

ნოემბერი 2021

# Forbes

GEORGIA



## ბრუნსფორმაციის სამი ძალა

ხედვა - თინათინ რუხაძე, კულტურა - რუსუდან თელია, აღსრულება - ნატალია კვინინაშვილი - დღეს ეისითის სამი ძალა მართავს. სამი ძალა ეისითიმ თავისი წარმატების უნიკალურ მოდელად აქცია და კლიენტებსაც იმავეს სთავაზობს.

# PASTA & LOVE

the bonvivant way

ექსკლუზიური ინგრედიენტების შემცველი წვერის მოვლის საშუალებები  
სამეტაპიანი პროცედურა: მომზადება, პარსვა, დატენიანება



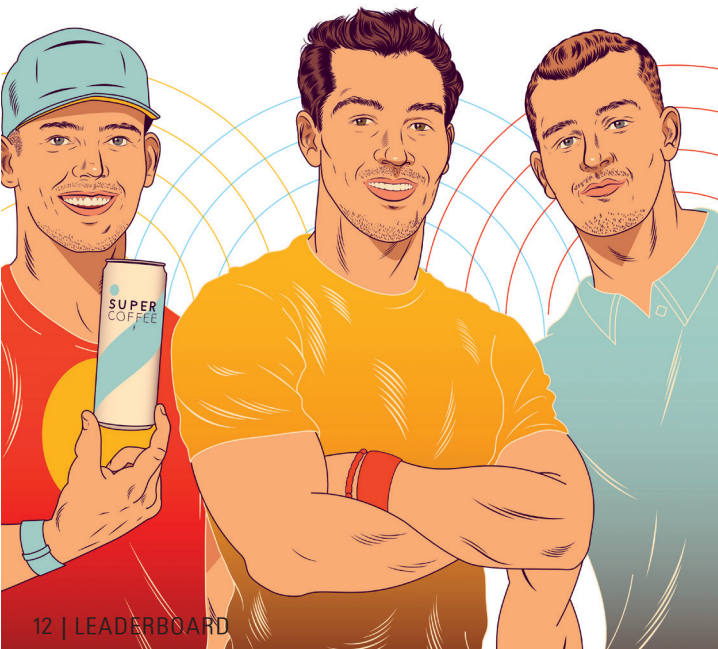
PRE-SHAVE AND  
BEARD OIL  
წვერის  
დამარბილებელი  
ზეთი

SOOTHING  
BEARD GEL  
საპარსი გელი

AFTER SHAVE AND  
MOISTURIZING  
CREAM  
დამატენიანებელი  
კრემი

## • სარჩემვი •

48 | ბენეფიციარი



12 | LEADERBOARD

### LEADERBOARD

- 7 | Forbes 400: 20 უმდიდრესი ამერიკელი
- 10 | მდიდარი, მაგრამ არასაკმარისად
- 11 | ჩამოქვეითებულები და უკან ჩამოთვებულები
- 12 | 30 30-წლამდელი: სიამოვნება შემოდგომის საგანგებო გემოებით
- 14 | “ფორბის” სამყარო
- 16 | საქართველოში მოქმედი სააფთიაქო ქსელების რეიტინგი
- 18 | საბელეკომუნიკაციო ბაზრის რეიტინგი



### მოსაზრება

#### 22 | საქართველო სიკვდილის პირისპირ

ავტორი: ზურაბ ჭიბერაშვილი

#### 26 | ჰაერის ბუშტი 2021 წლის 8 თვის რეალურ ეკონომიკურ ზრდაში

ავტორი: მიხეილ კუპავა

### ტექნოლოგიები

#### 44 | ნარჩენებით გენერირებული ელექტროენერჯია

პანტელეიმონ იოსავა საქართველოში 7 წლის წინ ერთი მისიით დაბრუნდა – ნარჩენების გადამუშავებით ელექტროენერჯია გამოემუშავებინა. დღეს იგი უკვე ამარაგებს ელექტროენერჯით ცალკეულ ბიზნესებს, თუმცა გეგმები უფრო დიდი და მასშტაბური აქვს.

ავტორი: ნინო ლონგურაშვილი

### ბენეჰმენტი

#### 48 | ტრანსფორმაციის სამი ძალა

ხედა - თინათინ რუხაძე, კულტურა - რუსუდან თელია, აღსრულება - ნატალია კვიციანიშვილი - დღეს ეისითის სამი ძალა მართავს. სამი ძალა ეისითიმ თავისი წარმატების უნიკალურ მოდელად აქცია და კლიენტებსაც იმავეს სთავაზობს.

ავტორი: დოდო არაბული

### სპეცპროექტი

#### 54 | 30 30-წლამდელი საქართველოდან

Forbes Georgia-ს მესამე ყოველწლიურ 30 30-წლამდელთა რეიტინგში თავმოყრილი ახალგაზრდები გვევლინებიან მყარ მტკიცებულებად, რომ ამბიციასა და ინოვაციას კარანტინში ვერ მოათავსებ.

ავტორი: ნუნი აბლიძე

# Forbes

# 30

# UNDER 30

### 64 | შემდეგი მილიონდოლარიანი სტარტაპები 2021

ზედიზედ რამდენიმე წლის განმავლობაში Forbes-ი თანამშრომლობდა TrueBridege Capital Partners-თან, რათა მოეძებნა ამერიკის ვენჩურული კაპიტალით მხარდაჭერილი 25 სტარტაპი, რომლებიც, დიდი ალბათობით, უნიკორნები გახდებოდნენ.

### 68 | უმდიდრესები კრიპტოში

FTX-ის თანადამფუძნებელმა სემ ბენკმან-ფრიდმა თავის 30 წლისთავამდე \$22.5-მილიარდიანი ქონება შექმნა კრიპტოვალუტის ციებ-ცხელების გამოყენებით, მაგრამ ის არაა ჭეშმარიტი მორწმუნე. მას მხოლოდ ის სურს, რომ ამ სიმდიდრემ საკმაო ხანს გაძლოს, რათა მთლიანად დაარიგოს ის.

## რეკულატორი

### 76 | Smart ენერჯეტიკა

ავტორი: დავით ნარმანია

### 78 | რამ გამოიწვია მაღალი ინფლაცია და როდის უნდა ველოდოთ მის შემცირებას?

ავტორი: კობა გვენეტაძე

## ეკონომიკა

### 82 | როგორ მოვითხოვთ ათწლეულის რეკორდული ინფლაცია?

ავტორი: ბასუ ნაშაპაძე

### 84 | ვინ იხდის გადასახადებს საქართველოში?

ავტორი: სოსო ბერიკაშვილი

## ისტორია

### 86 | „კეკლუსად“ დაბეჭდილი წიგნების ქალაქი

ქართული ნაბეჭდი სიტყვის ისტორია სასულიერო ლიტერატურითა და ვეფხისტყაოსნით იწყება, თუმცა „კეკლუსად“ დაბეჭდილი წიგნების სიძვირის გამო, ბევრმა კითხვა მდარე „შაურიანი წიგნებით“ ისწავლა. ავტორი: მიორგი ჯიშვილი

### 40 | კარტნიორებისგან



### 44 | ტექნოლოგიები



## აზრები

92 | „მორალის შესახებ“

## პარტნიორებისგან

### 28 | „ჭაიდელებერგში“ ახალი ბიზნესპროცესი გაჩნდება, რომელიც კერძო საცხოვრებელი სახლების აშენების მსურველებისთვის მშენებლობის პროცესს გაამარტივებს.

მაღე „ჭაიდელებერგში“ ახალი ბიზნესპროცესი გაჩნდება, რომელიც კერძო საცხოვრებელი სახლების აშენების მსურველებისთვის მშენებლობის პროცესს გაამარტივებს.

ავტორი: თამთა ჭიჭავაძე

### 32 | საქართველოს ბანკის მთავარი საგომი

საქართველოს ბანკი ბოლო რამდენიმე წელია, მომხმარებელზე ორიენტირებულ ბიზნესმოდელს აყალიბებს, რისთვისაც მონაცემთა ანალიზის სხვადასხვა ინსტრუმენტსა და ტექნოლოგიას იყენებს.

ავტორი: თამთა ჭიჭავაძე

### 36 | GGRC-ის სხვა მასშტაბი

ქართულ-გერმანული რეპროდუქციული ცენტრი საქართველოში ამ პროფილის პირველი კლინიკა გახდა, რომელმაც ISO-ს და ამერიკის სურსათისა და წამლის სააგენტოს (FDA) ხარისხის სერტიფიკატები მოიპოვა.

ავტორი: თამთა ჭიჭავაძე

### 40 | ბიზნესგარიგებების ოსტატი

Business Legal Bureau-ის საუკეთესო საერთაშორისო გამოცდილებისა და მრავალმხრივი კვალიფიკაციის მქონე პროფესიონალთა გუნდს 2019 წელს ახალი პარტნიორი, რუსუდან მაისურაძე შეუერთდა, რომელმაც კომპანიის ბიზნესგარიგებებისა და სასამართლო-საარბიტრაჟო დავების მიმართულება გააძლიერა.

ავტორი: ნინო ლონგურაშვილი

ყდის ფოტო: ხათუნა ხუციშვილი

მთავარი რედაქტორი  
გიორგი ისაკაძე

ალმასრულებელი რედაქტორები  
შოთა დიდელაშვილი, ელენე კვანჭილაშვილი

არტდირექტორი, ფოტორედაქტორი  
სერგა ნემსიწვერიძე

ლიტერატურული რედაქტორი  
ირინა ბიაშვილი

ვიზუალური რედაქტორი  
დავით ცირამუა

დამატებითი რედაქტორი  
ქეთა შორუჭიაშვილი

ფოტოგრაფი  
ხათუნა ხუციშვილი, ნიკა ფანიაშვილი

პურნალ Forbes Georgia-ს გამომცემს  
სააქციო საზოგადოება  
Media Partners

გამომცემელი  
მაია მირიჯანაშვილი

გაყიდვების დირექტორი  
ლელი მირიჯანაშვილი

პურნალი Forbes დაარსდა 1917 წელს

#### Forbes Global Media Holdings Inc.

Editor-in-Chief  
Steve Forbes

President & CEO  
Michael Federle

Chief Content Officer  
Randall Lane

Design Director  
Alicia Hallett-Chan

Editorial Director, International Editions  
Katy Soldak

Executive Director, Forbes IP (HK) Limited  
Global Branded Ventures  
Peter Hung

Vice President, Global Media Ventures  
Matthew Muszala

General Counsel  
MariaRosa Cartolano

Founded in 1917

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

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

რედაქციის მისამართი: საქართველო, TIFB, თბილისი, გამრეკელის 19; ტელ.: (+995 32) 223 77 07; ე-მეილი: info@forbes.ge  
Forbes Georgia არის ცოვლეთიური გამოცემა. საგალო ფასი 7 ლარი.  
პურნალი გამოდის 2011 წლის დეკემბრიდან. Forbes Georgia დარეგისტრირებულია საქართველოს პარლამენტის ცროფული ბიბლიოთეკის საბიბლიოთეკო რესურსების დეპარტამენტის მიერ 2011 წლის 16 ნოემბერს. ISSN 2233-3487

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

UDC (UAK) 338.22 (051.2) F-75

გამოცემა იყენებს ბესარიონ გუგუშვილის BPG-InfoTech ფონტებს:  
„ბგ გარდიან ევჯიპტური“ და „ბგ პრიმა“.

დასაონსორიბული სტატია

ნოემბერი 2021 FORBES | 5



## წარმოაჩინეთ თქვენი ბიზნესის წარმატება კონსიერჟ თბილისთან ერთად

### ვირტუალური ლონისკიებაები



ფიზიკური ღონისძიებების ჰარმონიულად ტრანსფორმაცია ონლაინ სივრცეში, ჰიბრიდული ვირტუალური გამოცდილების შექმნა

### ბიზნეს წარადივი



აუდიტორიაზე მორგებული, მაღალი ხარისხის კორპორაციული მასალების მომზადება: გამომსვლელის მოხსენება, პრეზენტაცია, წლიური ანგარიში. მაღალი ხარისხის აუდიო/ვიდეო პროდუქციის დამზადება: ვიდეო, ფოტო, პოდკასტი და ა. შ

### დიზაინი და ვიზუალიზაცია



დამკვეთის ბრენდირებისა და კორპორაციული იდენტობის მორგება ღონისძიების შინაარსსა და საკომუნიკაციო სტრატეგიაზე

რა არის  
ახალი?

# LEADERBOARD

ვინ არის  
შემდეგი?



Forbes-ის 400

# ტოპ- 20

არავის უნახავს იმდენი სარგებელი სთეთრემდე გაცხელებული ბაზრით, რამდენიც ოცმა უმდიდრესმა ამერიკელმა ნახა. რვა მათგანის ქონება დღეს \$100 ან მეტი მილიარდია, 2017 წელს ასეთი სულ ორი იყო. ერთი ამაყობს \$200 მილიარდზე მეტი ქონებით. ამ ელიტარული ეშელონის საერთო ქონება გასული წლის უპრეცედენტო \$500 მილიარდიდან \$1.8 ტრილიონამდე ავარდა და ეს კანადის საერთო შიდა პროდუქტზე მეტია. ტოპ-20-ეულში მოსახვედრად - ისტორიული მაქსიმუმი - \$36 მილიარდია საჭირო.

აპირით: თეგელ კარ-ნიუგბი, კინოც მათ, ზონ ზაბათი, სოვპოი კლეინინაოვი, იმიჩელ სანდლერი, მიჩელა ტინდორა და, ლუსიმი ვიტიკი, კლუდრეკი ბიტი, ბრაუნე ბ. გარბანი Forbes-ის 400-ის





### 1. ჰეიზ ბემოსი

\$201 მილიარდი ▲ • თვითნაბადობის ქალაქი: 🇺🇸  
წყარო: Amazon  
სსპი: 57 • სსმსმრმმპლი: სიეტლი, ვაშინგტონი  
ფილანთროპიის ქალაქი: ♥

ბემოსმა Amazon-ის აღმასრულებელი დირექტორის პოსტი ივლისში დატოვა და უმაღლესი კოსმოსში გაფრინდა, გაატარა რა ათი წუთი ატმოსფეროს გარეთ მისი კომპანიის, Blue Origin-ის პირველ პილოტირებულ კოსმოსურ ფრენაში. მისმა საერთო ქონებამ ასევე ახალ სიმაღლეებს მიაღწია: მას გასულ წელთან შედარებით \$22 მილიარდით მეტი აქვს და Forbes 400-ის პირველი ადამიანია \$200 მილიარდზე მეტი ქონებით.

### 2. ილონ მასკი

\$190.5 მილიარდი ▲ • თვითნაბადობის ქალაქი: 🇺🇸  
წყარო: Tesla, SpaceX  
სსპი: 50 • სსმსმრმმპლი: ოსტინი, ტეხასი  
ფილანთროპიის ქალაქი: ♥

მასკის ელექტრომანქანების მწარმოებელი Tesla ზედმედ რვა კვარტალის განმავლობაში მოგებია და რეკორდული საერთო შემოსავალი მოიტანა ივლისშიც კი – ემისიების კრედიტის გაყიდვების წყალობით, – რამაც მის ქონებას ერთ წელიწადში \$120 მილიარდი შემატა. აგვისტოში მან გაამხილა თავისი გეგმები ჰუმანოიდ ბოტ Tesla Bot-თან დაკავშირებით, რომელიც Tesla-ს მანქანების ტექნოლოგიაზე იმუშავებს. მისმა სარაკეტო კომპანია SpaceX-მა თავისი პირველი სამოქალაქო მისია სექტემბერში შეასრულა.

### 3. მარკ ცუკერბერგი

\$134.5 მილიარდი ▲ • თვითნაბადობის ქალაქი: 🇺🇸  
წყარო: Facebook  
სსპი: 37 • სსმსმრმმპლი: პალო-ალტო, კალიფორნია  
ფილანთროპიის ქალაქი: ♥♥

### 4. ბილ გეისი

\$134 მილიარდი ▲ • თვითნაბადობის ქალაქი: 🇺🇸  
წყარო: Microsoft  
სსპი: 65 • სსმსმრმმპლი: მედინა, ვაშინგტონი  
ფილანთროპიის ქალაქი: ♥♥♥♥

სამი ათწლეულის მანძილზე პირველად გეისის ტოპ-ორეულის მიღმა დარჩა. Microsoft-ის თანადამფუძნებელმა, რომლის მელინდა ფრენი გეისთან 27-წლიანი ქორწინებაც მასში დასრულდა, \$5.7 მილიარდის ისეთი კომპანიების აქციები, როგორცაა Canadian National Railway, მას გადასცა. სექტემბერში მან დახარჯა \$2.2 მილიარდი Four Seasons Hotels-ში თავისი წილის 48%-დან 71%-მდე გასაზრდელად.

