეებს შევთავაზებთ ახალ და აუთვისებელ ბაზრებს.

მიმდინარე პროექტები

პალატა მჭიდროდ თანამშრომლობს დონორ ორგანიზაციებთან და გვაქვს არაერთი წარმატებული პროექტი. აღსანიშნავია

ევროკავშირისა და გერმანიის საერთაშორისო თანამშრომლობის საზოგადოების (GIZ) დაფინანსებითა და მხარდაჭერით განხორციელებული პროექტი, DCFTA საინფორმაციო ცენტრი, რომლის ფარგლებშიც საქართველოს რეგიონებში 120-ზე მეტი ტრენინგი ჩატარდა, კონსულტაცია კი 6000-ზე მეტმა მენარმემ მიიღო. მოცემულ ეტაპზე ფუნქციონირებს ოთხი საინფორმაციო ცენტრი - გორში, ბათუმში, ქუთაისსა და ზუგდიდში. 2020 წელს პალატა გეგმავს გაფართოებას ახალ რეგიონებში წარმომადგენლობების გახსნით, სადაც DCFTA საინფორმაციო ცენტრებიც იქნება წარმოდგენილი.

პალატა ასევე ახორციელებს ერთობლივ პროექტს გაეროს ქალთა ორგანიზაციასთან. პროექტი მიზნად ისახავს კერძო სექტორის ინფორმირებულობის გაზრდას გენდერულ თანასწორობასთან დაკავშირებულ საკითხებზე და ქალთა გაძლიერების პრინციპების (WEPs) წარმატებით განხორციელების ხელშეწყობას.

ბიზნესფორუმები და სავაჭრო მისიები

2019 საკმაოდ დინამიკური წელი იყო ბიზნესფორუმების ორგანიზების მხრივ და ჩვენ გავაგრძელებთ ამ ტენდენციას. აღსანიშნავია საქართველო-კვიპროსის ბიზნესფორუმი, რომელშიც ორივე ქვეყნის 120-ზე მეტმა კომპანიამ მიიღო მონაწილეობა; გაიმართა საქართველო-ავსტრიის ბიზნესფორუმი, რომელსაც 13 ავსტრიული და 70-მდე ქართული კომპანია ესწრებოდა; საქართველო-ლიბანის ბიზნესფორუმის ფარგლებში, საქართველოს 40-მდე ლიბანური კომპანია ეწვია. ბიზნესფორუმები საკმაოდ ეფექტიანი მექანიზმია სავაჭრო-ეკონომიკური კავშირების დასამყარებლად, თუმცა მსგავსი ღონისძიებების განხორციელება მნიშვნელოვანია არა მხოლოდ თბილისში, არამედ საქართველოს რეგიონებშიც. საქართველოს სავაჭრო-სამრეწველო პალატის თანაორგანიზებით, კახეთში, საერთაშორისო რეგიონული საინვესტიციო ფორუმი - „მეტი ინვესტიცია საქართველოს რეგიონებს“ ჩატარდა. ამასთან, პალატის მხარდაჭერით ბიზნესფორუმები გაიმართა სამღვარგარეთაც, მაგალითად - სლოვაკეთში, ბრატისლავაში ქართული ბიზნესსექტორის მონაწილეობით რეგიონალური ბიზნესფორუმი ჩატარდა და მასში სლოვაკური, ავსტრიული, ჩეხური და ქართული კომპანიების 80-ზე მეტმა წარმომადგენელმა მიიღო მონაწილეობა.

თანამშრომლობის მემორანდუმები

პალატა მჭიდროდ თანამშრომლობს საჯარო სტრუქტურებთან. ამ მიზნით გაფორმდა მემორანდუმები სსიპ „საქართველოს სტანდარტებისა და მეტროლოგიის ეროვნულ სააგენტოსთან“ და სსიპ „აკრედიტაციის ერთიანი ეროვნულ ორგანოს“ - აკრედიტაციის ცენტრთან. მემორანდუმის საფუძველზე პალატა კიდევ უფრო აქტიურად და ინტენსიურად მიაწვდის ინფორმაციას ქართველ მენარმეებს ევროპული და საერთაშორისო სტანდარტებისა და საერთაშორისოდ აღიარებული სერტიფიკატების შესახებ. გარდა ამისა, მემორანდუმი გაფორმდა პალატასა და საქართველოს ბიზნესმუდსმენს შორის. დოკუმენტის მიზანი მხარეებს შორის თანამშრომლობის გაღრმავება და პალატის წარმომადგენლების დახმარებით რეგიონებში მოქმედ ბიზნესსუბიექტებსა და ბიზნესმუდსმენს შორის აქტიური კომუნიკაციის ხელშეწყობაა. **S**

საავტორო უფლებების დამცველი საქართველოში

საავტორო უფლებების დაცვა მსოფლიო პრობლემაა და ამ მხრივ გამონაკლისი არც საქართველოა. დარღვევები განსაკუთრებით ხშირია ხელოვნებაში. საავტორო უფლებების დაცვის კულტურის ამაღლებაზე უკვე წლებია, საქართველოს საავტორო უფლებათა ასოციაცია (GCA) მუშაობს. ჩვენ მის თავმჯდომარეს, გიგა კობალაძეს ვესაუბრეთ.

ავტორი: თამთა ჯიჯავაძე



როგორია საავტორო უფლებების ასოციაციის საქმიანობის სპეციფიკა?

ჩვენი ორგანიზაციის ძირითადი ფუნქცია მუსიკის, ლიტერატურის, მხატვრობის, ფოტოგრაფიისა და სხვა სახის ნაწარმოებების გამოყენებისთვის ჰონორარის შეგროვება-განაწილებაა. ჩვენ წარმოვადგენთ ავტორებს და შემსრულებლებს, მათი სახელით გავცემთ ნებართვებს, ვაგროვებთ ჰონორარს და ვუნაწილებთ მათ. ამას საავტორო და მომიჯნავე უფლებების კოლექტიური მართვა ჰქვია, რასაც „ერთი ფანჯრის პრინციპსაც“ უწოდებენ, რადგან კოლექტიური მართვის ორგანიზაცია ასრულებს ერთგვარი შუამავლის როლს მოსარგებლესა და უფლების მფლობელს შორის და აადვილებს მათ ურთიერთობას. ეს სისტემა მსოფლიოში საუკუნეზე მეტს ითვლის, თუმცა საქართველოში მისი გამოყენება 1999 წლიდან

დაიწყო, როდესაც ამ სფეროს მარეგულირებელი კანონი მივიღეთ და ამ კანონის შესაბამისად GCA შეიქმნა.

GCA ერთადერთი კოლექტიური მართვის ორგანიზაციაა საქართველოში. ასეთივე ორგანიზაციები არსებობს მსოფლიოს თითქმის ყველა ქვეყანაში. ისინი შექმნილია თავად ავტორებისა და შემსრულებლების მიერ და წარმოადგენენ კერძო ორგანიზაციებს, თუმცა მათზე ზედამხედველობას სახელმწიფო ახორციელებს სხვადასხვა ორგანოს მეშვეობით. ჩვენს შემთხვევაში, ეს არის ინტელექტუალური საკუთრების ეროვნული ცენტრი „საქპატენტი“, რომლის წინაშეც ანგარიშვალდებულია ჩვენი ორგანიზაცია. ჩვენ ასევე ვართ ე.წ. ქოლგა ორგანიზაციების, CISAC-ის, BIEM-ის IFRRO-სა და SCAPR-ის წევრი, რომლებიც განსაზღვრავენ საქმიანობის ზოგად სტანდარტებს, აფასებენ ქვეყნებში სიტუაციას, ადგენენ რეიტინგებს და ა.შ.

ასეთია მსოფლიოში მოქმედი კოლექტიური მართვის სისტემა და საქართველოც ამის ნაწილია.

ვინ არიან ძირითადი მოსარგებლები? მხოლოდ საქართველოს მოქალაქეებს ეხებათ თქვენი საქმიანობა თუ უცხოელებსაც?

მსოფლიოში არსებული ყველა კოლექტიური მართვის ორგანიზაცია საკუთარ ქვეყანაში მოქმედებს როგორც ადგილობრივი, ასევე უცხოელი ავტორებისა და შემსრულებლების სახელით. ადგილობრივი უფლების მფლობელები არიან ასეთი ორგანიზაციების წევრები, ხოლო უცხოელების წარმოდგენა ხდება კოლექტიური მართვის ორგანიზაციებს შორის გაფორმებული ურთიერთნარმომადგენლობის ხელშეკრულებების საფუძველზე. უფლების მფლობელების წარმოდგენა გულისხმობს ჰონორარის შეგროვებას და მათთვის განაწილებას. ადგილობრივ უფლების მფლობელებს ჰონორარი უშუალოდ უნაწილდებათ, ხოლო უცხოელების კუთვნილი ჰონორარი ეგზავნება იმ კოლექტიური მართვის ორგანიზაციას, რომლის წევრიც არის ესა თუ ის უფლების მფლობელი.

დღესდღეობით გვყავს 2000-მდე ადგილობრივი წევრი და გაფორმებული გვაქვს 250-ზე მეტი ხელშეკრულება მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყნის კოლექტიური მართვის ორგანიზაციასთან, რითაც წარმოვადგენთ მრავალ მილიონ საავტორო და მომიჯნავე უფლების მფლობელს საქართველოში.

რაც შეეხება მოსარგებლებს, ისევე როგორც მთელ მსოფლიოში, საქართველოშიც არსებობს 40-მდე საქმიანობის სფერო, სადაც საავტორო და მომიჯნავე უფლებით დაცული ნაწარმოებები გამოიყენება. ეს ძირითადად არის კაფე-ბარი, სასტუმრო, სავაჭრო დაწესებულება, კონცერტი, რადიო, ტელევიზია, თეატრი და სხვა.

დარღვევების აღკვეთისთვის რა მექანიზმებს იყენებთ? საინტერესოა ასევე, ყველაზე მეტად რომელ სექტორებში ხდება საავტორო უფლების დარღვევა?

პირველი რიგში ვცდილობთ, მოსარგებლებს ავუხსნათ საავტორო უფლების მნიშვნელობა – ის, თუ რამდენად დიდ როლს ასრულებს საავტორო უფლებით დაცული პროდუქტის გამოყენება მათი საქმიანობის წარმატებაში. თუმცა დარღვევები მაინც არის და ჩვენი საქმიანობის სპეციფიკიდან გამომდინარე, ძირითადად ნაწარმოებების უნებართვოდ გამოყენებას ეხება. ასეთ დროს აქტიურად მივმართავთ სასამართლოს, რომელიც დავების დარეგულირების საკმაოდ ეფექტიანი მექანიზმია.

ასევე უნდა ითქვას, რომ წინა წლებთან შედარებით დავების რაოდენობა შემცირებულია. თუ წინა წლებში დაახლოებით 100 სარჩელის შეტანა გვინევდა სასამართლოში ყოველწლიურად, ბოლო წლებში მათი რაოდენობა 50-ს არ აღემატება. სასამართლო დავები ყველაზე ხშირად მუსიკალური ნაწარმოებების გამოყენებას ეხება, რადგან ეს სფერო ყველაზე მოცულობითი და დიდია.

როგორია საავტორო უფლების სფეროს განვითარების ტენდენცია წლების მიხედვით საქართველოში და დღეს რა ვითარებაა ამ კუთხით?

საშუალოდ, ასოციაციის საქმიანობა დაარსებისთანავე წარმატებული არ ყოფილა. ამ ორგანიზაციას წლების განმავლობაში ბევრი სირთულის გადალახვა მოუწია. აქტიური რეფორმირების პროცესი 2011 წლიდან დაიწყო. მუშაობის პირველ ეტაპზე ძალიან რთული იყო მოსარგებლებებისთვის იმის ახსნა, თუ რატომ არის საჭირო ჰონორარის გადახდა. ამას ძირითადად საზოგადოებრივი ცნობიერების დაბალი დონე განაპირობებდა. ხშირ შემთხვევაში მოსარგებლებმა საერთოდ არაფერი იცოდნენ საავტორო უფლებებზე. დიდი ძალისხმევით შეძლო, რაც პირველ რიგში ცნობიერების ამაღლების კუთხით მივმართეთ, ჩვენ ამას მივალწიეთ და დღეს ასეთი ცოდნა უკვე არსებობს. ხშირია ისეთი შემთხვევებიც, როცა წინასწარ, საქმიანობის დაწყებამდე მოგვმართავენ ნებართვის აღებისთვის. გარდა ამისა, თვითონ ავტორებიც ინფორმირებული არიან, იციან, რომ ეს მათი შემოსავლის წყაროა, რაც საკმაოდ კარგი მოტივაციაა მათთვის. მოკლედ, საავტორო უფლებები უკვე მნიშვნელოვანი გახდა და შემძღობია თამამად ვთქვა, რომ ეს სწორედ ჩვენი ორგანიზაციისა და იმ გუნდის დამსახურებაა, რომელმაც ინტელექტუალური საკუთრების მოხმარების ერთგვარი კულტურა შექმნა.

პროგრესზე მეტყველებს თუნდაც ის ფაქტი, რომ 2011 წლამდე ჩვენი ორგანიზაციის ყოველწლიური შეგროვება 250,000 ლარს არ აღემატებოდა, გასულ წელს კი შეგროვებულმა ჰონორარმა 5.5 მილიონ ლარს მიაღწია, რაც 22-ჯერ აღემატება წინა წლების მაჩვენებელს და დამეთანხმებით, რომ ეს ციფრი შთამბეჭდავია.

მიღწეული წარმატება ასოციაციის არაერთი აღიარების საფუძველი გახდა როგორც ადგილობრივ, ასევე საერთაშორისო დონეზე. 2015 წლიდან მოყოლებული სტაბილურად ვინარჩუნებთ ლიდერის პოზიციას რეგიონში, საქმიანობის გამჭვირვალობისა და ჰონორარის შეგროვება-განაწილების მაჩვენებლით. ხოლო 2018 წელს ევროკავშირის ორ წევრ ქვეყანას, ბულგარეთსა და სლოვაკეთსაც კი გაგასწარით.

მთავარი მიზანმიმართული ღონისძიებებიც არაერთი აღიარების საფუძველი გახდა როგორც ადგილობრივ, ასევე საერთაშორისო დონეზე. 2015 წლიდან მოყოლებული სტაბილურად ვინარჩუნებთ ლიდერის პოზიციას რეგიონში, საქმიანობის გამჭვირვალობისა და ჰონორარის შეგროვება-განაწილების მაჩვენებლით. ხოლო 2018 წელს ევროკავშირის ორ წევრ ქვეყანას, ბულგარეთსა და სლოვაკეთსაც კი გაგასწარით.

რა გამოწვევების წინაშე დგახართ და როგორია სამომავლო გეგმები?

მიუხედავად ხელშესახები შედეგებისა, მე შორს ვარ იმ აზრისგან, რომ ეს სფერო ბოლომდე მონესრიგებულია. ჯერ კიდევ ძალიან ბევრი გამოწვევა დგას ჩვენ წინაშე. ეს ეხება როგორც საქმიანობის სრულყოფას, ასევე საავტორო უფლებების მიმართ საზოგადოების ქცევის ჩამოყალიბებას, კულტურის დანერგვას, როდესაც დარღვევა წორმა აღარაა და ამისთვის სათანადო პასუხისმგებლობა დგება.

ძირითად გამოწვევად კვლავ რჩება საზოგადოებრივი ცნობიერების დაბალი დონე, რომლის ამაღლებასაც სასიცოცხლო მნიშვნელობა აქვს. სწორედ ამიტომ ამაზე მუშაობა ჩვენი საქმიანობის ერთ-ერთი მთავარი მიმართულებაა. გარდა ამისა, ჯერ კიდევ არის დარჩენილი დასალიცენზირებული სფეროები და ამ კუთხითაც აქტიურად ვაგრძელებთ მუშაობას.

ამ ყველაფერს ემატება დაახლოებით ერთი წლის წინ რუსეთის მიერ შექმნილი დაბრკოლებაც. რუსეთი, ისევე როგორც თითქმის ყველა სფეროში, ამ მიმართულებითაც ცდილობს საქართველოზე გავლენის მოპოვებას. რუსეთმა, მას შემდეგ რაც უარი განაცხადებდა მათ მიერ საავტორო უფლებების სფეროში შექმნილ ევრაზიულ კავშირში გაერთიანებაზე, სისტემის დასუსტებისა და ხელში ჩაგდებას მიზნით დაიწყო ჩვენს საქმიანობაში უხეში ჩარევა და უკანონო მოქმედებებით ხელშეშლა. ბუნებრივია, ეს პროცესი გარკვეულწილად აფერხებს განვითარების ტემპს, მაგრამ კოლექტიური მართვის სისტემა საქართველოში უკვე საკმაოდ ძლიერია და დარწმუნებული ვარ, ამ დაბრკოლებას წარმატებით გავუმკლავდებით. საბოლოო ჯამში კი შევძლებთ, რომ დამოუკიდებლად განვითარდეთ ამ კუთხით და უახლოეს მომავალში ნამყვანი ქვეყანა გახვდეთ არა მარტო რეგიონში, არამედ მსოფლიო მასშტაბითაც. **S**



ტარიელ გაბუნია.
„სიმეტრიის“ აღმასრულებელი დირექტორი

სიმეტრიულად მნიშვნელოვანი კარმონია უინ და გარეთ

ავტორი: ელენე ჩომახიძე
ფოტო: ნიკა ფანიაშვილი



ოქროყანაში ადამიანის მოთხოვნებსა და საჭიროებებზე მორგებული საცხოვრებელი უბანი შენდება. დეველოპერული კომპანია „სიმეტრია“ ახორციელებს პროექტს, რომლის ფარგლებშიც კომპლექსი მთანმინდის პარკთან ახლოს, 20 000 კვ/მ-ის ფართობზე განთავსდება. საუბარია „სიმეტრია პარკზე“, რომელიც 39 აპარტამენტსა და 31 ინდივიდუალურ სახლს – თაუნჰაუსს აერთიანებს. ეს უბანი თბილისის გულიდან რვა წუთის სავალზე და გამორჩეულ რეკრეაციულ ზონასთან ახლოს მდებარეობს, რაც პროექტს განსაკუთრებულობას სძენს.

აქ საავტომობილო გზები და საფეხმავლო ბილიკები ისეა მონყობილი, რომ უბანი უკავშირდება როგორც მთანმინდის პარკს, თბილისის ფუნქციონირს, ასევე თბილისის ბოტანიკურ ბაღს.

„სიმეტრია პარკის“ კონცეფცია „პარმონია შინ და გარეთ“ იდეას ეფუძნება, რაც გულისხმობს თანამედროვე ურბანიზაციის მოთხოვნებზე მორგებულ, დახურულ საცხოვრებელ უბანს. აქ სიმეტრიულად მნიშვნელოვანია როგორც შიდა, ისე გარე სივრცეები: როგორც პროექტის გეგმარება და დიზაინი, ასევე ადამიანური ურთიერთობებისა და სოციალიზაციის იდეა. საერთო ჯამში „სიმეტრია პარკი“ ყველა იმ კრიტერიუმს აკმაყოფილებს, რაც ადამიანს თანამედროვე საცხოვრებელ უბანში სჭირდება იდეალური გარემოსთვის.

„ვეცადეთ, დაგვენახა ჩვენი ქალაქის პრობლემები, მიგვეტანა ეს საკითხები არქიტექტორებთან და მსოფლიო ქალაქების გამოცდილების გათვალისწინებით, გვეპოვა პრობლემების გადაჭრის გზა. ეს არ არის სააგარევე ტიპის დასახლება. ეს არის ქალაქის ტიპის დასახლება, სადაც ძალიან მნიშვნელოვანია ის სოციუმი, რაც იქ ჩამოყალიბდება და ის სერვისები, რასაც უბანი შესთავაზებს მცხოვრებელს“, – ამბობს „სიმეტრიის“ აღმასრულებელი დირექტორი ტარიელ გაბუნია.

კომპანიის მიერ „სიმეტრია პარკის“ პროექტის განხორციელებისთვის 40 მლნ ლარის ინვესტიცია იგეგმება. ამჟამად ოქ-

როყანაში საცხოვრებელი უბნის მშენებლობის პირველი ეტაპი თითქმის დასრულებულია. მალე მეორე ეტაპი დაიწყება, ხოლო საბოლოოდ პროექტზე მუშაობა 2021 წლისთვის დასრულდება.

„სიმეტრია პარკის“ მობინადრეებისთვის გათვალისწინებულია ყველა საჭირო ინფრასტრუქტურა და სერვისები, რომლებიც საცხოვრებლად თუ დასასვენებლად უსაფრთხო და სასიამოვნო ატმოსფეროს ქმნის. მათ შორის: სპორტული დარბაზი, სპა, პირადი მებაღის სერვისი, მრავალფუნქციური საბავშვო მოედანი, სკვერი, ველობილიკი, საფეხმავლო ბილიკები, საერთო სამუშაო, რეკრეაციული თუ კომერციული სივრცეები. უბანი მთლიანად ადაპტირებული იქნება ყველა ასაკისა და მოთხოვნების მქონე ადამიანებზე.

„პროექტირების დროს ჩვენ, პირველ რიგში, ვფიქრობდით ადამიანზე – თუ რა საჭიროებები აქვს დღეს თანამედროვე ადამიანს, რაც მთელი დღის განმავლობაში დატვირთული, სტრესული ცხოვრების რიტმს გულისხმობს. ამ სტრესისგან განტვირთვის საშუალება კი სწორედ ის სახლია, სადაც გექნება ისეთი გარემო, რომელიც მოგცემს საშუალებას, მეორე დღისთვის ენერჯია აღიდგინო და ახალი დღე პოზიტიურად დაიწყო“, – განმარტავს ტარიელ გაბუნია.

მცხოვრებლებს „სიმეტრია პარკში“ დახვდებათ 24-საათიანი უსაფრთხოების უზრუნველყოფა, ვიდეოდაკვირვების სისტემა, საერთო მოხმარების სივრცეების დასუფთავების სერვისი და



კონსიერჟი. ამასთან მნიშვნელოვანია ის სტანდარტები, რაც „სიმეტრია პარკში“ იქნება გათვალისწინებული.

ყველაფერი ერთ პროექტშია თავმოყრილი, რაც კი 21-ე საუკუნეში აუცილებელია კომფორტული გარემოს შესაქმნელად, მათ შორის – ენერგოეფექტური გადაწყვეტები.

„მნიშვნელოვანი ფაქტორია, რომ მზის ენერჯის ელემენტებსაც ვიყენებთ. ეს, ეკონომიურობის გარდა, ღირებულებითი ფაქტორიცაა: ჩვენ ვუფროხილდებით ბუნებას და გადავდივართ ისეთ ენერგოსაშუალებებზე, რომლებიც ნაკლები ზიანის მომტანია გარემოსთვის“, – ამბობს „სიმეტრიის“ აღმასრულებელი დირექტორი.

„სიმეტრია პარკის“ მთავარი უპირატესობაა ის, რომ ყველა დეტალზე ნაფიქრია და არის დაბალანსებული გარემო ცხოვრებისთვის. შეიძლება ითქვას, რომ „სიმეტრია პარკი“ პირველ რიგში არის იდეა, ცხოვრების წესი. პროექტის მუშაობას საფუძვლად კვლევა და გარემოს სწორი ანალიზი უდევს.

გამწვანების პროექტზე მუშაობისას კომპანიამ არაერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორი გაითვალისწინა, მათ შორის ანტი-ალერგიული მცენარეების დარგვის აუცილებლობაც, რათა ადამიანები მცენარეებთან სიახლოვისას უკეთ გრძნობდნენ თავს. პროექტის შემქმნელებმა ხეების ეზოებში გადანაწილებამაც კი იფიქრეს, რათა მცხოვრებლებისთვის მაქსიმალურად მყუდრო

გარემო უზრუნველყოთ.

როგორც პროექტის ავტორები ამბობენ, აქ წელიწადის ოთხივე დრო ლამაზი იქნება, თუმცა გამწვანება ისეა დაპროექტებული, რომ რაც შეიძლება მალე მოვიდეს მობინადრეების ფანჯრებში გაზაფხული და რაც შეიძლება ფერადი იყოს ზაფხული. მსგავსი ჰარმონიული გარემოს შექმნისთვის არაერთმა პროფესიონალმა გულდასმით იმუშავა. არქიტექტურაზე კი კომპანია DMARK-მა იზრუნა.

„სიმეტრია პარკის“ წარმატებაში ეჭვი არავის ეპარება. აქ იმდენად ზედმინევიტ არის გათვალისწინებული ადამიანების მოთხოვნები და საჭიროებები, ყველა დეტალი ისეა დამუშავებული, რომ წარმოდგენელია, ამ ყველაფერმა ქალაქის მცხოვრებელს სტრესული ურბანული პრობლემებისგან თავის დაღწევის შესაძლებლობა არ მისცეს.

ეს პირველი პროექტი არაა, რაც „სიმეტრიამ“ წარმატებით განახორციელა. დეველოპერული კომპანიის საქმიანობა სამ ძირითად მიმართულებას მოიცავს: ბინათმშენებლობას, სასტუმროებისა და სავაჭრო ცენტრების განვითარებას. სამივე მიმართულებით კომპანიას აქვს შემდგარი და მიმდინარე პროექტები. კომპანია სასტუმროების რეგიონული ქსელის განვითარების პროექტს „12 სასტუმრო 12 რეგიონში“ ახორციელებს. სწორედ ამ პროექტის ნაწილს წარმოადგენს Best Western



Kutaisi, რომელიც 2017 წელს გაიხსნა და იყო პირველი ბრენდული სასტუმრო ქუთაისში. ასევე 4*-ვარსკვლავიანი სასტუმრო ბაკურიანში Four Points by Sheraton-ი, სადაც სტუმრებს 116 ნომერი დახვდებათ. სასტუმრო ფუნქციონირებას 2022 წლიდან დაიწყებს.

კომპანიის რიგით მეოთხე სასტუმრო Holiday Inn Express-ი კი ძველ თბილისში განთავსდება. როგორც კომპანიაში აცხადებენ, უახლოეს წლებში მათი ჩართულობით სასტუმროები ყველა ტურისტულად აქტიურ რეგიონში გაიხსნება.

„სიმეტრიის“ ერთერთი ყველაზე ამბიციური პროექტი კურორტი შოვის განვითარებაა. მათ მიერ საერთაშორისო მნიშვნელობის, 4-სეზონიანი სამკურნალო-გამაჯანსაღებელი კურორტის შექმნა დაიგეგმა და მათი დაკვეთით გენერალურ გეგმაზე მუშაობა ავსტრალიელმა არქიტექტურულმა ბიურო FREILAND-მა უზრუნველყო. პროექტის მიხედვით 140-ნომრიანი სასტუმროსთან ერთად, 30 პრემიალური კოტეჯიც უნდა აშენდეს. განვითარების ყველა ფაზის დასრულების შემდეგ კომპლექსი ერთდროულად 1,400 დამსვენებლის მიღებასა და მაღალი ხარისხით მომსახურებას შეძლებს. შეიქმნება 200ზე მეტი მუდმივი სამუშაო ადგილი, რაც ზემო რაჭის რეგიონის ეკონომიკური განვითარების სტიმულს გააჩენს.

საბოლოო ჯამში, შოვის კურორტის განვითარებამ უნდა

შექმნას ახალი მიზიდუბლის ცენტრი მაღალშემოსავლიანი ტურისტებისთვის.

დეველოპერული კომპანია მოქალაქეების მოთხოვნების შესაბამისად მუშაობს პროექტებზე. ბინათმშენებლობის კუთხით ლოკაციის შერჩევისას, „სიმეტრია“ ითვალისწინებს მომხმარებლების სურვილებს. იმ ადამიანებს, რომელთაც ქალაქის ცენტრში სურთ ცხოვრება, დეველოპერული კომპანია სთავაზობს შესაბამის ლოკაციებს, ხოლო მათთვის, ვინც საცხოვრებლად პარმონიულ და დაბალანსებულ გარემოს ეძებს, თან ისე, რომ ქალაქიდან გასვლა არ მოუწიოს, კომპანია ქმნის ალტერნატივას და ამის კარგი მაგალითი სწორედ „სიმეტრია პარკია“.



Simetria
— Park —

ქართული ფული და ამერიკული ლობი

ქართულ საარჩევნო ციკლებს აშშ-ში, გაშინგტონის K STREET-ზე არსებულ კომპანიებზეც აქვთ გავლენა. ამ ქუჩაზე ამერიკის შეერთებული შტატების ყველაზე დიდი პოლიტიკური საკონსულტაციო და ლობისტური კომპანიების ოფისებია განლაგებული. მართალია, სტრატეგიული კომუნიკაციების ასეულმილიონიან ინდუსტრიაში საქართველოს ბიუჯეტის მიერ ან უმდიდრესი მოქალაქის მიერ გადახდილი რამდენიმე მილიონი დოლარი შეიძლება დიდ თანხად არ მოგვეჩვენოს, მაგრამ ამ კონტრაქტების მომრავლება მიანიშნებს, რომ თბილისში სულ უფრო მეტად ფიქრობენ არჩევნების ბედზე და ახლად დაქირავებული პარტნიორების მეშვეობით ცდილობენ, დასავლეთს აუხსნან, რომ ქვეყანას დემოკრატიული განვითარების რელსებიდან სულაც არ გადაუხვევია.

\$4,845,074 აშშ დოლარი - საქართველოს მიერ დაფინანსებული აშშ-ში არსებული ლობისტური კონტრაქტების ღირებულება

ამერიკის შეერთებულ შტატებში ლობისტური საქმიანობა იუსტიციის სამინისტროს რეგულირებას ექვემდებარება. ინფორმაცია კონტრაქტებისა და მათი ძირითადი მიზნების შესახებ FARA-ს მონაცემთა ბაზაში ქვეყნდება. ყოველწლიური და შუალედური ანგარიშების მიხედვით კი საჯარო ხდება ფაქტობრივად ჩატარებული სამუშაოს მოცულობის, განხორციელებული აქტივობისა თუ გადახდილი თანხების შესახებ ინფორმაცია.

ლობისტური საქმიანობა ბევრ მიმართულებას შეიძლება მოიცავდეს, მათ შორისაა კომუნიკაცია (პირადი შეხვედრები, სატელეფონო ზარები თუ ელექტრონული წერილები) წარმომადგენლობითი ორგანოსა და აღმასრულებელი ხელისუფლების წევ-

რებთან, კომუნიკაცია ჟურნალისტებთან - მათთვის პოტენციურად საინტერესო ინფორმაციის მიწოდება (თუმცა დამოუკიდებელი მედიასაშუალებები თავად წყვეტენ, რას დაბეჭდავენ და რას - არა, ისევე როგორც არჩეული თანამდებობის პირები თავად წყვეტენ, რა პოლიტიკა უნდა გაატარონ ამა თუ იმ ქვეყნის მიმართ).

FARA-ს მიხედვით, ყველაზე ძვირად ღირებული მიმდინარე კონტრაქტი „საქართველოს ნავთობისა და გაზის კორპორაციას“ აქვს, რომელმაც 2019 წლის განმავლობაში იურიდიულ და საკონსულტაციო კომპანია Hogan Lovells US LLP-ის, 2,495,074 დოლარი გადაუხადა. Hogan Lovells-ის ანგარიშის (Supplemental Statement) მიხედვით, ხელშეკრულების ძირითად მიზანს მიმდინარე დავაში „ნავთობისა და გაზის კორპორაციისთვის“ იურიდიული მომსახურების გაწევა წარმოადგენდა, ხოლო ამ პერიოდის განმავლობაში პოლიტიკური სახის აქტივობები არ განხორციელებულა.

„ქართული ოცნების“ 1,200,000-იანი კონტრაქტები ვაშინგტონში

2020 წლის თებერვალში „ქართულმა ოცნებამ“ აშშ-ში ორი ლობისტური კონტრაქტი გააფორმა.

ეს ხელშეკრულებებია:

1. 2020 წლის 1 თებერვალს ძალაში შევიდა „ქართული ოცნების“ მიერ გაფორმებული ერთწლიანი ხელშეკრულება კომპანია Hogan Lovells-თან, რომლის ყოველთვიური ღირებულებაც \$75,000-ია, კონტრაქტის მთლიანი ღირებულება \$900,000 დოლარს შეადგენს;

2. 2020 წლის 1 თებერვალს ძალაში შევიდა ხელშეკრულება DCI Group-თან, რომლის ყოველთვიური მოსაკრებელიც \$33,333 დოლარია. კონტრაქტი 2020 წლის თებერვალ-ოქტომბერში იქნება მოქმედი და მისი ჯამური ღირებულება \$300,000-ს შეადგენს.

„რეგისტრანტი იმუშავებს, რათა წარმოაჩინოს პარტია „ქართული ოცნება“, როგორც სანდო და პრაგმატული პარტნიორი დემოკრატიისთვის, მშვიდობისა და სტაბილურობისთვის, რომ ის ერთგულია დასავლური ლიბერალური დემოკრატიის იდეებისა და რჩება საქართველო-აშშ-ის მჭიდრო პარტნიორული ურთიერთობების ერთგული“, - წერია „ქართულ ოცნებასა“ და DCI Group-ს შორის ხელმოწერილ კონტრაქტში.

საქართველოს მთავრობის \$900,000-იანი ლობისტური ხელშეკრულებები

2020 წლის იანვარში საქართველოს მთავრობამ განაახლა ხელშეკრულებები ამერიკულ ლობისტურ კომპანიებთან - StrateVarious LLC-სა და Chartwell Strategy Group-თან.

FARA-ზე მითითებული ინფორმაციის მიხედვით, საქართველოს მთავრობა Chartwell Strategy Group-ს ქირაობს, რათა მიიღოს დახმარება აშშ-საქართველოს ორმხრივი პოლიტიკური და ეკონომიკური ურთიერთობების დაახლოებისთვის.

„რეგისტრანტი იმუშავებს, რათა გააძლიეროს ორ ქვეყანას შორის არსებული ურთიერთობები საქართველოს მთავრობის მხარდაჭერის გზით, დაეხმაროს საქართველოს მთავრობას აშშ-ის კონგრესსა და ადმინისტრაციასთან იმგვარი კომუნიკაციის დამყარებაში, რაც საქართველოსადმი მხარდაჭერას ზრდის. რეგისტრანტი ამასთანავე იმუშავებს, რათა მხარი დაუჭიროს საქართველოში უფრო მეტი FDI-ის მოზიდვას ამერიკის შეერთებული შტატებიდან. რეგისტრანტი ამერიკულ და გლობალურ მედიას მიაწე-

დის ინფორმაციას საქართველოსა და აშშ-ს შორის ორმხრივი ურთიერთობების შესახებ“, - ნათქვამია ხელშეკრულებაში.

ხელშეკრულება 2020 წლის 27 იანვარს არის გაფორმებული და ის 2019 წელს გაფორმებული ხელშეკრულების ვადის გახანგრძლივებას წარმოადგენს. კონტრაქტის წლიური ღირებულება \$780,000 დოლარია.

2020 წლის 28 იანვარს კი განახლდა მთავრობის ადმინისტრაციის კონტრაქტი StrateVarious LLC-თან. დოკუმენტს ხელს საქართველოს მთავრობის ადმინისტრაციის ხელმძღვანელი ნათია მეზვრიშვილი აწერს, მის მიხედვით, StrateVarious-ი მთავრობისგან ყოველთვიურად \$10,000 დოლარს მიიღებს. შესაბამისად, მისი წლიური ღირებულება \$120,000-ია.

„დამკვეთი ქირაობს ფირმას, რომელიც დაეხმარება დამკვეთს, აშშ-საქართველოს ორმხრივი ურთიერთობების განმტკიცების, ორმხრივი ვაჭრობის გაფართოების და აშშ-დან პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოზიდვის, ასევე მედიასა და გავლენიან წრეებთან ურთიერთობების, შესაბამისი ღონისძიებების და შეხვედრების მხარდაჭერისა და საქართველოში მიმდინარე მოვლენებზე აშშ-ის ლიდერების ინფორმირების კუთხით“, - ნათქვამია კონტრაქტში.

ხელშეკრულების ვადები 2020 წლის პირველი იანვრიდან 2020 წლის 31 დეკემბრამდე არის განსაზღვრული.

„ერთიანი ნაციონალური მოძრაობის“ \$250,000-იანი ხელშეკრულება

საქართველოს მთავრობა და „ქართული ოცნება“ ერთადერთი არაა, ვისაც, საკუთარი საკომუნიკაციო სტრატეგიის ფარგლებში, აშშ-ში ლობისტების სერვისი აქვს დაქირავებული.

„ერთიანმა ნაციონალურმა მოძრაობამ“ 2019 წლის ბოლოს გააფორმა ერთწლიანი ხელშეკრულება Orion Strategies LLC-თან, რომელიც 2020 წლის 7 ოქტომბრის ჩათვლით იქნება ძალაში. ხელშეკრულების ღირებულება \$250,000 დოლარია.

„რეგისტრანტი იმუშავებს „ერთიან ნაციონალურ მოძრაობასთან“, რათა აშშ-ის კონგრესისა და ადმინისტრაციის წარმომადგენლებს მიაწოდოს ინფორმაცია საქართველოში მიმდინარე პოლიტიკური პროცესების შესახებ, ასევე გააცნოს მათ, თუ რისი გაკეთება შეუძლია ამერიკის შეერთებულ შტატებს საქართველოში ღია და დემოკრატიული პროცესების ხელშეწყობისთვის“, - ნათქვამია კონტრაქტში. **F**

დედებრძელობა იმეილს!

ინტერვიუს სასიკვდილოდ გაწირეს. დღეს მის მკვდრეთით აღდგომაზე FRONT-ის ორი დამფუძნებელი მუშაობს - სტარტაპისა, რომელსაც დიდი სახელის მქონე დამფინანსებლები ჰყავს და აქვს მისია, ძველმოდური იმეილი კვლავ სუპერმოდურად აქციოს.



გადარჩენილები

მართალია, კორპორაციულ ინტერესებს სახე უცვალეს, მაგრამ თანადამფუძნებლებს, მათი კოლინს (მარცხნივ) და ლორან პერინს, პირადი პრობლემები ჰქონდათ. პერინს კიბოს დიაგნოზი დაუსვეს, რომელიც დაამარცხა, კოლინი კი, ნაწილობრივ სტრესის შედეგად, მძიმე დეპრესიაში იყო.

ძ ატილდ კოლინი, ლონდონის კოშკ-ზე მომზირალ შენობაში შესვლამდე, თავის ზურგჩანთასთან ნერვიულად ფაციფუცობდა - ღელავდა, ვაითუ „ზედმეტად სანფრანცისკოურად“ მოვეჩვენო აღმასრულებლებსო, რომლებიც ამას წინათ 134 წელს მიღწეულ გადაზიდვების საბროკეროს თაოსნობენ. კოლინს, სტარტაპ Front-ის აღმასრულებელ დირექტორს, იქ თავისი პროგრამული უზრუნველყოფის იდეა უნდა გაეყიდა - პროგრამული უზრუნველყოფისა, რომელიც სტანდარტულ იმეილ-ინბოქსს საზიარო სამუშაო სივრცედ აქცევს და იდეალურ პლატფორმას ქმნის ლოგისტიკის გუნდისათვის, რომელსაც მთელი მსოფლიოს მასშტაბით გადამზიდი გემების ხელმისაწვდომობასა და ფასებთან დაკავშირებით უამრავ კითხვებზე უწევს პასუხის გაცემა.

კოლინისდა გასაკვირად, მისი იდეით საბროკერო Simpson Spence Young-ი უმაღლესი იმეილსა. ამ კომპანიას თავისი თანამშრომლების გამოკითხვა ჩაეტარებინა და აღმოუჩინა, რომ საკომუნიკაციო საშუალებები (რომლებიც გასული საუკუნის ტელეგრაფებზე უფრო იყო მორგებული) გაუმჯობესებას საჭიროებდა. მათ Front-ის დახმარება სჭირდებოდათ.

როგორც ირკვევა, არაერთი შედარებით ხნიერი ბიზნესი, რომლებიც აქტიურად იყენებენ იმეილს, მოწადინებულნი არიან, Front-ის დახმარება მიიღონ. „ახალი ინსტრუმენტი მათ ცხოვრებას შეცვლიდა, - ამბობს 30 წლის კოლინი. - ჯობია, არსებული გაიუმჯობესოს“. Front-ის კლიენტები უფრო ახალგაზრდა ტექნოლოგიური ფირმებიც არიან, მაგალითად, Shopify და კერძო გადახდების ლიდერი Stripe-ი, და თვეში \$9-დან \$79-მდე იხდიან თითო მომხმარებლისთვის (რაც უფრო მეტს იხდი, მით მეტ საზიარო ინბოქსსა და ფუნქციებზე გეძლევა წვდომა). ჯამში, ამ შვიდი წლის ფირმას 5,500 მომხმარებელი ჰყავს, შემოსავალი კი, 2017-ის შემდეგ, გაოთხმაგებულია: გათვლების თანახმად, გასულ წელს \$32 მილიონი შეადგინა.

Front-ი პაწაწინაა, მაგრამ მისი ელიტური დამფინანსებლები, მათ შორის, Sequoia Capital-ი, პროგრამული უზრუნველყოფის ლიდერების - Atlassian-ის, Qualtrics-ისა და Zoom-ის - დამფუძნებლები და თვით იმეილის მკვლელი

Slack-ი, მასზე მაინც დებენ ფსონს. მათ თითქმის \$140 მილიონი ჩაღვარეს ამ სან-ფრანცისკოში დაფუძნებულ კომპანიაში და მისი ღირებულება \$800 მილიონს გადააცილეს იანვარში, რაც ოთხჯერ აღემატება ორი წლის წინანდელ მაჩვენებელს.

მათგან განსხვავებით, ვინც უკანმოუხედავად სასიკვდილო განაჩენი გამოუტანა იმეილს (Slack-ი, მაგალითად, მისი სრულად ჩანაცვლების მისიას ხელმძღვანელობდა და სწორედ ამ მისიით მიიყვანა შარშან თავი სადებიუტო პირველად საჯარო შეთავაზებამდე), კოლინსა და Front-ის მეორე დამფუძნებელს, 38 წლის ლორან პერინს მიაჩნიათ, რომ Microsoft Outlook-ისა და Google-ის Gmail-ის ბატონობის ქვეშ მყოფი აწ უკვე სტაჟიანი პროტოკოლის პრობლემა შეფუთვაშია და არა საკუთრივ პროდუქტში.

ფრანგმა თანადამფუძნებლებმა ერთმანეთი 2013-ში, პარიზში მდებარე სტარტაპ-სტუდია eFounders-ის მეშვეობით გაიცნეს. კოლინს, რომელიც მათემატიკასა და ანტრეპრენიორობას სწავლობდა HEC Paris-ის ბიზნესსკოლაში, სამსახური კორპორაციულ კულტურაში იმედგაცრუების გამო მიეტოვებინა. პერინი, რომელიც ინჟინერია, ფრანგულ ონლაინრადიოსერვისში ტექნოლოგიების დირექტორის ამპლუაში გატარებული თითქმის ოთხი წლის შემდეგ ახალ სამუშაოს ეძებდა. მცირედი ბრენინსტორმინგის შედეგად, წყვილმა გადაწყვიტა, რომ კორპორაციული ხარვეზების სამყაროში მათი ბილეთი კოლაბორაციული საზიარო ინბოქსი იქნებოდა (წარმოდგინეთ, რომ კომპანიისგან მიღებული ნებისმიერი იმეილის მისამართი „ინფოთი“ ან „დახმარებით“ იწყება).

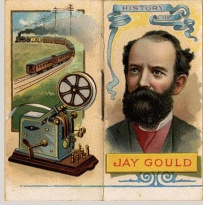
Front-ამდე, ერთი კლიენტის შეკითხვა იმეილების ნიაღვარს გამოიწვევდა კომპანიაში: ერთიანი პასუხის გაცემის მიზნით, ამ შეკითხვას კოლეგები ერთმანეთს დაუკოპირებდნენ, მეორე უკუკავშირსაც დაუფორვარდებდნენ ერთმანეთს და იქნებოდა ერთი ამბავი. Front-ით, მომხმარებლებს საზიარო იმეილზე აქვთ წვდომა, რომელიც შემომავალ წერილებს ცოცხალი დოკუმენტების ვიდეო, საშუალებას იძლევა, დაურთო შენიშვნები, დათავო კოლეგები და შექმნა პასუხების დრაფტები ისე, რომ იმეილები არ გაგზავნო.

როცა Front-ში, საცდელ რეჟიმში, ათი-თორ-

გოლდის განიავებული ქონება

1800-იანების მიწურულს, Western Union-ზე კონტროლის მოპოვების შემდეგ, ჯი გოლდმა მილიარდზე მეტი დოლარის (დღევანდელი დოლარებით) ქონება დააგროვა რკინიგზებისა და ტელეგრაფების (იმეილების მე-19 საუკუნის ეკვივალენტის) მეშვეობით. მე-20 საუკუნის დასაწყისში მისმა ვაჟმა ჯორჯ ჯიმ შეწყვიტა „ბიზნესნარმატების მწვერვალზე ცოცვა“, „ლენასა და ქეიფში ჩახტა თავით“ და მამის ფული პონიებზე, სასახლეებსა და ისტეებზე გაანია.

- 15 სექტემბერი, 1917



მეტი კომპანია გაწევრიანდა, თანადამფუძნებლები კალიფორნიაში გაფრინდნენ, რათა გასაუბრება გაეფლათ პრესტიჟული სტარტაპ-აქსელერატორ Y Combinator-ის 2014 წლის ბაფხულის პროგრამისთვის. პროგრამულ უზრუნველყოფაზე ლაპარაკის საქმე კოლინმა აიღო თავის თავზე და Front-ი უხვად აქო პარტნიორებთან, მათ შორის, Gmail-ისა და Yahoo Mail-ის შემქმნელებთან. სერიოზული უკუკავშირის მომლოდინემ მარტივი გზავნილი მიიღო: გაჰყევით თქვენს ზრდას. „რაღაც იყო მასში - კონკურენტუნარიანობა და თავდაჯერებულობა, რაც მოგვეწონა, - ამბობს Yahoo Mail-ის შემქმნელი ჯეფ რალსტონი, რომელიც დღეს Y Combinator-ის პრეზიდენტია. - კონტრინტუციური იყო. იმეილი? ამან უნდა შექმნას ახალი მილიარდდოლარიანი კომპანია?“

Front-ს კარგად მისდის საქმე ინვესტორების დამსახურებით. თუმცა არა მარტო - ეს ერთგული მიმდევრების დამსახურებაა. ჩიკაგოში მდებარე Edge Logistics-ის პრეზიდენტის, უილიამ კერის თქმით, მას სრულ განაკვეთზე მომუშავე კადრი სჭირდებოდა იმეილების განსაკარგავად... ვიდრე Front-ს არ აღმოაჩენდა. დღეს კომპანიას ავტომატურად შეუძლია ფასებთან დაკავშირებული შეკითხვა-მოთხოვნების დისტრიბუცია თავის წარმომადგენლებში, რომლებიც ადარებენ ტარიფებს და კონსენსუსსაც აღწევენ ერთი იმეილის ფარგლებში მანამ, სანამ შესაბამისი გაყიდვების წარმომადგენლისგან მიიღებენ პასუხს. „ჩემს ბიზნესში წარმატება ხშირად იმაზეა დამოკიდებული, რომ იყო პირველი, ვინც ფასების დოკუმენტს წარადგენ, - ამბობს კერი. - როცა წელიწადში 60,000 ან 70,000 სამუშაოზეა ლაპარაკი, ეს მართლა საგრძნობლად გიცვლის საქმეს“.

კოლინისა და პერინის საბოლოო მიზანი

Gmail-ისა და Outlook-ის დაჯაბნაა, პარალელურად კი Front-თან ე.წ. პროდუქტიულობის აბლიკაციების დაკავშირებაზეც მუშაობენ, რათა მისი კოლაბორაციული იმეილები თანამშრომლის ცენტრალურ ჰაბად იქცეს. ანალიტიკოსები კვლავ სკეპტიკურად არიან განწყობილნი: აეჭვებთ, რამდენად შეძლებს Front-ი ზემოაღნიშნული დუოპოლიისთვის სერიოზული საფრთხის შექმნას. ორივე ეს კომპანია თავიანთ იმეილის პროდუქტებს სხვა ინსტრუმენტთა კომპლექტში აერთიანებენ, როგორცაა, მაგალითად, G Suite-ი Google-ის შემთხვევაში და Office 365 Microsoft-ისთვის. „არაერთმა სტარტაპმა იპოვა შესაძლებლობები Microsoft-ისა და Google-ის ცხვირწინ, - ამბობს Wedbush Securities-ის მმართველი დირექტორი დენიელ აივსი, - მაგრამ მე იმეილს ისე აღვიქვამ, როგორც ადამიანთა უმეტესობა აღიქვამს ხელსაწმენდებს რესტორანში: მათში ფულს არ ვიხდით“.

Front-ის მომხმარებლის, Stripe-ის აღმასრულებელი დირექტორის, პატრიკ კოლიზონის თქმით, ის თავის აწ უკვე \$35-მილიარდიან გადახდების ბიზნესსა და Front-ს შორის მსგავსებას ხედავს: ეს არის მზაობა, იმ ინდუსტრიას მოჰკიდო ხელი, რომლებიც სხვებმა უკუაგდეს. კოლიზონისთვის კითხვა ის კი არაა, შეძლებს თუ არა Front-ი ბაზარზე თავის დამკვიდრებას, არამედ ის, თუ რამდენად მასშტაბური სახე ექნება ამას. „ვფიქრობ, მატყლიდის აცნობიერებს ამას ისევე, როგორც ნებისმიერი შედარებით ახალბედა აღმასრულებელი დირექტორი“, - ამბობს ის.

კოლინი ფსონს საკუთარ თავზე დებს. ამას წინათ, როგორც ამბობს, ტექნოლოგიის რამდენიმე ყველაზე ანგარიშგასაწევი აღმასრულებელი დირექტორი დაუკავშირდა, მათ შორის, Microsoft-ის სატია ნადელა და Salesforce-ის მარკ ბენიოფი. მათი მოტივები კოლინისთვის გასაგებია. ამბობს, რომ კომპანიის გაყიდვით საერთოდ არ არის დაინტერესებული: „ჩვენ ჯერ .0001%-ზე ვართ იმისა, რის გაკეთებაც შეგვიძლია“.



როგორ ვითამაშოთ სწორად?

ავტორი: ჯონ დ. მარკმენი

იმეილა ეს უფრო ჭკვიანი იმეილი თუ ინტრანეტ-ჩაბი, კორპორაციები სასწრაფო-თილად ცდილობენ პროდუქტიულობის გაუმჯობესებას. საუკეთესო გზა ამ ტრენდთან სათანამოდ, ServiceNow-ა - cloud-ზე დაფუძნებული კორპორაციული პროგრამული უზრუნველყოფა. მისი პლატფორმა Now ერთ სისტემაში უყრის თავს თანამშრომლებს, კლიენტებსა და ურთიერთდაკავშირებულ ხელსაწყოებს. ის ერთმანეთთან აკავშირებს სამომხმარებლო სერვისს, ადამიანური რესურსებისა და ინფორმაციული ტექნოლოგიების განყოფილებებს და დეველოპერებს უზრუნველყოფს ინსტრუმენტებით, ინდივიდუალური აბლიკაციების ინტეგრირება რომ შეძლონ. ყველაფერი ხელმისაწვდომია ინტერნეტის ბრაუზერიდან თუ მობილურიდან. კომპანიები ენთუზიაზმით რეგისტრირდებიან. მეოთხე კვარტალში გამოწერათა გაყიდვებმა \$899 მილიონი შეადგინა, რაც 359%-იანი ზრდაა ერთ წელიწადში. მოგების მთლიანი მარჟა 83% იყო. აქციათა ფასიც 55%-ითაა გაზარდილი ბოლო 12 თვეში. იყიდეთ ფასდაკლების დროს.

ჯონ დ. მარკმენი Markman Capital Insight-ის პრეზიდენტი და Fast Forward Investing-ის ავტორია.

ს ა ბ ო ლ ო მ ო ს ს ა ო რ მ ა ბ ა

„ხ ა ნ დ ა ხ ა ნ მ ს მ ა ლ ა ო მ ე მ ო ლ ო გ ი ო უ რ ი
ს ა მ ყ ა რ ო პ რ ო ბ ლ ე მ ი ს
დ ა ბ ა ლ ო მ ე მ ო ლ ო გ ი ო უ რ ო მ ო გ ვ ა რ მ ა ბ ა ს
ი თ ხ ო ვ ს“.

- კრისტოფერ მური

PAYOT HOMME

ზექმნილია საფრანგეთში მამაკაცის
კანის სრულყოფილი მოვლისთვის.

მარტივია გამოყენებისას,
ხსნის დისკომფორტს, იცავს და
აახალგაზრდავებს კანს



OPTIMALE

ესე,
Estée

პროფესიონალური კოსმეტიკა

ი. ბაბუიძის 24 / ტელ.: 2 24 24 55

დერივატივები: ფინანსური რისკების უკეთ მართვა და ახალი საინვესტიციო შესაძლებლობები



დერივატივების ბაზარი, სააქციო და სავალუტო ინსტრუმენტებთან ერთად, კაპიტალის ბაზრის ერთ-ერთ მნიშვნელოვან ნაწილს წარმოადგენს. დერივატივი თავისი შინაარსით სხვადასხვა აქტივისგან (საბაზო აქტივი) წარმოებული ინსტრუმენტია და მისი ფინანსური შედეგი საბაზო აქტივის ცვლილებაზე დამოკიდებულია. ეს შეიძლება იყოს საბაზისო აქტივის ფასი, საპროცენტო განაკვეთი, ინდექსი, ვალუტის კურსი, სტატისტიკური ინფორმაცია, ფიზიკური, ბიოლოგიური, ქიმიური გარემოს ინდიკატორები და სხვა. მსოფლიოში ეს ინსტრუმენტი მრავალი საუკუნეა, არსებობს და მას თავიდან, ძირითადად, კლიმატური პირობების ცვლილებისაგან მოსავლის დასაზღვევად ფერმერები იყენებდნენ. თუმცა, ფინანსური ბაზრების განვითარებასთან ერთად, გაიზარდა დერივატივების მნიშვნელობა და გამოყენების არეალი. დღეისათვის დერივატივების ბაზარი მსოფლიოში ფინანსური ბაზრების ერთ-ერთი ყველაზე დიდი და აქტიური სექტორებია, რომლის მოცულობაც, სხვადასხვა შეფასებით, მსოფლიო მშპ-ის მოცულობას რამდენჯერმე აღემატება.

საქართველოში, ეკონომიკისა და ფინანსური ბაზრების განვითარებასთან ერთად, იზრდება ფინანსური რისკების მართვის საჭიროებაც, რაც,

მათ შორის, დერივატივებით არის შესაძლებელი. საქართველოს რეალობაში ერთ-ერთი ყველაზე გავრცელებული შემთხვევა რომ მოვიყვანოთ მაგალითად: თუ კომპანიას ვალდებულება უცხოური ვალუტით აქვს, ხოლო შემოსავალი - ეროვნული ვალუტით, მას წარმოექმნება სავალუტო რისკი. იგი იღებს სარგებელს, როდესაც ეროვნული ვალუტა მყარდება, თუმცა გაუფასურებისას წარმოიქმნება ფინანსური ზარალი და საბოლოო ჯამში გაურკვეველობა იზრდება. თუ კომპანია შეიძენს ისეთ დერივატივს, რომელიც უცხოური ვალუტის ცვლილებისას ამის საპირისპირო ფინანსურ შედეგს იძლევა, ანუ იძლევა ფინანსურ სარგებელს, როდესაც უცხოური ვალუტა მყარდება და პირიქით, მაშინ კომპანია შეძლებს სავალუტო რისკის თავიდან აცილებას. შედარებით განვითარებულ ბაზრებზე კომპანიები რისკებს აქტიურად მართავენ და დერივატივების გამოყენების დონე ძალიან მაღალია. მაგალითად, მსოფლიო სავალუტო ბაზრის დერივატივების სექტორი რამდენჯერმე მეტია, ვიდრე „სპოტ“ (როდესაც ანგარიშსწორება გარიგებისთანავე ან მეორე, ან მესამე დღე ხდება) სავალუტო ბაზარი. საქართველოს შემთხვევაში კი სავალუტო ბაზარი თითქმის მხოლოდ „სპოტ“-სექტორით არის წარმოდგენილი. ჩვენთან ბოლო წლებში ასევე იზრდება მცურავგანაკვეთიანი

არჩილ მესტირიშვილი საქართველოს ეროვნული ბანკის ვიცე-პრეზიდენტი



სესხებისა და ფასიანი ქაღალდების მოცულობა, რაც, ერთი მხრივ, ზრდის საფინანსო სექტორის მოქნილობას, თუმცა, მეორე მხრივ, საპროცენტო განაკვეთების რისკების მართვის აუცილებლობასაც უფრო პრიორიტეტულს ხდის. ამ ტიპის ფინანსური რისკების მართვა კი ძირითადად დერივატივებით ხდება. აღსანიშნავია, რომ საპროცენტო განაკვეთების დერივატივები საერთაშორისო დერივატივების ბაზრის ყველაზე დიდი სეგმენტია.

გასათვალისწინებელია, რომ დერივატივების უმეტესობა მოკლევადიანი ინსტრუმენტებია და საბაზისო აქტივის ღირებულება შეიძლება მრავალჯერ აღემატებოდეს მოსალოდნელ ფინანსურ შედეგს. ამიტომ დერივატივების ბაზარი ვერ იფუნქციონირებს, თუ დერივატივების თითოეული კონტრაქტის დადება რთული და დროში გაწეილი პროცესია ან თუ არსებობს ანგარიშსწორების, ან გარიგების აღსრულების

ბის რისკები. ამიტომ დერივატივების ბაზრის არსებობისთვის მკაფიო და გამართული საკანონმდებლო ჩარჩოა აუცილებელი.

დერივატივების კანონის შექმნის იდეა რამდენიმე წლის წინ წარმოიშვა. ერთი მხრივ, მოთხოვნა მომდინარეობდა კერძო (საბანკო) სექტორისგან, რომელიც იყენებდა დერივატივებს საერთაშორისო ოპერაციებში, თუმცა შესაბამისი სამართლებრივი მხარდაჭერის გარეშე თითოეული გარიგების დადებას ზოგჯერ თვეები სჭირდებოდა. ნეტიგის (ვალდებულებების ურთიერთგაქვითვა) შესაძლებლობის გარეშე ასეთი გარიგებები გაცილებით ძვირი, ხოლო თანხები მოცულობით შეზღუდული იყო. მეორე მხრივ, ეროვნულ ბანკს, რომელმაც ბოლო ათი წლის მანძილზე მნიშვნელოვნად დახვეწა საერთაშორისო რეზერვების მართვის მეთოდები, ასევე სჭირდება დერივატივები - რისკების უკეთ მართვისა და ახალი საინვესტიციო შესაძლებლობე-

ბის ასათვისებლად.

ბოლოს, დღის წესრიგში შიდა ბაზარზე მცურავი კურსისა და ცვალებადი საპროცენტო განაკვეთების პირობებში, ჰეჯირების ინსტრუმენტების განვითარების საჭიროებაც დადგა. ლარის ჰეჯირების ინსტრუმენტების გამოყენების მოთხოვნა უცხოელი ინვესტორებისგანაც მოდის, რომლებიც ქართულ ფასიან ქაღალდებში აბანდებენ თანხებს.

ზემოაღნიშნული გარემოებების გათვალისწინებით, ჩვენ მივმართეთ ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკს, რომელმაც გამოთქვა მზადყოფნა, დერივატივების კანონზე მუშაობაში დაგვემხარებოდა. მათი მხარდაჭერით პროცესში ჩაერთო საერთაშორისო ექსპერტი, ასევე სვოპებისა და დერივატივების საერთაშორისო ასოციაცია. შეიქმნა სამუშაო ჯგუფი, სადაც როგორც ფინანსისტები, ასევე იურისტები იღებდნენ აქტიურ მონაწილეობას. მათი აქტიური ჩართულობა

ბით დაიწერა კანონპროექტი, რომელიც 2019 წლის დეკემბერში საქართველოს პარლამენტმა დაამტკიცა.

კანონის შემუშავებისას გამოყენებულ იქნა „სვოპებისა და დერივატივების საერთაშორისო ასოციაციის“ მიერ შემუშავებული მოდალური კანონი ურთიერთგაქვითვის შესახებ. კანონპროექტი სრულად შეესაბამება ევროდირექტივების მოთხოვნებს და ითვალისწინებს ISDA ნეტინგის მოდალური ხელშეკრულების დებულებებს. გარდა ამისა, კანონი დაკავშირებულია სამთავრობო პროგრამით გათვალისწინებულ კაპიტალის ბაზრის განვითარების სტრატეგიასთან, მიზნად ისახავს დერივატივების ბაზრის განვითარების ხელშეწყობას და ითვალისწინებს ასოცირების შეთანხმების ფარგლებში ნაკისრი ვალდებულების (2002/47/EC ფინანსური გირავნობის დირექტივა) შესრულებას.

დერივატიული ინსტრუმენტები მნიშვნელოვანია უცხოური ინვესტორებისა და ფინანსური შუამავლებისათვის, რადგან ქართულ ბანკებს სწორედ დერივატივების დახმარებით შეეძლებათ ფინანსური რესურსების უფრო მარტივად და იაფად მოზიდვა. საერთაშორისო დერივატივების ხელშეკრულებებისთვის კრიტიკულია, თუ რამდენად უზრუნველყოფს ქართული კანონმდებლობა ასეთი კონტრაქტების აღსრულებას. შესაბამისად, ახალი კანონის მიღება პოზიტიურად აისახება საერთაშორისო დერივატივულ გარიგებებზე, რაც ქვეყანაში დამატებითი ფინანსური რესურსების მოზიდვის წინაპირობას შექმნის.