### 5. ლარი პეიჯი

\$123 მილიარდი ▲ • თვითნაბადობის ქალაქი: 🇺🇸  
წყარო: Google  
სსპი: 48 • სსმსმრმმპლი: პალო-ალტო, კალიფორნია  
ფილანთროპიის ქალაქი: ♥

### 6. სერგეი ბრინი



# #3 მარკ ცუკერბერგი

აგვისტოში ვაჭრობის ფედერალურმა კომისიამ განახილა სარჩელი, რომელშიც, წარმატების შემთხვევაში, შესაძლოა Facebook-ს თავისი Instagram და WhatsApp ბიზნესების ჩამოშორება დაავალდებულოს. ჯერჯერობით ვერცერთმა საკანონმდებლო საფრთხემ თუ უთანხმოებამ – მათ შორის პრეზიდენტ ბაიდენის კრიტიკამ ვაჭრისათვის დაკავშირებით Facebook-ით დემინგორმაციის გავრცელების გამო – ვერ შეძლო სოციალური მედიის უწყვეტი საბირჟო აღმავლობის შეჩერება. ივნისში Facebook-ის საბაზრო კაპიტალიზაციამ \$1 ტრილიონს პირველად მიუკავუნა. მისი დამფუძნებლისა და თავმჯდომარის ქონება ერთ წელიწადში \$49.5 მილიარდით გაიზარდა.

\$118.5 მილიარდი ▲ • თვითნაბადობის ქალაქი: 🇺🇸  
წყარო: Google  
სსპი: 48 • სსმსმრმმპლი: ლოს-ალტოსი, კალიფორნია  
ფილანთროპიის ქალაქი: ♥

წყვილმა დატოვა Google-ის მამობლიო Alphabet-ის, შესაბამისად, აღმასრულებელი დირექტორისა და პრეზიდენტის თანამდებობები 2019 წლის ბოლოს, კონგრესის ანტიმონოპოლიური გამოძიების შედეგად, მაგრამ ისინი საბჭოში რჩებიან და კომპანიის საკონტროლო პაკეტებსაც ინარჩუნებენ. გავრცელებული ინფორმაციით, პეიჯი პანდემიის პერიოდს ფიჭოვ ატარებს; ბრინმა, რომლის იახტაც ბოლო დროს ფიჭისა და ტაიტის მახლობლად შენიშნეს, თავისი საოჯახო ოფისის ფილიალი სინგაპურში გამართა.

### 7. ლარი ელისონი

\$117.3 მილიარდი ▲ • თვითნაბადობის ქალაქი: 🇺🇸  
წყარო: პროგრამული უზრუნველყოფა  
სსპი: 77 • სსმსმრმმპლი: ლანაი, ჰავაი  
ფილანთროპიის ქალაქი: ♥

Oracle-ის თანადამფუძნებელმა, ტექნოლოგიურმა დირექტორმა და თავმჯდომარემ 2020 წლის დეკემბერში განაცხადა, რომ ის საცხოვრებლად ჰავაის კუნძულ ლანაიზე გადადიოდა, რომელიც 2012 წელს თითქმის მთლიანად \$300 მილიონ დოლარად შეიძინა. აპრილში მან \$80 მილიონი გადაიხადა პალმ-ბიჩის სასახლეში, რომელსაც, სავარაუდოდ, დანერგვას უპირებს.

### 8. უორენ ბაფეტი

\$102 მილიარდი ▲ • თვითნაბადობის ქალაქი: 🇺🇸  
წყარო: Berkshire Hathaway  
სსპი: 91 • სსმსმრმმპლი: ომაჰა, ნებრასკა

ფილანთროპიის ქალაქი: ♥♥♥♥♥  
ომაჰელი წინასწარმეტყველი, რომელიც ცნობილი იყო ტექნოლოგიურ აქციებში გარეგისგან თავშეკავების გამო, 21-ე საუკუნის პორტფოლიოს კრებს.

### 9. სტივ ბალმერი

\$96.5 მილიარდი ▲ • თვითნაბადობის ქალაქი: 🇺🇸  
წყარო: Microsoft  
სსპი: 65 • სსმსმრმმპლი: ჰანტს-პოინტი, ვაშინგტონი  
ფილანთროპიის ქალაქი: ♥♥

Microsoft-ის მაღალი ოქტანობის ყოფილმა ხელმძღვანელმა \$38 მილიონი მისცა ჯგუფებს ვაშინგტონში შტატის სამუშაო ძალის დევიციტისა და ბიჭვიორისტული ჯანმრთელობის პრობლემების გადასატრელებლად; იქ ფსიქიკური დაავადებების მქონე ადამიანების დაახლოებით ნახევარს მკურნალობაზე ხელი არ მიუწვდებია. სექტემბერში მისმა NBA-ის გუნდმა Los Angeles Clippers-მა ახალ 18,000-ადგილიან არენას ჩაუყარა საფუძველი, რომელიც მას \$1 მილიარდზე მეტი დაუჯდება.

### 10. მამიკლ ბლუმბერგი

\$70 მილიარდი ▲ • თვითნაბადობის ქალაქი: 🇺🇸  
წყარო: Bloomberg LP  
სსპი: 79 • სსმსმრმმპლი: ნიუ-იორკი, ნიუ-იორკი  
ფილანთროპიის ქალაქი: ♥♥♥♥

ნიუ-იორკ-სიტის ყოფილმა მერმა თავის წარუმატებელ საპრეზიდენტო კამპანიისთვის და 2020 წლის სხვა კანდიდატების მხარდასაჭერად \$1.2 მილიარდი დახარჯა; მან ასევე გასცა \$1.6 მილიარდი Bloomberg Philanthropies-ის გავლით. წელს მისი ქველმოქმედება მოიცავდა შეწირულებებს Covid-19-ის შედეგების ლიკ-

მარკ ლინკოლინი/AP

ვიდაციისთვის, კლიმატური ცვლილების შემსუბუქებისთვის და Princeton-ში, თავისი უფროსი ქალიშვილის, ემას სახელობის ცენტრის გასახსნელად, რომელიც მიზნად ისახავს სტუდენტური მრავალფეროვნების გაზრდას.

11. ჰიმ უოლტონი

\$68.8 მილიარდი • თვითნაბადობის ძალა: 2

წყარო: Walmart

ასაკი: 73 • სახსოვრებში: ბენტონვილი, არიზონა

ფილანთროპიის ძალა: ♥

12. ელის უოლტონი

\$67.9 მილიარდი • თვითნაბადობის ძალა: 1

წყარო: Walmart

ასაკი: 71 • სახსოვრებში: ფორტ-ვორტი, ტეხასი

ფილანთროპიის ძალა: ♥♥

13. რობ უოლტონი

\$67.6 მილიარდი • თვითნაბადობის ძალა: 4

წყარო: Walmart

ასაკი: 76 • სახსოვრებში: ბენტონვილი, არიზონა

ფილანთროპიის ძალა: ♥

Walmart-ი, ამერიკის უსხვილესი კერძო დასაქმებელი, წყვეტს კვარტალური ბონუსების გაცემას კონსულტანტებისთვის, მაგრამ ზრდის მინიმალურ ხელფასს \$1-ით, საათში \$12 დოლარამდე, ქვეყნის მასშტაბით მუშახელის დეფიციტის გამო. დამფუძნებელ სემ უოლტონის შვილები საცალო გაყიდვების გიგანტის აქციების სავარაუდოდ 39%-ს ფლობენ - რაც გასულ წელთან შედარებით 14%-ით მეტია - იმის მიუხედავად, რომ გასული წლის განმავლობაში მათ \$6.4 მილიარდის აქციები გაანადგურეს. მხოლოდ რობია საბჭოს წევრი.

14. ფილ ნაიტი და ოჯახი

\$59.9 მილიარდი • თვითნაბადობის ძალა: 6

წყარო: Nike

ასაკი: 83 • სახსოვრებში: მილსბორო, ორეგონი

ფილანთროპიის ძალა: ♥♥♥

პანდემიის პირველი წლიდან, 2021 წლის მაისში, Nike-ი ძლიერი იმპულსით გამოვიდა, წლისთავზე შემოსავლების 19%-იანი ზრდით \$45 მილიარდამდე. ნაიტების მიერ დაფუძნებული საპორტული ტანსაცმლის გიგანტმა ყველა დროის რეკორდი აგვისტოში მოხსნა. ასევე, ფილმა და მისმა ცოლმა პენიმ ივლისში მეორედ შესწირეს \$500 მილიონი თავიანთ ალმა-მატერს, University of Oregon-ს.

15. მატჰენზი სკოტი

\$58.5 მილიარდი • თვითნაბადობის ძალა: 3

წყარო: Amazon

ასაკი: 51 • სახსოვრებში: სიეტლი, ვაშინგტონი

ფილანთროპიის ძალა: ♥♥♥♥

ჯეფ ბემოსის ყოფილი ცოლი, პრესასთან თავდაჭერილი მატჰენზი სკოტი თავის ქონებას გაუგონარი სიჩქარითა და შეპარვით ფანტავს. მიმდინარე წელს მან ჯერჯერობით \$2.7 მილიარდი შესწირა 286 ჯგუფს და 2020 წლის ივლისის შემდეგ თავისი მთლიანი საქველმოქმედო განაცემები \$8.6 მილიარდამდე აიყვანა. მისი შემოწირულებები ხშირად მოულოდნელია მიმღებებისთვის და მათ არანაირი ვალდებულება არ მოჰყვება, თუმცა მის

მიმართ გაისმა მოწოდებები მეტი გამჭვირვალობისკენ. მარტში გავრცელდა ინფორმაცია, რომ ის ცოლად გაჰყვა სიეტლელ საბუნებისმეტყველო მეცნიერების მასწავლებელს, რომელიც იმავე კერძო სკოლაში მუშაობდა, სადაც მატჰენზის შვილები სწავლობდნენ.

16. ჩარლზ კოხი

\$51 მილიარდი • თვითნაბადობის ძალა: 5

წყარო: Koch Industries

ასაკი: 85 • სახსოვრებში: ვინიფა, კანზასი

ფილანთროპიის ძალა: ♥♥

16. ჰულია კოხი და ოჯახი

\$51 მილიარდი • თვითნაბადობის ძალა: 1

წყარო: Koch Industries

ასაკი: 59 • სახსოვრებში: ნიუ-იორკი, ნიუ-იორკი

ფილანთროპიის ძალა: ♥♥

Koch Industries-ის აღმასრულებელ დირექტორ ჩარლზ კოხს გამიზნული აქვს თავისი ინდუსტრიული გიგანტის მოდერნიზება, აკეთებს რა \$19 მილიარდის ტექნოლოგიებთან დაკავშირებულ ინვესტიციებს 2017 წლის შემდეგ. მისი პორტფოლიოს კომპანიების ნაწილი, როგორცაა ავტომობილების სტარტაპი Outrider-ი, პარტნიორობს კოხის შვილობილ კომპანიებთან, მაგალითად, ქალაქის პროდუქციის მწარმოებელ Georgia-Pacific-თან. ჩარლზი და მისი ძმის, დევიდის ქვრივი, ჯულია კოხი, სათითაოდ ფირმის 42%-ს ფლობენ.

18. მარკ დელი

\$50.1 მილიარდი • თვითნაბადობის ძალა: 3

წყარო: Dell computers

ასაკი: 56 • სახსოვრებში: ოსტინი, ტეხასი

ფილანთროპიის ძალა: ♥♥

Dell Technologies-ის აქციები გასული წლის რეიტინგების შემდეგ 60%-ით გაიზარდა და მისი თავმჯდომარისა და აღმასრულებელი დირექტორის ქონებას \$15 მილიარდამდე შემატა. აპრილში Dell Technologies-მა განაცხადა, რომ მიმდინარე წლის ბოლომდე თავისი უდიდესი საგანძურისგან, ქლაუდ-ინფრასტრუქტურის 81%-ის მფლობელი VMware-სგან ცალკე შეიღობილ კომპანიას დააარსებდა, და მაიკლ დელი იქნებოდა ორივე კომპანიის თავმჯდომარე.

19. სტივენ შვარცმანი

\$37.4 მილიარდი • თვითნაბადობის ძალა: 3

წყარო: Investments

ასაკი: 74 • სახსოვრებში: ნიუ-იორკი, ნიუ-იორკი

ფილანთროპიის ძალა: ♥♥

20. ლენ ბლავატინი

\$36.7 მილიარდი • თვითნაბადობის ძალა: 9

წყარო: მუსიკა, ქიშურის პროდუქცია

ასაკი: 64 • სახსოვრებში: ლონდონი, ინგლისი

ფილანთროპიის ძალა: ♥♥

ბლავატინის მხარდაჭერილი ქლაუდ-კომპიუტინგის ფირმა DigitalOcean-ის \$5-მილიარდიანი პირველადი საჯარო შეთავაზება მარტში დაეხმარა საბჭოთა კავშირში დაბადებულ მაგნატს, პირველად მოხვედრილიყო ტოპ-20-ეულში. ბლავატინის Warner Music Group-ის აქციები გასული წლის რეიტინგებიდან 35%-ით გაიზარდა, მაშინ როცა სპორტული სტრიმინგის სერვისი DAZN 10 მილიონ აბონენტს ითვლის.



#19  
სტივენ  
შვარცმანი

მხარდმა კაპიტალის ბაზრებმა წამოატივტივა შვარცმანის ალტერნატიული ინვესტიციების გიგანტი Blackstone-ი, რომელმაც თავის მართვაში არსებული აქტივები გასულ წელს \$564 მილიარდიდან \$684 მილიარდამდე გაზარდა. ამ პერიოდში მისი აქციების ფასიც გაორმაგდა, მისი საერთო ქონება \$18.3 მილიარდით გაიზარდა, რამაც პირველად შეიყვანა ქვეყნის ოცი უმდიდრესი ადამიანის სიაში. Blackstone-ის პირველადი ზრდის სააქციო ფონდმა, რომელმაც თანხები გაცნობის აპლიკაცია Bumble-სა და შვრიის რძის მწარმოებელ Oatly-ში ჩადო, მარტში მისი დახურვისთვის \$4.5 მილიარდი მოიხიდა. შვარცმანი, რომელმაც ფირმა 1985 წელს თანადააფუძნა, აღმასრულებელი დირექტორი და თავმჯდომარეა.

# LEADERBOARD

The Forbes 400

## მდიდარი, მაგრამ არასაკმარისად

მილიარდი დოლარი – ან თუნდაც ერთი-ორი მილიარდი – საქმეს ვეღარ შველის. \$2.9-მილიარდიანი ზღვრით, 353 მილიარდერს საჭიროზე ნაკლები ფული აქვს Forbes-ის 400-ეულში მოსახვედრად.



ჯენი ჯასტი

ამდე ასული ზღვრული ნიშნულით, ცნობილი სახეებსაც კი ფული დააკლდათ: Facebook-ის შერილ სენდბერგი, Uber-ის ტრევის კალანიკი და Revlon-ის რონ პერელმანი ვერ აღმოჩნდნენ საკმარისად მდიდრები Forbes 400-ის რეიტინგში მოსახვედრად.

გასულ წელს მილიარდერად ქცეული 122 ამერიკელიდან სიაში მხოლოდ 27 მოხვდა, მაგრამ ზემოთ კიდევ ბევრი მიიწევს.

ერთ-ერთი ახლად გამოჩენილი მილიარდერი, რომელიც ყურადღებას იმსახურებს, 53 წლის ინვესტორი და ანტრეპრენიორი ჯენი ჯასტია. გასული 24 წლის განმავლობაში მან დააფუძნა ან შეიყიდა 15 კომპანია განსხვავებულ სფეროებში, დაწყებული დამზადებით (National Flood Services) და თამაშებით (ელ-სპორტის გუნდი Evil Geniuses-ი), და დამთავრებული ოფციონური ვაჭრობით (Peak6 Capital Management-ი). მისი კარიერის ყველაზე დიდი გარიგება – რომელიც მობილური სა-ვაჭრო აპლიკაციების, რობო-მარჩეველებისა და სხვათა დამხმარე-საოფისე ოპერაციებს აგვარებს, – მზადაა პირველად საჯარო შეთავაზებებზე გასასვლელად SPAC-გაერთიანების გზით, სადაც ის \$4.7 მილიარდადაა შეფასებული. ამ ტრანზაქციამ, რომელმაც ის მილიარდერად აქცია, მისი საერთო ქონება \$1.5 მილიარდამდე გაზარდა.

„ვფიქრობ, რომ კრიტიკულად მნიშვნელოვანია, ქალმა მიიღოს გადაწყვეტილებები ფულთან დაკავშირებით“, – ამბობს ჯასტი, რომელიც მამობილი კომპანია Peak6-ის 1997 წელს დაარსების დროს მართებელა დედა იყო.



ტონი ქსუ, 37  
Doordash • \$2.8 მლრდ

Stanford-ის კურსდამთავრებულმა 2013 წელს თანდათან საკვების მიტანის ფირმა კამპუსის მასშტაბით საჭმლის დასარიგებლად.