უნდა გვახსოვდეს, რომ, თუკი ერთი მხრივ დერივატივების გამოყენებით შესაძლებელია რისკების მართვა და შემცირება, მეორე მხრივ თავად დერივატივებიც რისკიანი ფინანსური ინსტრუმენტია. ანუ თუ მათ სწორი დანიშნულებით და გააზრებულად არ გამოვიყენებთ, დერივატივებს საგრძნობი ზარალის მოტანა შეუძლია. სწორედ

ამიტომ მნიშვნელოვანია შესაბამისი კვალიფიკური კადრების არსებობა და ფინანსური რისკების მართვის სისტემების დანერგვა. ამ მიმართულებით ეროვნული ბანკი გამუდმებით მუშაობს. EBRD-თან თანამშრომლობის ფარგლებში ჩატარდა არაერთი ტრენინგი, რომლებსაც როგორც ფინანსური ინსტიტუტების წარმომადგენლები, ისე იურიდიული კომპანიები ეწერებოდნენ.

საგანმანათლებლო საქმიანობაში აქტიურად ჩაერთო ფინანსური ბაზრების ხაზინების ასოციაცია GFMTA, რომლის ერთ-ერთი მანდატიც ქართულ ბაზარზე საუკეთესო საერთაშორისო პრაქტიკის დანერგვა და შესაბამისი სასწავლო კურსების ორგანიზებაა. სამომავლოდ იგეგმება საგაღმდებულო სერტიფიცირების შემოღებაც, რაც ქართულ ფინანსურ ბაზრებზე ახალ მაღალ სტანდარტებს დააწესებს. სერტიფიცირება ისეთი ავტორიტეტული ასოციაციების სტანდარტებით ჩატარდება, როგორცაა ICMA (International Capital Market Association), ISDA (International Swaps and Derivatives Association) და ACI Financial Markets Association-ი. ეს უდავოდ შეუწყობს ხელს ქართული ბაზრის განვითარებას და მის უფრო მჭიდრო ინტეგრაციას საერთაშორისო ფინანსურ ბაზრებთან. წელს უკვე დაგეგმილია ICMA-ს ექვსი ტრენინგის ჩატარება სერტიფიცირებით. მთლიანობაში ფინანსური ბაზრის 80-მდე პროფესიონალი გაივლის აღნიშნულ კურსებს და, გამოცდის წარმატებით ჩაბარების შემთხვევაში, საერთაშორისო სერტიფიკატს მიიღებს.

დერივატივებთან არის დაკავშირებული „ფინანსური გირავნობა“ და „ურთიერთგაქვითვის შეთანხმებები“. ფინანსური გირავნობა ფართოდ გამოიყენება ფინანსურ ბაზრებზე და ხასიათდება მოთხოვნის უპირატესი დაკმაყოფილების ეფექტიანი და გამარტივებული მექანიზმით. ასევე, რეპო გარიგების შემთხვევაში მოვი-

რავნეს უფლებას აძლევს, უზრუნველყოფაში მიღებული საგანი გამოიყენოს სხვა გარიგებებში. ურთიერთგაქვითვა ამცირებს საკრედიტო რისკებს, ასევე უზრუნველყოფს ფინანსური ინსტიტუტების მიმართ კაპიტალის მოთხოვნების შემცირებას და, შესაბამისად, მცირდება დანახარჯები. ურთიერთგაქვითვა მნიშვნელოვან სამართლებრივი დაცვის გარანტიებს ქმნის კრედიტორებისთვის, მათ შორის დებიტორის გადახდის უზრუნველობის ან ლიკვიდაციის შემთხვევაში.

იმისათვის, რომ საქართველოს კანონმდებლობა აღიარებული იყოს მსოფლიო მასშტაბით და შესაძლებელი იყოს საერთაშორისო ბაზრებზე დერივატივების გარიგების დადება, საჭიროა ISDA-ის სამართლებრივი დასკვნა, რაზეც აქტიურად მიმდინარეობს სამუშაო პროცესი. ამის შემდგომ საქართველოც იქნება იმ ქვეყნების სიაში, სადაც დერივატივების კანონმდებლობის შესაბამისობა საუკეთესო საერთაშორისო პრაქტიკასთან ავტორიტეტული საერთაშორისო ორგანიზაციის მიერ არის აღიარებული.

რომ შევაჯამოთ, დერივატივები კაპიტალის ბაზრის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ინსტრუმენტია. იმისათვის, რომ დერივატივების ბაზარი ეფექტიანად მუშაობდეს, აუცილებელია მინიმუმებული იყოს მასთან დაკავშირებული რისკები და არ მოხდეს ხელშეკრულებით განსაზღვრული საკითხების განსხვავებული ინტერპრეტირება როგორც ადგილობრივ, ასევე საერთაშორისო დონეზე. ამ გამოწვევას კი 2019 წლის ბოლოს მიღებული კანონი სრულად პასუხობს. ამასთან ერთად, ფინანსური ბაზრის მონაწილეთა კვალიფიკაციის ამაღლება, რომელსაც, სახაზინო ბაზრების ასოციაციასთან ერთად, ჩვენს საერთაშორისო პარტნიორების დახმარებით ვახორციელებთ, დერივატივების ბაზრის განვითარებისათვის კარგ წინაპირობას ქმნის. **F**

PAYOT
PARIS



+48%
ჰიდრატაციის
ზრდა

დადასტურებული
ეფექტურობა
8 საათის
განმავლობაში



My Payot

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

ესზე,
Estée
Professional
Cosmetics Shop

ახალი სურთქვა

თიბისის რისკების პორტფელი დღეს **ნინო მასურაშვილის** ხელშია. მისი ამოცანა არა მათი განულება, არამედ - მართვაა.

ავტორი: ელენე კვანჭილაშვილი
ფოტო: ხათუნა ხუციშვილი



რვენს ბარათებზე დატვირთვა იზრდება. საგადახდო ბარათებით შესრულებული ოპერაციების რაოდენობა გაიზარდა 44%-ით, ხოლო თანხა -28%-ით. მათ შორის, გადახდის ოპერაციები გაიზარდა 57%-ით რაოდენობრივად და 49%-ით თანხობრივად - ასეთ სურათს აჩვენებს საქართველოს ეროვნული ბანკის ვებგვერდზე გამოქვეყნებულ ბმულში დაცული 2019 წლის მესამე კვარტალის რიცხვები.

მთავარი ტენდენცია კარგად ჩანს: ფულის მართვა გაცილებით უფრო მოქნილი ხდება, ანგარიშსწორება - გაცილებით სწრაფი და მარტივი, ჩვენს ცხოვრებაში კი ბანკი სულ უფრო მნიშვნელოვან როლს იძენს.

თუმცა იზრდება რისკებიც და მათი სწორად მართვა მნიშვნელოვანი კონკურენტული უპირატესობა ხდება. მომხმარებლის ნდობას საბოლოოდ ის ბანკი შეინარჩუნებს, რომელიც ამ რისკებს თვალს გაუსწორებს და არა მხოლოდ საუკეთესო სისტემების დანერგავს, არამედ მომხმარებლის ცნობიერების ამაღლებამაც იმუშავებს.

თითქოს მარტივია, რომ პირადი მონაცემები არ უნდა გავცეთ და გავასაჯაროოთ, მაგრამ არც ისე იშვიათია შემთხვევები, როცა ფეისბუქის რომელიმე ჯგუფში ჩაბოსტილ მობაილბანკის პირად ნომერს და პაროლს გადააწყდები. ეს რისკი მხოლოდ მომხმარებლის რისკი არ არის, ის ბანკის რისკიცაა. მათ უმრავლესობაზე კი ჩვენ წარმოდგენაც არ გვაქვს. პირადად ჩემთვის კარგია ის ბანკი, რომელიც ამ რისკებზე არც გვაფიქრებს.

ამ განმარტებით თიბისი კარგი კომპანიაა.

საქართველოს ნომერ პირველი ბანკი, შეიძლება თამამად ითქვას, ყველაზე დაცული ფინანსური ინსტიტუტია საქართველოში. ამაზე ის ჯილდოებიც მეტყველებს, რომლებიც თიბისის სხვადასხვა საერთაშორისო ფინანსური გამოცემისგან წლების განმავლობაში დაუგროვდა და რამდენიმე მიმართულებით უკვე იმდენ წრებზეა წასული, დათვლაც კი მიჭირს.

გამონაკლისი არც 2019 წელი იყო. თიბისის მობაილბანკი ისევ საუკეთესოდ დასახელდა მსოფლიოში, თიბისი კი - საუკეთესო ბანკად საქართველოში.

ამის მიუხედავად, კომპანიამ გადაწყვიტა, რომ რისკების მიმართულებას სჭირდება განახლებული ხედვა და ექსპერტიზა, რომელიც საბოლოო ჯამში მომხმარებლის ცხოვრების გამარტივებას ემსახურება.

„რისკი იზოლირებული არ არის. ის წინსვლის, განვითარების ნაწილია“, - მეუბნება ნინო მასურაშვილი, რომელმაც სულ ცოტა ხნის წინ საცალო ბიზნესის მიმართულების ხელმძღვანელობა სხვას გადააბარა და თავად რისკების მიმართულებას ჩაუდგა სათავეში.

ჩვენი შეხვედრა თიბისის სათავო ოფისში შედგა. მარჯანიშვილზე, გამალებული სარემონტო სამუშაოების ეპიცენტრში, ნინო მასურაშვილის სამუშაო სივრცე მშვიდად და საქმიანად გამოიყურება. როგორც ჩემს რესპონდენტთან მოკლე მისალმებისას ვამჩნევ, გუნდის ნაწილთან ერთად მნიშვნელოვან თემაზე მუშაობს. შეხვედრის ოთახში ველოდები და ცოტა ხანში ისიც მიერთდება.

„რისკების მიმართულება ბიზნესს ესმარება იმაში, რომ რაციონალური გადაწყვეტილება მიიღოს. ყველა რისკს ვერ გათვლი, მაგრამ შეგიძლია, პოტენციური რისკები შეაფასო, დათვალო და გააანალიზო“, - მიხსნის ნინო მასურაშვილი.

ეს სისტემები თიბისის დიდი ხნის აწყობილი აქვს - ფაქტია, საქართველოს დამოუკიდებლობის მთელი ისტორიის განმავლობაში კომპანია თავის საქმეს გამართულად აკეთებს. თუმცა 2019 წელი ამ საფინანსო ინსტიტუტისთვის ჩვეულებრივი წელი არ არის - დიდი იდეების, ტრანსფორმაციისა და ახალი ეტაპის დასაწყისია - შეიძლება ისეთივე მნიშვნელოვანიც, როგორც, თავის დროზე, ლონდონის საფონდო ბირჟაზე გასვლა იყო.

2019 წელი, პირველ რიგში, გარდამტეხი იყო კორპორაციული კულტურის ცვლილებით და მეტი თავისუფლების, ინიციატივისა და, რაც მთავარია, კიდევ უფრო მეტი პასუხისმგებლობისთვის ან, ერთი სიტყვით რომ ვთქვათ, ეჯაილისთვის კარის ფართოდ გაღებით.

„თუ ადრე თანამშრომლები სპეციალობების მიხედვით ჯგუფდებოდნენ, ახლა საერთო მიზნების მიხედვით ჯგუფდებიან, რაც ნიშნავს, რომ სხვადასხვა სპეციალისტი ერთად მუშაობს იმისთვის, რომ უპასუხონ ჩვენს მისიას - გაუმარტივონ ადამიანებს ცხოვრება“, - მიხსნის ნინო მასურაშვილი.

რისკების მიმართულების ხელმძღვანელი არც იმას მიმაღავს, რომ ეჯაილის დანერგვა მისი მიმართულების სერიოზული სისტემური ტესტი იყო, მაგრამ რისკები თავიდანვე დაინახეს. „როცა ადამიანებმა არ იციან, რა ელით, მათ ეშინიათ. უნდა დაინახო რისკი - მეტი არაფერი; დაინახო და ნაბიჯები დაგეგმო“, - მეუბნება ნინო მასურაშვილი.

ეჯაილ ტრანსფორმაცია ბევრ გამოწვევას და რისკსაც მოიცავდა, თუმცა თიბისიმ ამ რისკებს მეტი კომუნიკაციით უპასუხა - სხვადასხვა რგოლში, ფორმატში, სამსახურში თუ მის გარეთ - მენეჯმენტი გამუდმებით განმარტავდა, რატომ მიიღო ასეთი ტრანსფორმაციის გადაწყვეტილება და პასუხობდა ყველა შეკითხვას, მათ შორის - ყველაზე კრიტიკულს.

„ჩვენ მშვიდად გავიარეთ ეს პროცესი - ისე, რომ მომხმარებელს ეს დიდი ტრანსფორმაცია პრაქტიკულად არ უგრძნია“, - ამბობს ნინო მასურაშვილი და რთულია, არ დაეთანხმო.

ეს, პირველ რიგში, ყველაზე მთავარ რიცხვებს ეტყობა.

2019 წლის ფინანსური მაჩვენებლების მიხედვით, თიბისი ლიდერი ბანკია საქართველოში. 2018 წელთან შედარებით ბანკის სასესხო პორტფელი

ბაზარზე დარჩეს, აუცილებლად სწრაფი ტემპით უნდა ვითარდებოდეს. თიბისის შემთხვევაში ეს ფიზიკური პირები და კომპანიები არიან. „ჩვენთვის უმნიშვნელოვანესია, რომ მათი ცხოვრების განყოფილ ნაწილად ვიქცეთ და თუ შეგვიძლია, რამე კარგი გავაკეთოთ ამ მიმართულებით, ეს ადამიანების ცხოვრების გამარტივებაა“, - მეუბნება ნინო მასურაშვილი.

ფართო ხედვის ნაწილია ისიც, რომ 2019 წელი გარდამტეხი აღმოჩნდა საერთაშორისო გაფართოების მიმართულებითაც. თიბისი ბანკმა უზბეკეთში საბანკო საქმიანობის წინასწარი ლიცენზია მოიპოვა, საბოლოო ლიცენზიის მოპოვებას და საბანკო ოპერაციების დაწყებას კი 2020 წლის ზაფხულში გეგმავს.

პარალელურად, როგორც წლიური ანგარიშიც

„რისკების მიმართულება ბიზნესს ეხმარება იმაში, რომ რაციონალური გადაწყვეტილება მიიღოს. ყველა რისკს ვერ გათვლი, მაგრამ შეგიძლია, კოტენციური რისკები შეაფასო, დათვალო და გააანალიზო“.

22.1%-ით გაიზარდა და ბაზრის 39.5% შეადგინა, დეპოზიტების საბაზრო წილმა კი - 39%. ამ მაჩვენებლის ზრდა ძირითადად კორპორაციულ და მიკრო, მცირე, საშუალო ბიზნესების სეგმენტებში ზრდამ განაპირობა. ბიზნესების დაკრედიტება კორპორაციულ სექტორში 47%-ით, MSME (მიკრო, მცირე და საშუალო ბიზნესის) მიმართულებით კი 18%-ით გაიზარდა.

თიბისი ლიდერი ბანკია საცალო სეგმენტშიც და 2.5 მილიონ მომხმარებელს ემსახურება. 2019 წელს საცალო სესხების პორტფელი წინა წელთან შედარებით 7.5%-ით გაიზარდა. ამის ძირითადი მიზეზი იბოთეკური სესხების პორტფელის ზრდაა. ამჟამად თიბისის საბაზრო წილი საცალო სესხებში 40%-ს შეადგენს, საცალო დეპოზიტებში კი - 37.9%-ს.

კომპანიამ 2019 წელს საერთაშორისო ფინანსური ინსტიტუტებისგან 1.5 მილიარდი ლარის (531 მლნ დოლარის) ფინანსური რესურსი მოიზიდა.

ამ შედეგებს ნინო მასურაშვილი, პირველ რიგში, თიბისის ფართო ხედვას უკავშირებს. ბოლომდე სჯერა, რომ ნებისმიერი კომპანია, რომელსაც სურს,

აჩვენებს, ბანკი აქტიურად ავითარებს გადახდების ბიზნესსაც. Payme, რომელიც უზბეკეთში გადახდების წამყვანი კომპანიაა, უკვე 1.8 მლნ მომხმარებელს ემსახურება. Payme-ის მოგება 84%-ით გაიზარდა და მისმა შემოსავალმა 8.6 მლნ ლარს მიაღწია.

„ჩვენ გავდივართ ქვეყნის ფარგლებს გარეთ, ვმუშაობთ ეკოსისტემების განვითარებაზე, აქედან გამომდინარე, ვქმნით ისეთ სისტემებს, რომ კარგად გავაანალიზოთ პოტენციური რისკები და ბოლოს დადებითი შედეგი მივიღოთ, - მეუბნება ნინო მასურაშვილი. - ჩვენი აპეტეტი იმის მიხედვით უნდა ვმართოთ, თუ როგორი სურათის ნაწილია კონკრეტული რისკი“.

კრიტიკული აზროვნება, როგორც თავად მეუბნება, „მისი ნატურის ნაწილია“. ადრე ექიმობა უნდოდა, თუმცა მერე გადაიფიქრა და ეკონომიკური ინჟინერიაზე ჩააბარა. დღეს ამ გადაწყვეტილებას არ ნანობს, თუმცა ამბობს, რომ „აღბათ ექიმაც წარმატებული იქნებოდა“.



სხვათა შორის, მეუბნება, რომ თიბისი განსაკუთრებით გააძლიერებს დატა-ანალიტიკის მიმართულებასაც. „ეს გვეხმარება არა მხოლოდ რისკების იდენტიფიცირებაში, არამედ ისეთი ახალი პროდუქტების შექმნაშიც, რომლებიც უკეთ პასუხობს მომხმარებლების მოთხოვნებს“, - მიხსნის ნინო მასურაშვილი და კონკრეტული მაგალითიც მოჰყავს. სტატუს-კლიენტებს არ გეცოდინებათ, რომ, მაგალითად, სტატუსის ციფრული სატარიფო პაკეტი სწორედ ასეთი ანალიზის პროდუქტია.

ცოდნის პრაქტიკაში დანერგვის, კომუნიკაციის უნარი, და უნარი, საკუთარ თავს შეცდომები აპატიო და საქმე გააგრძელო - ეს ის სამი თვისებაა, რომლებიც კარგად წარმოაჩენს ნინო მასურაშვილის ღირებულებებს.

გუნდზე: „ერთი ადამიანი წარმატებას ვერას-

დროს მიაღწევს. მას სჭირდება განსხვავებული აზრი ან გამხვნეება“.

ოჯახზე: „ჩემი მთლიანობა სხვანაირად ვერ წარმომიდგენია. ჩემი მეუღლე და სამი შვილი ჩემი თავდაჯერებულობის შემადგენელი ნაწილია“.

თავდაჯერება მართლაც არ აკლია. მასთან საუბრისას გრძნობ, რომ ყველა სიტყვას, რომელსაც ამბობს, ზურგს დიდი გამოცდილება უმაგრებს.

„რისკები სულ იქნება. ეს ფაქტი საერთოდ არ ნიშნავს იმას, რომ მათ გამო რაღაც არ უნდა განვითარდეს, პირიქით“, - ამბობს ნინო მასურაშვილი.

რამდენიმე აბზაცით მაღლა თუ ააყოლებთ ჟურნალის გვერდს თვალს და თიბისის ამბიციურ გეგმებს კიდევ ერთხელ გადახედავთ, დამეთანხმებით - ამ გუნდს რისკების არ უშინია.

პირიქით: ახალი სუნთქვა გაეხსნა. **F**



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

ახალი ძველი ტრადიცია

წლის ანგარიში ჩაბარებულია.
რეიტინგების სისტემა ამოქოქილია.
ახალგაზრდა ლიდერები - გამოვლენილი, ჯილდოები - განაწილებული,
ახალი გეგმა - დასახული, ახალი პარტნიორები - გარანტირებული.

2020 წლის 7 თებერვალს „შერატონ გრანდ მეტეხი პალასში“ Forbes Georgia-ს ყოველწლიური დაჯილდოების ცერემონია გაიმართა.

არ ვიცი, როგორ ახერხებს ეს ღონისძიება, მთელი წლის სალაპარაკო გახდეს და დაგროვილი შთაბეჭდილებების ნაფლეთები ხან ფოტოებად, ხან ვიდეოებად, ხანაც გიფებად მომავალ ცერემონიამდე გამუდმებით აჭრელებდეს Facebook-ს.

თუმცა, როგორ არ ვიცი ...

„ბიზნესი არ უნდა იყოს უმადური“ - ბოლოს როდის გაიგეთ ასეთი ფრაზა თავად ბიზნესი-გან? მე - 2020 წლის 7 თებერვალს, როცა Forbes Georgia-ს მთავარმა რედაქტორმა და ჩვენი ჟურნალის ყოველწლიური დაჯილდოების უცვლელმა წამყვანმა, გიორგი ისაკაძემ, სცენაზე მამუკა ხაზარაძეს და ბადრი ჯაფარიძეს მოუხმო.

იმ დღეს „შერატონ გრანდ მეტეხი პალასში“, იმ რამდენიმე წუთის განმავლობაში, რაც უკვე პოლიტიკაში წასულმა ამ ორმა ადამიანმა თავიანთი კუთვნილი ჯილდო - Forbes Entrepreneur 2019 - ჩაიბარა, მოკლე სამადლობელი სიტყვა წარმოთქვა და საჩუქრად Forbes-ის ლოგოიანი რაგების ბურთიცი მიიღო ამ სპორტის მრავალწლიანი მხარდაჭერისთვის - მამუკა ხაზარაძე და ბადრი ჯაფარიძე მთელმა დარბაზმა ბიზნესიდან გააცილა.

დარბაზში 300 კაცზე მეტი იჯდა.

ვიღაც გავაცილეთ, ვიღაცას კარი გავუღეთ. უფრო სწორად, მთელ 76 30-წლამდელს, რომლებიც სხვადასხვა კატეგორიაში ამ სფეროების პროფესიონალებთან ერთად შევარჩიეთ.

ყველაზე საინტერესო, რაც ამ სიაზე მუშაობის დროს შევამჩნიე - ქართულ რეალობაში Forbes-ის 30 under 30-ი კულტურული ინერციის დაძლევის ერთ-ერთი საუკეთესო საშუალებაა: ჩვენი ჟურნალის წევრების უმეტესობაც კი ძლივს დავარწმუნეთ, რომ სიას ერთი გამარჯვებული არ ჰყავს, რომ ერთდროულად რამდენიმე კანდიდატურას უნდა მისცენ ხმა და დამოუკიდებლადაც შემოგვთავაზონ საკუთარი კანდიდატურები. გამარჯვებული ერთი რომელიმე კანდიდატი კი არა - მთელი სიაა.

დიახ, სწორედ ასეთი ადამიანები გამოვარჩიეთ - მოტივირებულები, წარმატებულები, თავიანთი სფეროს განვითარებაზე ორიენტირებულები და ზუსტად იმ ასაკში, როცა პროდუქტიულობა, როგორც წესი, ყველაზე მაღალია. 76-ივე Forbes Georgia-ს 2019 წლის რჩეული და გამარჯვებულია.

მათი გაცნობა ჯერ აქ შეგიძლიათ <https://30under30.forbes.ge/winners/>. პირადად კი მაშინ გაიცნობთ, როცა Forbes Georgia მათ 30 under 30-ის სპეციალურ სამიტზე შეკრებს.

ეს პირობაც ყოველწლიური დაჯილდოების ცერემონიაზე საჯაროდ დავდეთ.

გამარჯვებულების გამოვლენა და მათთვის

ჯილდოების გადაცემა დასაწყისში - როული საორგანიზაციო, ბოლოს კი განსაკუთრებულად სასიამოვნო პროცესია. თუმცა, როცა ერთხელ კარგად გამოგდის, გინდა, სულ ასე იყო - სულ რაღაც ახალს სთავაზობდე წლის ამ ერთ გამორჩეულ დღეს შენს სტუმრებს, რომლებიც, ზუსტად იცი, ამ დღეს განსაკუთრებით ელოდებიან.

ამიტომაც ზოგჯერ საჭირო ხდება საკუთარს ახალი ხედვა დაუმატო, გამოცდილებას გამოცდილება შემატო, ძალისხმევა გააერთიანო და უკეთესი შედეგი დადო.

2020 წლის 7 თებერვალს „შერატონ გრანდ მეტეხი პალასში“ გამართულ Forbes Georgia-ს ყოველწლიურ დაჯილდოებაზე ორი ასეთი პრეცედენტი შედგა:

პირველი - Forbes Georgia-მ Forbes Woman-ის ჯილდოს გადაცემის უფლება Forbes Woman Georgia-ის გუნდს გადაულოცა.

და მეორე - ცნობილი გახდა, რომ Forbes Georgia ინტეგრირდება თიბისის სტარტაპერის დაჯილდოებაში და მომავალი წლიდან Forbes Startup-ის ჯილდოს თიბისისთან ერთად გადასცემს.

არც უკვე არსებული ყველაზე ერთგული პარტნიორები დაგვიწყებია. წლებიდან წლები - Forbes Property 2019 - კომპანია Domson's Engineering & Construction-მა მოიგო, ჯილდო აღმასრულებელმა დირექტორმა სოსო ბერიძემ ჩაიბარა.

...ახლა, სანამ კულმინაციურ მომენტამდე მივალ, რამდენიმე ნაბიჯით უკან დავიხიოთ და მოგიყვებით, რა ხდებოდა დაჯილდოებამდე.

სხვათა შორის, ესეც იმის ნაწილია, რითაც დავიწყე - დასამახსოვრებელი შტრიხების, რომლებიც მომდევნო დაჯილდოებამდე Facebook-ის memory-ში ამოვარდნილ ამ დღეს და-share-ების გარეშე არ გაატარებს.

კიდევ ერთი ასეთი შტრიხი 2020 წლის 7 თებერვალს თბილისის სახელმწიფო კამერული ორკესტრის, „საქართველოს სინფონიეტას“, The Georgian Six-ის სოლისტის, ქეთევან ქართველიშვილისა და საოპერო მომღერლის, მიხეილ აბრამიშვილის წარმოდგენაც იყო.

საინტერესო კოსტიუმები, მხოლოდ უნიკალური, ორიგინალი ინსტრუმენტები, ჯაზის ელემენტები და ბოლომდე ნაფიქრი პერფორმანსი - ის კომირი აღმოჩნდა, რომელმაც ყურს და თვალს

ძალიან საინტერესო სანახაობა ერთდროულად შესთავაზა.

„საქართველოს სინფონიეტას“ მიერ 2015 წელს დაარსებული ბაროკოს ფესტივალის ტრადიციებში, 2012 წელს ნაყიდი ბაროკოს ინსტრუმენტებით გაფორმებულმა კოსტიუმირებულმა წარმოდგენამ - „ძველებური ცეკვები და არიები“ - „შერატონ გრანდ მეტეხი პალასის“ დარბაზში ნამდვილი ბაროკოს სული გააცოცხლა: მუსიკა გახმოვანების გარეშე - ზუსტად ისე, როგორც ბაროკოს ეპოქაში.

ამასთან, სცენაზე მდგომი მომღერალი, 25 წლის ქეთევან ქართველიშვილი, იმ მომენტში არა მხოლოდ მუსიკალურ სფეროს, არამედ 30 under 30 2019-ის სიის სულისკვეთებასაც წარმოადგენდა.

წლებიდან წლები ცერემონიალის კულმინაციაც ისეთივე იყო, როგორც მისი დასაწყისი. Forbes Georgia-მ ჯილდო - Forbes Social Impact 2019 - ექიმ ვაჟა გაფრინდაშვილს გადასცა.

დარბაზი ამ ჯილდოს ფეხზე ადგომით და ხანგრძლივი ტაშით შეხვდა.

ვაჟა გაფრინდაშვილი ახლო ხედითაც ზუსტად ისეთი აღმოჩნდა, როგორც წარმომედგინა - თავმდაბალი, მტკიცე იდეალისტი - ისეთი, რომლის სოციალური გავლენაც გადამდებია - გინდა, არა მხოლოდ მადლობა უთხრა, არა მხოლოდ დააჯილდოო, არამედ, პირველ რიგში, აგრძობინო, რომ ის ამ მცოცავ ომში მართლ არ არის, მისი პირადი რისკი ჩვენი, როგორც საზოგადოების, ფართოდ დახუჭული თვალების ასეფისკენ გადადგმული ყველაზე რეალური ნაბიჯია.

...ასე რომ, როცა მოსაწვევს იღებთ და Forbes Georgia-ს ყოველწლიურ დაჯილდოებაზე მოდიხართ, მინდა, სულ გახსოვდეთ, რომ ეს არა მხოლოდ ჩვენს მკითხველთან უშუალო ურთიერთობის ან ანგარიშის ჩაბარების ცერემონიალია - ალბათ, პირველ რიგში, სწორედ ღირებულებების გაზიარების საღამოა.

და ყოველგვარი ალბათობების გარეშე - Forbes Georgia-ს უკვე ძველი ტრადიციაა, რომელიც ყოველ ახალ წელს ახალი ტვისტით გელოდებოდა.

„ახალი“ ამ ფრაზაში საკვანძო სიტყვაა. რატომ?

2020 წლის ყდის გმირებისა და თემების გამართიანებელ შტრიხს დააკვირდით. **F**







მერედმენა



ტრადიციებისა და ტრენდების შენახებით, LVMH-ის ბერნარ არნოს მსოფლიოში ყველაზე მსხვილი ფუფუნების იმპერია და \$100-მილიარდიანი ქონება აქვს შექმნილი. დღეს ის მზადაა, მასშტაბები კიდევ უფრო გაზარდოს.

ავტორი: სიზან ადამსი

„ბერნარ არნო ჩემი შთაგონების წყაროა“, - ამბობს შერონ ბარბერი.



ამ 38 წლის დიზაინერმა ლოს-ანჯელესიდან პარიზში, პლას-ვენდომზე მდებარე Louis Vuitton-ის მეფურ მაღაზიაში ამოყო თავი. ეს გრძელი გზა იმისთვის განვლო, რომ გაგანია მოდის კვირეულზე პატივი მიაცოც თავის კერძს, ფუფუნების გიგანტ LVMH-ის უფროსს. ბარბერი შთამბეჭდავად გამოიყურება. მოკლე შეჭრილ ყვითელ-ჟოლოსფერ თმებში შვად შეღებილი დოლარის სიმბოლოები მოუჩანს, კბილებზე მწვანე ბრეკეტები უკეთია, ყელზე შემოხვეულ უჟანგავი ფოლადის ჯაჭვზე კი Louis Vuitton-ის სამგზავრო ჩანთათა არაერთი ბოქლომი აქვს ჩამოკიდებული. „შარშან რამდენიმე ასეული ათასი დაგხაჯრე LV-ზე“, - ამბობს ბარბერი. მას ნამდვილად არ უჭირს: მშვენიერ ფულს აკეთებს ისეთი მუსიკალური არტისტების გარეგნობის ინდივიდუალობებით, როგორც Migos-ი ან პოსტ მელოუნია. თავის ბოლო ვიდეოში, Saint-Tropez-ში, პოსტ მელოუნს ბარბერის მიერ შექმნილი აბჯარი აცვია, რომელიც შავი ტყავისა და Vuitton-ის ჩანთის ნაზავს წარმოადგენს. „ის ერთპიროვნულად განსაზღვრავს თანამედროვე ფუფუნებას“, - ასე ახასიათებს ბარბერი არნოს.