ვლად ტენევი, 34  
Robinhood Markets • \$2.7 მლრდ

წარმოშობით ბულგარელმა 2013 წელს პოპულარული ონლაინაქციების სავაჭრო პლატფორმა დააარსა.



ჯარედ ისაკმენი, 38  
გადახდების პროცესინგი • \$2.6 მლრდ

ყოფილმა პილოტ-აკრობატმა SpaceX-ის პირველი სამოქალაქო მისია სექტემბერში დედამიწის ორბიტაზე გაიყვანა.



დანიელ სანდშაიმი, 44  
შეკ-ფონდები • \$2.5 მლრდ

მისი შეკ-ფონდების ფირმა D1 Capital Partners-ი, \$20 მილიარდად შეფასებულ ქონებას განაგებს.



ჩეტან დუბე, 55  
ტექნოლოგია • \$2.4 მლრდ

NYU-ს ყოფილმა მათემატიკის პროფესორმა დააარსა ხელოვნური ინტელექტის ფირმა Amelia, რომელიც ეპონიმური ჩეტოტითაა ცნობილი.



ოსტინ რასელი, 26  
სენსორები • \$2.1 მლრდ

მსოფლიოს ყველაზე ახალგაზრდა თვითნაზარდმა მილიარდერმა 17 წლის ასაკში Luminar Technologies-ის იდეა მოიფიქრა, რომელიც თვითნავალი მანქანებისთვის ალტრულიტობას აწარმოებს.



უიტნი ვოლფ ჰერდი, 32  
გაცნობის აპლიკაცია • \$1.5 მლრდ

ჯერ ქალები! Tinder-ის თანადამფუძნებელმა ვოლფ ჰერდმა 2014 წელს წამოიწყო Bumble-ი, გასაცნობი აპლიკაცია, სადაც კაცებს აკრძალული აქვთ პირველი ნაბიჯის გადადგმა. მისი მამობილი კომპანია საჯარო ბაზარზე თებერვალში გავიდა.



კარლ ჰანსენი, 47  
ბიოტექნოლოგიები • \$1.2 მლრდ

მისი AbCellera სპეციალიზირდა ანტიბიოტიკების აღმოჩენაში, რომლებსაც განაგებს წამლების განვითარება შესაძლებელი.



კიმ კარდაშიან ვესტი, 40  
კოსმეტიკა, რელიტი ტვ • \$1.2 მლრდ

ის ტელევიზიონანა ცნობილი. ხოლო სიმდიდრე კოსმეტიკური კომპანია KKW Beauty-სა და საცვლების ბრენსის, Skims-ის წყალობით დააგროვა.

# LEADERBOARD

ჩამოქვეითებულები

## უკან ჩამოთოვებულები

Forbes 400-ში მოსახვედრად საჭირო ზღვარი რეკორდულ \$2.9 მილიარდამდე გაიზარდა, რაც \$800 მილიონით მეტია გასულ წელთან შედარებით. სიაში ჩამოქვეითებული 51-დან 31 2020 წელთან შედარებით უფრო მდიდარია; მხოლოდ 13-ია უფრო ღარიბი. ამასთან ერთად, გასული წლის გამოშვების ხუთი წევრი გარდაიცვალა.



**დონალდ ტრამპი**  
**\$2.5 მილიარდი**

ოფიციალური უმეტესი ნაწილი თეთრი სახლის დაკავებულსთან ერთად წონაში იკლებს, თუმცა ტრამპს ასე არ მოსვლია და 2017 წელს ოფისის დაკავებისას თავის \$3.5 მილიარდის ქონებას ჩაებლუჭა. ეს მცდარი ნახაჯი იყო. თავისი ფული S&P 500-ში რომ გადაენაცვლებინა, დღეს მას მინიმუმ \$4.7 მილიარდი ექნებოდა, რაც საკმარისია N 299 რეიტინგისთვის. ამის ნაცვლად ის 25 წლის განმავლობაში პირველად რეიტინგების მიღმა დარჩა.



**ოპრა უინფრი**  
**\$2.6 მილიარდი**

თავისი ქონების სტაბილურობის მიუხედავად, ოპრა 1995 წლის შემდეგ სიდიდან პირველად გავარდა მას შემდეგ, რაც სხვებმა წინ გაუსწრეს. ის ჯერ კიდევ ენერჯული ადამიანია: მარტში მისმა ინტერვეუმ პრინც ჰარისთან და მეგარ მარკლთან 70 მილიონ მაყურებელზე მეტი მიიზიდა და ის Emmy-ს ნომინანტი გახდა.



**ჯიმ კოხი**  
**\$2 მილიარდი**

Boston Beer Company-მ, რომელიც მან დააფუძნა და რომელსაც თავმჯდომარეობს, დიდი ფასით დადო ხუთი წლის ალკოჰოლურ გაზიან სასმელ Truly-ზე და მისი პრომოშუნისთვის პოპულარული ღია ლიბავ დიქსონაა. ეს ძალიან სხვა უმეტესად გამოდგა და აქციების ფასი, არა-დამაკმაყოფილებელი გაყიდვების შესახებ ინფორმაციის გამო, აპრილიდან მოყოლებული, 50%-ზე მეტი დაეკარგა.



**ტრევორ მილტონი**  
**\$1 მილიარდი**

ივლისში აშშ-ის პროკურატორებმა მილტონს ბრალი წაუყენეს თაღლითობაში, რაც მის სატერითო ელექტრომანქანების სტარტაპ Nikola-სთან დაკავშირებით, აქციების ფასის აწევის მიზნით, როგორც ამტკიცებენ, ცრუ ინფორმაციის გავრცელებას ეხებოდა. მან კომპანია პირველად საჯარო გაყიდვებზე SPAC-ის (სპეციალური დანიშნულების შესყიდვათა კომპანიის) გავლით გაიტანა 2020 წლის ივნისში; გასულ წელს აქციების ფასი 70%-ით შემცირდა. ის ბრალს არ აღიარებს.

### სამეზობლოში

### იყიდა მაკლოუს, გაყიდა ძვირად



შესაძლოა, ეს არ იყო იდეალური ქორწინება – ან განქორწინება, – მაგრამ უძრავი ქონების მაგნატები ჰარი და ლინდა მაკლოუსები ერთ დროს ხელოვნების სამყაროსთვის შესაშური წვეილი იყო. ხუთი ათწლეულის მანძილზე თანაცხოვრების შედეგად მათ თავი მოუყარეს \$800 მილიონის კოლექციას. დღეს, სასამართლოს დადგენილებით, ქონების გესლიანა განაწილების შემდეგ, მაკლოუს კოლექციის 34 ნამუშევარი 15 ნოემბერს Sotheby's-ის აუქციონისკენ მიემართება. ყველაზე დატვირთულ ლოტებს შორისაა: მარკ როტკოს 1951 წლის „No. 7“ (ზემოთ) და ალბერტო ჯაკომეტის 1964 წლის სკულპტურა „Le Nez“. ორივეში \$70 მილიონის მიღებას ვარაუდობენ, ისევე როგორც ენდი უორჰოლის 1962 წლის სილესკრინ „Nine Marylines,“-ისა და 2007 წლის საი თუომბლის „Untitled“-ის შემთხვევაში. თითოეული მათგანი შესაძლოა \$60 მილიონს მისწვდეს. მაკლოუს კოლექციის მეორე ნაწილი, დარჩენილი 31 ნამუშევარი, აუქციონზე 2022 წლის მაისში გადის და საერთო გაყიდვებმა შესაძლოა გამოწვევა წაუყენოს პეი და დევიდ როფველერების კოლექციას, რომელმაც 2018 წელს Christie's-ზე \$835 მილიონის ზარი შემოკრა.

გარდაცვლილნი

**შეღონ კდელსონი**  
ასაკი: 87  
მარტის 11 იანვარი, 2021  
წყარო: კამინოები  
ძონება: **\$29.8 მილიარდი**

**ელი ბროუდი**  
ასაკი: 87  
მარტის 30 აპრილი, 2021  
წყარო: ინვესტიციები  
ძონება: **\$6.9 მილიარდი**

**ბ. უინ ჰიუზი**  
ასაკი: 87  
მარტის 18 აგვისტო, 2021  
წყარო: თვითდასაწყობება  
ძონება: **\$2.8 მილიარდი**

**რენდალ როლინსი**  
ასაკი: 88  
მარტის 17 აგვისტო, 2020  
წყარო: მანქანების ბრძოლა  
ძონება: **\$4.7 მილიარდი**

**შეღონ სოლოუ**  
ასაკი: 82  
მარტის 17 ნოემბერი, 2020  
წყარო: უძრავი ქონება  
ძონება: **\$4.4 მილიარდი**

გარდაცვლილთა ქონება აღებულია Forbes 400-ის 2020 წლის რეიტინგებიდან

ფოტო: GETTY IMAGES; TRUMP: SCOTT SHOOTING; WINFREY: JEFFREY MATTIA; COONEY: JEFFREY MATTIA; MILTON: JEFFREY MATTIA; BARBER: JEFFREY MATTIA; SOOTBY'S: JEFFREY MATTIA



30 30-წლამდელი

## დიდებული გობრები

სიამოვნება შემოდგომის საგანგებო  
გემოებით, Forbes-სთან ერთად.  
30 30-წლამდელი, 30 ან ნაკლები სიტყვით.

ჯეიკ დეჩიკო, 28  
ჯიმ დეჩიკო, 29  
ჯორდან დეჩიკო, 26  
თანადაფუძსძაბაზი, SUPER COFFEE

კოლეჯის ყოფილი სტუდენტები და ათლეტები ნიუ-იორკიდან (კინგსტონი), გვთავაზობენ თავიანთ ჯავას, როგორც უშუალო, პროტეინებით გაჯერებულ ფრაზუჩინოს ალტერნატივას. გემოები მოიცავს ნეკერჩხლის გოგრას; მათი \$500-მილიონიანი შეფასება ალექს როდრიგესის მსგავსი ინვესტორებისგან გამომდინარეობს.

ვილჰელმინა  
ვან ბედაფი, 26  
დაფუძსძაბაზი,  
DUCHESSA GELATO

ჩრდილოეთ დაკატაში მდებარე მშობლების მერძეობის ფერმიდან ვან ბედაფი აწარმოებს 100-ზე მეტ ნაყინს გემოს - მათ შორის, რა თქმა უნდა, გოგრისას. პინტები იყიდება შტატის მასშტაბით 11 ადგილას. შემოსავალმა 2020 წელს \$160,000-ს მიუკავუნა.

სამანტა შნური, 27  
დაფუძსძაბაზი,  
THE NAUGHTY FORK

მაიამიში მცხოვრები ინფლუენსერი თავის 1 მილიონ მიმდევართან ერთად გვიზიარებს თავის რეცეპტებს „საჭმლისთვის, რომელიც არ უნდა ჭამო“ - ისეთი თავაშვებულობებისთვის, როგორცაა, მაგალითად, გოგრის მაკ ენდ ჩიზი და „გოგრის ენერგეტიკული ლატე“.

დანიელ კაცი, 25  
დაფუძსძაბაზი, NO COW

ახალგაზრდობაში კაცი ჭამდა რძის შრატის პროტეინის ბატონებს სწრაფად დასანაყრებლად, რამაც მისი კუჭი გაანადგურა. No Cow-ის ბატონები (გოგრა და სხვა) მისი რძისგან თავისუფალი ალტერნატივაა. 2021 წლის ნაწინასწარმეტყველები შესოსავალი: \$30 მილიონი.

### 2021-ის ტოპ-კოლეჯები

## სად ვისწავლოთ?

მას შემდეგ, რაც Forbes-მა პირველად დაიწყო ამერიკის საუკეთესო კოლეჯების რეიტინგები 2008 წელს, საჯარო სკოლა - the University of California, ბერკლი - წამყვან ადგილს იკავებს. მიზეზი? ჩვენ გავფართოვეთ განსაზღვრება, თუ რას ნიშნავს დიდებული უნივერსიტეტი, რათა დაგვედინა, რამდენად კარგად ემსახურება ის ყველას. კურსდამთავრებულთა შედეგების (მაღალი ხელფასები, დაბალი დავალიანება) გრძელვადიანი შეფასების გარდა, ჩვენ დავიწყეთ გამოშვება, თუ როგორ აკმაყოფილებს სკოლა დაბალი და საშუალო შემოსავლის მქონე სტუდენტებსაც. ამ უფრო ინკლუზიურმა მეთოდოლოგიამ საშტატო სკოლებს დიდი ბიძგი მისცა: 25-დან ექვსი უნივერსიტეტი საჯარო ინსტიტუტია. მაგრამ ჯერ ნუ გამოითირებთ Ivy League-ს. Yale მეორე ადგილზეა, რომელსაც Princeton-ი მოყვება. იხილეთ სრული სია და მეთოდოლოგია მისამართზე [forbes.com/top-colleges](https://forbes.com/top-colleges).

1. University of California, ბერკლი
2. Yale University, ნიუ-ჰეივენი, კონექტიკუტი
3. Princeton University, პრინსტონი, ნიუ-ჯერსი
4. Stanford University, სტენფორდი, კალიფორნია
5. Columbia University, ნიუ-იორკი, ნიუ-იორკი



# უნიკალურობა ამოძრავებს სამყაროს

**davines**  
sustainable beauty



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

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



თფიციალური დისტრიბუტორი საქართველოში

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

# FORBES-ის სამყარო

მთელ პლანეტაზე, ჩვენი 37 ლიცენზირებული გამოცემა ფარავს ხუთ კონტინენტს, 25 ენასა და 13 დროის სარტყელს. ყველა მათგანს ერთი მისია აქვს: ანტრეპრენიორული კაპიტალიზმის მხარდაჭერა მისი ყველა ფორმით.

## ჩინეთი



ტაივანელი მომღერალი და კომპოზიტორი, 42 წლის ჯეი ჩოუ Sotheby's-ის ხელოვნების ნიმუშების აუქციონის კურატორი იყო, რომელმაც \$109 მილიონის გაყიდვები მოიტანა. ის Forbes China-ს ტოპ-სელებრითების ყოველწლიურ რეიტინგებში მე-5 ადგილს იკავებს.

## კოლუმბია

უილიამ შოუმ, რომელსაც Forbes Colombia „იაფი ფასების მეფე“ უწოდებს, დააფუძნა და მხარი დაუჭირა მსოფლიოში ხუთ შელავათასიან ავიაკომპანიას. ყველაზე ბოლოს მან \$10 მილიონი მოიზიდა მედლინის გადახმადივი Ultra Air-ისთვის, რათა კონკრეტული გაეჩინა VivaColombia-სთვის, რომელიც მან 2009 წელს დააარსა და მოვიანებით გაყიდა.



## ეგვიპტე

ჯუდ ბენალიმმა ბეჭდების, საყურეების, ყელსაბამებისა და სამაჯურების კეთება 17 წლის ასაკში დაიწყო და მათ Instagram-სა და Facebook-ზე ყიდდა. ათი წლის შემდეგ მისი სამკაული უკვე გამოვიდოდა ჰქონდათ კრისი ტეიგენსა და კენდალ ჯენერს, ხოლო მისი სახელის მქონე ბრენდი კაიროში თავის მეორე მალაზიას ხსნის.



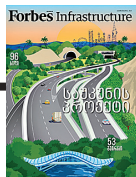
## საფრანგეთი



აპრილი იდრი ჩერკოვი გახდა პარიზული სამეცნიერო-კვლევითი ინსტიტუტის Women's Forum-ის ხელმძღვანელი, რომელიც ბიზნესსა და პოლიტიკური გადაწყვეტილებების პროცესში გენდერული თანასწორობისთვის 49,000 ადამიანს აერთიანებს.

## საქართველო

Forbes Georgia-ს საგანგებო გამოცემა ინფრასტრუქტურის ექვეყნება. მისი გარეკანი რიკოთის უღელტეხილის პროექტს ასახავს, რომელიც ბუჯეტზე \$830 მილიონს უახლოვდება და რომელმაც გზები, ხიდები და გვირაბები უნდა განავითაროს უფრო სწრაფი გადაადგილებისთვის შიშის გასწვრივ, რომლებიც ქვეყნის აღმოსავლეთ და დასავლეთ ნაწილებს ერთმანეთისგან ყოფს.



## არგენტინა



Forbes Argentina-ს მთავარი ესე პარალელს ავლებს ფეხბურთსა და კორპორატიულ წარმატებას შორის: საერთაშორისო თასის გარეშე გატარებული 28 წლის შემდეგ, ქვეყნის ეროვნულმა ნაკრებმა 2021 წლის Copa America მოიგო, განანიღბა რა პასუხისმგებლობები, ნავედად იმისა, რომ ლიონელ მესი ყოველთვის მოთამაშე გმირი ყოფილიყო.

## ბულგარეთი

მარია ბაკალოვამ 500 კონკრეტული დამარცხა შეცბრში ტუბარის როლისთვის 2020 წლის Borat Subsequent Moviefilm-ში. Oscar-ის ნომინაციებში ქალის საუკეთესო მეორეხარისხოვანი როლისთვის ბოლოდროინდელი ნომინაციის შემდეგ ის კინოდღესტრიაში ერთვება Hollywood-ში ალმოსავლეთეფეროპული კინოსთვის მუტი შესაძლებლობების შესაქმნელად.



## ბოლივია

მექსიკელი მსახიობი კრედიტით კრედიტით Forbes Bolivia-ს გარეკანზე მოხვდა მიმდინარე ზაფხულს ლა-პაზში თავისი სამუშაოს გამო, სადაც ის Netflix-ის ტელენოველას La Reina del Sur-ის მესამე სეზონის იღებდა. სერიალში ის ნარკო-კარტელის ლიდერის როლს ასრულებს.

## ბრაზილია

ბრაზილიურმა ფეშენ-ბრენდმა PatB0-მ, რომელიც უკვე იყიდება 25 ქვეყნის ისეთ მოდურ საცალო ვაჭრობის ქსელებში, როგორც Saks-ი და Bergdorf Goodman-ი, სან-პაულუს არსებული მთავარი მაღაზიის გარდა, მანქანების სოპროსი სექტორშიც ობიექტი გახსნა. კაბების ფასი დაახლოებით \$600-დან იწყება.



## ჩეხეთი



ჩეხეთის ვარსკვლავმა, 25 წლის ბარბორა კრეციკოვამ გასულ წელს \$2.7 მილიონი გამოიმუშავა, რაც საკმარისია 25 ყველაზე მაღალშემოსავლის ჩეხ სპორტსმენებს შორის, ერთდროითი ქალის სახით, მე-17 პოზიციის დასაკავებლად.

## ეკვადორი

Forbes Ecuador-ის საინჟინერაციო ნომერი მდიდარ ბანკირ გილერმო ლასოს აშუქებს, რომელიც მისივე პრემიერის გახდა და No.1 პრიორიტეტად დაქვანდა დაიხსნა. თავისი პირველი 100 დღის განმავლობაში, ქვეყნის 17 მილიონი ადამიანიდან 52%-მა Covid-19-ის ავრა მიიღო.



## ელ-სალვადორი

Agrial Group-ი ლათინური ამერიკის იმ კომპანიებს შორისაა, რომლებმაც ბოლო ორი წლის განმავლობაში უდიდესი კაპიტალის ინვესტიციები გააკეთეს. კომპანია \$60-მილიონიანი შიპინგმოლი Apopa 2020 წლის ბოლოს გახსნა და 2023 წელს სან-სალვადორის Hillton-ის სასტუმროს გახსნას გეგმავს.

## საბერძნეთი

Forbes Greece მოიგავს Taxibeat-ს ქვეყნის დიდი „წულიდან დანებობს“ წარმატების ისტორიების ფარგლებში. ტაქსის დაქვრის გამაღმზინებელმა გამოდილეზამ ათენის რაიდ-შერინგის მომსახურების შექმნა გამოიწვია, რომელიც გერმანულმა ავტომობილებმა Daimler-მა \$43 მილიონად შეისყიდა 2017 წელს. სახელის Beat-ად გადაკეთების შემდეგ ის სახშირეთ ამერიკაშიც გავრცელდა.

## უზბეკეთი



კალიფორნიაში დაფუძნებული, Apple-თან და ჩინურ Dangdang-თან პარტნიორობაში მყოფი თვითგამომცემლობის პლატფორმა PublishDrive-ი მოიგავს ავტორებსა და წიგნებს 100-ზე მეტ ქვეყანაში და 65 ენაზე. „ჩვენი პირველივე დღიდან გლობალურ ბაზარზე ვართ მომართული“, – ამბობს 34 წლის უზბეკელი აღმასრულებელი დირექტორი და თანადამფუძნებელი კინგა ჯინტეტიქი.

## ინდოეთი

ავგისტოს შუა რიცხვებში, \$1 მილიარდის შეფასების გადამლახავი 26 ინდური კომპანიიდან, ყველაზე ფასიანებს შორის არიან საგანმანათლებლო ტექნოლოგიების UpGrad-ი და ონლაინფაშონაიკი PhaimEasy, თითოეული მათგანი \$3-მილიარდიანი შეფასებით.







## საქართველოში მოქმედი სააფთიაქო ქსელების რეიტინგი

**2020 წელს საქართველოს სააფთიაქო** სექტორმა მოქალაქეებისთვის განსაკუთრებული მნიშვნელობა შეიძინა. პანდემიურ ვითარებაში პირბადეებისა თუ სხვა სანიტარული საშუალებების შესყიდვა ფაქტობრივად ყველა მოქალაქის ვალდებულებად იქცა. პერსონალური დაცვის საშუალებებზე მოთხოვნის ასეთი მკვეთრი მატების გამო საქართველოში, ისევე როგორც მთელ მსოფლიოში, მათი ღირებულება მნიშვნელოვნად გაიზარდა.

საქართველოს სააფთიაქო ბაზარზე სამი წამყვანი მოთამაშეა: "PSP", "ავერსი" და "ჯიპისი/ფარმადეპო", მათ გარდა ბაზარზე სხვა შედარებით მცირე ზომის მოთამაშეებიც საქმიანობენ, თუმცა მათი გაყიდვები 100 მილიონ ლარს არ აღემატება.

არსებული მდგომარეობით, ყველაზე ფართო სააფთიაქო ქსელი "ჯიპისი/ფარმადეპოს" აქვს, რომელიც, ქვეყნის მასშტაბით, 300-მდე აფთიაქით საქმიანობს. მეორე ადგილზეა 274 აფთიაქით "ავერსის" ქსელი, მესამეზე კი - 260 აფთიაქით "PSP"-ს ქსელი. აფთიაქებთან ერთად ეს კომპანიები აქტიურად არიან წარმოდგენილი ფარმაცევტული პროდუქტებით საბითუმო ვაჭრობის ბაზარზეც და ისინი სხვადასხვა კლინიკებსა და სახელმწიფო დაკვეთებს ემსახურებიან.

ფინანსური ანგარიშის თანახმად, ბაზრის 5 უმსხვილესი მოთამაშის მთლიანი შემოსავალი 2020 წელს 1.75 მილიარდი ლარით იყო, რაც 2019 წელთან შედარებით 210 მილიონი ლარით მეტია. კომპანიებს შორის გაყიდვების მოცულობით და წმინდა მოგებით პირველ ადგილზე "ჯიპისი/ფარმადეპოა".

სააფთიაქო ქსელები მომხმარებლების მოსაზიდად ფასდაკლებების ბარათების სისტემას იყენებენ. მმართველობითი ანგარიშის მიხედვით, PSP-ს ლოიალურობის პროგრამაში 1.9 მილიონზე მეტი ბარათი არის გაცემული, "ავერსის" ბარათების რაოდენობა 1.7 მილიონს აღემატება, "ჯიპისის" მიერ გაცემული ბარათების რაოდენობა კი 700 ათასზე მეტია.

### ვინ არიან სააფთიაქო ქსელების მსსაკუთრებები?

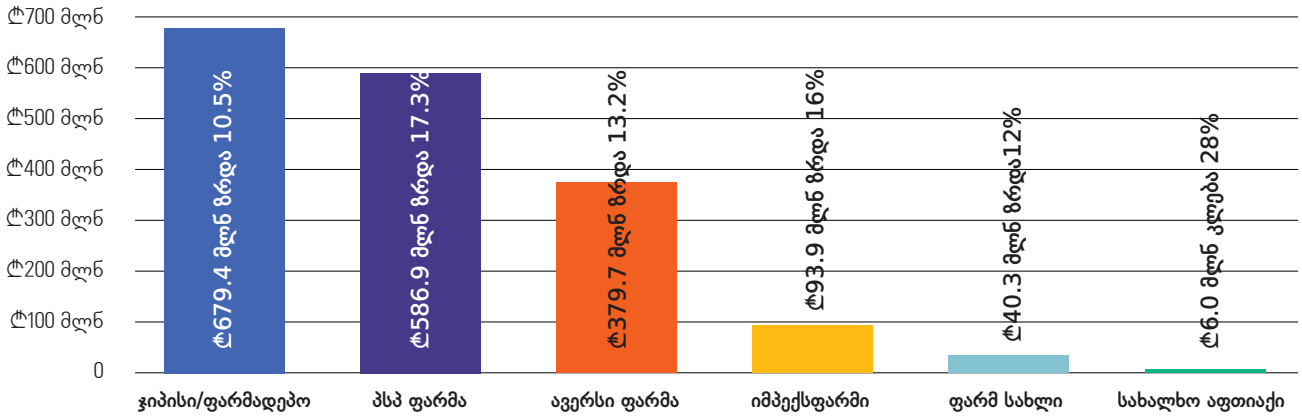
სამივე უმსხვილესი სააფთიაქო ქსელი ჯანდაცვის ჰოლდინგური კომპანიების ნაწილია. მათ შორის "ჯიპისის" (შპს "გეფას") ქსელი "საქართველოს ჯანდაცვის ჯგუფის" (GHG) შემადგენლობაში შედის, რომელიც ასევე "ვეექსის" ჰოსპიტალებს მოიცავს. თავის მხრივ, GHG "საქართველოს კაპიტალის" საკუთრებას წარმოადგენს. თავის მხრივ, "საქართველოს კაპიტალი" ლონდონის საფონდო ბირჟაზე იგაჭრება.

"ავერსი ფარმა" ავერსის ჯგუფის წევრია, რომელიც კლინიკებსაც აერთიანებს. კომპანიის 67% და 33%-იან წილებს ბიზნესმენები პაატა და ნიკოლოზ კურტანიძეები ფლობენ.

"PSP ფარმა" არის PSP ჯგუფის წევრი, რომელიც "ნიუ ჰოსპიტალსა" და "PSP დაზღვევას" აერთიანებს. კომპანიის 95%-იანი წილის მფლობელი არის ბიზნესმენი კახა ოქრიაშვილი.

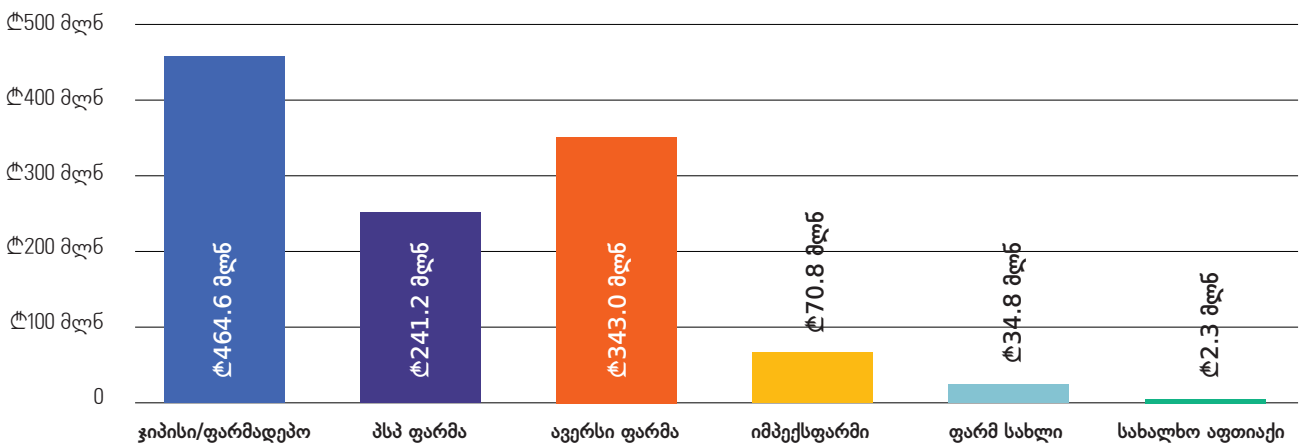
ფინანსური ანგარიშის თანახმად, "იმპექსფარმის" 100%-იანი წილის მფლობელია ბიზნესმენი დავით კოხრეიძე.

საქართველოში მოქმედი სააფთიაქო ქსელების შემოსავალი 2020 წლის ფინანსური ანგარიშის მიხედვით:

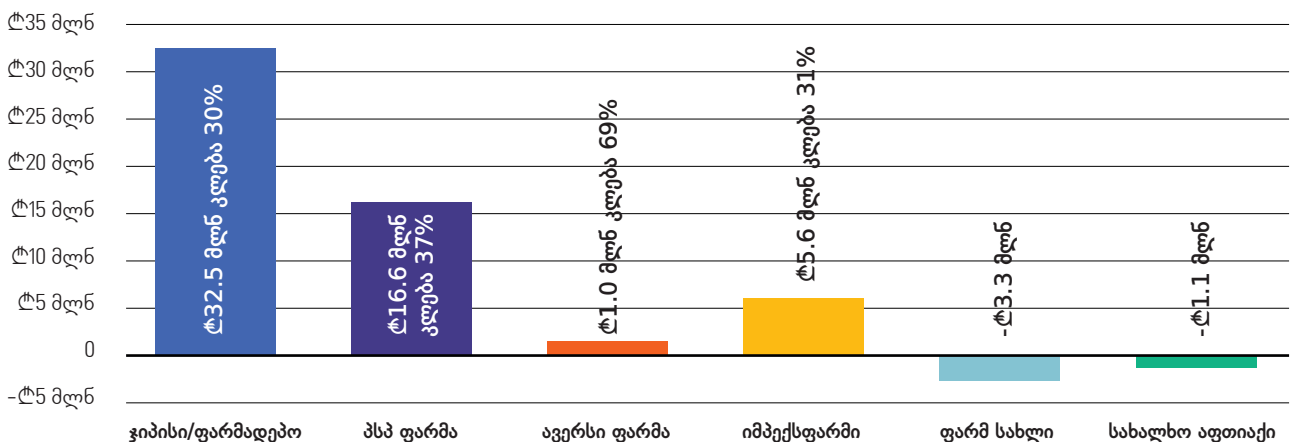


წყარო: კომპანიების ფინანსური ანგარიშები

საქართველოში მოქმედი სააფთიაქო ქსელების აქტივები:



სააფთიაქო ქსელების მოგება/ზარალი 2020 წელს:



## სატელეკომუნიკაციო ბაზრის რეიტინგი

**საქართველოს ტელეკომუნიკაციების** სექტორში სულ რამდენიმე კომპანია დომინირებს. სექტორი ოთხ ძირითად ნაწილად შეიძლება დაიყოს, ესენია: მობილური მომსახურება; ფიქსირებული ინტერნეტი, მაუწყებლობის ტრანზიტი და ფიქსირებული სატელეფონო მომსახურება. მათ შორის მომხმარებელთა რაოდენობითა და შემოსავლებით პირველ ადგილზე მობილური კავშირგაბმულობაა. 2021 წლის მდგომარეობით, ქვეყანაში 5,084,434 აქტიური აბონენტია, თითოეული მათგანი მობილურ მომსახურებასა და ინტერნეტში თვეში საშუალოდ 9.90 ლარს იხდის. ჯამურად, 2021 წლის 7 თვეში მობილური ოპერატორების მიერ მიღებული შემოსავლები 306,702,000 ლარი იყო.

კომისიის ანგარიშების თანახმად, მობილური ოპერატორებისთვის ყველაზე მზარდი მიმართულება მობილური ინტერნეტია. 2021 წლის 7 თვეში აბონენტებმა 165,559 ტერაბაიტი მობილური ინტერნეტი მოიხმარეს, რაც წინა წლის ანალოგიურ პერიოდთან შედარებით 90%-ით მეტია. ამასთანავე, შემცირების ტენდენცია აქვს 4G ინტერნეტის საფასურს, წელს ერთი გიგაბაიტის საშუალო ფასი 81 თეთრია, გასულ წელს კი მისი ფასი 1.05 ლარი იყო.