„ეს ლუი ვიტონის ყველაზე გამორჩეული სახლია, - ამბობს არნო პლას-ვენდომის მაღაზიის შესახებ და მის ინგლისურში ფრანგული აქცენტი მკაფიოდ გამოსჭ-

Vuitton-ის ვერხალი

Louis Vuitton-ის მაღაზია პარიზის პლას-ვენდომზე პატივის მიაგებს ბრენდის დამფუძნებელს, რომელმაც თავისი პირველი მაღაზია 1854 წელს ახლომახლო გახსნა.

ვივის. - შეგიძლია, ბრენდის მთელი სამყარო დაინახო“. ორი წლის წინ გახსნილი ეს სივრცე მუზეუმისა და კერძო კლუბის გზაჯვარედინის შეგრძნებას ტოვებს. გაბრდვიალებულ ვიტრინებსა და თაროებზე Vuitton-ის ოსტატურად განთავსებულ პროდუქტთა ასორტიმენტია გამოფენილი. მინისრიკულებიან მარმარილოს კიბეებს მეოთხე სართულზე, კერძო ატელიეში აპყავხარ, სადაც ექვსი მკერავი ქალი უნიკალურ კაბებს კერავს ისეთი ვარსკვლავებისთვის, როგორებიც Lady Gaga და ემა სტუენი არიან. „დიზაინში აქტიურად ვიყავი ჩართული“, - ამბობს არნო.

ის გამალებით ადევნებს თვალს თავის წამყვან ბრენდებს, განსაკუთრებით კი Louis Vuitton-ს, - კონგლომერატის ფულის მანქანას - რომელიც, ანალიტიკოსთა თანახმად, LVMH-ის 2018 წლის \$54-მილიარდიანი შემოსავლის თითქმის მეოთხედზე და მოგებათა დაახლოებით 47%-ზე იყო პასუხისმგებელი (LVMH-ი ფინანსურ დეტალებს თავის ხუთ მთავარ განყოფილებას უზიარებს, მაგრამ არა ცალკეულ ბრენდებს). Vuitton-ის ჩანთების, ტანსაცმლისა და აქსესუარების ნარჩევი კატეგორია, რომელიც ბითუმად არასდროს იყიდება და არც ფასდაკლებებს ექვემდებარება, კლასიკურისა და თანამედროვეს მარად ცვალებად ნაზავს წარმოადგენს; მათ

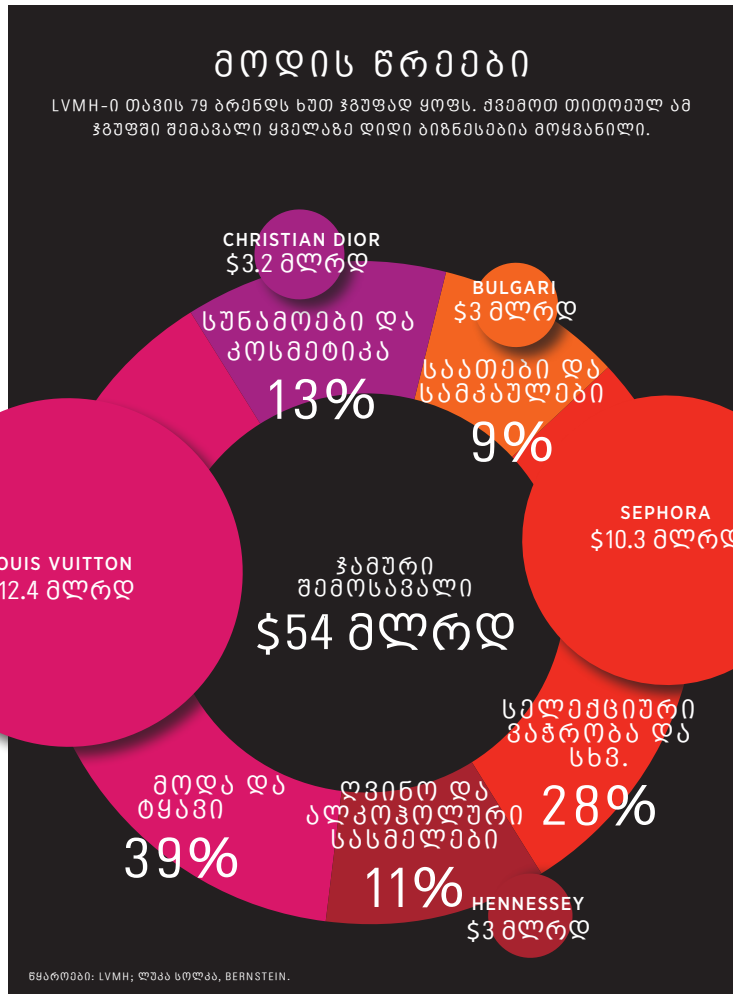
შორისაა, მაგალითად, შეზღუდული ოდენობით გამოშვებული ვარიაცია განთქმული ხელჩანთების, ტყავის ფირუზისფერ Capucine-ების თემაზე, რომლებიც ჰარლემელი არტისტის, 29 წლის ჩაბაღალა სელფის ორნამენტებითაა დამშვენებული. ხოლო 39 წლის ამერიკელმა, Vuitton-ის მამაკაცის ხაზის ახალმა დიზაინერმა ვირჯილ აბლომ ამ წლის დასაწყისში დიდ ვნებათაღელვას დაუდო საფუძველი, როცა სადებიუტო კოლექცია შემოგვთავაზა: მის ჩანთებში, რომლებიც ღამით ანათებენ, ბოჭკოვანი ოპტიკა გამოყენებული და LV-ის ლოგო ცისარტყელას ფერებში ციმციმებს.

„რატომაა Louis Vuitton-ისა და Dior-ის მსგავსი ბრენდები ასეთი წარმატებული? - კითხულობს არნო. - მათში ორი ასპექტია გაერთიანებული, რომლებიც თითქოს ურთიერთწინააღმდეგობრივი უნდა იყოს: ისინი დროს უძლებს [და] თანამედროვეობის უზენაეს დონეს განასახიერებს. ...ეს წყალს და ცეცხლს შეგვიძლია, შევადაროთ“.

ამგვარი პარადოქსი რეკორდულ გაყიდვებსა და მოგებებში ითარგმნება LVMH-ისთვის, რომლის 70-ზე მეტი ბრენდის წარმომდგენი კოლექცია მოიცავს Fendi-ს, Bulgari-ს, Dom Pérignon-სა და Givenchy-ს. ეს, თავის მხრივ, LVMH-ის აქციათა ფასის ზრდას უწყობს ხელს: ოთხ წელზე ნაკლებში აქციათა ფასი ღამის გასამმაგებელია. არნო, რომელიც ოჯახთან ერთად კომპანიის აქციათა 47%-ს ფლობს, ახლა \$102-მილიარდიანი ქონების პატრონია, სხვა სიტყვებით, ის \$68 მილიარდით უფრო მდიდარია, ვიდრე 2016-ში იყო. არნო დედამიწის მესამე ყველაზე მდიდარი ადამიანი გახლავთ და მხოლოდ ჯეფ ბეზოსსა (\$110 მილიარდი) და ბილ გეიტსს (\$106 მილიარდი) ჩამორჩება.

70 წლის არნოს ბევრი უკლია გაჩერებამდე. ოქტომბრის მიწურულს LVMH-მა, ყოველგვარი წინასწარი მოლაპარაკებების გარეშე, სამკაულების ამერიკულ კომპანიას, 182-წლოვან Tiffany-ს \$14.5 მილიარდი შესთავაზა. გარიგება თუ კარგად წავა, ეს არნოს ყველა დროის ყველაზე დიდ შენაძენად იქცევა. „Microsoft-ს თუ შეგვადარებთ, პატარები გამოვალთ“, - ამბობს ის. მართლაც, LVMH-ის \$214-მილიარდიანი საბაზრო ღირებულება საგრძნობლად ჩამორჩება პროგრამული უზრუნველყოფის გიგანტის \$1.1 ტრილიონისას. „მაგრამ ეს მხოლოდ დასაწყისია“, - აცხადებს არნო.

დროს პირველი ნაბიჯები საფრანგეთის ინდუსტრიულ ჩრდილოეთში დიდად განსხვავდებოდა იმ მოვარაყებელი ტახტისგან, რომელშიც ახლა მის. მისი პირველი სიყვარული მუსიკა იყო, მაგრამ არ



ვეო ნიჭი, საკონცერტო პიანისტად რომ ქცეულიყო. მუსიკის ნაცვლად, როცა 1971-ში ელიტური ფრანგული საინჟინრო სკოლა დაამთავრა, მამამისის სამშენებლო ფირმაში დაიწყო მუშაობა, მის ბაბუას რომ დაეფუძნებინა ქალაქ რობეში.

იმავე წელს პატარა დიპლომა ნიუიორკელ ტაქსის მძღოლთან გარკვეულწილად საძირკველი ჩაუყარა იმას, რაც მოგვიანებით LVMH-ად გადაიქცეოდა. არნომ მძღოლს ჰკითხა, საფრანგეთის პრეზიდენტის, ჟორჟ პომპიდუს შესახებ თუ გსმენიათო. „არა, - უპასუხა მძღოლმა, - მაგრამ კრისტიან დიორი ვიცი“.

25 წლის ასაკში არნომ საოჯახო ბიზნესის მართვის სადავეები გადაიბარა. როცა 1981-ში საფრანგეთის პრეზიდენტი სოციალისტი ფრანსუა მიტერანი გახდა, არნო შტატებში გადაბარგდა, სადაც თავისი ბიზნესის განყოფილების შექმნა სცადა. მაგრამ მისი ამბიციები სამშენებლო სფეროს სცდებოდა. მას ისეთი საწარმოს აშენება სურდა, რომლის მასშტაბებითაც ითამაშებდა - ბიზნესის, რომელსაც ფრანგული ფესვები და საერთაშორისო გაქანება ექნებოდა.



მიკრომენეჯერი

არნო სწორად სტუმრობს Louis Vuitton-ის ამ პუნქტში, რომელიც მისი პარიზული ოფისის მეზობლად მდებარეობს.

1984-ში, როცა გაიგო, რომ Christian Dior-ი იყიდებოდა, უმაღლესი დაცვიტა. Dior-ის მშობელი, ქსოვილებისა და ერთჯერადი საფენების კომპანია, სახელად Boussac-ი, გაკოტრებულიყო, საფრანგეთის მთავრობა კი მყიდველს ეძებდა. არნო ოჯახის ფულიდან \$15 მილიონს გამოვიდა, შესაძენი ფასის – \$80 მილიონის – დანარჩენი ნაწილი კი Lazard-მა უზრუნველყო. იმ პერიოდში, გავრცელებული ცნობების თანახმად, მან პირობა დადო, ოპერაციებს გამოვაცოცხლებ და სამუშაო ადგილებს შევინარჩუნებო, მაგრამ, ნაცვლად ამისა, 9,000 თანამშრომელი გაათავისუფლა და, ბიზნესის უმეტესი ნაწილის გაყიდვის შედეგად, \$500 მილიონი ჩაიდო ჯიბეში. კრიტიკოსები სახტად დატოვა მისმა თავხედობამ, რომელიც უფრო ამერიკული სტილისა იყო, ვიდრე ფრანგულად დელიკატური. მედია, მოგვიანებით, არნოს „ქაშმირის პალტოში გამოწყობილი მგელი“ შეარქვა.

არნოს მომდევნო მსხვერპლი Dior-ის სუნამოების განყოფილება იყო, რომელიც Louis Vuitton Moët

Hennessy-ის შეეძინა. კომპანიის ბრენდის ხელმძღვანელთა შორის გაჩაღებულმა კონფლიქტმა კარგი სასტარტო პირობები შეუქმნა. ჯერ Vuitton-ის ბოსს შეეკრა, ტყავის ნაწარმის კომპანიას რომ წარმოადგენდა, რომლის დამფუძნებელი ნაპოლეონ III ცოლისთვის, იმპერატორ ეუჟენისთვის, საგანგებო სკივრებს ამზადებდა. არნო Vuitton-ის უფროსს Moët-ს შეფის ჩამოშორებაში დაეხმარა, მერე კი პირველიც ჩამოაცილა საქმეს. 1990-ისთვის, კვლავ Lazard-ის დაფინანსებითა და Boussac-ის ნაღდი ფულის მეშვეობით, მან კომპანიაზე კონტროლი მოიპოვა, რომელიც მოიცავდა განთქმულ ფრანგულ შამპანურის მწარმოებელ Moët & Chandon-სა და Hennessy-ის – ფრანგული კონიაკის მწარმოებელს, რომლის ისტორია 1765 წელს იწყება.

Louis Vuitton Moët Hennessy-ის დაპყრობის შემდეგ არნომ მილიარდები დახარჯა, რათა ხელში ჩაეგდო წამყვანი ევროპული კომპანიები მოდის, სუნამოების, სამკაულების, საათების, ძვირფასი ღვინოებისა და ალკოჰოლური სასმელების სფეროებიდან. 2008-იდან მოყოლებული, LVMH-ის ოცი ბრენდი აქვს შესყიდული, ჯამში კი მის ხელთ არსებული ბრენდები 79-ს შეადგენს. 2011-ში კონგლომერატმა სამკაულების იტალიურ კომპანია Bulgari-ში თითქმის \$5 მილიარდი გადაიხადა, მეტწილად - სააქციო ხელშეკრულების სახით. ორი წლის შემდეგ კომპანიამ, გავრცელებული ცნობებით, \$2.6 მილიარდი დახარჯა ნატიფი შალით მოვაჭრის, Loro Piana-ს შესაძენად. არნომ ბოლო შესყიდვა აპრილში განახორციელა, როცა LVMH-მა \$3.2 მილიარდად ლონდონში დაფუძნებული სასტუმრო ჯგუფი Belmond-ი იყიდა, რომლის ფუფუნების ჰოლდინგთა რიცხვშია სასტუმრო Cipriani ვენეციაში, უმაღლესი კლასის სამატარებლო ხაზი Orient Express-ი და სამი ულტრამდიდრული საცხოვრებელი ველური ბუნების მოყვარულთათვის ბოტსვანაში.

„ბერნარ არნო მტაცებელია და არა შემქმნელი“, - ამბობს ბანკირი, რომელიც Boussac-ის გარიგებას ახლოდან იცნობს.

არნოს ყველა ლაშქრობა როდი ყოფილა წარმატებული. 2001-ში მან წააგო ის, რასაც მედია „ხელჩანთების ომი“ უწოდა განთქმული იტალიური მოდის სახლის Gucci-ს კონტროლისთვის, რომელშიც გამარჯვებული მისი ფრანგი მეტოქე ფუფუნების სფეროდან, ფრანსუა პინო გამოვიდა. მომდევნო ათწლეულის განმავლობაში LVMH-მა ჰეჯ-ფონდებში გავრცელებულ ჩუმ-ჩუმ ტაქტიკას - ნაღდი ფულით მოგვარებად სააქციო კაპიტალის მიმოცვლას - მიმართა, რათა ძვირფასი აბრეშუმის შარფებისა და Birkin-ის საკულტო ჩანთების 182 წლის მწარმოებლის, Hermès-ის 17% ეყიდა. Hermès-მა შეძლო



არნოსგან თავის დაცვა დროში გაწეული ბრძოლაში, რომელიც 2017 წელს დასრულდა... იმით, რომ LVMH-ს Hermès-ის წილების უმეტესობასთან გამომშვიდობება მოუხდა.

სლოდან თუ დააკვირდები, არნოს გაპრიალებული გარეგნობა ერთგვარი ჯავშანია. ღრუბლიან პარასკევ დილას მას LVMH-ის ნარჩვევი ბრენდები აცვია, მათ შორის, Celine-ის კოსტიუმი შეუმჩნეველი ზოლებით, Loro Piana-ს მუქი ლურჯი ყელსაბამი, Berluti-ს შავი ტყავის უთასმო ფეხსაცმელი და Dior-ის თეთრი მანუეტებიანი პერანგი, რომელზეც, გულის ქვეშ, მისი ინიციალებია ამოტვიფრული. 1.85 სმ-ს სიმაღლის, მოხდენილი, გამხდარი აღნაგობის არნო ფორმას ჩოგბურთის მემკვიდრით იწვევს - კვირაში ოთხ საათს თამაშობს, ხანდახან კი მეგობარ როჯერ ფედერერთან ერთად. „ვცდილობ, არ გავსუქდე, როგორც ხედავთ, და სპორტს აქტიურად მივსდევ“, - ამბობს ის.

ეს სპორტული თამაშები მის იშვიათ შესვენებებს წარმოადგენს გიჟური სამუშაო გრაფიკის პირობებში, რომელიც დილის 6:30-ზე იწყება მის მე-17 საუკუნის სახლში, პარიზის მარცხენა სანაპიროს მდიდრულ-მოდურ მე-7 ადმინისტრაციულ ერთეულში (Arrondissement-ში) რომ მდებარეობს. ყოველ დილას კლასიკური მუსიკის მოსმენით, ინდუსტრიის ახალი ამბების გაცნობითა და ოჯახის წევრებსა და ბრენდის შეფებთან მიმოწერით იწყებს. „ყოველ დილას მტკიცედ მაქვს გონებაში, რომ ბრენდი ათი წლის შემდეგაც ისეთივე სასურველი უნდა იყოს, როგორც ახლა“. დილის 8 საათისთვის ოფისშია, მონტენის ქუჩის 22-ში, სადაც გვიანობამდე - საღამოს 9-მდე - რჩება. პერიოდულად შეიძლება, 20-30-წუთიანი შესვენება მოიწყოს და Yamaha-ს როიალზე დაუკრას, რომელიც მისი ცხრასართულიანი ოფისის პოლში დგას.

„24 საათი მუშაობს, - ამბობს 44 წლის დელფინ არნო

- არნოს უფროსი შვილი პირველი ქორწინებიდან და Louis Vuitton-ის აღმასრულებელი ვიცე-პრეზიდენტი. - ძილის დროსაც კი ახალი იდეები ესიზმრება“.

ყოველ შაბათს თავის მაღაზიებს შემოივლის, სადაც გამოფენილ ჩანთებს განლაგებას უცვლის და კლერკებს რჩევებით ამარაგებს. ერთი დილა მას ყოფნის, 25 მაღაზია რომ მოინახულოს (და ჩოგბურთი ითამაშოს). „ეს რიტუალია“, - ამბობს მისი 25 წლის ვაჟი ფრედერიკი, რომელიც LVMH-ის საათების წამყვან ბრენდში, TAG Heuer-ში მუშაობს.

მაღაზიების მონახულების შედეგებს არნო თავისი წამყვანი ბრენდების შეფებს უზიარებს. ამას წინათ მან Louis Vuitton-ის აღმასრულებელი დირექტორი



LVMH-ის ახალი სახეები

თავის კონგლომერატში არნოს რეგულარულად მიჰყავს ახალი დიზაინერები. ამ გასულ ზაფხულს პოპმომღერალი Rihanna (ზემოთ) მთავარი სახე იყო მანჭეტენზე გამართულ Fenty-ს მოულოდნელ ღონისძიებაზე, ხოლო სტელა მაკარტნი, რომელიც ფოტოზე თავისსავე ეკოლოგისთან დამეგობრებულ ტანსაცმელშია გამოწყობილი, არნოს ახალი მრჩეველია გარემოს დაცვის საკითხებში.

რი მაიკლ ბურკი საქმის კურსში ჩააყენა, რომ ახალი „it“ ჩანთა, \$2,480-იანი Onthego, პლას-ვენდომის მაღაზიაში არ ჰქონდათ. „ჩივის, როცა ძალიან ბევრი SKU ბოლო ეგზემპლარამდე გაიყიდება“, - ამბობს ბურკი, რომელიც არნოსთან 1980 წლიდან მუშაობს.

სულ ცოტა, თვეში ერთხელ, არნო საკუთარი თვითმფრინავით, Bombardier-ით, თავისი იმპერიის რომელიმე კუთხის მოსანახულებლად მიემგზავრება. ოქტომბერში ის ტესასის პატარა ქალაქს, კინს, ეწ-

ვია, სადაც მან და დონალდ ტრამპმა საზეიმოდ გაჭრეს ლენტი Louis Vuitton-ის ორი ახალი სახელოსნოდან პირველის გახსნისას, რომლებმაც, გემის თანახმად, მომდევნო ხუთ წელიწადში 1,000 სამუშაო ადგილი უნდა შექმნან (ბრენდს უკვე აქვს ორი სახელოსნო კალიფორნიაში). „აქ მისი პოლიტიკის განსასჯელად არ მოვსულვარ, მე არავითარი პოლიტიკური როლი არ მაქვს“, - უთხრა არნომ რეპორტიორებს. და მაინც, აღნიშნულმა ღონისძიებამ მისსავე წრეებში ერთგვარი სკანდალი გამოიწვია. Vuitton-ის ქალების ხაზის შემოქმედებითმა დირექტორმა, ნიკოლა ჟესკიერმა Instagram-ზე დაწერა: „მე მოდის დიზაინერი ვარ, რომელიც ასეთ ასოციაციებზე უარს ამბობს #trumpisajoke #homophobia“. არნომ ჟესკიერის კრიტიკას არ უპასუხა.

ოქტომბრის მიწურულს არნო, ბურკი და Dior-ის აღმასრულებელი დირექტორი პიეტრო ბეკარი სეულში გაფრინდნენ, რათა მაღაზიები მოეხსენებინათ, მათ შორის, ფრენკ გერის დიზაინით აშენებული Vuitton-ის ფილიალი. ეს Vuitton-ის მეექვსე მაღაზიაა ხელოვნ-



ბის გაღვრით, რომელშიც გამოფენილი იქნება ნარჩევი ნამუშევრები LVMH-ის მიერ დაფინანსებული Fondation Louis Vuitton-ის დიდი კოლექციიდან. ეს გამოფენა პერიოდულად პარიზშიც ეწყობა - Fondation-ის \$135-მილიონიან მუზეუმში (რომლის არქიტექტორიც ასევე გერი გახლავთ).

მიუხედავად იმისა, რომ კონგლომერატი მთელი მსოფლიოს მასშტაბით მასობრივად არის წარმოდგენილი, - 4,590 მაღაზიით 68 ქვეყანაში, - მაღაზიათა გახსნა-დახურვა დამოკიდებულია როგორც არნოს ინსტიტუტებსა და იმ რეგიონისა თუ უბნის ატმოსფეროზე, სადაც კონკრეტული მაღაზია მდებარეობს, ისე უფრო ტრადიციულ საზომებზე, როგორცაა გაყიდვები, რომ-

ოჯახში

არნოს ხუთიდან ოთხი შვილი LVMH-ის იმპერიის სხვადასხვა კუთხეში მუშაობს. საათის ისრის მიმართულებით ზედა მარცხნიდან: ალექსანდრი, ანტუანი, დელფინი და ფრედერიკი.

ლებიც თითოეულ კვადრატულ ფუტზე მოდის. ჩინეთში, რომელიც LVMH-ის ერთ-ერთ ყველაზე მნიშვნელოვან ბაზარს წარმოადგენს, არნო Louis Vuitton-ის მაღაზიათა რაოდენობას ზღუდავს, ექსპანსიის ტემპში რომ გააკონტროლოს.

გასულ წელს ფორტ-ლოდერდეილში (ფლორიდა) Louis Vuitton-მა მაღაზია იმის გამო დახურა, რომ მეზობელი მაღაზიები, რესტორნები და ავსტოსადგომი საკმარისად ელევანტური არ იყო. შანზ-ელიზეზე მდებარე უძრავი ქონება არნომ მრავალჯერ მოინახულა, სანამ, როგორც იქნა, გასცა ნებართვა ტრიუმფალურ თაღთან Dior-ის ახალი მაღაზიის გახსნის თაობაზე. ამ უკანასკნელმა ივლისში გააღო კარი, მიუხედავად იმისა, რომ,

მონაცემთა თანახმად, შენობის წინა მოიჯარის გაყიდვები დიდი ენერჯიულობით ნამდვილად ვერ დაიკვეხნიდა. „გიბიძგებს, მაქსიმალურად დარწმუნებული იყო წინდაწინ, - ამბობს Dior-ის შეფი ბეკარი. - უნდა, გამოწვევა მოგიწყოს, ასეთია მისი ტაქტიკა“.

მისი კიდევ ერთი ტაქტიკა მეტოქეთა ნაკლოვანებების გამომზეურებაში მდგომარეობს. ივლისში, როცა ტანსაცმლის ბრენდები ერთმანეთს ეკოლოგიასთან მეგობრულობაში ეჯობებოდნენ, მან ბრენტანელ მოდის დიზაინერ სტელა მაკარტნისთან (პოლის ქალიშვილთან) პარტნიორობის შესახებ გააკეთა განცხადება, რომელიც კარგა ხანია, ეკოლოგიური მდგრადობის აპოლოგეტად პოზიციონირებს (იმასაც კი ამბობს, სპორტული ფეხსაცმლის ხაზში წებოს არ ვიყენებო, რადგან ის ცხოველების ნაწილთა დუღილის შედეგად მზადდება). 2018-ში მაკარტნის დაესრულებინა 17-წლიანი პარტნიორობა პინოს ოჯახის ფუფუნების ჯგუფ Kering-თან (Gucci-ს მფლობელთან), ჰოდა, არნოს მოწვევაც მიიღო და დათანხმდა მის „საგანგებო მრჩეველს“ სტატუსს. არადა, LVMH-ს არ უთქვამს უარი პროდუქტებში ტყავისა და ბეწვის (და წებოს) გამოყენებაზე. არნო არც „მოდის პაქტში“ გაწევრიანდა, რომელსაც Kering-ი თაოსნობს და რომელსაც ტანსაცმლის 32 მწარმოებელი აწერს ხელს, მათ შორის, Chanel-ი, Hermès-ი, სწრაფი მოდის გიგანტი H&M-ი და თვით სტელა მაკარტნი; ყველა მათგანმა პირობა დადო, ნახშირბადის ემისიას შევამცირებთო.

მაგრამ არნომ ეკო-ჟესტების საკუთარ სერიას მიჰყო ხელი. ეს მოდის კვირეულის დროს ხდებოდა, როცა შოუების გაშუქების მიზნით, მედიას პარიზში მოეყარა თავი. Dior-ის სამშაბათის შოუზე, სადაც მოდელები ნაგვიტ სავსე ტომრებში მოქცეული 170 ხით დეკორირებულ სცენაზე დადიოდნენ, პრესას ეცნობა, რომ თემა ეკოლოგიური მდგრადობა იყო, ხოლო ელექტროენერჯიას შოუზე კანოლას ზეთზე მომუშავე გენერატორები უზრუნველყოფდნენ. მომდევნო საღამოს, თავისი სათავო ოფისის აუდიტორიაში LVMH-მა ორსაათ-ნახევრიან ღონისძიებაზე 50 ჟურნალისტს უმასპინძლა. არნო და LVMH-ის ბრენდების ათი შეფი გაბრდღვიალებულ სცენაზე ერთმანეთს ენაცვლებოდნენ და საკუთარი გარემოსდაცვითი აქტივობების შესახებ ჰყვებოდნენ, მათ პრეზენტაციებს კი თან ახლდა წკრიალა ვიდეოები, რომლებშიც პოდიუმზე ამყავდნენ მოსიარულე მოდელები და მონღოლურ სტეპებზე მოკუნტრუშე ქაშშირის თხები იყვნენ გამოსახულნი.

შუა ღონისძიებაზე არნოს სთხოვეს, საკუთარი მოსაზრებები გაეზიარებინა კლიმატის ახალგაზრდა აქ-

ტივისტების თაობაზე, მაგალითად, 16 წლის გრეტა ტიუნბერგზე. „მე ბუნებით, ოპტიმისტი ვარ, - თქვა მან, - გრეტასგან განსხვავებით, რომელსაც დიდი პრობლემა აქვს და ამის გამო წარმოუდგენლად დიდი ოდენობის პესიმიზმს ასხივებს თავისი გზავნილებით პრობლემის ყოველგვარი რეალური მოგვარების გზათა შემოთავაზების გარეშე“.

კორპორაციული ტიტანისგან არაა გასაკვირი, რომ არნოს ურჩევნია, დიდხანს არ შეჩერდეს პრობლემებზე. „სიტყვა „არა“-ს გაგონება არ უყვარს, - ამბობს Vogue-ის სტაჟიანი რედაქტორი ანა ვინტური. - არაა ეს სიტყვა მის ლექსიკონში“. ის არ იღებს „არა“-ს - არც მეტოქეებისგან, არც შესყიდვის სამიზნეებისგან და არც თვით გარემოს დაცვის აპოლოგეტებისგან.

მაკარტნი ერთ-ერთია იმ მრავალ დიდ სახელთაგან, ვინც თავის თამაშში ჩააბა. 2017-ში LVMH-მა, პოპვარსკვლავ Rihanna-სთან ერთად, კოსმეტიკის ხაზი Fenty Beauty ჩაუშვა, რომლის პროდუქციის დისტრიბუცია კომპანიის სილამაზის პროდუქტთა ქსელის, Sephora-ს 2,600 მაღაზიის მეშვეობით ხდება. Fenty-ს მიერ ფართო აუდიტორიისთვის შეთავაზებულ მრავალ პროდუქტიაზე (მისი მაკიაჟის ბაზა კანის 40 ელფერისთვისაა განკუთვნილი) და დამფუძნებლის 77 მილიონ Instagram-მიმდევარზე კაპიტალიზაციით, ამ განყოფილების გაყიდვები წელს, არნოს თქმით, \$550 მილიონს შეადგენს. არნო ფსონს დებს, რომ Fenty Fashion-ს - ტანსაცმლის კოლექციას, რომლის დებიუტი ამ მაისში შედგა და რომელიც კვლავ Rihanna-სთან ერთად გამოუშვა LVMH-მა - მსგავსი წარმატება ერგება. „Rihanna-ს მოდის განსხვავებული ხედვა შემოაქვს, - ამბობს არნო. - სამომავლოდ ჩვენთვის ძალიან კარგი იქნება, ახალი ათასწლეულის წარმომადგენლებთან თუ ვიქნებით დაცავს მირებულები“.

ბრენდებისთვის თანამედროვე სულისკვეთების შესანარჩუნებლად, ის თავის ხუთ შვილთანაც გადის კონსულტაციებს, რომლებიც ორი ქორწინებიდან ჰყავს. მათგან ოთხი LVMH-ში მუშაობს: 44 წლის დელფინი, 42 წლის ანტუანი, 27 წლის ალექსანდრი და 25 წლის ფრედერიკი. მისი ყველაზე უმცროსი შვილი, 21 წლის ჟანი, ალექსანდრის თანახმად, კომპანიას ალბათ სწავლის დამთავრების შემდეგ შეუერთდება.

13 თვის წინ შვეიცარიული საათების ბრენდ TAG Heuer-ის სტრატეგიისა და ციფრულ დირექტორად დანიშნვიდან მალევე, ფრედერიკ არნომ მამას სადილის დროს ერთი კომერციული იდეა შესთავაზა: გოლფის მოთამაშეთათვის TAG Heuer-ის ჭკვიანი საათის წინ წამოსაწევად, მან ფრანგული სტარტაპის, FunGolf-

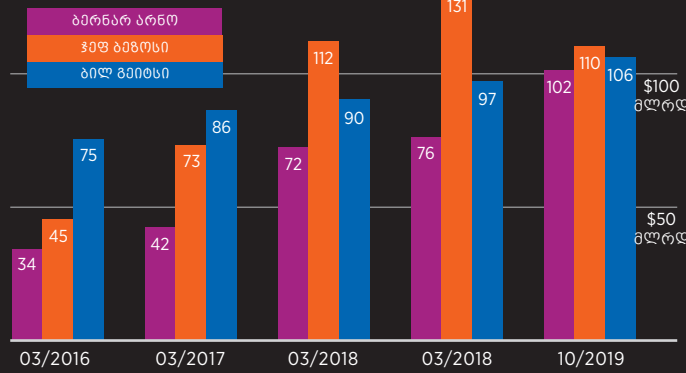
ძალიან ახლო

LVMH-ის აქციათა ფასი მრავლდება, რამაც არნო მსოფლიოს იმ სამი ადამიანიდან ერთ-ერთად აქცია, რომელთა ღირებულებაც \$100 მილიარდს აღემატება. მას \$4 მილიარდი უკლია ბილ გეიტსამდე და სულ რაღაც \$8 მილიარდით ჩამორჩება ჰეი პეკოსს.



წყარო: FACTSET.

ქონებები



ის, ყიდვა მოინდომა, რომელსაც 39,000 მოედნის დეტალური ტობოგრაფიული მონაცემებით აპლიკაცია შეექმნა. მოთამაშებებს მისი საშუალებით შეეძლოთ, გაეზომათ, რამდენად შორს იყვნენ ე.წ. ქვიშის მახეებისა თუ სიმწვანეებისგან. „კომპანიათა შესყიდვა-გაერთიანებათა დეპარტამენტში ფიქრობდნენ, რომ გავიჟო“, - ამბობს ფრედერიკი. მაგრამ როგორც კი ეს საკითხი მამასთან გაახმოვანა, „მითხრა, მიდიო“.

ალექსანდრ არნოს თქმით, ბერნარ არნო აყვავდა მწვანე შუქის ანთებს იმ ტექნოლოგიური გარემოებისთვის, რომელთაც ალექსანდრი თაოსნობდა ოჯახის საინვესტიციო ორგანიზაცია Groupe Arnault-ში, მათ შორის, ფსონებისთვის Spotify-ზე, Slack-ზე, Airbnb-ზე, Uber-სა და Lyft-ზე. მერე, 2016-ში ალექსანდრმა დაარწმუნა LVMH-ი, \$179 მილიონი გადაეხადა 80%-იანი წილის სანაცვლოდ 121 წლის გერმანულ ჩემოდნების

მწარმოებელ Rimowa-ში, რომელიც ისეთი A-კლასის წარმომადგენელთა რჩეულია, როგორებიც დევიდ ბეკ-ჰეი და ანჯელინა ჯოლი არიან. Rimowa-ში, მოგვიანებით, ალექსანდრმა უხელმძღვანელა პროდუქტებთან დაკავშირებულ კოლაბორაციებს მოდურ ბრენდებთან, მაგალითად, სკეიტბორდინგის ამერიკულ ხაზ Supreme-თან.

დელფინი, ამასობაში, ექვსი წლის LVMH Young Fashion Designer Prize-ს თაოსნობს, რომლითაც ათასობით აპლიკანტიდან ყოველ წელს ერთი რჩეული დიზაინერი ჯილდოვდება. Louis Vuitton-ის ვირჯილ აბლო სწორედ ამ დაჯილდოების ფინალისტი იყო 2015-ში (2009 წელს მას სტაჟი ჰქონდა გავლილი Fendi-ში, მეგობარ კენიე ვესტთან ერთად). LVMH-მა ჩაუშვა აქსელერატორული პროგრამაც 50-მდე პერსპექტიული სტარტაპისთვის, რომლებიც პარიზის Station F-ის ფუფუნების საგანთა სექტორიდან არიან. Station F-ი, თავის მხრივ, ფრანგი მილიარდერის, ქსავიე ნიელის პირმშოა, რომელიც, ამავე დროს, დელფინის სტაჟიანი პარტნიორი და მათი ორი შვილის მამა გახლავთ.

მაშ, რას ამბობენ არნოს შვილები იმასთან დაკავშირებით, თუ რომელი მათგანი ჩაუდგება, ერთ დროს, კომპანიას სათავეში? გეგონება, ერთი სცენარი ჰქონდეთო, ყველა თავს არიდებს პასუხს. „მამარგენი ძალიან ახალგაზრდაა“, - ამბობს დელფინი. „კიდევ 30 წელს იმუშავებს“, - ამბობს ალექსანდრი. „არა მგონია, ოდესმე გაჩერდეს“, - ამბობს ანტუანი - LVMH-ის კორპორაციული კომუნიკაციების უფროსი და Berluti-ს შეფი. „ეს არ არის ის თემა, რომელზეც ვფიქრობთ, - ამბობს ფრედერიკი. - ვიმედოვნებთ, რომ ამ როლში მაქსიმალურად დიდხანს დარჩება“.

„ხალხი სულ მისვამს ამ კითხვას, - ამბობს თავად არნო. - ჩვენი ჯგუფისთვის ყველაზე მნიშვნელოვანი ისაა, რომ საუკეთესო კანდიდატი ვიპოვოთ. ასე რომ, ვნახოთ, ოჯახიდან იქნება ის თუ ოჯახს მიღმა“. და რამდენ ხანს აპირებს მუშაობას? „დასასრულის შესახებ ჯერ არაფერი გადაამწყვეტია“.

მართალია, არ ამხელს, მეტი ალბათობით რომელი შვილს დააწინაურებს, მაგრამ ერთუზიანობით ლაპარაკობს მათ სხვადასხვა ნიჭზე. თავის iPhone 11-ში ვიდეოს გვჩვენებს, რომელშიც ფრედერიკი ლისტის სონატას უკრავს; ეს იმ კონცერტის სამზადისია, რომელიც დედასთან ერთად პარიზის გარეუბანში ექნება. კანადაში დაბადებული პიანისტი, 59 წლის ელენ მერსიე-არნო რეგულარულად უკრავს სოლო და კამერული მუსიკოსის რანგში. „პროფესიონალივითაა, - ამბობს არნო ფრედერიკის უნარებზე. - მასსავით მე ვერ ვუკრავ“.

რაც შეეხება და-ძმების მეთოქეობას, არნო და მისი

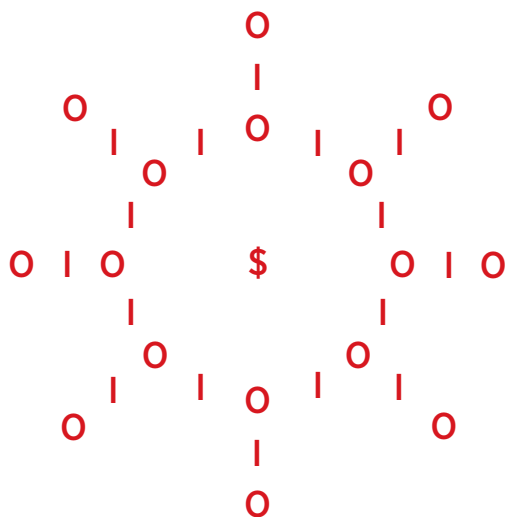


შვილები ოჯახური ჰარმონიის სურათს ხატავენ. შვილები ხშირად იყრიან თავს შაბათის ლანჩზე მშობლებთან და აგვისტოს გარკვეულ მონაკვეთს ყველა ერთად ატარებს არნოს სენ-ტროპეს მამულში. მხოლოდ ფრედერიკი აღიარებს, რომ უთანხმოება ჩოგბურთის მოედანზე იჩენს თავს. „შეიძლება, საკმაოდ დაიძაბოს სიტუაცია, - ამბობს ის. - მამაჩვენი ძალიან აზარტულია. არ უყვარს წაგება. ამ მხრივ მას ყველა დავემსგავსეთ“. ოჯახთან დაახლოებული ვერც ერთი პირი ვერ აკეთებს საჯაროდ ანდერძთან დაკავშირებულ პროგნოზს. მაგრამ, ერთი სტაჟიანი დამკვირვებლის თქმით, როცა არნო საბოლოოდ დატოვებს თანამდებობას, „სატახტოთა თამაში“ დაიწყება“.

არნო სულ სხვაგვარად ხედავს მომავალს. ის დარწმუნებულია, რომ მისი შეკრული ოჯახის კონტროლი LVMH-ს მრავალი, მრავალი წლის მანძილზე შეუნარჩუნებს კონკურენტულ უპირატესობას. მიაჩნია, რომ არა მხოლოდ თავის

მეტოქეებს ეჯობება ფუფუნების სექტორში, არამედ გლობალურ გიგანტებსაც. Microsoft-ს „ლამაზ კომპანიას“ უწოდებს, მაგრამ შენიშნავს, რომ გეიტსმა მხოლოდ მცირე ოდენობის აქციები დაიტოვა. „ხანგრძლივი ვადით ის იქ არ დარჩება“ - ამბობს არნო.

ვიდრე თავის ხედვას გაგვაცნობს კონგლომერატის შესახებ, პაუზას აკეთებს: „შეიძლება, ამას არ უნდა ვამბობდე, რადგან შეიძლება იფიქროთ, რომ პრეტენზიული ვარ“, - ამბობს ის, მაგრამ მერე ეშვება: „[LVMH-ი] ფრანგული ძეგლია, იმიტომ რომ ის საფრანგეთს მთელ მსოფლიოში წარმოადგენს. ხალხმა ბევრად უკეთ იცის Louis Vuitton-ის, Christian Dior-ის, Dom Pérignon-ის, Cheval Blanc-ის სახელები, ვიდრე ნებისმიერი სხვა რამ. შეიძლება, ნაპოლეონიც იციან? გენერალი დე გოლი? ჩვენ ვფიქრობთ, რომ მნიშვნელოვანია, ეს ჯგუფი, ხანგრძლივი დროით, ფრანგულმა ოჯახმა აკონტროლოს“.



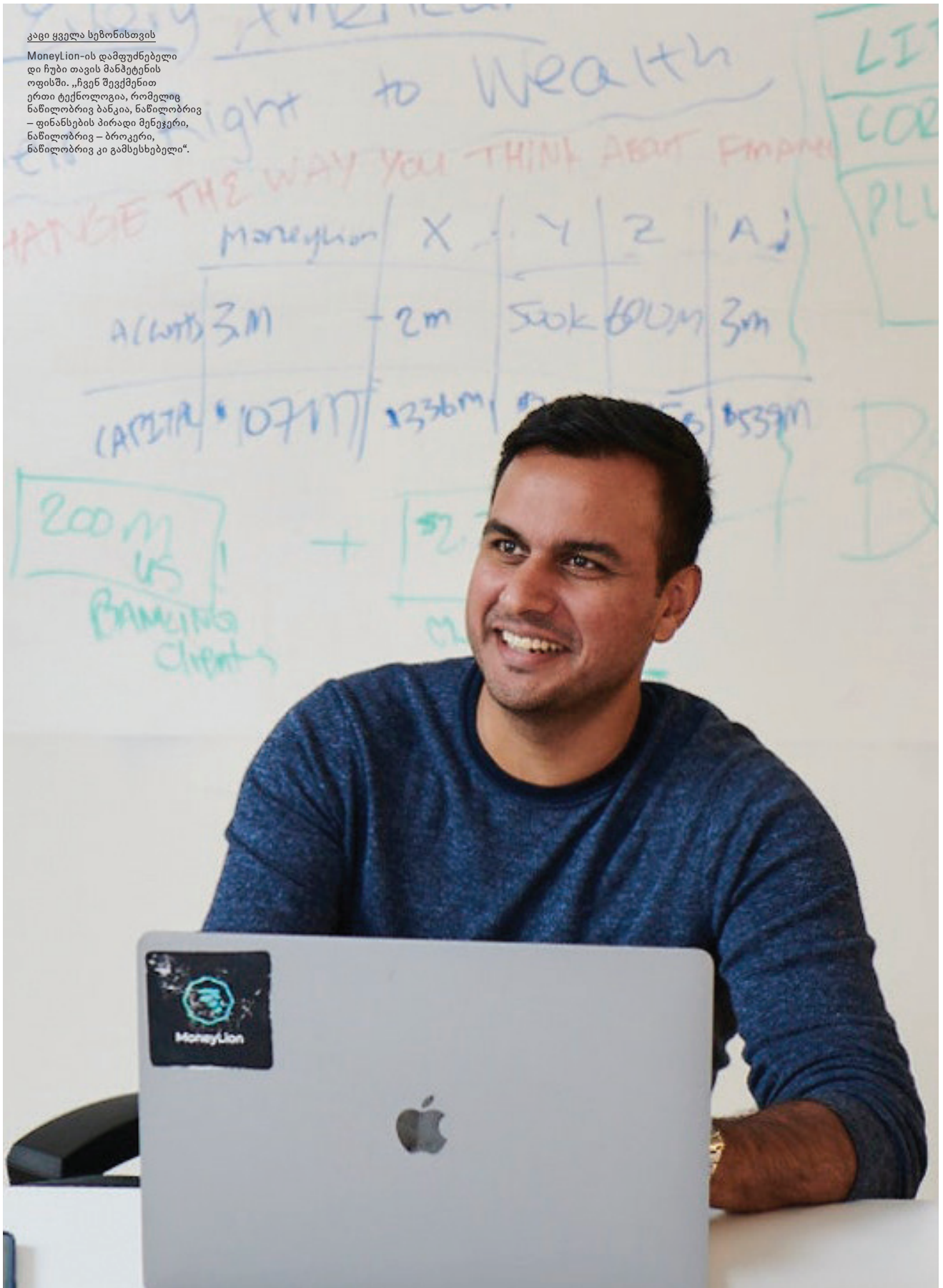
ნ ე მ ბ ა ნ კ ე ბ ი ს გ ა ნ თ ი ა დ ი

დღეს კრაქტიკულად ყველას, ვინაც ნახევარი მილიონი დოლარი და მაღალი სიჩქარის ინტერნეტი აქვს, შეუძლია, ბანკი შექმნას. ათობით **ციფრული ბანკი** უკვე ღიაა ბიზნესისთვის, ვენჩურ-კაპიტალისტები კი მილიარდების თოლფას ფსონს ჩამოდიან, რომ ეს ახალი ბანკები თქვენი ქუჩის კუთხეში მდებარე ფილიალს ჩაანაცვლებენ.

ავტორი: ჯეფ კოფლინი

კაცი ყველა სფონისთვის

MoneyLion-ის დამფუძნებელი დი ჩუბი თავის მანჯეტენის ოფისში. „ჩვენ შევქმენით ერთი ტექნოლოგია, რომელიც ნაწილობრივ ბანკია, ნაწილობრივ – ფინანსების პირადი მენეჯერი, ნაწილობრივ – ბროკერი, ნაწილობრივ კი გამსესხებელი“.



„ყველაფერი შესაძლებელია“, - ენთუზიაზმით აღნიშნავს MoneyLion-ის დამფუძნებელი და აღმასრულებელი დირექტორი დი ჩუბი და მანჭეტენის მედიკონ- სკვეარ-პარკში შეაბიჯებს, სადაც მუხისა და იფნის ხეებს ოქტომბრის კაშკაშა მზეში ფერი უცვლიათ.

38 წლის ჩუბი შუადღის შესვენებაზე გასული ფლარტონ-დისტრიქტში მდებარე MoneyLion-ის კომპაქტური ოფისიდან, სადაც 65 ადამიანი ბეჯითად შრომობს, ტრადიციული საბანკო სფერო ჭკვიანი ტელეფონების თაობისათვის რომ გარდაქმნას. ჩუბი მისთვის პატივსაცემ რამდენიმე ბიზნესს ჩამოთვლის – იმ ბიზნესებს, რომლებმაც ფუნდამენტურად უცვალეს სახე მსოფლიოს გარშემო ფულის მიმოსვლას – და ცხადს ხდის, რა ამბიციებიც აქვს თავის ექვსი წლის სტარტაპთან დაკავშირებით. „PayPal-ი, - ამბობს ის. - Square-ი“. ამ ორი კომპანიის ღირებულება, ერთობლივად, \$150 მილიარდს შეადგენს.

„MoneyLion-ი შეძლებს, სიმდიდრის მენეჯერად იქცეს, კერძო ბანკად \$50,000-ის მქონე ოჯახისთვის“, - აღნიშნავს ჩუბი.

ბოლო დათვლებით, MoneyLion-ის აპლიკაციას 5.7 მილიონი მომხმარებელი ჰყავდა, მაშინ როცა წინა წელს მათი რიცხვი 3 მილიონს შეადგენდა, მათგან მილიონი კი გადამხდელი მომხმარებელია. ეს ადამიანები, რომელთაგან ბევრი ისეთ ადგილას ცხოვრობს, როგორც ტეხასი და ოჰაიოა, თვეში \$20-ს გამოდიან, MoneyLion-ის მიმდინარე ანგარიში რომ ჰქონდეთ, მონიტორინგი რომ გაუწიონ თავიანთ საკრედიტო ქულას ან მცირეპროცენტიანი სესხი აიღონ. ჯამში, MoneyLion-ი მომხმარებელს შვიდ ფინანსურ პროდუქტს სთავაზობს, მათ შორის, ისეთ მოულოდნელებს, როგორც სახელფასო ავანსი და - რაც მალე ჩაეშვება - საბროკერო სერვისებია. ჩუბის პროვოზით, შემოსავალმა წელს \$90 მილიონს - ანუ შარშანდელი \$30 მილიონის გასამმაგებულ

მაჩვენებელს - უნდა მიაღწიოს. მის ბოლო საინვესტიციო რაუნდზე, როცა \$100 მილიონი მოიზიდა ისეთი ინვესტორებიც, როგორცაა პრინსტონში (ნიუ-ჯერსი) დაფუძნებული Edison-ი და McLean-ი და ვირჯინიაში დაფუძნებული Capital One-ი, კომპანია თითქმის \$700 მილიონად იყო შეფასებული. ჩუბის გათვლებით, 2020-ის შუა პერიოდისთვის MoneyLion-ის დანახარჯები და მოგებები ერთმანეთს გაუტოლდება. მალე კომპანია FDIC-ის მიერ დაბეჭეულ მაღალპროცენტიან შემნახველ ანგარიშს შემოგვთავაზებს, ხოლო საკრედიტო ბარათები უფრო გვიან 2020-ისთვისაა დაგეგმილი. მომხმარებელთა შესანარჩუნებლად, მისი თქმით, „პროდუქტთა ქარხანად უნდა ვიქცეთ“.

ანტრეპრენიორთა უმეტესობის მსგავსად, ჩუბიც ფიქრობს, რომ მისი კომპანიის პოტენციალს, ფაქტობრივად, საზღვარი არა აქვს. მაგრამ Citi-ში, Goldman-ში, Citidel-სა და Barclays-ში მოხეტიალე საინვესტიციო ბანკირად გატარებული ათი წლის



პოპულარული

Betterment-ის თანადამფუძნებელი ჯონ სტეინი თავის ნიუიორკულ სტარტაპში. Betterment-ს ათი წელი დასჭირდა, რომ აქციათა და ობლიგაციათა განკარგვისთვის განკუთვნილ რობოტ-მრჩეველს 42,000 კლიენტი გასჩენოდა. ახალბედა ნეობანკის რანგში, Betterment-ის მიმდინარე ანგარიშისთვის 120,000 ადამიანი დგას მომლოდინეთა რიგში.

შემდეგ მან იცის, სადამდე შეუძლია რეალობაში ჰორიზონტს გაწელება. და ის ნამდვილად არ გახლავთ ერთადერთი, ვინც ხედავს შესაძლებლობას, ამ ახალბედა, მხოლოდ ციფრულად მომუშავე ბანკებმა - ე.წ. ნეობანკებმა - გარდაქმნან ტრადიციული საბანკო სფერო და მორგანებისა და მელოუნების ახალი თაობა შექმნან. „ამას წინათ ჭორად გავიგე, რომ Chime-ი მორიგ რაუნდზე \$5 მილიარდად იქნება შეფასებული“, - ამბობს ის.

ნეობანკების უშველებელ არმიას, გლობალური მასშტაბით, ათასგვარი სამომხმარებლო და მცირე ბიზნესის ნიში აქვს მიზანში ამოღებული, ახალი ათასწლეულის წარმომადგენელი ინვესტორებით დაწყებული, სტომატოლოგებითა და

ფრანშიზა მფლობელებით დამთავრებული. McKinsey-ის შეფასებით, მსოფლიოში 5,000 სტარტაპია, რომლებიც ახალ და ტრადიციულ ფინანსურ სერვისებს გთავაზობს, სამი წლის წინ კი მათი რიცხვი სულ რაღაც 2,000 იყო. 2019-ის პირველ ცხრა თვეში, CB Insights-ის თანახმად, ვენჩურ-კაპიტალისტებმა \$2.9 მილიარდი ჩაღვარეს ნეობანკებში, მაშინ როცა ეს თანხა 2018-ში \$2.3 მილიარდს შეადგენდა.

ამ აფეთქების საფუძვლადმდებარე მექანიზმს ახალი ინფრასტრუქტურა წარმოადგენს, რომელიც ნეობანკის წამოწყებას იაფსა და მარტივს ხდის; ამას ახალი თაობა ემატება, რომელსაც ურჩევნია, ყველაფერი თავისი ტელეფონის მეშვეობით გააკეთოს. მაშინ როცა, სამართლებრივი თუ სხვა

ნომბანკების მოწინავე რიგებში

20 წელიწადში, ვენჩურული კაპიტალით დაფინანსებული ეს სტარტაპები, შესაძლოა, საომომხარებლო საბანკო სფეროს ლიდერები გახდნენ, მაგრამ გზაში უამრავი კონკურენცია შეხვდებათ. ფინანსური ტექნოლოგიების კომპანიები, რომლებიც თავიდან მომხმარებელს ინვესტირებას სთავაზობდნენ, დღეს საბანკო სერვისების დამატებას ჩაართობენ, ხოლო ნომბანკის დაფუძნებისთვის საჭირო ხარჯების სიმძიმე სრულიად ახალი მოთხოვნების რაზმს იზიდავს.

| კომპანია | ღირებულება (მლრდ) | მოზიდული კაპიტალი (მლნ) | მომხმარებელი (მლნ) | ადვილ-საწყობო | დაფუძნების წელი | საბანკო ფუნქციები (მიმდინარე ანგარიშების გარდა) |
|-----------|-------------------|-------------------------|--------------------|---------------|-----------------|---|
| Nubank | \$10.4 | \$818 | 15.0 | სან-პაულუ | 2013 | შემნახველი ანგარიშები, პირადი სესხები, საკრედიტო ბარათები |
| SoFi | \$4.3 | \$2,300 | 8.5 | სან-ფრანცისკო | 2011 | სტუდენტური სესხები, პირადი სესხები, იპოთეკური სესხები, შემნახველი ანგარიშები, ინვესტირება, დაზღვევა |
| N26 | \$3.5 | \$670 | 3.5 | ბერლინი | 2013 | პირადი სესხები, ფულადი გზავნილები, დაზღვევა, ოვერდრაფტის დაგვა |
| Monzo | \$2.6 | \$400 | 3.3 | ლონდონი | 2015 | შემნახველი ანგარიშები, პირადი სესხები, ოვერდრაფტის დაგვა |
| Revolut | \$1.7 | \$345 | 8.0 | ლონდონი | 2015 | ფულადი გზავნილები, ინვესტირება, დაზღვევა |
| Chime | \$1.5 | \$307 | 3.3 ¹ | სან-ფრანცისკო | 2012 | შემნახველი ანგარიშები, ფულადი გზავნილები, ოვერდრაფტის დაგვა |
| Atom Bank | \$1.3 | \$372 | 0.1 | დიურემი | 2014 | შემნახველი ანგარიშები, იპოთეკური სესხები |
| Dave | \$1.0 | \$186 | 4.5 | ლოს-ანჯელესი | 2016 | ოვერდრაფტის დაგვა |
| MoneyLion | \$0.7 | \$200 | 5.7 | ნიუ-იორკი | 2013 | პირადი სესხები, ინვესტირება, კრედიტის მონიტორინგი |

¹FORBES-ის შეფასება დაფუძნებულია კაპიტალის ინვესტირებასა და თითო მომხმარებელზე საშუალოდ არსებულ 1.5 ანგარიშზე. წყაროები: კომპანიები; PITCHBOOK; CB INSIGHTS.

ხარჯების სახით, წლები და მილიონებია საჭირო ნამდვილი ბანკის დასაფუძნებლად, მართლაც გამოსაყენებელი აპლიკაციები საშუალებას აძლევენ სტარტაპებს, ტრადიციული ბანკების მიერ უზრუნველყოფილ პროდუქტებს ციფრულად დაუკავშირდნენ და სულ რაღაც \$500,000-იანი კაპიტალით ჩაეშვან.

„დღეს შეგიძლია, [ფინანსური ტექნოლოგიის] კომპანია სულ რამდენიმე თვეში - და არა რამდენიმე წელიწადში - წამოიწყო“, - ამბობს Andreessen Horowitz-ის გენერალური პარტნიორი ანჯელა სტრენინჯი, რომელიც Synapse-ის საბჭოშია - სან-ფრანცისკოში დაფუძნებული სტარტაპის საბჭოში, რომლის ტექნოლოგია სხვა სტარტაპებს მომხმარებელთათვის საბანკო პროდუქტების შეთავაზებას უადვილებს.

მსგავსი შუამავალი პლატფორმების გამოყენებით, პაწაწინა ნომბანკებს ეძლევათ საშუალება, დიდი ბანკების პროდუქტები შემოგვთავაზონ: FDIC-ის მიერ დაზღვეული შემნახველი ანგარიშები, მიმდინარე ანგარიშები სადებიტო ბარათებით, წვდომა ბანკომატებზე, საკრედიტო ბარათები, ვალუტათა ტრანზაქცია და ქალაქის ჩეკების კი. ეს ყველაფერი ფინანსური ტექნოლოგიის ანტრეპრენიორებს ათავისუფლებს თავიანთი ნიშების კულტივირებაზე ზრუნვისგან და სულ ერთია, რამდენად პატარა ან ექსცენტრიულია მათი ბიზნესი.

აიღეთ, მაგალითად, Dave-ი (ჰო, ასე ჰქვია). ეს პატარა აპლიკაცია ხალხს ბანკის ოვერდრაფტის გადასახადთა ქრონიკული ტკივილის შემსუბუქებაში ეხმარება. ფინანსურ სერვისებში გამოცდილებას მოკლებული სერიული ანტრეპრენიორის, 34 წლის ჯეისონ უილკის მიერ შექმნილი Dave-ი

მომხმარებლებს თვეში მხოლოდ \$1-ს ართმევს და, თუ ამ უკანასკნელთ ტენდენცია უჩნდებათ, ჭარბად გამოიტანონ ფული, უმაღლესად \$75 ანაბარზე. მშვენიერი პატარა ბიზნესია, თუმცა არაფერი ისეთი, Bank of America-ს თრთოლა რომ მოკვაროს.

მაგრამ უილკმა გადაწყვიტა, Dave-ი ნომბანკად აქციოს. იენისში, Synapse-ის მეშვეობით, Dave-მა მიმდინარე ანგარიში და სადებიტო ბარათი ჩაუშვა. ახლა მას შეუძლია, „მიმოვლავებ“ გააკეთოს ფული - იმ 1%-2%-ზე, რომლის გადახდაც მოვალეობებს უწევთ, როცა კი კლიენტი მათთან სადებიტო ბარათით იხდის. ეს გადასახადები ბანკებსა და სადებიტო ბარათების ისეთ გამცემებს შორის იყოფა, როგორც Dave-ია. უილკის ოპტიმისტური პროგნოზით, Dave-ი წელს \$100 მილიონის შემოსავალს მოიტანს თავისი 4.5 მილიონი მომხმარებლისგან, მაშინ როცა შემოსავალი \$19 მილიონს შეადგენდა 2018-ში - ერთი წლით ადრე, სანამ ეს ბიზნესი ნომბანკად იქცეოდა. ამას წინათ Dave-ი \$1 მილიარდად იქნა შეფასებული.

თამაშში ბაზარზე დამკვიდრებული ფინანსური ტექნოლოგიის ის კომპანიებიც ებმებიან, რომელთაც საქმიანობა საბანკო აქტივობებით არ დაუწყიათ. ნიუ-იორკში დაფუძნებულმა Betterment-მა - რომელიც, კომპიუტერული ალგორითმების გამოყენებით, მომხმარებელთა სააქციო და ობლიგაციური ინვესტიციების სახით, \$18 მილიარდს განკარგავს - ცოტა ხნის წინ მომხმარებელს მაღალპროცენტაიანი შემნახველი ანგარიში შესთავაზა. სულ რაღაც ორ კვირაში, ანაბრების სახით, \$1 მილიარდი მიიღო. „წარმატება უპრეცედენტო გამოდგა. მთელი ჩვენი არსებობის მანძილზე ასეთი სწრაფი ზრდა

არასდროს გვექონია", - გაკვირვებით შენიშნავს Betterment-ის აღმასრულებელი დირექტორი და თანადამფუძნებელი ჯონ სტეინი. ახლა ის საკომისიოსგან თავისუფალ ანგარიშს უშვებს სადებიტო ბარათით, ხოლო მომდევნო ნაბიჯები, მისი თქმით, ალბათ საკრედიტო ბარათები და იპოთეკური სესხები იქნება.

ნეობანკები სწრაფ-სწრაფად იქცევიან ტრადიციული ბანკების სერიოზულ საფრთხედ. McKinsey-ის გაანგარიშებით, 2025-ისთვის ბანკების კოლექტიური შემოსავლის 40% შეიძლება, ახალი ციფრული კონკურენციის რისკის ქვეშ დადგეს. „არ ვფიქრობ, რომ Netflix-ის მომენტი დადგეს, - სადაც Netflix-ი, პრაქტიკულად, Blockbuster-ს ამარცხებს, - მომენტი, როცა ფინანსური ტექნოლოგიის კომპანიები ბანკებს ბიზნესიდან ყრიან“, - ამბობს ნაიჯელ მორისი, QED Investors-ის მმართველი პარტნიორი - ალექსანდრიაში (ვირჯინია) დაფუძნებული ვენჩურული კაპიტალის ფირმისა, რომელიც ფინანსურ ტექნოლოგიაში სპეციალიზირდება. - [ტრადიციული ბანკები] ძალიან კომპლექსური ბიზნესებია, კომპლექსური რეგულაციური საკითხებითა და შედარებით ინერტული მომხმარებლებით“. მაგრამ, ამატებს მორისი, „[თუ] ნეობანკები მოახერხებენ, ბლომად ხალხს მოუყარონ თავი, მომხმარებლის საფულიდან მეტ ულუფასაც აიღებენ. ეკონომიკა შეიძლება, დრამატულად შეიცვალოს. ეს თამაშსაც შეცვლის“.