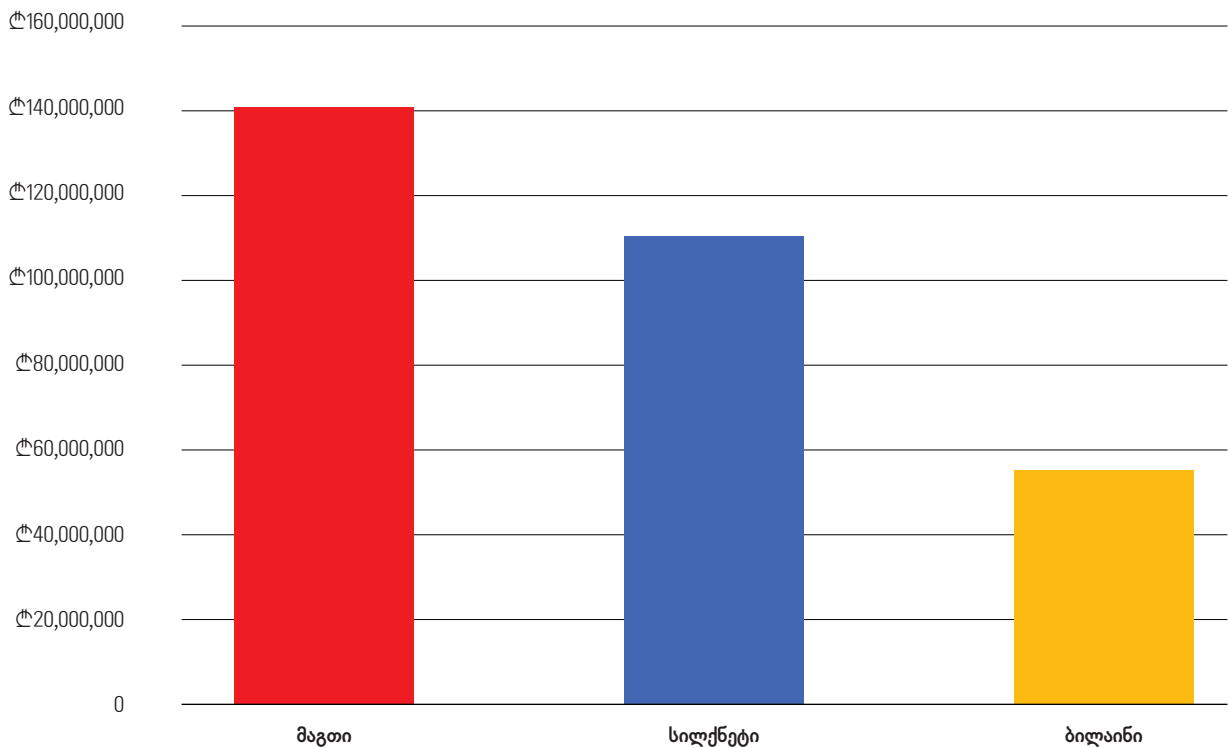
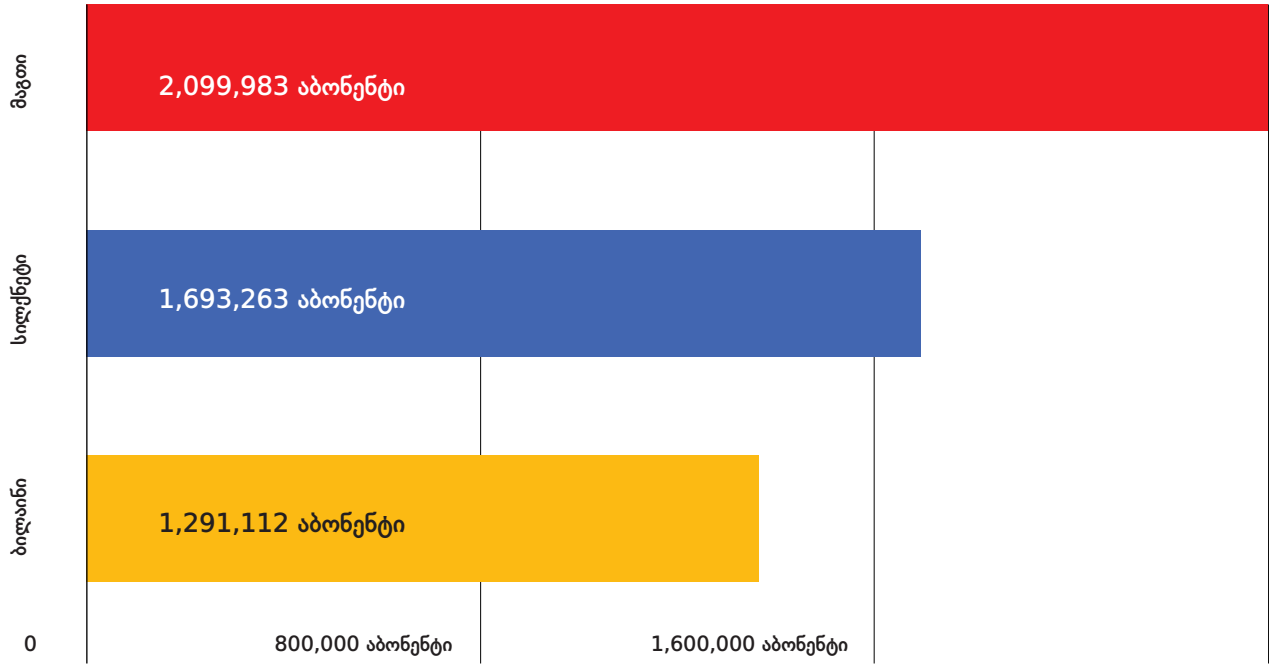
კვლავინდებურად დაღმავალია ფიქსირებული სატელეფონო ბაზრის მოცულობა. ამჟამად აღნიშნული სერვისით სულ 356,047 აბონენტი სარგებლობს, რაც წინა წელთან შედარებით 13%-ით ნაკლებია.

რაც შეეხება ფიქსირებული ინტერნეტის ბაზარს, მას 960,517 აბონენტი ჰყავს. ბოლო ერთი წლის განმავლობაში ქვეყანაში ინტერნეტის აბონენტთა რაოდენობა 3.4%-ით გაიზარდა. ამასთან, კომპანიების ჯამურმა შემოსავალმა მიმდინარე წლის 7 თვეში 170.6 მილიონი ლარი შეადგინა.

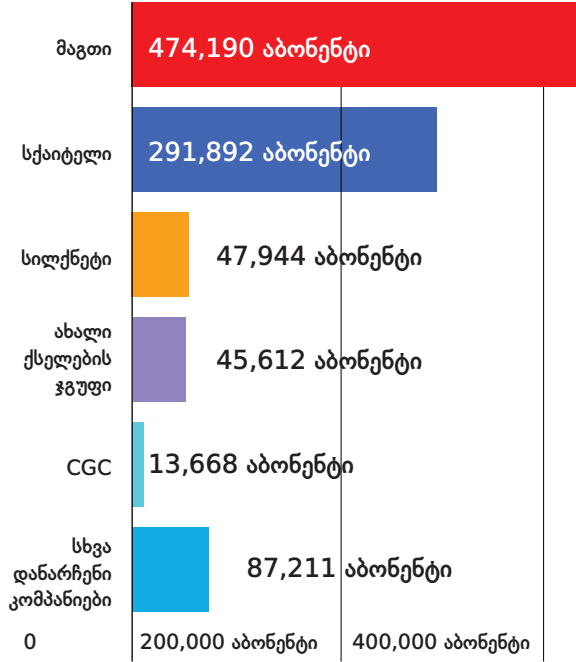
ინტერნეტის აბონენტთა რაოდენობით პირველ ადგილზე თბილისია, სადაც მას 405 ათასი აბონენტი ჰყავს, მეორე ადგილზე 98 ათასი აბონენტი - იმერეთი, მესამეზე კი 87 ათასი აბონენტი აჭარაა.

მაუწყებლობის ტრანზიტი (ფასიანი ტელევიზია) სიდიდით მესამე სატელეკომუნიკაციო სეგმენტს წარმოადგენს და ის უმეტესად ფიქსირებულ ინტერნეტთან არის დაკავშირებული. აქაც ბაზრის #1 მოთამაშე „მაგთი“, რომელსაც 357,580 აბონენტი ჰყავს. მთლიანობაში მაუწყებლობის ტრანზიტის სერვისს ქვეყნის მასშტაბით 707,944 აბონენტი ჰყავს და მასში ყოველთვიურად აბონენტები საშუალოდ 10.5 მილიონ ლარს იხდიან.

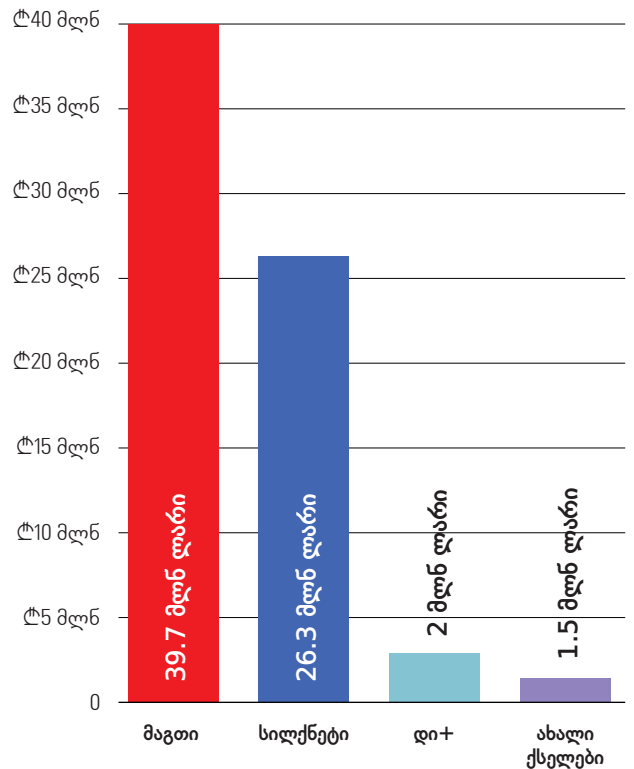
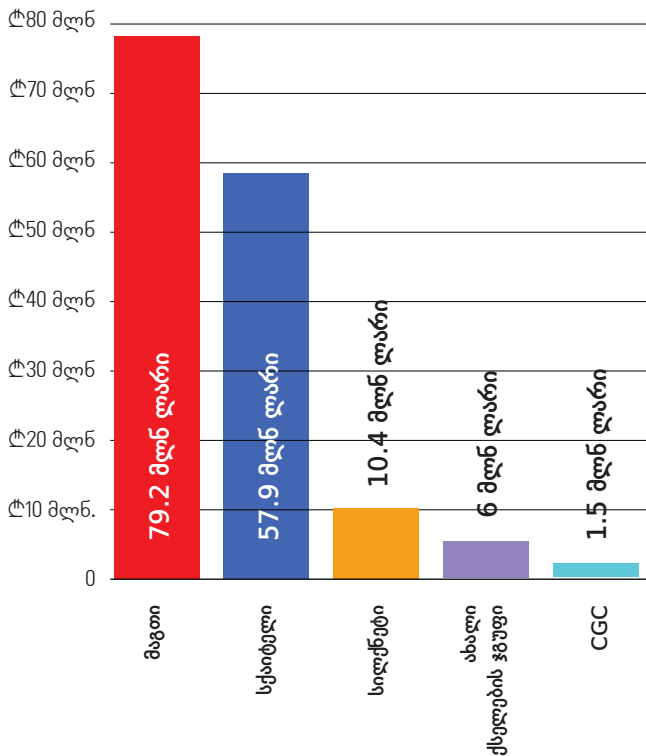
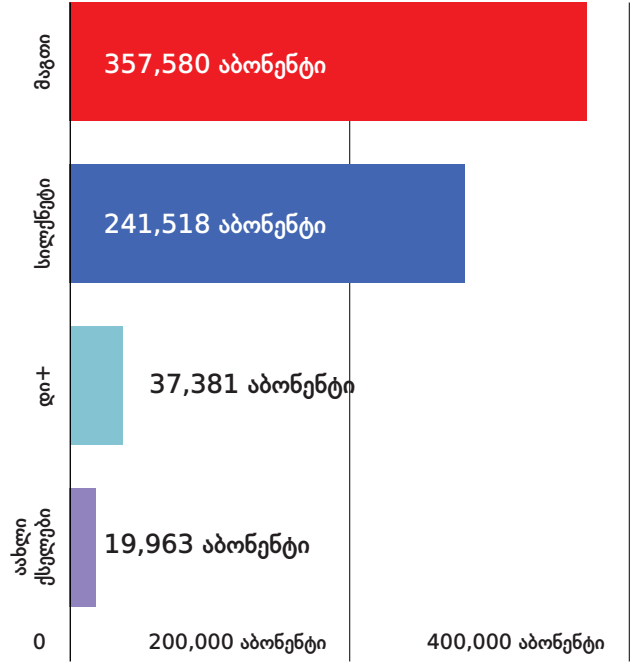
მობილური ოპერატორების აბონენტების რაოდენობა და შემოსავლები 2021 წლის 7 თვეში:



ფიქსირებული ინტერნეტის ბაზრის მოცულობა და შემოსავლები 2021 წლის 7 თვის მდგომარეობით:



მაუწყებლობის ტრანზიტის, ანუ ფასიანი ტელევიზიის ბაზრის მოცულობა და შემოსავლები 2021 წლის 7 თვის მდგომარეობით:





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



ახალი ამბები / News



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



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



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



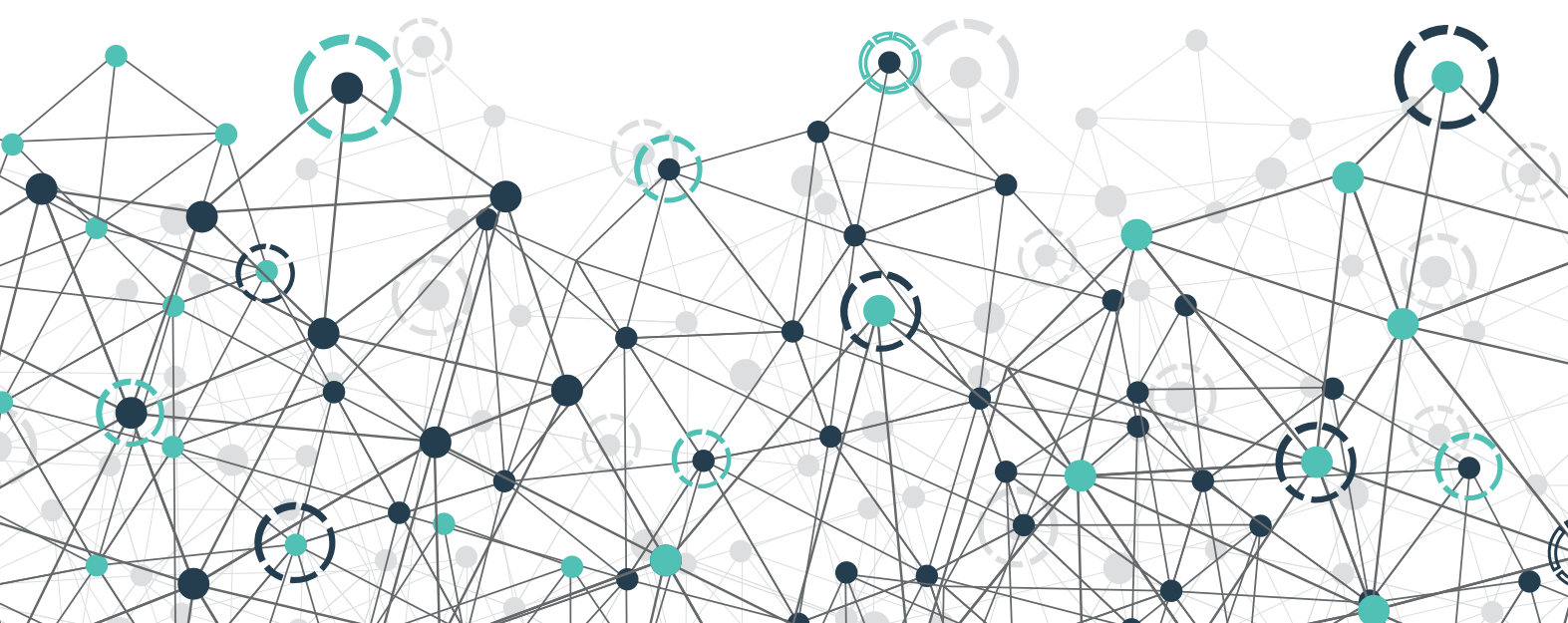
[pinterest.com/  
forbesgeorgia](https://pinterest.com/forbesgeorgia)



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



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



# საქართველო სიკვდილის პირისპირ



## უახლოესი თვეების გამოწვევა

Ourworldindata.org-ის მონაცემებით, 2021 წლის 24 ოქტომბრისათვის, როდესაც ეს წერილი იწერება, საქართველო მე-12 ადგილზეა სიკვდილიანობის ჯამური, კუმულაციური რაოდენობით მილიონ მოსახლეზე გადათვლით. ვაქცინაციის დაბალი მაჩვენებლის მქონე ქვეყანას რამდენიმე კვირაში ამ სკალაზე კიდევ უფრო „მოწინავე“ პოზიციებზე გადანაცვლება ემუქრება, რადგან მაღალია ინფიცირების მაჩვენებელიც: ბოლო შვიდი დღის საშუალო დღიური მაჩვენებლით იგი მესამე ადგილზეა.

ინფიცირების ჯამური, კუმულაციური რაოდენობით მილიონ მოსახლეზე გადათვლით საქართველო მე-4 ადგილზეა ყველა ქვეყანას შორის. იმ ქვეყნებს შორის კი, სადაც მოსახლეობა მილიონზე მეტია, საქართველო პირველ ადგილზეა.

2021 წლის 17 აგვისტოს, ვხედავდი რა ვაქცინაციის არასაკმარის ტემპს და ინფიცირების შემამოთებლად მზარდ მაჩვენებელს, ფეისბუქზე დავწერე, რომ წლის ბოლომდე 4500 სიცოცხლე დაგკარგავდით. განვლილ 2 თვესა და 1 კვირაში, 17 აგვისტოდან 24 ოქტომბრის ჩათვლით, 3352

## ინფორმაცია ვაქცინირებულ პირთა შესახებ 2021.10.17 მდგომარეობით

ასაკი	მოსახლეობა	მინიმუმ ერთი დოზით		ორი დოზით	
		რაოდენობა	%	რაოდენობა	%
16-29	616,794	191,041	31%	162,466	26%
30-39	536,794	183,087	34%	160,859	30%
40-49	477,579	173,800	36%	156,321	33%
50-59	481,276	173,784	36%	158,182	33%
60-69	519,682	170,014	33%	155,570	30%
70-79	233,897	94,305	40%	86,742	37%
>80	136,236	25,345	19%	22,520	17%
<b>სულ</b>	<b>3,002,258</b>	<b>1,011,376</b>	<b>34%</b>	<b>902,660</b>	<b>30%</b>

წყარო: ვანდაგეის სამინისტრო

სიცოცხლე დაგვარგეთ, არადა წლის ბოლომდე კიდევ 2 თვე და 1 კვირაა დარჩენილი.

მხოლოდ სექტემბერში, ჰოსპიტალური სექტორის პიკური დატვირთვის გამო, სიკვდილიანობა (გარდაცვლილთა წილი დადასტურებულ ინფიცირებულეებში) 2.43% იყო. არადა ეს მაჩვენებელი ჰოსპიტალური სექტორის არაპიკური დატვირთვის პირობებში 1.3-1.4%-ის ფარგლებში მერყეობს. მოსალოდნელიც იყო: არავაქცინირებულ ქვეყანაში ვირუსის ისეთი უკონტროლო გავრცელების პირობებში, რაც მთავრობამ ზაფხულში დაუშვა, (ა) ვირუსმა უფრო მეტი დაუცველი ადამიანი იპოვა; (ბ) ისედაც გადაღლილმა ჰოსპიტალურმა სექტორმა იმაზე დიდი ტვირთი მიიღო,

ვიდრე აწევა შეეძლო.

ვაქცინაციის ამ ტემპით საზოგადოებრივ (პოპულაციურ) იმუნიტეტს ვერ მივაღწევთ, ჯოჯოხის - კი. ისიც იმ შემთხვევაში, თუ ასალი შტამები არ ჩნდება. ჯოჯოხი იმუნიტეტი კი მსხვერპლს ნიშნავს, უზარმაზარ მსხვერპლს. ითვლებოდა, რომ საზოგადოებრივი იმუნიტეტის შექმნასა და სიკვდილიანობის შემცირებას შესაძლოა, ორი დოზით მთელი მოსახლეობის 60%-ის აცრა ჰყოფნოდა. დელტა ვარიანტის გათვალისწინებით, ქვეყნები 80-85%-იან მოცვას ესწრაფვიან.

საქართველოს მთავრობამ ვაქცინაციის ეროვნული გეგმით ზრდასრული მოსახლეობის (3 მლნ ადამიანი) 60% დაისახა მიზნად, მაგრამ დღევანდელი

ტი ტემპით ესეც მიუღწევადი ამოცანაა. მსოფლიო თანხმდება, რომ აცრის მაჩვენებელი მთელი მოსახლეობიდან (ბავშვების ჩათვლით) უნდა დაითვალოს, რაც ბავშვების არაცრის პირობებში ნიშნავს, რომ ზრდასრულ მოსახლეობაში აცრის გაცილებით მაღალი მაჩვენებელი გჭირდება. ენახოთ, რას ნიშნავს ეს.

3.7 მლნ ადამიანი x 60% x 2 დოზა = 4.44 მლნ დოზა, ანუ მინიმუმ 4.44 მლნ აცრა უნდა ჩატარდეს ქვეყანაში, რომ სიკვდილიანობა შევამციროთ. 24 ოქტომბრის მონაცემებით ჯერჯერობით ჩატარებულია 1,948,787 აცრა, ანუ მინიმუმ 4.44 მლნ - 1,948,787 = 2.45 მლნ დოზა უნდა გაკეთდეს 31 დეკემბრამდე, რომ იანვრამდე მთავრობის მიერ დამ-



## ინფიცირება, ჰოსპიტალიზაცია და გარდაცვალება ასაკობრივი ჯგუფების მიხედვით 2021.10.12

ასაკი	სულ ინფიცირებული	ჰოსპიტალიზებული	%	გარდაცვლილი	%
<20	104919	13484	12.85%	13	0.01%
20-29	94111	11314	12,02%	21	0.02%
30-39	117736	17517	14,88%	85	0.07%
40-49	95037	19045	20,04%	272	0.29%
50-59	90284	26710	29,58%	882	0.98%
60-69	81982	33616	41%	2178	2.66%
70-80	43610	23518	53,93%	3125	7.17%
>80	17516	11185	63,86%	2756	15.73%
<b>სულ</b>	<b>645195</b>	<b>156389</b>	<b>24%</b>	<b>9332</b>	<b>1.45%</b>

წყარო: ჯანდაცვის სამინისტრო

ტკიცებული ეროვნული გეგმა შესრულდეს. დღეში ეს საშუალოდ 36,000 აცრას ნიშნავს, არადა კეთდება საშუალოდ 5,500 (აგვისტოს შუაში, როდესაც დღიური აცრების რაოდენობა 26,000-28,000 იყო, თავად მთავრობა საუბრობდა ამ მაჩვენებლის 40,000-მდე გაზრდის აუცილებლობაზე).

ჯანდაცვის სამინისტროს მონაცემებით ვხედავთ, რომ 80-ზე მეტი წლის ასაკის მოსახლეობაში გარდაცვალების რისკი 15%-ია (ანუ ყოველი მე-6-7 შემთხვევა ფატალურად სრულდება), აცრილი კი ამ ჯგუფის მხოლოდ 17%-ია.

### გასათვალისწინებელია, რომ რეგიონებში:

- სადაც მოსახლეობა უფრო ასაკოვანია, აცრის მაჩვენებელი ძალიან დაბალია.

- სადაც ინტერნეტის/სოციალური ქსელების მოხმარება დაბალია, სანდო ინფორმაცია ვაქცინაციის შესახებ ნაკლებად აღწევს იმ პირობებში, როდესაც მთავრობა სატელევიზიო რეკლამას არ უშვებს.
- გაცილებით რთულია ვაქცინაციის პუნქტამდე მისვლა (ზოგიერთი სოფლიდან რაიონულ პუნქტამდე რამდენიმე ათეული კმ-ია).
- უფრო დაბალია სამედიცინო მომსახურების ხარისხი, ვიდრე თბილისში.

შესაბამისად, იმ პირობებში, როდესაც ვირუსი ფართოდაა მოძებული რეგიონებში, მომდევნო თვეების განმავლობაში სიკვდილიანობა მეტწილად რეგიონების ასაკოვანი მოსახლეობის ხარჯზე იქნება (ვრცლად ამის თაობაზე იხილეთ [publika.ge](http://publika.ge)-ზე ჩემი წერილი

„მივხედოთ მოხუცებს რეგიონებში“).

ვაქცინაციის ტემპის დაჩქარების არანაირი პერსპექტივა არ ჩანს, მაგრამ ასეც რომ მოხდეს, ვაქცინაციის ტემპის დაჩქარება მოგვამზადებს მომავალი წლის გაზაფხულ-ზაფხულისთვის, მაგრამ ამ შემოდგომა-ზამთრის მატარებელი ჩავლილია. აცრილებიც დაუცველები ვართ ინფიცირების იმ მასშტაბში, რაც მოდის. საბედნიეროდ, აცრილები დაცულები ვართ სიკვდილისაგან.

### რა შემგვეშალა და როდის?

2020 წლის 13 მაისს „ფორბსის“ მკითხველს შევთავაზე წერილი „ვინ მართავს კრიზისს - ჩვენ თუ ვირუსი?“. ჩემთვის მაშინვე ცხადი იყო, რა დამლუპველ შედეგებს გამოიწვევდა ეპიდემიის „ლოკდაუნებით“ და არა გააზრებული, საზოგადოების ინფორმირებაზე, საზო-

გადოებასთან თანამშრომლობასა და საზოგადოების დამყოლობაზე გათვლილი სტრატეგიით მართვა.

2020 წლის 21 მარტს მეც, როგორც პარლამენტის წევრმა, მხარი დავუჭირე საგანგებო მდგომარეობის ერთი თვით გამოცხადებას, რადგან მიმაჩნდა, რომ კაცობრიობამ ძალიან ცოტა რამ იცოდა ამ ახალი ინფექციის შესახებ და საქართველოსაც, როგორც მსოფლიოს ყველა ქვეყანას, ახალ რეალობაზე გადაწყობა სჭირდებოდა.

მაგრამ გაუმართლებელი იყო მხოლოდ „ლოკდაუნების“ იმედად ყოფნა და ინფექციის პირობებში ჩვენი არსებობის ისეთი მოდუსის გამოუმუშავებაზე უარის თქმა, რომელიც ცხოვრების უწინდელ რიტმთან მიახლოებული იქნებოდა, მაგრამ ვირუსის უკონტროლო გავრცელებას არ დაუშვებდა. სამწუხაროდ, 2020 წლის გაზაფხულის გაუმართლებლად გახანგრძლივებულ „ლოკდაუნის“ შემდეგ, როდესაც დღიურად მხოლოდ ერთეული ან ორიოდე ათეული შემთხვევა ფიქსირდებოდა და ასეთი „ლოკდაუნის“ საჭიროება ეპიდემიოლოგიურად არც იყო, 2020 წლის შემოდგომაზე – წინასაარჩევნოდ და არჩევნების მეორე ტურების ჩატარებამდე – მთავრობამ ვირუსის უკონტროლო გავრცელება დაუშვა და ეპიდემიოლოგიური ღონისძიებებით (კონტაქტების კვლევა, იზოლირება, პირბადის ტარების მკაცრი კონტროლი) მისი შეკავება აღარც უცდია.

მესამე ტალღის დროს, 2020 წლის შემოდგომაზე, დღიურად მიმდინარე შემთხვევების რაოდენობამ ერთ მომენტში 30,000-საც კი გადააჭარბა, მეოთხე ტალღის პიკზე, 2021 წლის აგვისტოში კი – 60,000-ს. ჰოსპიტალური სექტორის პიკური დატვირთვის პერიოდებში მთავრობამ გამოსავლად ხან ისევ „ლოკდაუნი“ დასახა (2020 წლის ნოემბრიდან 2020-2021 წლების ზამთარი-გაზაფხული), ხან კი – არათუ არაფერი მოიმოქმედა, ვირუსის უკონ-

ტროლო გავრცელება წაახალისა კიდევ შემორჩენილი რეგულაციების აღსრულებაზე კონტროლის სრული მოშლით (2021 წლის ივლისი-აგვისტო).

### გამოსავალი ისევ ისაა, რაც აქამდეც უნდა ყოფილიყო:

- ვაქცინაცია
- პირბადის ტარება
- ფიზიკური კონტაქტისა და მობილობის რაციონალური კონტროლი
- კონტაქტების კვლევა და სათანადო იზოლირება.

მაგრამ ამ გამოსავალს აქვს ერთი მნიშვნელოვანი წინაპირობა.

2020 წლის 21 მარტს საგანგებო მდგომარეობის ერთი თვით გამოცხადებას მხარი დავუჭირე იმიტომაც, რომ მიმაჩნდა: ამ მასშტაბის კრიზისის მართვას მთავრობის მიერ გამოცხადებული ნაბიჯებისადმი საზოგადოების მაღალი ნდობა და გამოცხადებული რეგულაციებისადმი საზოგადოების მაღალი დამყოლობა სჭირდებოდა. საზოგადოების ნდობასა და დამყოლობას კი სჭირდება იმის დანახვა, რომ კრიზისი პოლიტიკურ ძალებს შორის კონსენსუსით იმართება. მთავრობამ ოპოზიციის მხრიდან 2020 წლის 21 მარტს გაწვდილი ხელი, რასაც ხელისუფლების მიერ შეთავაზებული საგანგებო მდგომარეობის გამოცხადება გულისხმობდა, უგულებელყო და, სამწუხაროდ, კრიზისის ერთპიროვნულ, პოლიტიკურ კონფრონტაციასა და პოლიტიკური დივიდენდების მიღებაზე გათვლილ მართვას შეეცადა. როგორც ცხედავთ, უზარმაზარი მსხვერპლის ფასად.

ხალხისთვის ცხადად ახსნის ნაცვლად (როგორც ეს განვითარებული ქვეყნების ეპიდემიოლოგებმა გააკეთეს), რა ტიპის საფრთხეა ახალი კორონავირუსი და რამდენად საჭიროა საზოგადოების წევრების ურთიერთთანამშრომლობა მასთან მართლული ბრძოლის

გასაძლევად (ამას ვუწოდებ ჯერ კიდევ 2020 წლის თებერვალში ვირუსთან თანაცხოვრების სწავლა), საქართველოს მთავრობამ „მარტივი“ გზა მოძებნა: ან „ლოკდაუნი“, ან სრული უკონტროლობა.

ზემოთ აღვნიშნე, რომ ვაქცინაციის ამ ტემპით საზოგადოებრივ იმუნიტეტს ვერ მივაღწევთ. „წავიდა ის დრო, როდესაც უმცირესობა თავს ახვევდა თავის ნებას უმრავლესობას“, გვითხრა პრემიერმა ღარიბაშვილმა. უმრავლესობას კი, რომელსაც თავის დროზე არც მანქანაში ღვედის გაკეთება უნდოდა, აცრა არ უნდა. რატომ არ უნდა? იმიტომ, რომ მთავრობამ არ აუხსნა. მთავრობას რომ ეპიდემია თავიდანვე გააზრებული, საზოგადოების ინფორმირებაზე, საზოგადოებასთან თანამშრომლობასა და საზოგადოების დამყოლობაზე გათვლილი სტრატეგიით ემართა, დღეს საუბარი ვაქცინაციის სავალდებულობაზე არც იქნებოდა.

ჩემთვის სავალდებულობა მიუღებელია იმდენად, რამდენადაც იგი უმრავლეს შემთხვევაში საზოგადოებრივი უმწიფრობის კომპენსაციაა. მიმაჩნია, რომ ინფორმირებული თავისუფალი მოქალაქე არა მხოლოდ რაციონალურ არჩევანს აკეთებს, არამედ სოლიდარულსაც. ინფორმირებული თავისუფალი მოქალაქე გაცილებით მეტი თანაღმობითაა გამსჭვალული სხვების მიმართ და ესმის, რომ აცრა მხოლოდ მის დასაცავად კი არაა საჭირო, არამედ სხვების დასაცავად, მათ შორის, იმათ დასაცავად, ვინც ჯანმრთელობის მდგომარეობის გამო ვერ იცრება.

იმ წაგებულ ინფორმაციულ ომში, რაც მთავრობის მიერ სტრატეგიული კომუნიკაციის არქონას მოჰყვა, სავალდებულო ვაქცინაციაზე ფიქრი, თუნდაც საჯარო სექტორისათვის, ნამდვილად ღირს. სხვაგვარად, სამწუხაროდ, მაღალია ალბათობა, ეპიდემიოლოგიის მომავალ სახელმძღვანელოებში საქართველო საჩვენებელ მაგალითად შეიტანონ. 21-ე საუკუნეში ცუდად მართული ეპიდემიის საჩვენებელ მაგალითად. **F**

# ჰაერის ბუშტი 2021 წლის 8 თვის რეალურ ეკონომიკურ ზრდაში



## 2021 წლის 8 თვის საშუალო რეალურმა ეკონომიკურმა ზრდამ 12% შეადგინა, სადაც შესაძლებელია, იყოს ჰაერის ბუშტი.

რეალური ეკონომიკური ზრდა ნომინალურისგან იმით განსხვავდება, რომ დათვლილია არა მიმდინარე ფასებით, როგორც ნომინალური, არამედ წინა პერიოდის ფასებით, რასაც მუდმივ ფასებს ეძახიან. ეს წინა პერიოდი საქართველოში 2015 წელია, როცა ფასები ნაკლები იყო. ამას კი ეკონომისტები დეფლირებას უწოდებენ, რაც, ძირითადი მნიშვნელობით, დაჩუტვას ნიშნავს. შესაძლებელია, წინა პერიოდის ფასები მიმდინარეზე მეტი იყოს. ამ შემთხვევაში რეალური ეკონომიკური ზრდა ნომინალურზე მეტი იქნება, თუმცა ასეთი რამ საკმაოდ იშვიათად ხდება.