დიგაკარ (დი) ჩუბი, წესით, ინჟინერი უნდა გამოსულიყო, საინვესტიციო ბანკირი კი - არა. რანჩიში, ინდოეთში, დაბადებული, აშშ-ში ოთხი წლისა მოხვდა, როცა მამამისი Syracuse University-ში ინჟინერიის მიმართულებით მაგისტრატურას ამთავრებდა. ოჯახი, საბოლოოდ, ნიუ-ჯერსიში დასახლდა. ჩუბის დედა აუთისტური აშლილობის მქონე ბავშვებს ამცვადინებდა, მამა კი ინჟინრად მუშაობდა Cisco-ში... და გაჟის მომავალს გეგმავდა.

როცა 1999-ში ჩუბი University of Chicago-ში დაიწყო სწავლა, კომპიუტერული მეცნიერების არაერთ კურსზე ჩაეწერა, რომელიც მისთვის მამას შეერჩია. მაგრამ რამდენიმე B-მინუსის მიღების შემდეგ, მისი თქმით, დანებდა. მთავარ საგნად ეკონომიკა აირჩია და ნიშნებიცა და სამუშაო პერსპექტივებიც გამოასწორა, ამისთვის კი ბიზნესსკოლაში კორპორაციული ფინანსებისა და ბუღალტერიის სწავლას მიჰყო ხელი. სწავლის წარჩინებით დასრულების შემდეგ საინვესტიციო საბანკო სფეროში ჩაერთო, სადაც გაატარა კიდევ მთელი მომდევნო ათწლეული.

შიდა სამმარეულოში ჩახედულის პერსპექტივიდან ის ხედავდა, რომ ტრადიციული ბანკები აუტანლად ზანტები იყვნენ, როცა მომხმარებელთა განახლებულ გემოვნებასა და ჰკვიანი ტელეფონის ძალის ექსპლუატაციაზე მიდგებოდა

საქმე. ეს, პლუს საბანკო სკანდალების უსასრულო სერიები, საკმარისი გახდა მისთვის, რათა დარწმუნებულიყო, რომ ციფრული „კერძო ბანკირისთვის“ კარი იხსნებოდა. 2013-ში თითქმის შვიდნიშნა ხელფასზე თქვა უარი და MoneyLion-ის შექმნას შეუდგა.

ჩუბი, საწყისი ინვესტიციის სახით, \$1 მილიონი მოიზიდა და საქმიანობა უსასყიდლო საკრედიტო ქულებისა და მიკროსესხების შეთავაზებით დაიწყო. მაგრამ დამატებითი ფულის მოზიდვა უჭირდა. ორმოცმა ვენჩურულმა ინვესტორმა ის უარით გაისტუმრა - ჩათვალეს, რომ მისი ხედვა არაპრაქტიკული და ფოკუსს მოკლებული იყო. „უამრავი ვენჩურ-კაპიტალისტის ოთახიდან სიცილის თანხლებით გამოვსულვარ“, - იხსენებს ის.

მანამ ჩუბი წარუმატებლად აკაკუნებდა ვენჩურ-კაპიტალისტთა კარებზე, MoneyLion-ი თავისთვის მიიწვედა წინ: სესხის პროცენტიდან და საკრედიტო ბარათის რეკლამებიდან პატარა შემოსავალს იღებდა და უამრავ მონაცემს აგროვებდა მომხმარებლის ქცევის შესახებ. როგორც იქნა, 2016 წელს, მან Edison Partners-ი \$23-მილიონიანი საინვესტიციო რაუნდის გაძღოლაზე დაიყოლია. ამან MoneyLion-ს საშუალება მისცა, რობოტი-მრჩევლის სერვისი ჩაეშვა, რომლითაც მომხმარებლები სულ რაღაც \$50-ის დაბანდებას შეძლებდნენ აქციებისა და ობლიგაციების პორტფოლიოებში. 2018-ში მან უსასყიდლო მიმდინარე ანგარიში და სადებიტო ბარათი დაიმატა, რომელიც აიოვაში დაფუძნებული Lincoln Savings Bank-ის მეშვეობით გაიცემოდა.

სწრაფი ზრდის განკარგვა დაბალი დანახარჯების შენარჩუნებით საკმაოდ რთული გამოდგა. გასულ გაზაფხულსა და ზაფხულს MoneyLion-ს თავს Better Business Bureau-დან საჩივრების ზღვა დაატყდა. ზოგ მომხმარებელს MoneyLion-ის ანგარიშებზე ან ანგარიშებიდან ფულის გაგზავნაში დიდი შეფერხებები ჰქონდა და როცა დახმარების მისაღებად კონტაქტზე გადაიდგინა, მხოლოდ კომპიუტერის ავტომატიზებული პასუხებს იღებდნენ. ჩუბის თქმით, პროგრამულ უზრუნველყოფასთან დაკავშირებული ხარვეზები გასწორებულია, მომხმარებელთა სერვისის წარმომადგენელთა რიცხვი კი 140-დან 230-მდეა გაზრდილი.

ოპერაციული ზრდის ტკივილები სხვა ნეობანკებსაც აწუხებთ. ასე, მაგალითად, ოქტომბერში, სან-ფრანცისკოში დაფუძნებულ Chime-ს, რომელიც 5 მილიონ ანგარიშს განაგებს, სამ დღეზე გაწეული ტექნიკური პრობლემები შეექმნა. მომხმარებლებს არ შეეძლოთ საკუთარი ბალანსის ნახვა, ზოგს კი, პერიოდულად, არც სადებიტო ბარათების გამოყენება შეეძლო. Chime-მა ხარვეზი პარტნიორს, Galileo Financial-ს დააბრალა - პლატფორმას, რომელსაც ფინანსური ტექნოლოგიის არაერთი სტარტაპი იყენებს ტრანზაქციების დასამუშავებლად.



გამაზღვის შიში

Fifth Third-ის სტრატეგიების დირექტორი ტიმ სპენსი ბანკის რეგიონალურ სათავე ოფისში, ცინცინატიში. მისი ნეობანკის მეტოქეთა უმეტესობა ზარალშია, მაგრამ „გაკვეთილი ... რომელიც Facebook-ისგან, Amazon-ისგან და Google-ისგან ვისწავლეთ ... ისაა, რომ ინტერნეტიც ექვემდებარება სტრუქტურას, რომელშიც ბაზარს მთლიანად გამარჯვებული ეპატრონება“.

შემოდგომის თბილი დღეა. 1.90 მეტრის სიმაღლის ტიმ სპენსი სწრაფად დადის თავისი დამქირავებლის თვალუწვდენელ, 31-სართულიან ცინცინატის სათავო ოფისში. Fifth Third-ი გვაქვს მხედველობაში, რომელიც 161 წლის რეგიონალური ბანკია \$171 მილიარდის ტოლფასი აქტივებით. უპალსტუხოდ, კუბოკრულ სპორტულ პიჯაკში გამოწყობილი სპენსი ნამდვილად არ ჰგავს ტრადიციულ ბანკირს. და არც არის.

ინგლისური ლიტერატურისა და ეკონომიკის სპეციალისტმა Colgate University-დან, 40 წლის სპენსმა, კარიერის პირველი შვიდი წელი ციფრული რეკლამირების სტარტაპებში გაატარა. შემდეგ ნიუ-იორკში, საკონსულტაციო ფირმა Oliver Wyman-ში გადაინაცვლა, სადაც ციფრული ტრანსფორმაციის თაობაზე ბანკებს რჩევებით ამარაგებდა. 2015-ში Fifth Third-მა ის ოპიაოში, სტრატეგიების დირექტორად გადაიბირა და მერე გაუზარდა კიდევ მანდატი, კერძოდ, სპენსი დღეს სამომხმარებლო საბანკო აქტივობებს და გადახდებსაც მეთვალყურეობს, რაც ნიშნავს, რომ Fifth Third-ის \$6.9 მილიარდიდან \$3 მილიარდზე მანაც არის პასუხისმგებელი. შარშან, სრული კომპენსაციის სახით, შინ \$3 მილიონი მიიტანა, რითაც ბანკის მეოთხე ყველაზე მაღალანზღაურებულ აღმასრულებლად იქცა.

Fifth Third-ს 1,143 ფილიალი აქვს, მაგრამ სპენსი ახლა Dobot-ზეა კონცენტრირებული - მობილურ აპლიკაციაზე, რომელიც ბანკმა 2018-ში შეიძინა და წელს ახლიდან გამოუშვა. Dobot-ი მომხმარებლებს დანაშოგებთან დაკავშირებული პერსონალიზებული მიზნების დასახვაში ეხმარება და ავტომატურად გადააქვს ფული მიმდინარედან შემნახველ ანგარიშზე. „სულ რაღაც ექვს თვეში 80,000 ჩამოტვირთვის მოწმე გავხდით, თანაც ისე, რომ მარკეტინგზე, ფაქტობრივად, არაფერი დაგვიხარჯავს“, - ამბობს სპენსი.

ახალი პროდუქტების დაწინაურება სამწახნაგიანი სტრატეგიის - „იყიდეთ-ითანამშრომლეთ-შექმენი“ - ერთ-ერთი ნაწილია, სტრატეგიისა, რომელიც სპენსის დახმარებით შემუშავდა, რათა ნეობანკის გამოწვევა დაემარცხებინათ. „თანამშრომლობა“ გულისხმობს როგორც ინვესტირებას ფინანსურ ტექნოლოგიებში, ისე ახალბედების მიერ დამტკიცებული სესხების დაფინანსებას. Fifth Third-ს ვრცელი ხელშეკრულება აქვს დადებული მორისის QED-თან, რაც აძლევს შანსს, იმ სტარტაპებში დააბანდოს ფული, რომელთაც ეს ვენჩურ-კაპიტალის ფირმა აფინანსებს. QED-თან დაკავშირებული ერთ-ერთი პირველი ინვესტიცია Fifth Third-ისა GreenSky-ში იყო - ატლანტაში დაფუძნებულ ფინანსური ტექნოლოგიის კომპანიაში, რომელიც სესხებს სახლის რემონტისთვის იძლევა (ზოგი ეს სესხი Fifth Third-ის დაფინანსებულია) გენერალური კონტრაქტორების ქსელის მეშვეობით.

ამ თანამშრომლობათაგან საუკეთესოები Fifth Third-ს უფრო ახალგაზრდა მსესხებლებთან აძლევს წვდომას, განსა-

კუთრებით კი მათთან, ვისაც კარგი შემოსავალი აქვს. 2018-ში კომპანია \$50-მილიონიან საინვესტიციო რაუნდს გაუძღვა ნიუ-იორკში დაფუძნებული CommonBond-ისთვის, რომელიც სტუდენტური სესხების რეფინანსირებას სთავაზობს მაგისტრატურადამთავრებულებს კონკურენტულ საპროცენტო განაკვეთებში. ანალოგიურად, Fifth Third-ს ორ სანფრანცისკოურ სტარტაპში აქვს ინვესტიცია განხორციელებული - ონლაინ პლატფორმა Lendaveor-ში, რომელიც კერძო კლინიკების გახსნის მოსურნე სტომატოლოგებს დიდ სესხებს აძლევს, და ApplePie Capital-ში, რომელიც სესხს სწრაფი კვების მეფრანშიზებისთვის გასცემს.

„როცა საქმე ვენჩურ-კაპიტალით დაფინანსებულ ჩვენს მეტოქე სტარტაპებზე მიდგება, ყველაზე მეტად იმ ტალანტის მშურს, რომლის საქმეში ჩართვაც შეუძლიათ“, - ამბობს სპენსი.

მართალია, სპენსს ნეობანკების ზოგჯერ შურს და ვისთანაც შეუძლია, თანამშრომლობს კიდევ, ის არაა დარწმუნებული, რომ ეს ბანკები მნიშვნელოვნად შეიჭრებიან ტრადიციული ბანკების მოედანზე. „არც ერთ მათგანს არ უჩვენებია, რომ შესწევს ძალა, ტრადიციული საბანკო სფერო დაჯაბონოს“, - ამბობს ის. იმასაც ამატებს, რომ ფიზიკური ფილიალების ქონა კვლავ მნიშვნელოვან როლს ასრულებს მომხმარებლებთან გრძელვადიანი ურთიერთობების დამყარებაში. Javelin-ის ბოლოდროინდელ კვლევაში, სადაც 11,500 მომხმარებელი გამოიკითხა, ონლაინ-შესაძლებლობები და ფილიალის მოსახერხებლობა ერთნაირი რაოდენობის ადამიანმა დაასახვლა ყველაზე მნიშვნელოვან ფაქტორებად, როცა საქმე ეხება გადაწყვეტილებას, გააგრძელო თუ არა ბანკთან ურთიერთობა.

Fifth Third-ი თავისი ფილიალების საერთო რიცხვს ამცირებს - წელიწადში, საშუალოდ, 3%-ით, მაგრამ ახლებს ხსნის, რომლებიც ახალი ათასწლეულისადმი მეგობრულობით გამოირჩევიან. ეს პლატფორმები ტრადიციული ფილიალების ზომის სულ რაღაც ორ მესამედს წარმოადგენს. ოპერატორთან მდგარი დაკლავნილი რიგების ნაცვლად, აქ სერვისის ბარებსა და ტახტებით გაწყობილ შეხვედრის სივრცეებს ნახავთ. ტაბლეტებით შეიარაღებული ბანკის თანამშრომლები მომხმარებლებს კართან ეგებებიან, Apple Store-ის სტილში.

ეს წამოჭრის კითხვას, გახდება თუ არა რომელიმე ნეობანკი იმდენად წარმატებული, რომ, რაღაც მომენტში, ფიზიკურ პლატფორმასაც გახსნის, ისე როგორც ეს ინტერნეტმოვაჭრეებმა, Warby Parker-მა, Casper-მა და, რა თქმა უნდა, Amazon-მა გააკეთეს. ბოლო-ბოლო, ეს ხომ ადრეც მომხდარა. Capital One-ი პირველი იყო, ვინც 1990-იანების დასაწყისში, საკრედიტო ბარათების გაყიდვის მიზნით, დიდი მონაცემები გამოიყენა, რამაც ის პირველ წარმატებულ ფინანსური ტექნოლოგიის კომპანიად აქცია. მაგრამ 2005-ში მან ტრადიციული ბანკების ყიდვა დაიწყო, დღეს კი ქვეყნის მეთათე უმსხვილესი ბანკია - \$379 მილიარდის აქტივებითა და 480 ფილიალით.

ტურიზმისა და ფულადი გზავნილების რუსეთზე დამოკიდებულების ტენდენციები



საქართველოს მოსახლეობის ეკონომიკური მდგომარეობა მნიშვნელოვნადაა დამოკიდებული ტურიზმისგან შემოსულ თანხაზე და ემიგრანტების მიერ გადმორიცხულ ფულზე. მაკროეკონომიკური კუთხით რომ შევხედოთ, ქვეყნის ეკონომიკის ზრდა და ლარის კურსის სტაბილურობაც ფულად გზავნილებსა და ტურიზმზეა მიბმული. საქონლით ვაჭრობის 5-მილიარდდოლარიან დეფიციტს თითქმის აკომპენსირებს უცხოური ვალუტის შემოდინების აღნიშნული ორი წყარო.

საქართველოს პოლიტიკური და ეკონომიკური უსაფრთხოების კუთხით, საინტერესოა, რა ტენდენციასა საქართველოს რუსეთზე დამოკიდებულების მხრივ როგორც ტურიზმში, ასევე ფულად გზავნილებში.

პირველ რიგში მნიშვნელოვანია ის, რომ ტურიზმიდან და ფულადი გზავნილებიდან შემოსავლები სწრაფად იზრდება, განსაკუთრებით – 2016 წლიდან. 2015 წელს ვარდნა იყო რეგიონის ქვეყნებში არსებუ-

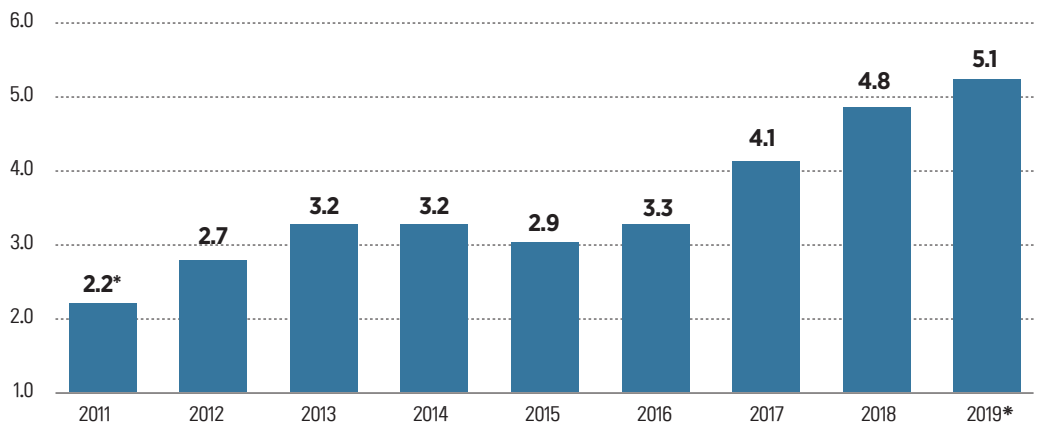
ლი კრიზისის გამო. 2016-2019 წლებში ტურიზმიდან და გზავნილებიდან ჯამში ყოველწლიურად საშუალოდ ნახევარი მილიარდი დოლარით მეტი შემოდიოდა, ვიდრე წინა წელს. წლიურ ნახევარმილიარდიან ზრდაში 350 მლნ დოლარი ტურიზმიდან მიღებულ შემოსავლებზე მოდის.

საერთაშორისო ტურიზმი

2019 წელს საქართველოში 9,358,000 ვიზიტორი ჩამოვიდა, რაც რეკორდული და, შეიძლება ითქვას, მოულოდნელი რიცხვიცაა. ვიზიტორებში ითვლება ნებისმიერი სხვა ქვეყნის რეზიდენტი, რომელმაც საქართველოს საზღვარი გადმოკვეთა, ესენია: ტურისტები (ვინც საქართველოში, მინიმუმ, 24 საათს გაჩერდა), ერთდღიანი ვიზიტები და ტრანზიტი.

2018 წელთან შედარებით, 2019 წელს საქართველოში 678 ათასით (7.8%-ით) მეტი ვიზიტორი შემოვიდა, ხოლო ტურისტების რაოდენობა 324 ათასით (6.8%-ით) გაიზარდა და 5.1 მლნ-ს მიაღწია.

ტურიზმიდან და ფულადი გზავნილებიდან შემოსული თანხა



მონაცემთა წყარო: საქართველოს ეროვნული ბანკი

*მილიარდი დოლარი

*წინასწარი მონაცემი

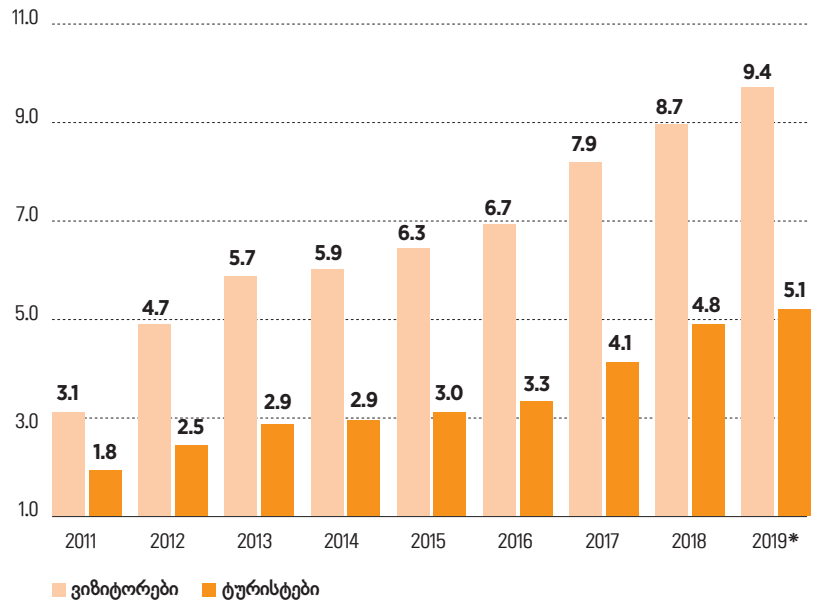
2019 წელს ვიზიტორების რაოდენობის ზრდა ძირითადად შემდეგმა ქვეყნებმა განაპირობა: აზერბაიჯანი +102 ათასი, ევროკავშირის ქვეყნები +97 ათასი, სომხეთი +96 ათასი, რუსეთი +67 ათასი და თურქეთი +58 ათასი.

მიუხედავად იმისა, რომ 2019 წლის 8 ივლისიდან რუსეთიდან პირდაპირი ფრენები აიკრძალა, წლიურ მონაცემში მაინც ზრდა დაფიქსირდა და ჯამში 1.5 მლნ-მდე რუსი ვიზიტორი შემოვიდა. ზრდა იანვარ-ივნისის მარცვლებების ხარჯზე მოხდა. წლის პირველ ნახევარში, 2018 წლის პირველ ნახევართან შედარებით, რუსეთიდან ვიზიტორების რიცხვი 165 ათასით იყო გაზრდილი. 2019 წლის ივლის-აგვისტოში კი, 2018 წლის ანალოგიურ პერიოდთან შედარებით, რუსი ვიზიტორების რიცხვი 98 ათასით შემცირდა.

რუსეთის მიერ ფრენებზე ემბარგოს დადების შემდეგ, საქართველოში ტურიზმის მიმართ მოლოდინი მკვეთრად გაუარესდა, თუმცა რეალობა უკეთესი აღმოჩნდა. წლის მეორე ნახევარში რუსი ვიზიტორების დანაკლისი სხვა ქვეყნებიდან ვიზიტორების ზრდამ გადაფარა. განსაკუთრებით აღსანიშნავია წლის მეორე ნახევარში აზერბაიჯანიდან, სომხეთიდან, თურქეთიდან და ევროკავშირიდან ვიზიტორების ჯამში 300 ათასით ზრდა.

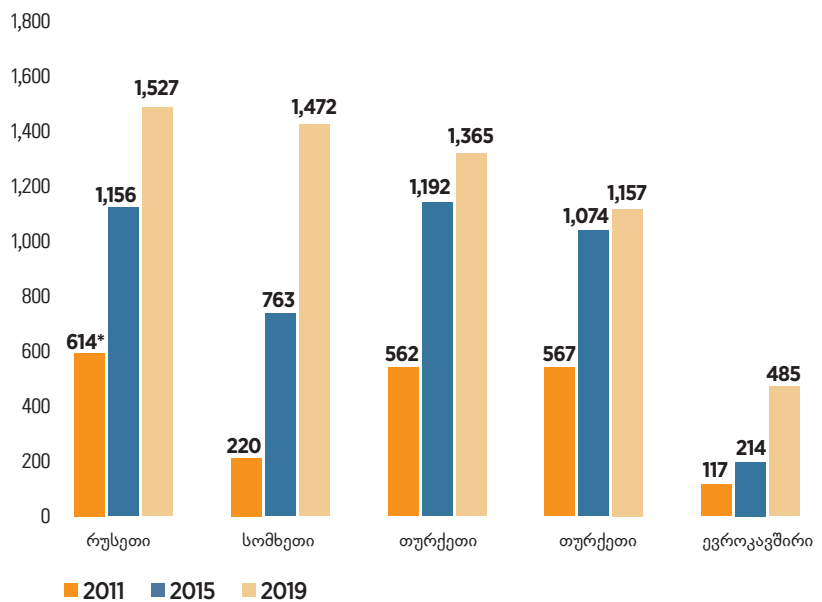
მიუხედავად იმისა, რომ რუსული სანქციის გამო ვიზიტორებისა და ტურისტების რიცხვი არ შემცირებულა, 2019 წლის მე-3 კვარტალში ტურიზმიდან 84 მლნ დოლარით ნაკლები შემოსავალი მიიღო ქვეყანამ, ვიდრე 2018 წლის მე-3 კვარტალში. ეს განაპირობა იმან, რომ რუსი ტურისტების კლება შედარებით დაბალბიუჯეტის ქვეყნებიდან ჩამოსულთა მატებამ გადაფარა. ტურიზმის ეროვნული ადმინისტრაციის კვლევის მიხედვით, რუსეთის მოქალაქე საქართველოში საშუალოდ 6.6 დღეს ატარებდა, სომხეთის - 2.5-ს, აზერბაიჯანის - 2.3-ს და თურქეთის - 1.6-ს. დასვენების ხანგრძლივობიდან გამომდინარე, რუსი

საქართველოში შემოსული ვიზიტორებისა და ტურისტების რაოდენობა, მლნ კაცი



მონაცემთა წყარო: საქართველოს ტურიზმის ეროვნული ადმინისტრაცია

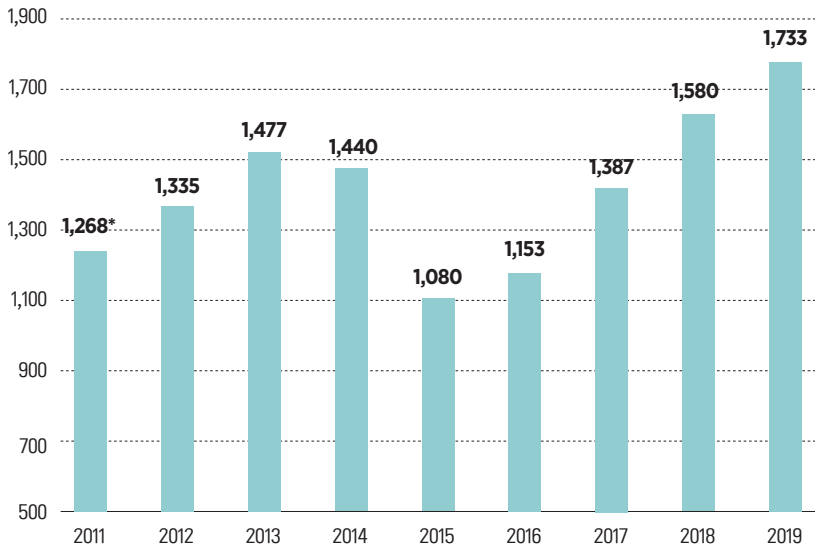
საქართველოში შემოსული ვიზიტორების რაოდენობა



* ათასი ადამიანი

მონაცემთა წყარო: საქართველოს ტურიზმის ეროვნული ადმინისტრაცია

ფულადი გზავნილები საზღვარგარეთიდან



* მლნ აშშ დოლარი
მონაცემთა წყარო: საქართველოს ეროვნული ბანკი

ტურისტული დაახლოებით 2-ჯერ მეტს ხარჯავდა, ვიდრე აზერბაიჯანელი და სომეხი. ევროკავშირის ქვეყნებიდან ჩამოსული ტურისტები რუსეთის მოქალაქეებზე 1.7-ჯერ მეტს ხარჯავენ, თუმცა მაღალი ზრდის ტემპის (26% 2019 წელს) მიუხედავად, ჯერჯერობით ევროკავშირიდან შემოსული ვიზიტორების რაოდენობა რუს ვიზიტორებისაზე 3-ჯერ ნაკლებია.

2019 წლის მე-4 კვარტალში ტურიზმიდან მიღებული შემოსავლები ჯერ სრულად ცნობილი არ არის. თუმცა უკვე გამოქვეყნებულია უცხოური ბარათებით განხორციელებული ოპერაციები, რაზეც ტურისტების დანახარჯის 80% მოდის. 2019 წლის მე-ოთხე კვარტალში უცხოური ბარათებიდან 108 მლნ დოლარით (20%-ით) მეტი დაიხარჯა, ვიდრე 2018 წლის მე-4 კვარტალში. ეს კი უჩვენებს, რომ მე-3 კვარტალში ტურიზმიდან შემოსავლებში დაფიქსირებული კლება მე-4 კვარტალში აღარ გაგრძელდა, პირიქით, მინიმუმ, \$100-მილიონიანი მატება იყო. ეს ძირითადად განაპირობა იმან, რომ მე-4 კვარტალში რუსი ვიზიტორების

29 ათასით კლება ევროკავშირიდან (+25 ათასი), ისრაელიდან (+18 ათასი) და თურქეთიდან (+42 ათასი) ჩამოსულთა მატებამ გადაფარა.

2018 წელს რუსი ვიზიტორების წილი მთლიან ვიზიტორებში 16.2% იყო, 2019 წელს კი 15.7%-მდე შემცირდა.

2019 წელს ყველაზე დიდი კლება იყო ირანიდან, 149 ათასი ვიზიტორით ნაკლები ჩამოვიდა, რაც ძირითადად საქართველოს მიერ ირანის მოქალაქეების შემოშვებაზე გამკაცრებულმა წესებმა განაპირობა. ირანიდან ტურისტების კლებით საქართველომ, სულ ცოტა, 50 მლნ დოლარი დაკარგა.

ტურიზმის მხრივ საკმაოდ კარგად დაიწყო 2020 წელი. მიუხედავად იმისა, რომ იანვარში ზამთრის კურორტებზე თოვლის ნაკლებობა და წყლის მიწოდების პრობლემები იყო, ვიზიტორების რაოდენობა 20%-ით, ხოლო ტურისტების 19%-ით გაიზარდა. ზრდა ძირითადად აზერბაიჯანიდან, სომხეთიდან და თურქეთიდან ვიზიტორთა მატებამ განაპირობა. ზრდა დაფიქსირდა რუსეთიდანაც - 1.1%-ით.

ფულადი გზავნილები საზღვარგარეთიდან

საქართველოს მიგრაციის უარყოფითი საღდო აქვს. ქართველ ემიგრანტთა რიცხვი ყოველწლიურად იზრდება, რაც ხელს უწყობს საზღვარგარეთიდან ფულადი გზავნილების ზრდას. გადმორიცხულ თანხებზე უამრავი ოჯახია დამოკიდებული და ხშირად ემიგრანტი ოჯახის წევრის გადმორიცხული თანხა ოჯახის შემოსავლის ერთადერთი წყაროა. თუმცა, თუ მთლიან გადმორიცხვებს განვიხილავთ, ეს უკვე მაკროეკონომიკური მნიშვნელობის საკითხია - უცხოური ვალუტის შემოდინების წყაროა და ზრდის მოსახლეობის გადახდისუნარიანობას, მოთხოვნას. ორივე ეს გარემოება ქვეყნის ეკონომიკურ ზრდას ეხმარება. რეალურად, საქართველო სამუშაო ძალის ექსპორტს ახორციელებს. გვყავს ჭარბი დაბალკვალიფიციური სამუშაო ძალა, რომელზეც სიდიფის გამო განვითარებულ ქვეყნებში მოთხოვნაა.

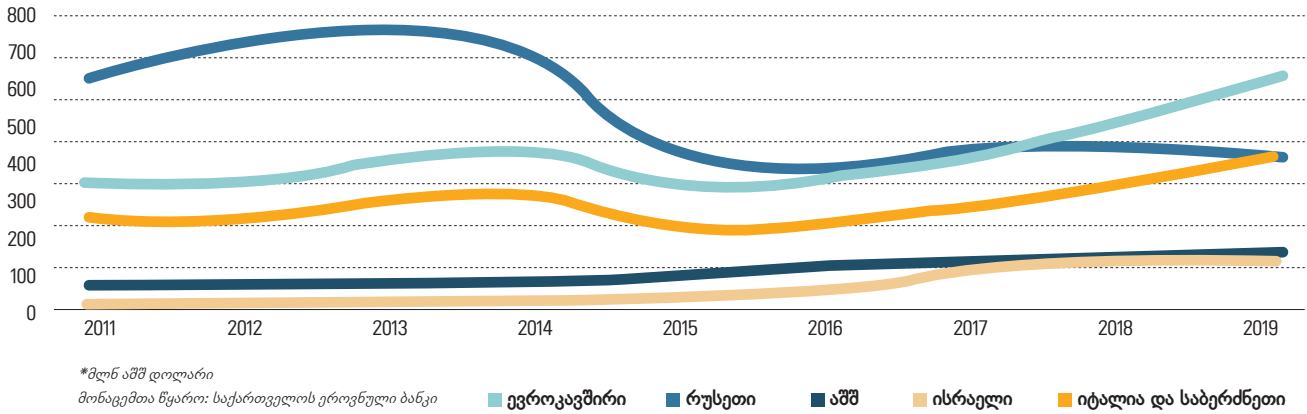
2019 წელს საზღვარგარეთიდან საქართველოში 1.7 მილიარდი დოლარი გადმორიცხა, რაც 2018 წლის გადმორიცხვებზე 154 მლნ დოლარით (10%-ით) მეტია. ყველაზე მეტად გზავნილები იტალიიდან (+46 მლნ დოლარი), საბერძნეთიდან (+22 მლნ დოლარი), აშშ-დან (+19 მლნ დოლარი) და უკრაინიდან (+13 მლნ დოლარი) გაიზარდა.

2013 წლის შემდეგ ფულად გზავნილებში ძალიან საინტერესო ტენდენციებია. 2014 წლის ბოლოდან მკვეთრად დაიწყო რუსეთიდან გზავნილების შემცირება, რაც ნავთობის ფასის კლებით და რუსეთზე დაწესებული სანქციებით იყო გამოწვეული. 2015-2016 წლებში ამას დაემატა საბერძნეთის ეკონომიკური კრიზისი და 2013 წელთან შედარებით გზავნილები 400 მლნ დოლარით (27%-ით) შემცირდა.

2017 წელს ფულადი გზავნილები ყველა ძირითადი ქვეყნიდან გაიზარდა. ყველაზე დიდი ზრდა რუსეთიდან, ევროკავშირიდან და ისრაელიდან დაფიქსირდა.

2018 წელს კი ისტორიული მოვლენა მოხდა, ევროკავშირიდან გადმორიცხულმა თანხებმა რუსეთიდან გადმორიცხვებს

ფულადი გზავნილები საზღვარგარეთიდან



გადაასწრო, თან - 93 მლნ დოლარით.

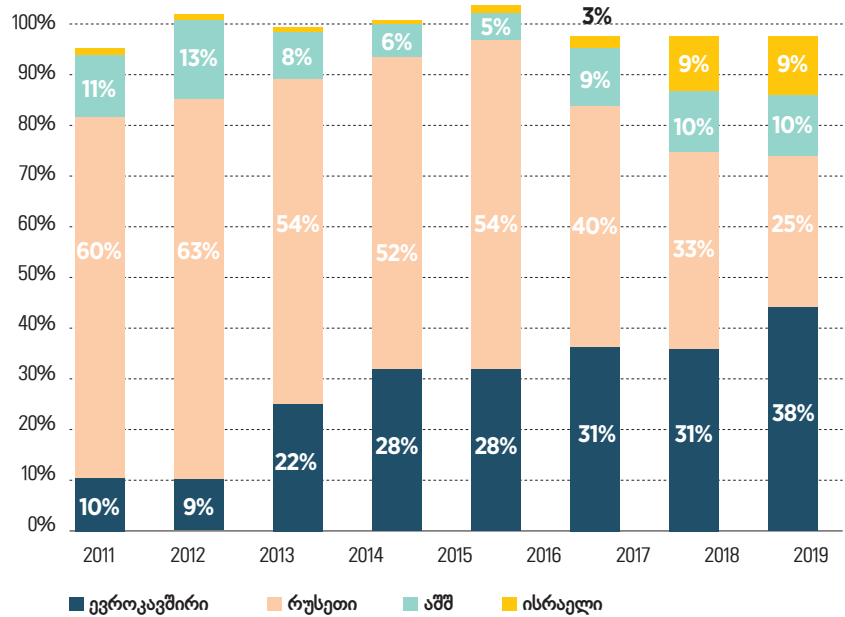
2019 წელს კი მხოლოდ იტალიიდან და საბერძნეთიდან ჯამში 3 მლნ დოლარით მეტი გადმოირიცხა, ვიდრე რუსეთიდან. ეს განაპირობა როგორც იტალიიდან და საბერძნეთიდან გზავნილების 68 მლნ დოლარით ზრდამ, ასევე რუსეთიდან გზავნილების 28 მლნ დოლარით შემცირებამ. 2019 წლის იანვრიდან რუსეთიდან გზავნილები ყოველთვე მცირდებოდა.

ცალკე გამოსაყოფია ისრაელიდან ფულადი გზავნილების ზრდა, რაც 2015 წელს შედარებით 5-ჯერ არის გაზრდილი. 2019 წელს ისრაელიდან 163 მლნ დოლარი გადმოირიცხა.

2020 წელიც ფულადი გზავნილების ზრდით დაიწყო. იანვარში 2019 წლის იანვართან შედარებით 10 მლნ დოლარით (8.6%-ით) მეტი გადმოირიცხა, რაც მნიშვნელოვანწილად იტალიიდან, უკრაინიდან, საბერძნეთიდან და აშშ-დან ჩამოიკისხებინა ზრდამ განაპირობა. რუსეთიდან ფულადი გზავნილები 1.4 მლნ დოლარით (5%-ით) შემცირდა.

საინტერესოა სურათია გრძელვადიან პერიოდში. 2005 წელს რუსეთის წილი გზავნილებში 60% იყო. მიუხედავად იმისა, რომ 2006 წელს ქართველების მასობრივი დეპორტაცია განხორციელდა, წილი გაიზარდა და 2007 წელს მაქსიმალურ დონეს - 63%-ს მიაღწია. 2008-დან კი კლების ტენდენცია დაიწყო და პირველობა 2018 წელს

ემიგრანტების დასაქმების ძირითადი ქვეყნების წილი ფულად გზავნილებში



დათმო. 2019 წელს მთლიანი გზავნილების 38% ევროკავშირზე მოდიოდა, რუსეთის წილი კი 25%-მდე შემცირდა. მნიშვნელოვნად გაიზარდა ისრაელის წილიც.

ევროკავშირიდან გზავნილების ზრდას და რუსეთიდან შემცირებებს ერთი მთავარი მიზეზი აქვს: ახალი სამუშაო ძალა საქართველოდან ძირითადად ევროკავშირში

მიდის და არა რუსეთში. რუსეთიდან გზავნილები ძირითადად 1990-იან და 2000-იან წლებში ემიგრაციამ და მოკიდებული, ემიგრანტების ახალი ნაკადი რუსეთში ნაკლებად მიდის. ამას ისიც უწყობს ხელს, რომ ევროკავშირთან უვიზო მიმოსვლა გვაქვს, რუსეთში შესასვლელად კი ვიზა გვჭირდება. **F**

სახელმწიფო – მენეჯერის როლში



რევაზ ვაშაკიძე



ავთანდილ გოგოლი

დღეისათვის საქართველოში რეგისტრირებულია 3,061 საჯარო სამართლის იურიდიული პირი - სსიპ-ი. მათგან დაახლოებით 2,100 სსიპ-ს წარმოადგენს სკოლაშდელი, საშუალო და უმაღლესი საგანმანათლებლო დაწესებულებები.

დანარჩენი სსიპ-ებისა და სახელმწიფო საკუთრებაში არსებული კომპანიების საქმიანობის სფეროებს განეკუთვნება საბითუმო ვაჭრობა, არქიტექტურა, მშენებლობა, ფინანსები და დაზღვევა, სპორტი, კულტურა, გაზეთების გამოცემა, ჯანდაცვა, იურიდიული საქმიანობა, უძრავი ქონების იჯარა, ტრანსპორტი, კომუნიკაცია, ირიგაცია და მეღორაყცა, ღვინისა და სპირტის წარმოება. ეს საქმიანობები ხორციელდება როგორც სსიპების, ასევე სახელმწიფო საკუთრებაში არსებული შეზღუდული პასუხისმგებლობის საწარმოებისა და სააქციო საზოგადოებების მიერ. ვერ დავასახელებთ ვერც ერთ ეკონომიკურ სფეროსა თუ სექტორს, სადაც სსიპ-ები და სახელმწიფო საკუთრებაში არსებული კომპანიები არ საქმიანობენ.

ამავე დროს, 2017 წელს სახელმწიფო საწარმოების ჯამურმა ბარალმა 640 მილიონ ლარს გადააჭარბა, 2018 წელს კი მათი ბარალი 800 მილიონ ლარს აღემატება. ამ საწარმოების ჯამური ფინანსური ვალდებულება 4.5 მილიარდი ლარია.

თავიანთი წარმომავლობის მიხედვით დღეს არსებული სსიპ-ები და სახელმწიფო კომპანიები ორი ტიპის საწარმოებად შეგვიძლია, დავყოთ: პირველი არის საბჭოთა საქართველოსგან

მემკვიდრეობით მიღებული სახელმწიფო ქონების მართვის ორგანიზაციები, რომლებიც შემდეგ ტრანსფორმირდნენ სსიპ-ებად ან სახელმწიფო საკუთრებაში არსებულ კომპანიებად. საბჭოთა კავშირის დროს მთელი ქონება ეკუთვნოდა სახელმწიფოს და სახელმწიფო ორგანოებს. დღეს არსებული სსიპებისა და სახელმწიფო კომპანიების ნაწილი სწორედ ამ საბჭოთა სახელმწიფო ორგანოების შთამომავლები არიან – მაგალითად: საქართველოს რკინიგზა, საქართველოს ფოსტა, „თბილსერვის ჯგუფი“. არ მომხდარა ამ ორგანიზაციების ქონების პრივატიზება და ისინი სახელმწიფოს მფლობელობასა და მმართველობაში დარჩა.

სსიპ-ებისა და სახელმწიფო კომპანიების მეორე ნაწილი შექმნილია დამოუკიდებელი საქართველოს პირობებში, დიდი ნაწილი შეიქმნა ბოლო წლებში და გრძელდება ახალი სსიპ-ების შექმნა. ახალი სსიპ-ები არის როგორც ცენტრალური, ასევე რეგიონალური, მუნიციპალური მთავრობების დონეზე. მაგალითად: „აწარმოე საქართველოში“, „ბლექ სი არენა“, „საქართველოს ინოვაციებისა და ტექნოლოგიების სააგენტო“ და ა.შ.

პირველ შემთხვევაში, აქტივების სახით, საბჭოთა წარსულის ფიზიკურ მემკვიდრეობასთან გვაქვს საქმე მეორე შემთხვევაში კი ვხვდავთ თანამედროვე საქართველოს საბჭოთა მენტალიტეტის შედეგს ახლო წარსულში შექმნილი სსიპ-ებისა და სახელმწიფო კომპანიების სახით.

განვიხილოთ სახელმწიფო საწარმოების რამდენიმე მაგალითი, რომლებიც ხვდასხვა სფეროში საქმიანობენ, განსხვავებულად ფინანსდებიან სა-

ხელმწიფო ბიუჯეტით და ასევე განვიხილოთ ის კონკრეტული და პრაქტიკული გზები, თუ როგორ უნდა მოხდეს სახელმწიფოს სრულად გამოსვლა ამ სფეროებიდან და კომპანიებიდან, შესაბამისად, სახელმწიფო ბიუჯეტის ხარჯვის შეწყვეტა.

სს „აკურას“ წილის 99.85 პროცენტის მფლობელი არის საქართველოს სახელმწიფო, ხოლო 0.15 პროცენტს ფლობენ კერძო ფიზიკური პირები. კომპანიის საქმიანობა ყურძნისაგან ღვინისა და სპირტის წარმოება და რეალიზაციაა. 2019 წელს სს „აკურამ“ სოფლის მეურნეობისა და გარემოს დაცვის სამინისტროს გადაწყვეტილებით აიღო კრედიტი 60 მილიონი ლარის ოდენობით ყურძნის ჭარბი რაოდენობის შესაძენად (სავარაუდოდ, კერძო კომპანიების მიერ დაწესებული უხარისხო ყურძენი).

რაც შეეხება „აკურას“ ფინანსურ მონაცემებსა და გადახდისუნარიანობას: 2017 წელს სს „აკურამ“ პროდუქციის რეალიზაციიდან მიიღო 33.6 მილიონი ლარის შემოსავალი, ხოლო ამ პროდუქციის თვითღირებულება შეადგენდა 43.8 მილიონ ლარს. ე.ი. კომპანიამ წარმოებული პროდუქცია გაყიდა მისი თვითღირებულების 23 პროცენტზე ნაკლებად (თვითღირებულებაში არ შედის ძირითადი საშუალებების ცვეთის ხარჯი). ხოლო არსებობის მანძილზე კომპანიის საქმიანობის შედეგად აკუმულირებული მთლიანი ზარალი შეადგენს 23 მილიონ ლარს. ეს კომპანია არის კარგი მაგალითი იმისა, თუ როგორ ხდება სახელმწიფოს სოციალური ფუნქციის არგუმენტაციით სახელმწიფო ბიუჯეტის სახსრების არაეფექტიანი ხარჯვა და გაკოტრებული კომპანიის მიერ ახალი ფინანსური ვალდებულებების აღება, რაც, საბოლოო ჯამში, მფლობელის - სახელმწიფოს - დასაფარავი იქნება. აქ არსებობს პრობლემის გადაჭრის ერთად-

ერთი სწორი გზა: სახელმწიფომ მიატოვოს სპირტისა და ღვინის წარმოება, და შეწყვიტოს მსგავსი კომპანიების დაფინანსება.

განვიხილოთ საბჭოთა მემკვიდრეობით მიღებული კიდევ ერთ-ერთი საჯარო სამართლის იურიდიული პირი (სსიპ) „საზოგადოებრივი მაუწყებელი“. ის დაფუძნებულია მაუწყებლობის შესახებ კანონის შესაბამისად სახელმწიფო ქონების საფუძველზე - ამ ქონებას ფლობდა საბჭოთა საქართველოს სახელმწიფო. მაუწყებლის შესახებ კანონის მიხედვით, სსიპ „საზოგადოებრივი მაუწყებელი“ არის საჯარო დაფინანსებით (ანუ სახელმწიფო ბიუჯეტით) მოქმედი, ხელისუფლებისაგან დამოუკიდებელი და საზოგადოების წინაშე ანგარიშვალდებული საჯარო სამართლის იურიდიული პირი, რომელიც არ ექვემდებარება არც ერთ სახელმწიფო უწყებას.

მაუწყებლის შესახებ იმავე კანონის მიხედვით, სსიპ „საზოგადოებრივი მაუწყებელი“ სახელმწიფო ბიუჯეტიდან ფინანსდება წინა წლის მთლიანი შიდა პროდუქტის 0.14%-ით. შესაბამისად, ქვეყნის მთლიანი შიდა პროდუქტის ზრდასთან ერთად იზრდება „საზოგადოებრივი მაუწყებლის“ საბიუჯეტო დაფინანსება. 2018 წელს სახელმწიფო ბიუჯეტიდან „საზოგადოებრივი მაუწყებლისათვის“ გამოიყოფა 44.4 მილიონი ლარი.

გარდა ამისა, 2017 წლის დეკემბერს საქართველოს პარლამენტმა მაუწყებლობის შესახებ კანონში შეიტანა ცვლილება, რომლის თანახმადაც საზოგადოებრივი მაუწყებელს ფაქტობრივად მოეხსნა შეზღუდვა კომერციული რეკლამისა და სპონსორობის მოზიდვაზე. ანუ გარდა იმისა, რომ კონკრეტული კომპანია - მაუწყებელი - ყოველწლიურად ფინანსდება ბიუჯეტით, მას ასევე უფლება მიეცა, შევიდეს კომერციული

რეკლამისა და სპონსორობის ბაზარზე და კონკურენცია გაუწიოს ამ ბაზარზე მოქმედ კომერციულ სტრუქტურებს. 2018 წელს საბიუჯეტო დაფინანსების გარდა „საზოგადოებრივი მაუწყებელმა“ 5 მილიონი ლარის შემოსავალი მიიღო კომერციული რეკლამებისა და სპონსორობის მოზიდვის გზით.

ეს რაც შეეხება „საზოგადოებრივი მაუწყებლის“ არსს, დანიშნულებასა და დაფინანსებას. ვნახოთ შედეგი: საზოგადოებრივი არხის რეიტინგი არის 2%-ის ფარგლებში. ანუ პროდუქტს, რომლის შექმნისთვისაც ამოდენა საბიუჯეტო სახსრები იხარჯება, ასეთი უხეში ჩარევა მოხდა კომერციული რეკლამის ბაზარზე და უზარმაზარი სახელმწიფო აქტივი: მიწა, შენობა-ნაგებობა, მოწყობილობები, სატრანსპორტო საშუალებები რის გამოყენებულს, მომხმარებელი ფაქტობრივად არა ჰყავს.

როგორ უნდა გადაწყდეს ეს პრობლემა? პირველ ყოვლისა, უნდა აღინიშნოს, რომ ჩვენ წინააღმდეგნი არავართ იმისა, რომ სახელმწიფოსთვის მნიშვნელოვანი საკითხები ტელევიზიით გაშუქდეს, მაგალითად, ისეთი თემები, როგორცაა: საქართველოს ისტორია, არქეოლოგია, ჯარი, პოლიცია, საზღვრები, ახალი ამბები ეთნიკური უმცირესობებისათვის.

ამისათვის უნდა ჩამოყალიბდეს კონცეფცია, რომელი არაკომერციული თემები უნდა იყოს გაშუქებული და შემდეგ მოხდეს კონკურსის გზით მაღალრეიტინგული კერძო არხების გამოვლენა ანუ თუ იმ თემის გაშუქებისათვის; ანუ კერძო არხების მიერ მოხდეს სხვადასხვა თემის შესახებ რეპორტაჟების მომზადება და სატელევიზიო გაშუქება. ამ შემთხვევაში ამ თემების მომზადება და ტრანსლირება მოხდება საბიუჯეტო თანხებით, მაგრამ ეფექტიანად. ამ გზით, პროფესიონალებით დაკომპლექ-

საავტორო სტატიების სერია

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

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

ეკონომიკა • რეგულარულად ვაშაკიძე, ავთანდილ გოგოლი

ტებული კერძო არხები კონკრეტულ თემებზე მაღალხარისხიან და მოსახლეობისთვის საინტერესო გადაცემებს მოამზადებენ და ბიუჯეტის თანხებიც გაცილებით ეფექტიანად დაიხარჯება. ეს იქნება შედეგი.

რაც შეეხება არსებულ „საზოგადოებრივ მაუწყებელს“: სრულად უნდა შეწყდეს მისი საბიუჯეტო დაფინანსება. იურიდიული პირი უნდა შენარჩუნდეს, შეუნარჩუნდეს არსებული აქტივები – შენობა, ტექნიკა, სატრანსპორტო საშუალებები, ლიცენზიები – და მან, სხვა კერძო არხებთან ერთად, კონკურსში მიიღოს მონაწილეობა. შესაბამისად, თუ გაიმარჯვებს – მიიღებს დაფინანსებას. ამ შემთხვევაში – თუ არხი საბიუჯეტო დაფინანსების გარეშე თვითონ გახდება კომერციულად მდგრადი – ის გააგრძელებს მუშაობას. წინააღმდეგ შემთხვევაში უნდა მოხდეს მისი ლიკვიდაცია, ისე როგორც ეს ხდება წარუმატებელი კერძო კომპანიის შემთხვევაში: აქტივების გასხვისებით ვალდებულებების დაფარვა, ნარჩენი ღირებულებების (თუ ასეთი იქნება) სახელმწიფო ბიუჯეტში შეტანა და იურიდიული პირის დახურვა.

ოპონენტებმა შეიძლება მაგალითად მოიყვანონ ბრიტანული BBC ან გერმანული Deutsche Welle. ორივე არხი სახელმწიფოს მიერ არის დაფინანსებული. განვითარებულ ქვეყნებთან მსგავსი შედეგები სხვადასხვა საკითხის განხილვისას ხშირად ისმის.

აქ უნდა ითქვას შემდეგი: არც გერმანია არის გარდამავალი, განვითარებადი და ღარიბი ქვეყანა და არც დიდი ბრიტანეთი. ჩვენს პირობებში – როდესაც მოსახლეობის მეოთხედი ფაქტობრივად შიმშილობს და ყოველდღიურად გადარჩენისათვის იბრძვის – პრიორიტეტები სხვა არის, ვიდრე იმ ქვეყნებში, რომლებიც ჩვენზე 15-ჯერ მეტს ქმნიან და შესაბამისი ბიუჯეტი აქვთ. მათი პრიორიტეტები განსხვავებულია და ისინი თავს უფლებას აძლევენ, გადასახადების გამომხდელთა თანხები ისეთ სფეროებში ხარჯონ, რომლებიც საქართველოსათვის არარელევანტური და არაპრიორიტეტულია. ამიტომ ბრიტანეთთან და გერმანიასთან

შედარება არაფრის მომცემია.

სიბი „ქალაქ თბილისის მუნიციპალიტეტი“ ფლობს შპს „თბილსერვის ჯგუფის“ 100%-ს. კომპანიის ძირითადი ფუნქციებია თბილისში დაგვა-დასუფთავება და ნარჩენების მართვის მომსახურება, საყოფაცხოვრებო და სამშენებლო ნარჩენების შეგროვება, ტრანსპორტირება და გადამუშავება. შპს „თბილსერვის ჯგუფის“ აკუმულირებული ზარალი შეადგენს 207 მილიონ ლარს. გამოქვეყნებული ბოლო აუდიტირებული დასკვნის მიხედვით, 2017 წელს კომპანიის ზარალმა შეადგინა 65.5 მილიონი ლარი, 2016 წელს კომპანიის ზარალი იყო 63 მილიონი ლარი. საინტერესოა, რომ 2017 წელს კომპანიის მთლიანმა შემოსავალმა შეადგინა 22.3 მილიონი ლარი, ხოლო მხოლოდ ხელფასებზე გაწეულმა ხარჯმა, საოპერაციო ხარჯების გარდა, 48.7 მილიონი ლარი შეადგინა (2016 წელს კომპანიის შემოსავალმა შეადგინა 14.7 მილიონი ლარი, ხოლო სახელფასო ხარჯმა 47.2 მილიონი ლარი). კომპანიამ ამ ორი წლის განმავლობაში ხელფასებზე გადაიხდა მისი მთლიანი შემოსავლების 2.6-ჯერ მეტი.

ნარჩენების მართვის თვალსაზრისით გვაქვს მეორე პრობლემა, რაც გამოხატულია თბილისის ნაგავსაყრელზე არსებული კატასტროფული მდგომარეობით. ქვეყნის ეკონომიკური განვითარება თავისთავად გულისხმობს მოხმარებისა და, შესაბამისად, ნარჩენების ზრდას. საქართველოს დღეს რომ ჰქონდეს 15,000 აშშ დოლარის მშპ ერთ მოსახლეზე, ნარჩენების მართვის არსებულ პირობებში ჩვენი ქვეყანა ეკოლოგიური კატასტროფის წინაშე იქნებოდა.

ისმის კითხვა, რა უნდა გაკეთდეს იმისათვის, რომ, ერთი მხრივ, შეწყდეს „თბილსერვის ჯგუფისა“ და მსგავსი კომპანიების მიერ კოლოსალური საბიუჯეტო სახსრების არაეფექტიანი ხარჯვა და, მეორე მხრივ, გამოსწორდეს ნაგავსაყრელებზე არსებული სავალალო ეკოლოგიური სიტუაცია.

ნარჩენების მართვა განვითარებულ ქვეყნებში ჩვეულებრივი კერძო ბიზნესის

სერვისია. ტერიტორიული ერთეულების მიხედვით ადგილობრივი თვითმმართველობები კონკურსის მეშვეობით არჩევენ კერძო კომპანიებს. არსებობს სამომხმარებლო და საწარმოო ნარჩენების კატეგორიები, რომელთა მიმართ მიდგომა ანალოგიურია. ნარჩენების მართვის კერძო კომპანიების შემოსავლები ყალიბდება ორი ძირითადი კომპონენტით: სორტირებისა და მეორეული გადამუშავების (უტილიზაციის) მომსახურების ტარიფით.

თუ საბოლოო მომხმარებელი აკეთებს ნარჩენის სორტირებას (მინა, პლასტმასა, ლითონი, ქაღალდი), მაშინ ის ნარჩენების მართვის კომპანიას არ უხდის სორტირების გადასახადს ან სორტირებული ნარჩენის ტარიფი ნაკლებია, ვიდრე არასორტირებულისა. ნარჩენების მართვის მეორე ტარიფი შეიცავს ნარჩენის უტილიზაციის - მეორეული გადამუშავების - გადასახადს. აქაც, ნარჩენის კატეგორიების მიხედვით, უტილიზაციის გადასახადი განსხვავებულია.

მაგალითად, ლიმონათის მწარმოებელი კომპანია აწარმოებს ლიმონათებს პლასტმასის ბოთლებში. ამ კომპანიას წარმოების ადგილზე აქვს საწარმოო ნარჩენები - პლასტმასის ბოთლის წარმოების პროცესის ნარჩენი. ეს კომპანია მისი ტერიტორიული ერთეულის მომსახურე ნარჩენების მართვის კომპანიას უხდის საწარმოო ნარჩენების სორტირებისა (იმის მიხედვით, აკეთებს თუ არა სორტირებას) და უტილიზაციის გადასახადს.

ამავე დროს, პლასტმასის ბოთლებში ლიმონათი იყიდება მთელი საქართველოს მასშტაბით, მათ შორის - ქუთაისშიც. საბოლოო მომხმარებლის მიერ ქუთაისში მოხმარებული ლიმონათის ნარჩენი პლასტმასის ბოთლი - რომელიც უკვე სამომხმარებლო ნარჩენია - ასევე საჭიროებს სორტირებასა და უტილიზაციას. ამას აკეთებს ნარჩენების

მართვის ის კერძო კომპანია, რომელიც კონკურსის გზით შერჩეულია და ემსახურება ქუთაისის ტერიტორიულ ერთეულს. მას კი უტილიზაციის გადასახადს უხდის ქუთაისის ის მაღაზია, საიდანაც საბოლოო მომხმარებელს სამომხმარებლო ნარჩენის შემცველი პროდუქტი - ლიმონათის პლასტმასის ბოთლი - მიჰყიდეს. ანალოგიურად მოხდება იმპორტირებული სამომხმარებლო საქონლის ნარჩენის გადამუშავების გადახდა საბოლოო მომხმარებლის ტერიტორიული ერთეულის მიხედვით.

ქვეყნებში, სადაც ნარჩენების გატანა და გადამუშავება მოწესრიგებულია, სწორედ ეს მიდგომა მოქმედებს. ნარჩენების მომსახურებასთან დაკავშირებული ხარჯების ადმინისტრირება დიდ სირთულეს ნამდვილად არ წარმოადგენს, თუ ის სათანადოდ არის გაყვრილი შესაბამის საკანონმდებლო და ნორმატიულ აქტებში. ეს არის გამოსავალი. ამ გზით შეწყდება სახელმწიფო ბიუჯეტის თანხების არაეფექტიანი ხარჯვა და კერძო ინვესტიციების მოზიდვა ნარჩენების ბიზნესში, რომელიც, როგორც წესი, საკმაოდ მიმზიდველი სფეროა საინვესტიციოდ.

სსიპ „თბილისის მუნიციპალიტეტის“ საკუთრებაში არსებულმა შპს „თბილისის სატრანსპორტო კომპანიამ“ საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციის დაფინანსებით - სესხით - შეიძინა ძვირად ღირებული ავტობუსები. თუ გავითვალისწინებთ თბილისში ავტობუსით მგზავრობის ძალიან დაბალ ფასს, ადვილი მისახვედრია, რომ ამ სესხს სახელმწიფო საკუთრებაში არსებული კომპანია ტრანსპორტირების სერვისიდან მიღებული შემოსავლით ვერ მოემსახურება. სესხი ბიუჯეტიდან იქნება დასაფარავი. გარდა ამისა, ტრანსპორტირების ღირებულება ხელოვნურად დაბალია, მასზე მოთხოვნა ძალიან მაღალია, შესაბამისად, მაღალია სატრანსპორტო საშუალებების დეტირთვა

და მათი ცვეთა. ცხადია, რომ 4-5 წლის განმავლობაში ამ სატრანსპორტო საშუალებების მიმდინარე კაპიტალური დანახარჯები მაღალი იქნება და მიუხედავად ამისა მათი ნარჩენი ღირებულება იქნება ძალიან დაბალი.

არგუმენტი იმისა, თუ რატომ არ ხდება საქალაქო ტრანსპორტის განკერძოება არის ის, რომ განკერძოების შემთხვევაში ტრანსპორტირების საფასური გაიზრდება. დიან, გაიზრდება და ასეც უნდა მოხდეს. ხოლო საბიუჯეტო სახსრებით ტრანსპორტირება უნდა დაუფინანსდეთ მხოლოდ მათ, ვისაც ეკონომიკური და სოციალური მდგომარეობის გამო ასეთი საბიუჯეტო დახმარება ყველაზე მეტად სჭირდება - ამ ადამიანთა შერჩევა უნდა ხდებოდეს შესაძლებლობების კრიტერიუმის მიხედვით. მიდგომა, რომ ტრანსპორტი განურჩევლად ყველასათვის უნდა იყოს იაფი, არის ფუნდამენტურად არასწორი. კონკრეტული მომსახურების ფასების ხელოვნური შემცირება ძალიან მანკიერი და ქვეყნის ეკონომიკის განვითარებისათვის ყველაზე დამაზიანებელი მიდგომაა. ფასი უნდა იყოს საბაზრო, საბიუჯეტო დაფინანსება-დახმარებით მხოლოდ მიზნობრივი ჯგუფები უნდა სარგებლობდნენ.

საინტერესო შემთხვევაა შინაგან საქმეთა სამინისტროს სსიპ „დაცვის პოლიცია“, რომელიც 10,000-მდე ობიექტს ემსახურება დაცვა-უსაფრთხოების სერვისით. განვითარებულ ქვეყნებში არათუ კერძო და სახელმწიფო ორგანიზაციების დაცვას, არამედ ციხეების დაცვასაც კერძო კომპანიები უზრუნველყოფენ. ჩვენთან, გარდა იმისა, რომ ხდება საბიუჯეტო ხარჯვა, ეს სსიპი ხელს უშლის ამ სექტორში კერძო ინვესტიციების განხორციელებას. საჭიროა კანონმდებლობა დაცვა-უსაფრთხოების მომსახურების შესახებ, რომელიც უნდა განსაზღვრავდეს დაცვის მომსახურების კომპანიების საქმიანობას.