პანდემიამ ეკონომიკაში აქამდე უპრეცედენტო მოვლენა გააჩინა: გადავადებული მოთხოვნა. ეს ხანგრძლივი ლოკდაუნით დაგუბებული მოთხოვნაა, როცა შეზღუდვების მოხსნისთანავე ადამიანები იწყებენ იმის ყიდვას და იმ ფასად, რასაც სხვა თანაბარ პირობებში არ იყიდდნენ. სწორედ ამიტომ გაიზარდა, მაგალითად, 2020 წელს ისეთ საქონელზე ფასები, რაზეც ისტორიულად მსგავსი ზრდა ასეთ მოკლე პერიოდში არასდროს მომხდარა, მაგ., ავეჯზე, ტანსაცმელზე და სხვა. ცალკეულ სასაქონლო ჯგუფებზე, განსაკუთრებით, სურსათზე ფასების ზრდის ტენდენცია 2021 წელსაც გაგრძელდა და 2021 წლის აგვისტოს მდგომარეობით, წლიური ინფლაციის დონემ 12.8 პროცენტით შეადგინა.

ცალკეული ბიზნესების მონაცემების ანალიზი აჩვენებს, რომ ამ დაგუბებული მოთხოვნის ზრდის საბაზუსოდ ფასები უფრო მეტად იზრდება, ვიდრე ამ

მოთხოვნის საბაზუსოდ მწარმოებლის თუ იმპორტიორის დანახარჯებია, მაგ., სხვადასხვა მიზეზის, მათ შორის ლარის გაუფასურების გამო, დანახარჯები გაიზარდა 10 თეთრით, ფასები – 30 თეთრით.

სავარაუდოდ, ასეთი დისპროპორციული ზრდა, სხვა მიზეზებთან ერთად, შეზღუდვების მოხსნის შემდეგ მომხმარებლების განურჩევლობის მრუდების ცვლილებაზე პასუხადაც მოხდა, მიუხედავად იმისა, რომ მათი შემოსავლები არ გაზრდილა. განურჩევლობის მრუდი გვიჩვენებს ორი საქონლის კომბინაციას, რაც მომხმარებელს თანაბარ კმაყოფილებას/სარგებელს ანიჭებს. ბიზნესი, ბუნებრივია, მოგების მაქსიმიზებაზე უნდა იყოს ორიენტირებული და როცა იხდი, გახდევინებს.

სად უნდა წაიღოს ბიზნესმა ეს სხვაობა, ანუ 20 თეთრი, მაშინ როცა მიწოდებას გარკვეულ ზღვარს ზემოთ ვეღარ გაზრდის და, მაშასადამე, ვერც საბრუნავ სახსრებს? აქ ბიზნესს სამი ძირითადი არჩევანი აქვს:

- **საბრუნავი სახსრების საჭიროზე მაღალი (ჭარბი) ლიკვიდობა შეინარჩუნოს**, რასაც ის ბიზნესებიც კი არ აკეთებენ, რომლებიც საკუთარ ფინანსებს ცუდად მართავენ;

- **გაზარდოს ძირითადი კაპიტალი**, ანუ რეინვესტირება მოახდინოს, რისი სტიმულიც ბიზნესს მოგების გადასახადის რეფორმამ მისცა რეინვესტირებული მოგების გაცილებით ნაკლები განაკვეთით დაბეგვრით. ეროვნულ ანგარიშთა სისტემის ენაზე, ამას ძირითადი კაპიტალის ფორმირება ჰქვია;

- **გაზარდოს საკუთარი მოხმარება**: გაიტანოს ეს დივიდენდის სახით, რისი საგადასახადო სტიმულიც არა აქვს.



როგორც აღვნიშნეთ, ეს დასკვნები ცალკეული ბიზნესების მონაცემების ანალიზს ეფუძნება. სტატისტიკაში არასრულ მონაცემებს ანეკდოტურ მონაცემებს უწოდებენ. 2021 წლის პირველი 9 თვის სრული მონაცემები <https://reportal.ge>-ზე ჯერჯერობით არ არის.

რატომ შეიძლება, 2021 წლის 8 თვის 12%-იან საშუალო რეალურ ეკონომიკურ ზრდაში იყოს ჰაერის ბუშტი?

2021 წლის 8 თვის 12%-იანმა საშუალო რეალურმა ეკონომიკურმა ზრდამ ეს 20 თეთრი დაინახა სრულად (20 თეთრი) როგორც მოხმარების ზრდა, რადგან ამ დროისთვის არ ვიცოდით, მუდმივ ფასებში რამდენი წავიდა ძირითადი კაპიტალის ფორმირებაზე: 2021 წლის აგვისტოში ძირითადი კაპიტალის

ფორმირების ანგარიში მუდმივ ფასებში არ იყო გამოქვეყნებული (ქვეყნდება 2021 წლის ნოემბრის ბოლოს).

თუ ეს 20 თეთრი:

- **მთლიანად ძირითადი კაპიტალის ფორმირებისკენ მიიმართა**, ძირითადი კაპიტალის ფორმირების ანგარიშში გამოჩნდება როგორც 20 თეთრზე ნაკლები, რასაც დადმავალ კორექტირებას ეძახიან.

- **თუ შინამეურნეობების მოხმარება გაზარდა (დივიდენდი გაიტანეს)**, მაშინ მუდმივ ფასებში დადმავალი კორექტირება ან საერთოდ არ მოხდება, ან ასეთი მასშტაბით არ მოხდება.

თუ თანამიმდევრული (არაანეკდოტური) მონაცემებიც გვარგე-

ნებს, რომ ამ 20 თეთრის დიდი ნაწილი მიიმართა ძირითადი კაპიტალის ფორმირებაზე, ხოლო დანარჩენი - შინამეურნეობების მოხმარებაზე, ძირითად კაპიტალს რაც მოხმარდა, 2021 წლის რეალური ეკონომიკური ზრდა დაინახავს არა როგორც 20 თეთრს, არამედ, მაგალითად, როგორც 10, 12 ან 15 თეთრს. როცა გვექნება ძირითადი კაპიტალის ფორმირების ანგარიში მუდმივ ფასებში, გვეცოდინება, როგორ გადანაწილდა ეს 20 თეთრი ძირითადი კაპიტალის ფორმირებასა და შინამეურნეობების მოხმარების ზრდაზე. მანამდე კი ამ 20 თეთრსა და იმ 10, 12 თუ 15 თეთრს შორის სხვაობა ქმნის ჰაერის ბუშტს, რასაც მხოლოდ წლიური ზრდა დანუტავს. <sup>F</sup>

# „ჰაიდელბერგცემენტი“ ახალი ბიზნესმიმართულება

ცემენტისა და ბეტონის მწარმოებელი საერთაშორისო კომპანია „ჰაიდელბერგცემენტი“, რომელიც საქართველოში 2006 წლიდან ოპერირებს, გაყიდვებს თითქმის ყოველწლიურად ზრდის. იზრდება როგორც ქარხნების წარმადობა, ასევე მომხმარებელთა რაოდენობა. მალე კომპანიაში ახალი ბიზნესპროცესი გაჩნდება, რომელიც კერძო საცხოვრებელი სახლების აშენების მსურველებისთვის მშენებლობის პროცესს გაამარტივებს. ამ ინიციატივის ფარგლებში, სპეციალური ვებგვერდი [www.beton.ge](http://www.beton.ge) მშენებლებს საშუალებას მისცემს, ბეტონისა და ცემენტის ფასებზე, ხარისხსა თუ მოცულობაზე ამომწურავი ინფორმაცია მიიღონ. ამ და სხვა სიახლეებზე კომპანიის სამშენებლო მასალების დირექტორს, **დავით ჯულაშვილს** ვესაუბრეთ.

ავტორი: თამაზ ჯიჯავაძე

## საქართველოში გაცემული სამშენებლო ნებართვების რაოდენობა ბოლო ათწლეულში თითქმის ყოველწლიურად იზრდება. როგორ აისახება ეს „ჰაიდელბერგცემენტის“ გაყიდვებზე?

ჩვენ გვაქვს ორი ბიზნესხაზი – ცემენტისა და ბეტონის მიმართულება. ეს ტენდენცია ორივე ბიზნესმიმართულებაზე აისახება. ცემენტის ბიზნესი 2006 წელს, ხოლო ბეტონის 2009 წელს დავიწყეთ. ჩვენი გაყიდვები ბოლო ათი წლის განმავლობაში თითქმის ყოველწლიურად მზარდია. ეს ბუნებრივია, ვინაიდან სამშენებლო ნებართვების რაოდენობა იზრდება, პროექტები იმატებს - როგორც ინფრასტრუქტურული, ასევე ბინათმშენებლობისა. ბინათმშენებლობის კუთხით თბილისი და ბათუმი ყველაზე დიდი ბაზარი, რომელიც ყოველ წელს მზარდი იყო.

## ზრდის ტენდენციაზე პანდემია როგორ აისახა?

ძალიან რთული იყო ეს პერიოდი. მაგრამ 2020 წლის მარტის ორკვირიანი გაჩერების შემდეგ, მთელი წელი კარგად ვიმუშავეთ. ლოკდაუნის შემდგომი რეაბილიტაცია მალევე გავიარეთ, შედეგად გაყიდვების მაჩვენებელი პანდემიამდელ მდგომარეობას მალევე დაუბრუნდა. ეს ალბათ იპოთეკური სესხების სუბსიდირების პროგრამის დამსახურებაც არის. ამგვარად, გაყიდვების კუთხით 2019 წელთან შედარებით 2020 წელი მზარდი იყო. ბეტონის გაყიდვა



5%-ით გაიზარდა. მიმდინარე წელსაც ველით 2019 წელზე მეტის გაყიდვას, თუმცა 2020 წელთან შედარებით ოდნავ შემცირებული იქნება. წლევანდელი მცირეოდენი, მაგრამ მაინც კლება გრძელვადიანად ალბათ ქვეყანაში ტურისტების რაოდენობის შემცირებამაც გამოიწვია, ვინაიდან, მაგალითად, ბათუმში, ბინების მყიდველთა დიდი ნაწილი უცხოელი იყო. გარდა ამისა, პოტენციური მყიდველების შემოსავლების შემცირების გამოც იკლო ბინების გაყიდვებმა, რაც ჩვენს ბიზნესზეც აისახა. რაც შეეხება ცემენტის გაყიდვებს, ბინათმშენებლობის სექტორიდან კლება დააკომპენსირა ინფრასტრუქტურულმა პროექტებმა – წელს რეკორდული წელი გვაქვს ცემენტის რეალიზაციის კუთხით.

**თქვენ აპირებთ ახალი ონლაინპორტალის ამოქმედებას, რომელიც მომხმარებელს საშუალებას მისცემს, თქვენი პროდუქციის შესახებ ინფორმაცია მიიღოს და უკეთ გამოთვალოს, რა დაუჯდება ამა თუ იმ მოცულობის ობიექტის მშენებლობა. მეტი გვითხარით ამ სიახლეზე. რა ტიპის მომხმარებელზეა ის გათვლილი?**

ჩვენ შევნიშნეთ, რომ პოსტპანდემიური ტენდენციის მიხედვით, მაგალითად, თბილისის შემოგარენში ბევრი კერძო სახლის მშენებლობა დაიწყო. უფრო მეტიც, დავინახეთ, რომ ეს ტენდენცია მზარდია. სწორედ მათთვის ვაპირებთ არა მხოლოდ ვებგვერდის, არამედ მთელი ბიზნესპროცესის ჩამოყალიბებასაც. ივეგმება კამპანია, ასევე შეიქმნება ცალკე გუნდი, რათა ამ ტიპის მომხმარებელს გაუადვილდეს საჭირო ინფორმაციის მიღება. საიტიც მათზე იქნება მორგებული, მათ აღარ დასჭირდებათ შუამავლები იმისათვის, რომ სახლის მშენებლობისთვის საჭირო მასალა შეიძინონ. არსებობს სტერეოტიპი, რომ ბეტონი მაინცდამაინც სპეციალისტმა უნდა შეარჩიოს, ჩვენ ამ საიტით მომხმარებელს ვუჩვენებთ, რომ მათ არ სჭირდებათ ამ საქმეში შუამავლები და პირდაპირ ჩვენს ვებგვერდზე თავად შეუძლიათ მოიძიონ, გააკეთონ გამოთვლები, რა დაუჯდებათ, და შეუკვეთონ კიდევ.

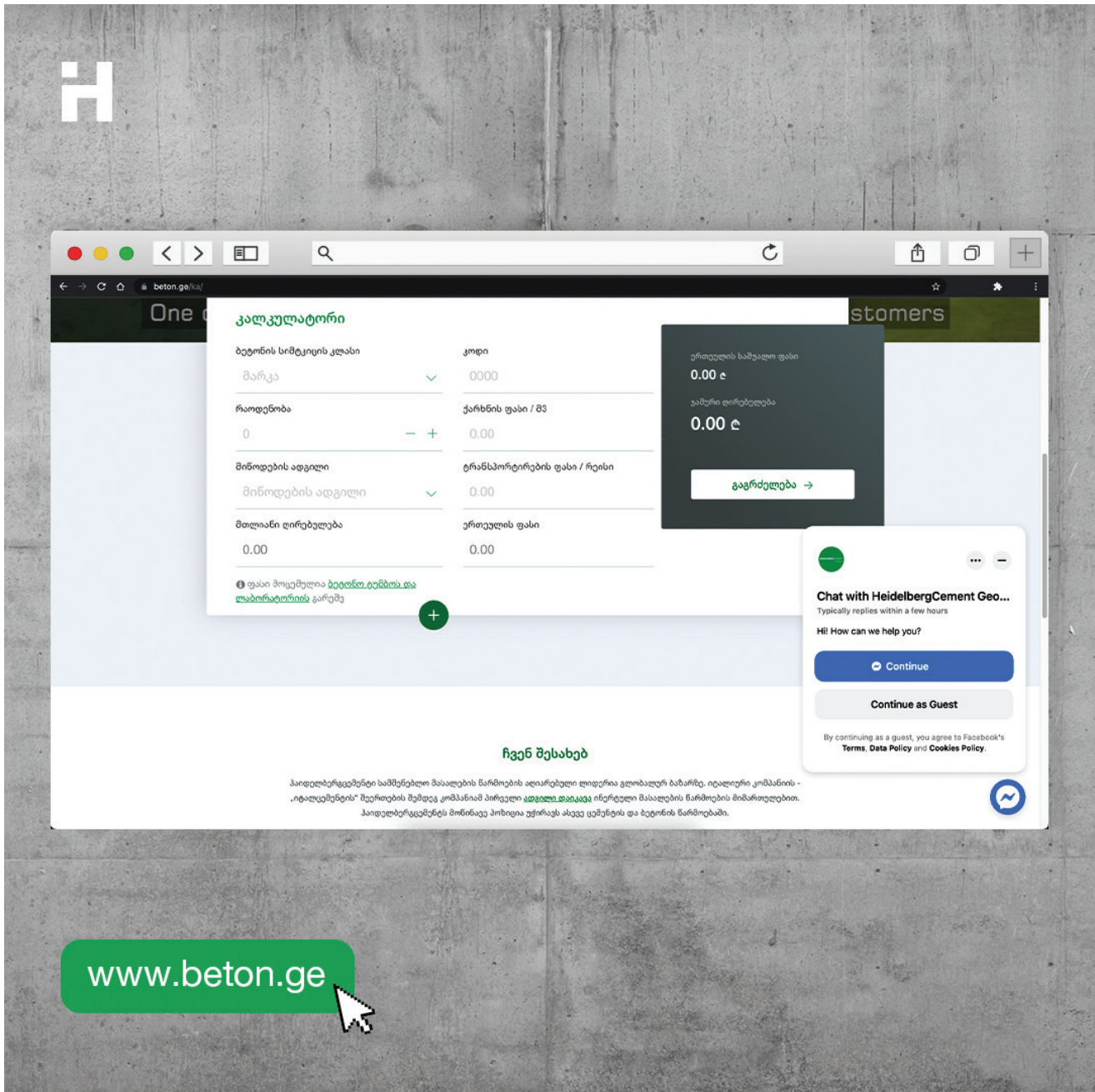
**საქართველოში წლიურად დაახლოებით 180-200 მლნ აშშ დოლარის სამშენებლო მასალები შემოდის. რამდენად ახერხებთ იმპორტისთვის კონკურენციის განწევას?**

ბეტონის ლოკალურობიდან გამომდინარე, მისი იმპორტი არ ხდება, ვინაიდან დამზადებიდან მაქსიმუმ საათ-ნახევარში უნდა მოხდეს მისი გამოყენება. ცემენტისა და კლინკერის შემთხვევაში კი იმპორტი ძირითადად თურქეთიდან და აზერბაიჯანიდან ხორციელდება. საფასო კონკურენცია საკმაოდ მძაფრია და რთულია მათთვის კონკურენციის განწევა. ამ საკითხზე ჩვენ აქტიურად ვმუშაობთ მთავრობასთან, ანტიდემპინგური კანონმდებლობა უკვე

ძალაშია. ახლა კონკრეტული შემთხვევების შესწავლა უნდა მოხდეს. კერძოდ, ჩვენ გვაქვს საფუძვლიანი ვარაუდი, რომ საქართველოში ცემენტი და კლინკერი დემპინგური ფასით შემოდის. განსაკუთრებით აზერბაიჯანიდან, მაშინ როდესაც ჩვენ ამავე ქვეყანაში ექსპორტს ვერ ვახერხებთ. ისეთი ბიზნესგარემოა შექმნილი, რომ საქართველოდან ცემენტის იმპორტი პრაქტიკულად შეუძლებელია. 2015 წლამდე აზერბაიჯანში მსხვილი ექსპორტიორი ვიყავით, შემდეგ ამ ქვეყანაში ცემენტის ახალი ქარხნები აშენდა. ამასთან, ვფიქრობთ, აზერბაიჯანის ცემენტის სექტორი, ენერგომატარებლების ნაწილში, სუბსიდირებულია, რაც მათ არასამართლიან კონკურენტულ უპირატესობას უქმნის. ის ფასები, რომლებითაც ისინი პროდუქციას ყიდნიან საქართველოს ბაზარზე, ჩამოუვარდება აზერბაიჯანის შიდა ბაზრის ფასებს, ეს კი ზიანს აყენებს ადგილობრივ წარმოებას – რაც არის დემპინგის კლასიკური მაგალითი. თუ აზერბაიჯანულ და თურქულ კომპანიებს აქვთ აბსოლუტური თავისუფლება, შემოიტანონ ცემენტი, სამწუხაროდ, ჩვენ ამ შესაძლებლობას მოკლებული ვართ.