ეს სსიპ-ი მთლიანად უნდა გაუქმდეს, სახელმწიფო სრულად უნდა გამოვიდეს ამ სფეროდან. შეწყვიტოს საბიუჯეტო სახსრების ხარჯვა და გაათავისუფლოს ეს სფერო კერძო ინვესტიციებისათვის.

რომ შევაჯამოთ, სახელმწიფო მფლობელობასა და მართვაში არსებულ უკლებლივ ყველა კომპანიას ახასიათებს შემდეგი მრვავე პრობლემა:

1 ისინი იმართებიან არაეფექტიანად, აქვთ სუსტი მენეჯმენტი და არ გააჩნიათ მართვის სისტემა, რომელიც არაეფექტიანი მართვისა და ზარალის გამო მენეჯმენტის პასუხისმგებლობას გაითვალისწინებდა. სახელმწიფო კომპანიებში რეალურად არავინ არის პასუხისმგებელი იმ კოლოსალურ ფინანსურ ზარალზე, რომელსაც ეს კომპანიები რეგულარულად, წლიდან წლამდე აჩვენებენ.

2 სახელმწიფოს მართვაში არსებული კომპანიები არიან ნეპოტიზმისა და კორუფციის წყარო. ცხადია, ერთი და მეორეც სახელმწიფო ბიუჯეტის, გადასახადების გადამხდელთა ხარჯზე ხდება. როგორც ერთ-ერთი მოყვანილი მაგალითით აღვნიშნეთ, ზოგიერთი სახელმწიფო კომპანია, რომელსაც აქვს ათეული მილიონი ლარის აკუმულირებული ზარალი, ყოველწლიურად ხელფასებში ხარჯავს 2.5-ჯერ მეტს, ვიდრე კომპანიის მთლიანი შემოსავალია. ვის უხდებიან ამ ხელფასებს, რა სახელფასო განაკვეთები არსებობს, რატომ არის ამოდენა სახელფასო ფონდი და რის მიხედვით ხდება თანამშრომლების აყვანა - ცხადია, გაურკვეველია და სწორედ ნეპოტიზმსა და კორუფციაზე მიუთითებს.

3 სახელმწიფო კომპანიები ბიუჯეტისათვის ორმაგ ტვირთს წარმოადგენენ. ერთი ის, რომ ყოველწლიური ზარალის ანაზღაურება ხდება სახელმწიფო ბიუჯეტიდან (2017-2018 წლებში ამ კომპანიების ზარალმა 1.5 მილიარდ ლარს გადააჭარბა) და მეორე, 4.5 მილიარდ ლარზე მეტი სესხის დაფარვა სწორედ სახელმწიფო ბიუჯეტით მოხდება, რადგან ეს კომპანიები თავიანთ მიმდინარე საოპერაციო ხარჯებსაც ვერ ფარავენ, ვალების დაფარვაზე ხომ საუბარაც ზედმეტია.

აქვე უნდა აღვნიშნოთ ქველმოქმედებით შექმნილი აქტივების სახელმწიფოსათვის უფასოდ გადაცემა/რუქების პრობლემატურობა. ასეთი ქმედებები ქმნის დამატებით სახელმწიფო აქტივებს. სახელმწიფოს მილიონობით ლარი უჯდება ამ ნაჩუქარი აქტივების მართვა, რადგან ისინი კომერციულად არ არიან სიცოცხლისუნარიანი და სახელმწიფო მოხელეების მიერ ისევე არაეფექტიანად იმართებიან, როგორც ყველა სხვა სახელმწიფო კომპანია და პლუს წარმოადგენენ ნეპოტიზმისა და კორუფციის ახალ წყაროს. ასეთი ჩუქება და ქველმოქმედება კიდევ უფრო ამძიმებს საბიუჯეტო ტვირთს. ამიტომ ყველა ეს აქტივი უნდა იყოს გაყიდული და პრივატიზებული ან ქველმოქმედისათვის დაბრუნებული. გამომდინარე იქიდან, რომ სახელმწიფოს არ შეუძლია ამ კომპანიებისა და აქტივების მართვა, არ არის ცოდნა და ტრადიცია, არ არსებობს პასუხისმგებლობაზე აგებული მართვის სისტემა - ყველამ თავი უნდა შეიკავოს სახელმწიფოსათვის ახალი აქტივების გადაცემისაგან და თვითონ სახელმწიფომაც უარი უნდა თქვას ასეთი აქტივების მიღებაზე.

ღარიბი ქვეყნისათვის საბიუჯეტო სახსრების არაეფექტიანი ხარჯვა უმწვავესი პრობლემაა. საქართველო - რომლის ბიუჯეტი ელემენტარულ

საბაზისო მოთხოვნებს ვერ უძლებს და სადაც მოსახლეობის 25%-ზე მეტი სიღარიბის ზღვარს მიღმა ცხოვრობს - უნდა ცდილობდეს, მაქსიმალურად ჩამოიცილოს საბიუჯეტო ხარჯები და მოახდინოს კონკრეტული სერვისების განკერძოება - პრივატიზება. ბიუჯეტი კი უნდა მოხმარდეს იმას, რაც სახელმწიფოს უპირველეს კონსტიტუციურ ვალდებულებებშია.

4 გარდა იმისა, რომ სახელმწიფო კომპანიები ისე არაეფექტიანად და უპასუხისმგებლოდ იმართებიან, რომ ყოველწლიური ზარალისა და სესხების სახით ბიუჯეტის უზარმაზარ ტვირთს წარმოადგენენ და კორუფციისა და ნეპოტიზმის წყაროს ქმნიან, ასევე უდიდესი პრობლემაა ის, რომ ეს ორგანიზაციები ხელს უშლიან კონკრეტულ სექტორში კერძო ბიზნესის განვითარებას.

როდესაც კონკრეტულ სექტორში მოქმედი კომპანია წაგებიანია, ამაზე არავინ არის პასუხისმგებელი და ის სახელმწიფო ბიუჯეტის ხარჯზე აგრძელებს არსებობას, ის ხელს უშლის საბაზრო პრინციპებით მომსახურებისა თუ პროდუქტების შეთავაზებას. შესაბამისად, სახელმწიფო კომპანიების გამო არ ხდება კერძო ინვესტიციების მოზიდვა კონკრეტულ სექტორებში, რაც, ცხადია, დამაზიანებელია ქვეყნის ეკონომიკური განვითარებისა და ზრდისათვის.

გამოსავალი არის ამ ორგანიზაციების პრივატიზაცია. ეს რეფორმა იქნება ძალიან დიდი ნაბიჯი სწრაფი ეკონომიკური განვითარების მისაღწევად: სახელმწიფო ბიუჯეტს მოეხსნება ყოველწლიური ტვირთი და ფინანსური ვალდებულებები, მოისპობა ბიუჯეტის სახსრების ფლანგვა და მოხდება კერძო ინვესტიციების მოზიდვა კონკრეტულ სექტორებში. **P**



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)



ბურგუნდიის ჯეიმს ბონდი

მეღვინე ჟან-შარლ ბუასემ უჩუმრად \$450-მილიონიანი ენოლოგიური იმპერია ააშენა საფრანგეთსა და კალიფორნიაში – ჯერ ერთგან მუშაობდა გულმოდგინედ, მერე კი მეორეგან. ხოლო პროცესში საიდუმლო აგენტისთვის ზედგამოჭრილ ავხორც პერსონასაც ახადა ფარდა.



ჟან-შარლ ბუასე წყნარად უზის გრძელ, 50-ზე მეტი სტუმრისთვის გაწყობილ მაგიდას ნიუ-იორკის მიტპეკინგ-დისტრიქტში, ფონად კი შამპანურის დიდი ოქროსფერი ბოთლები წკარუნ ისმის. საფრანგეთში დაბადებული მეღვინისთვის ამ ვახშმის შთაგონება საიდუმლო სერობაა და ეს ვახშამი მისი ქლაქთაშორისი ტურნეს შემადგენელ კომპონენტს წარმოადგენს, რომლის მიზანიც ჟურნალების მაგიდისთვის განკუთვნილი

წიგნის, \$395-იანი „შეგრძნებათა აღქმის“ რეკლამირება გახლავთ. როცა ვახშამზე მუშაობაში მომზადებული ორაგული და მსუყვე პინო-ნუარი შემოაქვთ, ბუასე თავის ყურძნის ნაზავის შესახებ აკეთებს განმარტებებს, რომელიც ბურგუნდიისა და კალიფორნიის ყურძნების უჩვეულო მიქსტურას წარმოადგენს და JCB No. 3 ჰქვია.

ბუასე განსაკუთრებულად მასიური ბროლის თასიდან (ეს მისი და Baccarat-ს ახალი თანამშრომლობის ერთ-ერთი განსხვავებაა) არომატს

მერიქი ფელუხუცები

ჟან-შარლ ბუასეს აქვს ბუტიკი, ამ ბუტიკში კი სამკაული და მისი პატარა ფიგურა იყიდება, რომელიც მღერის.

ღრმად შეისურთქავს, მერე კი აღიარებს, რომ ამ ვახშმის გამო ქორწინების ათი წლის- თავის აღნიშვნა ვერ შეძლო, ქორწინებისა, რომლის მეორე წევრი ჯინა გალოა - მსოფლიოს მესამე უმსხვილესი (რაოდენობის მიხედვით) ღვინის მწარმოებლის, E. & J. Gallo-ს, უკან მდგომი ოჯახის მესამე თაობის წარმომადგენელი. ნიშნობის დროს მათ იმავე წარმოშობის ღვინო ერთად გააკეთეს (შეზავება, ბოთლებში ჩამოსხმა და დაფასოება ხელით მოხდა) და მერე ქორწილში მიართვეს სტუმრებს, როგორც გალოს კალიფორნიული ფესვებისა და ბუასეს ბურგუნდიული წარმომავლობის შეკავშირების სიმბოლო.

„ნახევარი ბურგუნდიაში მზადდება, ასე რომ, 49% ბურგუნდიულია, - ამბობს ბუასე მკაფიო ფრანგული აქცენტით და შემდეგ დრამატულ პაუზას აკეთებს. - უნდა გამოვიტყდეთ. რაღაც ძალიან პირადულს გეტყვით. ჩემს სიყვარულს ზემოთ ყოფნა ურჩევნია. ამდენად, 51% კალიფორნიულია“.

სექსი აშკარად თემაა ბუასეს საღამოზე, სადაც თამამი ქარაგმები ისევე თავისუფლად ისხმება, როგორც ღვინო. წითელი ხავერდის სუფრაზე ლეოპარდის ფერებში გადაწყვეტილი



ბური და ღვინო
ელეგანტური საღვინო ოთახები ბუასეს კვანახებიდან ორში - Buena Vista-სა (მარცხნივ) და იონტივოში.

აბრეშუმის ხელსაწმენდები ალაგია, ხოლო ჭერი სარკით არის ჩანაცვლებული („ქალბატონებო, ფრთხილად იყავით, იმიტომ რომ ყველაფერს ვხედავ!“) წყვილები ერთად არ სხედან, ბუასე კი სტუმრებს ერთმანეთის შეხებისკენ მოუწოდებს („მაინც შეგიძლიათ, გვერდით მჯდომ ადამიანს მოეფეროთ. ვხედავ, რომ უკვე ასეცაა და ეს ძალიან მახარებს!“)

50 წლის ბუასე არხეინად გულგრილია #MeToo-ს ეპოქის მიმართ, ხოლო მის სტუმრებს, როგორც ჩანს, მოსწონთ მისი ბილწი ფრაზები. რამდენიმე თვის წინ Silicon Valley Bank-ის ღვინის განყოფილების დამფუძნებელმა რობ მაკმილანმა ბუასე აღწერა, როგორც „ძმები რინგლინგების ეკვივალენტი... ის ნიჭიერი, ექსტრავაგანტური შოუმენია. მაგარი ბიზნესპერსონაც არის: შეუძლია, დაჟანგულ გროშს მყისვე დაუბრუნოს ბზინვარება“.

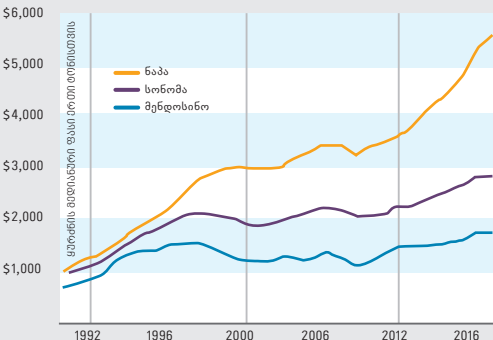
უფროს დასთან, ნატალისთან, ერთად, ბუასე მსოფლიოში 30-მდე ღვინის ქარხანას თაღის- ნობს, მათ შორის - მსუყე ულუფას ბურგუნდიის კვანახებიდან. წლიური გაყიდვები დაახლოებით \$200 მილიონს შეადგენს. Forbes-ის კონსერვატიული შეფასებით, კომპანიის ღირებულება \$450 მილიონს უნდა აღწევდეს. კოლექცია აუქციონისთვის რომ დაეშალათ, ბევრი აქტივი, დიდი ალბათობით, უფრო ძვირად გაიყიდებოდა, ვიდრე როგორც კოლექციის ნაწილი. „მყიდველები სატრაბახო შენაძენს ეძებენ, - ამბობს Vineyards-Bordeaux Christie's International Real Estate-ის აღმასრულებელი პარტნიორი მაიკლ ბენისი. - მომარაგებაში დეფიციტია. Boisset Collection-ი ფრიად პრემიუმ-ფასს დაიმსახურებდა“.

დავბრუნდეთ ბუასეს საიდუმლო სერობას, სადაც ის JCB No. 81-ს წარმოგვიდგენს - შარდო-

პატარა დიდი სურათი

ყურძნის ფასი

ნაპაზე კალიფორნიის ღვინის წარმოების 4% მოდის, მაგრამ მისი ყურძენი ყველაზე მაღალ ფასებს ითხოვს. ბოლო რამდენიმე ათწლეულში ნაპას ყურძნის მედიანურმა ფასმა დაკაბნა კალიფორნიის სხვა რეგიონთა სტაბილური აღმასვლა. “ნაპაში მზად არიან, კაბერნეში აუტანლად ბევრი გადაიხადონ”, - ამბობს California Association of Winegrape Growers-ის პრეზიდენტი ჯონ აგირი. მოთხოვნის აფეთქებასთან ერთად, მოწოდებამაც იფეთქა. მეტიც, ნამატთან გვაქვს საქმე... ასე რომ, სვით.





კრისტალურად ცხადი

ბუასეს სტაჟიანი თანამშრომლობა აკავშირებს Swarovski-სთან. ერთობლივი კოლექცია მოიცავს მისი გოლის, ჭინა გალოს, ტურების ფორმის გულსაბნევს.

ნეს, რომლის შთაგონების წყაროდ 1981 წლის ის მომენტი იქცა, როცა ის პირველად დაინტერესდა კალიფორნიული ღვინოებით. ლეგენდის თანახმად, ეს სონომაში მოხდა, როცა იქ ბებია-ბაბუსთან ერთად წავიდა სამოგზაუროდ 11 წლის ასაკში. 1857 წელს დაარსებული ღვინის ქარხნის, Buena Vista-ს

მონახულების შემდეგ, ბუასე თავის დას მიუტრიალდა და წინასწარმეტყველურად უთხრა: „დადგება დრო და ჩვენც გავაკეთებთ კალიფორნიაში ღვინოს“.

თითქმის ათი წლის შემდეგ ბუასეს მშობლებმა, ადგილობრივ ბანკებში აღებული სესხებისა და იღბლის წყალობით, არაერთი უძრავი ქონება შეიძინეს ბურგუნდიის რამდენიმე ყველაზე ძვირად ღირებულ მხარეში. რამდენადაც ტრანზაქციითა კომბინირება უაღრესად რთული იყო, ძალიან ცოტამ თუ სცადა იგივე.

ბუასემ ეს მავერიკისეული ფილოსოფია ამერიკაში ჩაიტანა. 1991 წელს, სან-ფრანცისკოში, მან ოჯახის საიმპორტო ბიზნესის მართვა და ოჯახების მფლობელობაში არსებული, გარკვეული ისტორიის მქონე ღვინის ქარხნების ძიება დაიწყო. Buena Vista, ეროვნულ დისტრიბუციაზე უარის შემდეგ, პერსპექტიულად გამოიყურებოდა, მაგრამ მფლობელებმა ბუასეს წინადადება დაგმეს. „იმ პერიოდში, სტრატეგიის თვალსაზრისით, ძალიან ინოვაციური იყო, ტრადიციებთან მებრძოლი. კალიფორნიას იმ თვალთ არავინ უყურებდა, რითაც ჩვენ“, – ამბობს ბუასე.

Buena Vista-ს ნაცვლად, 2003-ში, მან სონომაში მდებარე DeLoach Vineyards-ზე შეაჩერა ყურადღება. DeLoach-მა, ნელ-ნელა, მოვარის ციკლზე დაფუძნებულ ბიოდინამიკურ მეურნეობაზე გადაინაცვლა და ბუასემაც მეტი დროის გატარება დაიწყო კალიფორნიაში. 2007 წელს მან სენტ-ჰელენაში Raymond Vineyards-ის 300-აკრიანი მამული შეისყიდა. 2011-ში კი, ოთხზმის მცდელობის შემდეგ, მან, როგორც იქნა, Buena Vista-ც ჩაიგდო ხელში.

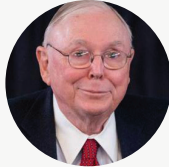
შესყიდვის შემდეგ ბუასეს სამი ძირითადი სტრატეგია აქვს: პირველი - ყველა ვენახი ორგანიკულ მეურნეობაზე გადადის. მეორე - ის ზრდის ღვინოთა ფასს: როგორც წესი, თითქმის 30%-დან 40%-მდე (Raymond-ის შემთხვევაში, რამდენიმე ღვინის ფასი, სულ მცირე, გაორმაგდა - \$45-მდე). დაბოლოს, ღვინოებს, დანარჩენ კოლექციასთან ერთად, 600-ზე მეტი პარტნიორი ყიდულობს მთელ მსოფლიოში. Buena Vista-ს, DeLoach-ისა და Raymond-ის ღვინოები, მაგალითად, დღეს 20-ზე მეტ ქვეყანაში იყიდება. ვინაიდან ბუასეს ღვინოთა ფასის დიაპაზონი \$15-დან \$2,600-მდეა, ეს სისტემა ამარტივებს ყიდვის პროცესს დისტრიბუტორებისთვის, რომელთაც სხვადასხვა ანგარიში შეუძლიათ, გამოიყენონ.

„ევროპაში ითვლება, რომ თუ ბურგუნდიდან ხარ, უფრო მაღალ ფენას განეკუთვნები, - ამბობს ბუასე. - მაგრამ ეს საზოგადოების მეტისმეტი სტრატეგიკაციაა, აღქმული ღირებულებისა და ისტორიის სტრატეგიკაცია, რომელიც შენს წარმომავლობაზე უფრო დგას, ვიდრე იმაზე. თუ ვინ ხარ რეალურად. აშშ-ში, საიდანაც გინდა იყავი, ვინც გინდა იყავი. მთავარია, შენ ვინ ხარ. ამას ნამდვილად ვაფასებ. სწორედ ამან მომცა საშუალება, ვყოფილიყავი ის, ვინც ვარ“.

ეს მის არცთუ საიდუმლო იდენტობასაც გულისხმობს - აგენტი 69-ის, სუროგატი ჯეიმს ბონდის იდენტობას, რომელიც ხმლებს ლესავს და ქალებს (და ღვინოებს) განსაცდელისგან იხსნის მდიდრულ წვეულებებზე და რამდენიმე ძალიან გამოძვევე ვიდეოში. ხანდახან რთული სათქმელია, სად მთავრდება სერიოზული მეღვინე და სად იწყება არაკონვენციური ალტერ-ეგო. Raymond-ის სადეგუსტაციო ოთახში, ექსკურსიაზე მისულ მნახველებს ინდუსტრიულ რეზერვუარებსა და წითელ ხავერდოვან თოკებზე პირაღმა დაკიდებულ და გამჭვირვალე ბიუსტჰალტერებსა და ლეოპარდისპრინტიან რეიტუბებში გამოწყობილ მანეკენებს შორის უწევთ გაგლა.

ბუასემ თავისი ჰიპერაქტიური ლიბიდოც გასაყიდ პროდუქტად აქცია. Swarovski-სთან ერთად, JCB სამკაულების ხაზს ამზადებს, რომელთაგანაც ერთ-ერთი, Confession-ი, ხელბორკილებს აერთიანებს. აქვს ასევე წითელი ღვინო, სახელად Restrained-ი: ბოთლი ტყავის ბანდაჟ-აღკაბმულობითა და O-ს ფორმის ბეჭდით არის შეკრული.

ბუასეს ბიზნესპარტნიორების თქმით, მათ ეს



როგორ ვითარდობს სწორად

ჩარლი მანგერის თანახმად

მეღვინე ჟან-პარლ ბუასესა და მისი კაბერნე სოვინიონის, \$350-იანი The Surrealist-ის, ქვაკუთხედს კარგად შერჩეული ყურძენი და გენიალური ბრენდირება წარმოადგენს. ამ ფასად (\$350-ად), თქვენ 38 ბოთლ Kirkland Signature-ს იყიდით - კაბერნეს, რომელიც Costco-ში იყიდება, საბითუმო კლუბში, რომელიც, თავის მხრივ, წელიწადში, სულ მცირე, \$2 მილიარდს აკეთებს ღვინის გაყიდვებით. მართალია, Costco-ს ღვინო იაფია, მისი აქციები Lafite Rothschild-იგით ძველდება და 1985-ის პირველადი საჯარო შეთავაზების შემდეგ წლიურ 17%-იან უკუგებას აჩვენებს, წინააღმდეგ S&P 500-ის 10.7%-ისა. Costco-ს სტაჟიანი წევრისა და მენილის, ჩარლი მანგერის დაჟინებული რჩევების წყალობით, Costco-ს აქციონერულ კაპიტალში მნიშვნელოვანი პოზიგია Berkshire Hathaway-ს უჭირავს. ბოლო წლებში ღვინის განსწავლული მყიდველები Costco-ს 596-იანი ზრდის შენარჩუნებაში ესმარებიან. იმ პირობებშიც კი, როცა მეტოქე Amazon-ი ალფაში აქცევს არაერთ ფიზიკურ მოვაჭრეს.

არ აბრკოლებთ. „არ მაღავს საკუთარ თავს, - ამბობს დინა ოპიცი, თავისივე ოჯახის ნიუ-ჯერსიში დაფუძნებული ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების სადისტრიბუციო კომპანიის პრეზიდენტი, რომელიც ბუასეს 15 წელია, იცნობს. - ის გულწრფელია. მას კარგი განზრახვები აქვს“.

აშშ-ში ათი ღვინის ქარხნითა და კერძო სასაქონლო ნიშნის მზარდი ბიზნესით აღჭურვილ ბუასეს ახლა ზედმეტად გადატვირთულ ღვინის ბაზარსა და ისეთ სწრაფად მზარდ კატეგორიებთან მოუწევს გამკლავება, როგორც ალკოჰოლური სელტერის წყალი და ლეგალიზებული მარიხუანა. სავაჭრო ჯგუფ IWSR-ის თანახმად, ამერიკელთა მიერ ღვინის მომხმარებამ შარშან პირველად იკლო ბოლო 25 წელიწადის განმავლობაში.

მაგრამ ღვინის ქარხნებს მიღმაც უხვადაა შესაძლებლობები. გასული წელი განსაკუთრებულად საქმიანი გამოდგა: ბუასემ თითქმის 140-წლოვანი Oakville Grocery შეისყიდა და ნაპას პირველი ღვინის მუზეუმი დააარსა. ამასთან, იონტიელში სავაჭრო ცენტრი, JCB Village-ი, გახსნა. აქ ნახავთ სადეგუსტაციო ოთახს, დღის სპასა და ბუტიკს, რომელშიც JCB-ის სასაქონლო ნიშნით სანთლები და კაცის წინდები იყიდება, პლუს თავად ბუასეს კოლექციით შთაგონებული Baccarat-ს გრაფინები, რომლებიც მსოფლიოში ყველაზე დიდია. ნაპაში შემცირებული ტურიზმის ფონზე, ის ხეობის მიღმაც ხსნის ლაუნჯებს: სან-ფრანცისკოს Ritz-Carlton-ში, ჟირარდელი-სკვეარის Wattle Creek-სა და პალო-ალტოში მდებარე Rosewood Hotel-ში.

ბუასე დაჟინებით ამტკიცებს, რომ მისი ფუფუნების იმპერია განაგრძობს ზრდას და ამას წლები დასჭირდება... რომ ის გაუძლებს საფრთხევებს, იქნება ეს ღვინის ტარიფები, კლიმატის ცვლილება თუ მეტოქეები. „ფუფუნების ბიზნესს ხუთ წუთში ვერ შექმნი, - ამბობს ის. - LVMH-ისა და Pernod Ricard-ის, ამ ორი მონსტრის, გარდა, ჩვენი გზა არავის გაუვლია. აქ ამერიკულმა ცხოვრების წესმა მომიყვანა“.

ს ა ბ ო ლ ო თ ო ს ს ა ო რ მ ა

„ღვინის ბოთლი უფრო მძიმე ფილოსოფიას შეიცავს, ვიდრე ყველა წიხნი ამჟამად“.

- ლუი პასტერი

სულისკვეთების შესახებ

„არ გაჩერდეთ“. / უინსტონ ჩერჩილი

„ცნება „სულისკვეთებას“ მხოლოდ ჯარისკაცებთან ან ისეთ ანალოგიურ პოზიციებში მყოფ ადამიანებთან მიმართებით იყენებენ, როგორებიც დიდი კორპორაციის თანამშრომლები ან პატიმრები არიან. არავინ ლაპარაკობს ვნებიანი სასიყვარულო თავგადასავლის მონაწილეთა სულისკვეთებაზე“.
/ პ.ჯ. ო'რურკი

„ჩვენი ბედნიერება თუ უბედურება მეტწილად ჩვენს მიდრეკილებებზეა დამოკიდებული და არა ჩვენ ირგვლივ არსებულ გარემოებებზე“.
/ მარტა ვაშინგტონი

„ჩემი პაციენტების მესამედი კლინიკურად განსასაზღვრი ნევროზებით კი არ იტანჯება, არამედ თავიანთი ცხოვრების უაზრობითა და სიცარიელით. ეს ჩვენი დროის ზოგად ნევროზად შეგვიძლია, განვსაზღვროთ“.
/ კარლ უნგი

„სულისკვეთება ყველაზე წარმატებით მაშინ იჩენს თავს, როცა მასზე ერთ სიტყვასაც კი ვერ ვაივარდებთ. როცა მასზე ბევრს ლაპარაკობენ, როგორც წესი, საძაგლობაა“.
/ დუაიტ ეიზენჰაუერი

„ისეთ ფრაზას, როგორც „გუნდური სულისკვეთება“, შედამ ინდივიდუალიზმისთვის, სიყვარულისა და პირადი ერთგულებისთვის გვერდის ავლის მიზნით იყენებენ“.
/ მიურიელ სპარკი

„თუ ნებისმიერი გარეშე ფაქტორით ხარ შედარებული, ტკივილს თავად ეს ფაქტორი კი არ იწვევს, არამედ მისი შენეული შეფასება, ამის შემობრუნების ძალა კი ნებისმიერ დროს გაქვს“.
/ მარკუს აგრელოუსი

„სულისკვეთება კარგია, ქვედანაყოფები თავდაჯერებულნი არიან, ლიდერები – საზრიანები“.
/ ჯონ აბიზაიდი

„21-ის რომ ვიყავი, ჩემი მოლოდინები ნულამდე დავიდა. მას მერე, ყველაფერი ბონუსია“.
/ სტივენ ჰოუკინგი



გიმბელის სამოქმედო გეგმა 1 იანვარი, 1948

კ არგმა ბოსმა უნდა იცოდეს, როგორ გაუმკლავდეს ადამიანებს თავმანიად, შედეგების მაქსიმუმში რომ მიიღოს, – როხროხით ამბობდა 62 წლის ბერნარდ ფ. გიმბელი – მეტრსა და 80-ს გადაცილებული, 95-კილოგრამიანი პრეზიდენტი Gimbel Bros.-ის უნივერსალებისა. Penn-ის ყოფილ ფულბეკს და მოჭიდავეს, გიმბელს, თავისი ოჯახის ქსელი მოკრძალებული ფილადელფიური ფესვებისთვის მოეცილებინა და ნიუ-იორკის წამყვან სავაჭრო უბანში გადაეტანა, სადაც მეზობელ მეტოქეს, Macy's-ის, ყოველ ფეხის ნაბიჯზე ებრძოდა. გაეცანათ მისეულ მართვის თეორიას: “ჩემი, როგორც გიმბელის თავკაცის, საქმე ხალხის შეგულიანებაა, ჩემი გუნდის სულისკვეთების გაძლიერება და საჯარო საყვედურისგან მუდმივი თავშეკავება; ყველანი მკაფიო, შესრულებადი კონცეფციით უნდა უზრუნველვყო, თუ რა არის გასაკეთებელი“. მანამ გიმბელი პოსტზე იყო, მისი მალაზიების გაყიდვები 40-ჯერ გაიზარდა – \$400 მილიონამდე (თითქმის \$ნ მილიარდამდე დღევანდელ დოლარებში), ხუთი წლის თავზე კი მან თანამდებობა დატოვა.

წყაროები: პ.ჯ. ო'რურკი "ზიზიტი ოს ზანტი"; მარკუს აგრელოუსის "მოდისაინი"; "მარაუფაის მენიორაბა", NEW YORK TIMES MAGAZINE-ი, 12 დეკემბერი, 2004; მიურიელ სპარკის "მის ჰინ ბროდის გაფორმის ხანა"; მისი მარია რამბარის "დასავლეთის ფრონი უფელა"; ერნესტ ჰემინგუის "ედმის ბალი".

„სამხედრო ძალა ბრძოლებს იგებს, მაგრამ ომებს სულიერი ძალა იგებს“.
/ ჯორჯ კ. მარშალი

„ჩვენ ან ვაუბედურებთ საკუთარ თავს, ან ვაძლიერებთ. გაწეული შრომა ერთი და იგივეა“.

/კარლოს კასტანედა

„ვერც ერთი ჯარისკაცი ვერ ახერხებს ათასი შანსიდან ათასივეში გადარჩენას. მაგრამ ყველა ჯარისკაცს სჯერა შანსის და ენდობა თავის ილბალს“.
/ ერის მარია რემარკი

„ბედნიერება ჭკვიან ხალხში ლამის ყველაზე დიდი იშვიათობაა, რაც კი შექმნედა“.
/ ერნესტ ჰემინგუი

„მხიარული გული მკურნალივით არის, მწუხარე სული კი ძვლებს ფიტავს“.
/ იგავები 17:22

სატოლოო მოსაზრება



„რომელ გზას უნდა დაადგინე მომუშავეები – იმას, რომელსაც კონსტრუქციულ ძალისხმევამდე, ამბიციასა და რეალიზებულობის განცდამდე მიყვავართ თუ იმას, რომელსაც მიყვავართ მენტალურ სიმარამცემდე, უკმაყოფილებასა და ბოლშევიზმამდე?“

– ბ.ჩ. ფორბსი