**ცემენტისა და ზოგადად სამშენებლო მასალების წარმოება გარემოს დაბინძურებას იწვევს. რა ზომებს მიმართავთ გარემოზე მავნე ზემოქმედების მინიმუმამდე დაყვანისთვის? როგორია თქვენი პოლიტიკა ამ კუთხით?**

„ჰაიდელბერგცემენტს“ რამდენიმე ათეული მილიონი ევრო აქვს მხოლოდ ამ კუთხით ინვესტირებული. კომპანია 2018 წლის ბოლოდან სრულად გადავიდა ცემენტის წარმოების დახურულ ციკლზე. შესაბამისად, გარემოს დაბინძურების რისკი მასშტაბურად შემცირდა. გარემოსდაცვითი კანონმდებლობა წლიდან წლამდე მკაცრდება. წელს ივნისიდან ამოქმედდა სრულიად ახალი რეგულაცია, რომლის მიხედვითაც, გვეკისრება ემისიების მუდმივი (უწყვეტი) მონიტორინგი. ჩვენც ამ კუთხით გადაიარაღებას ვახდენთ და ახალ ინვესტიციებს ვახორციელებთ, რათა ახალი კანონმდებლობა დავიცვათ. ბეტონის კუთხით გარემოზე ზემოქმედება თავისი მასშტაბიდან გამომდინარე უფრო ნაკლებია, ასევე ბეტონის წარმოებაში არ არის წვის პროცესი – აქ უბრალოდ წყლისა და მშრალი კომპონენტების შერევა ხდება. თუმცა არის მტკრისა და ხმაურის საკითხი, რისთვისაც ნორმებია განსაზღვრული. ამ მხრივ ჩვენი ყველა ქარხანა ნორმებს შეესაბამება. არსებობს კიდევ ერთი პრობლემა – ბეტონმზიდის გამორეცხვის შედეგად მიღებული მასა, ნარჩენი. თუ გამოწარმის ტექნოლოგიურად არ დაამუშავა, გარემოს დააზიანებს, ამიტომაც გვაქვს ბეტონის რეციკლირების დანადგარი, რომელშიც ეს მასა ჩაიდგრება და შემდეგ მას ხელმეორედ ვიყენებთ, როგორც წყალსა და ქვიშა-ლორღს. ამგვარად, შეიძლება ითქვას, რომ ჩვენი ბეტონის წარმოება უდანა-



კარგო პროცესია.

**„ჰაიდელბერგცემენტმა“ საქართველოში 2008 წელს მუშაობა ორი სტაციონარული ქარხნით დაიწყო ფონიჭალასა და გლდანში, დღეისათვის კი სხვადასხვა ქალაქში მდებარე ბეტონის თხემეტ და ცემენტის ორ ქარხანას (კასპსა და რუსთავში) მართავს. რამდენია მათი წარმოება და გვემავთ თუ არა მის გაზრდას მომავალში?**

ამ ქარხნების დიდი ნაწილი მუშაობს ყოველდღიურ პროექტებზე. თუმცა გვაქვს პროექტები, რომლებისთვისაც დამონტაჟებული გვაქვს ბეტონის მობილური ქარხნებიც. ხოლო ცემენტის ქარხნები ბეტონის ქარხნებთან

შედარებით გაცილებით მასშტაბურია. წლის განმავლობაში 2 1.9 მლნ ტონა ცემენტი და კლინკერი იწარმოება. ბეტონის მიმართულებით კი წარმადობა 850 000 კუბური მეტრია. გაფართობას, რა თქმა უნდა, ვგეგმავთ. ცემენტის კუთხით გადაიარაღების რამდენიმე პროექტი გვაქვს, რაც წარმადობას გაზრდის და ცემენტის ახალი ტიპების წარმოების საშუალებას მოგვცემს. ბოლო 100 მილიონი დოლარის ინვესტიცია, 2018 წელს, კასპის ქარხნის სრული მოდერნიზაციისა და კლინკერის ახალი საწარმოო ხაზის მშენებლობისთვის განხორციელდა. ბეტონის მიმართულებით კი ჩვენი მიზანია, საქართველოს ყველა დიდი და საშუალო ზომის ქალაქი მოვიცვათ. **S**



# საქართველოს ბანკის მთავარი საზოგადოებრივი

საქართველოს ბანკი ბოლო რამდენიმე წელია, მომხმარებელზე ორიენტირებულ ბიზნესმოდელს აყალიბებს, რისთვისაც მონაცემთა ანალიზის სხვადასხვა ინსტრუმენტსა და ტექნოლოგიას იყენებს. ერთ-ერთი ასეთი პლატფორმა, რომელთანაც ბანკი თანამშრომლობს, Salesforce-ია. რა ნაბიჯებს დგამს კომპანია მომხმარებელთან მეტად დასაახლოებლად? ამ საკითხზე საქართველოს ბანკის მომხმარებელთა კმაყოფილებისა და ადამიანური კაპიტალის მართვის ხელმძღვანელი **ნუცა გოგილაშვილი** გვესაუბრა.

ავტორი: თამაზ ჯიჯავაძე  
ფოტო: ნიკა ფანიაშვილი

## დავინყობთ Salesforce-ის პლატფორმით: რას უნდა ელოდოს მომხმარებელი საქართველოს ბანკისა და Salesforce-ის თანამშრომლობისგან?

მოხარული ვართ, რომ შედეგა თანამშრომლობა საქართველოს ბანკსა და მსოფლიოში წამყვან, მრავალწლიანი გამოცდილების მქონე, მომხმარებელთან ურთიერთობის მართვის პლატფორმა Salesforce-სთან. ჩვენ ვაგრძელებთ ციფრული ინოვაციების ინტეგრირებას ჩვენს საქმიანობაში და ვცდილობთ, მაქსიმალურად გამოვიყენოთ ციფრული ტექნოლოგიების შესაძლებლობები, რათა მეტად გავაღრმავოთ ურთიერთობები ჩვენს მომხმარებელთან. გვჯერა, რომ Salesforce-ის მეშვეობით საქართველოს ბანკი შეძლებს, კიდევ უფრო უკეთ მოემსახუროს მომხმარებელს. ამ რთულ პერიოდში დიגיტალიზაცია უკვე საჭიროება გახდა. კომპანიის ციფრული გარდაქმნის ცენტრში მომხმარებლის დაყენება ყველაზე მნიშვნელოვანი ნაბიჯია, განსაკუთრებით საბანკო სფეროში, რომელიც უკვე დიდი ხანია, საზოგადოებას მრავალფეროვან საკომუნიკაციო არხს სთავაზობს. 360 გრადუსით მომხმარებლის საჭიროებებისა და ჩვევების გააზრება საქართველოს ბანკს მისცემს შესაძლებლობას, ჩვენს მომხმარებელს მაქსიმალურად პერსონიზებული სერვისის შევთავაზოთ.



**2020 წლის დასაწყისში Medallia-ს გამოყენებაც დაიწყო, რაც გეხმარებათ, რომ მომხმარებელთა უკუკავშირის თვალისადაც აღინიშნოს. რამდენად კარგად გადგებათ ეს პროგრამა მომხმარებლების უკეთეს გარკვევაში?**

ეს არის პლატფორმა, რომელიც საშუალებას გვაძლევს, სისტემურად, ყოველდღიურად მოვავროვოთ მომხმარებლის ხმა და მასზე რეაგირება სწრაფად მოვახდინოთ. Medallia-ს საშუალებით ჩვენს მომხმარებელს ვთხოვთ, შეაფასოს მომსახურება - ეს შეიძლება იყოს სატელეფონო ზარის ან ტრანზაქციის შემდეგ. ამ შეფასებების მიხედვით კი, საჭიროების შემთხვევაში, მომხმარებელთან დამატებითი კომუნიკაცია ხდება, რა დროსაც უფრო სიღრმისეულ უკუკავშირს ვიღებთ მათგან. თითოეული მომხმარებლის კომენტარებს ჩვენ ვაანალიზებთ. კმაყოფილი მომხმარებლის შემთხვევაში ვიგებთ, რა განაპირობებს მის კმაყოფილებას, რომ ეს გამოცდილება გავავრცელოთ სხვა მომხმარებლებზეც. ხოლო რეკომენდაციების შემთხვევაში, უმოკლეს ვადაში ვცდილობთ მომსახურების გაუმჯობესებას. რეკომენდაციები ძალიან მნიშვნელოვანია, ვინაიდან არის შემთხვევები, როდესაც ერთი მომხმარებლის რეკომენდაციის მიხედვით, ათასობით სხვა მომხმარებლის მომსახურებას ვაუმჯობესებთ. მაგალითად, თუ რამდენიმე მომხმარებელი გვთავაზობს ციფრულ სერვისებზე კონკრეტული ფუნქციონალის დამატებას და ჩვენ ამ გადაწყვეტილებას ვიღებთ, გამოდის, რომ პროდუქტს უამრავი მომხმარებლისთვის ვაუმჯობესებთ.

Medallia ასევე გვაძლევს შესაძლებლობას, ბანკში ყველა მიმართულება, რომელიც მომხმარებლის გამოცდილებაზეა პასუხისმგებელი, LIVE-რეჟიმში დააკვირდეს მომხმარებელთა კომენტარებს და სწრაფად განახორციელოს შესაბამისი პროექტები. ფაქტობრივად, მომხმარებელთან ერთად სიახლეებს ყოველდღიურად ვქმნით.

**თქვენ გაქვთ ასევე საჩივრების დაფიქსირების სისტემა. როგორია ამ მხრივ სტატისტიკა? ძირითადად რა აწუხებთ მომხმარებლებს?**

საჩივრებზე რეაგირება ძირითადად მყისიერად ხდება, თუმცა, თუ ეს ასე ვერ ხერხდება, შემდეგ მომხმარებლის კომენტარი უკვე სისტემაში ფიქსირდება და მას მომხმარებელზე

ზრუნვის ცენტრი იღებს, რათა სიღრმისეულად განიხილოს. მაქსიმუმ 1-2 დღეში ბრუნდება უკუკავშირით. სტატისტიკას რაც შეეხება, რთულია ამაზე საუბარი, ვინაიდან ერთ თვეში შეიძლება ერთი მიმართულება/საკითხი იყოს აქტიური, შემდეგ თვეში კი სრულიად სხვა. გამომდინარე იქიდან, რომ ჩვენ დაფიქსირებული საკითხის შემდეგ მას ვავგარებთ, იგივე საკითხი მომდევნო თვეში საჩივრებში იშვიათად ხვდება.

**თქვენი ანგარიშების მიხედვით, საქართველოს ბანკის მომხმარებელთა კმაყოფილების ინდექსმა 2020 წლის ბოლოს ისტორიულ მაქსიმუმს მიაღწია. როგორ იცვლებოდა და ზომავთ მომხმარებელთა კმაყოფილებას და ძირითადად რა ფაქტორები განაპირობებს მათ კმაყოფილებას? დავყოთ საცალო და კორპორაციული მიმართულებები...**

მომხმარებლის კმაყოფილების მთავარი საზომი არის Net Promoter Score (NPS). ამ საზომის ფარგლებში ჩვენ მათ ვეკითხებით, რამდენად გაუწევდნენ რეკომენდაციას ბანკს. ეს მაჩვენებელი რამდენიმე წლის წინ 27% იყო, რაც საკმაოდ კარგი შედეგია. თუმცა ბოლო წლებში ბევრი მიმართულებით საგრძნობლად გაუმჯობესდა. შესაბამისად 2020-ში NPS-მა ისტორიულ მაქსიმუმს მიაღწია და 49% შეადგინა. ასეთი დიდი ნახტომი და წარმატება მართლაც მნიშვნელოვანი შედეგია. ეს მეტყველებს იმაზე, რომ მომხმარებელზე ზრუნვა ჩვენი დიდი კორპორაციული კულტურის ნაწილია და ამ პროცესში ჩვენი თითოეული თანამშრომელია ჩართული.

აღსანიშნავია, რომ NPS-ს ბანკში სხვადასხვა სეგმენტსა და ჯგუფებში ცალ-ცალკე ვზომავთ. სხვადასხვა ჯგუფის კმაყოფილებას განსხვავებული ფაქტორები განაპირობებს, რადგან სხვადასხვა ასაკობრივი ჯგუფის, სეგმენტის მოთხოვნები ერთმანეთისგან განსხვავდება. თუმცა საერთო ტენდენციაა ის, რომ ორივე – საცალო და კორპორაციული მიმართულებით მომხმარებლებს დისტანციურ არხებში შეუფერხებელი და მრავალფეროვანი მომსახურება მოსწონთ, რათა უფრო სწრაფად შეძლონ საქმის მოგვარება.

**2017 წლიდან თქვენი მოვალეობა საქართველოს ბანკში მომხმარებელთა კმაყოფილების მონაცემებზე დაკვირვებაა. როგორ იცვლებოდა**

**მათი მოთხოვნები წლიდან წლამდე? განსაკუთრებით საინტერესოა პანდემიისას დიგიტალიზაციის პროცესის გააქტიურების შედეგები.**

პანდემიას ძირითადი ტენდენციები არ შეუცვლია, უბრალოდ დააჩქარა. დისტანციურ სერვისებზე მოთხოვნა სულ მზარდი იყო, პანდემიამ კი მის აქსელერაციას შეუწყო ხელი. ახლა უკვე სერვისებისა და პროდუქტების უმრავლესობა დისტანციურ არხებშია ხელმისაწვდომი. მართალია, პარალელურად, მომხმარებელი ფილიალებშიც სტუმრობს, თუმცა ფილიალებში ვიზიტის მიზანი იცვლება. ფილიალებში მისულებს ახლა უფრო მეტად სჭირდებათ დეტალური და სიღრმისეული კონსულტაცია. შედარებით მარტივ პროდუქტებს მომხმარებელი ციფრული არხებით იღებს.

**მომხმარებლების გარდა, საინტერესოა, როგორია საქართველოს ბანკის 6500-მდე თანამშრომლის კმაყოფილების (ENPS) მაჩვენებლები?**

მომხმარებლის კმაყოფილების მაღალი მაჩვენებლის მიღწევა ფაქტობრივად შეუძლებელია თანამშრომლების უშუალო და აქტიური მონაწილეობის გარეშე. ბანკში თანამშრომელთა კმაყოფილების მაჩვენებელი რამდენიმე წლის წინ 46% იყო, თუმცა 2021 წელს უკვე 59%-ს მიაღწია, რაც ნიშნავს იმას, რომ ჩვენი თანამშრომლები ყოველდღიურად უფრო მეტად არიან ჩართულები და უფრო მეტად იზიარებენ ბანკის სტრატეგიას. აღსანიშნავია, რომ ბანკში 2019 წლიდან არსებობს ცალკე თანამშრომლების კმაყოფილების მართვის მიმართულება, რომელიც ყოველდღიურად HR-თან და მენეჯერებთან ერთად მუშაობს, რათა თანამშრომლების ჩართულობა კიდევ უფრო გაუმჯობესდეს.

**თანამშრომელთა კმაყოფილებას მნიშვნელოვნად განაპირობებს იერარქიული წინსვლის შესაძლებლობა. როგორია ამ მხრივ საქართველოს ბანკის კორპორაციული კულტურა?**

ბანკის ერთ-ერთი ბიზნესპრინციპია სამართლიანობა, რაც თანამშრომლის დაწინაურებას მისი უშუალო შედეგების მიხედვით გულისხმობს. ამასთან, ჩვენთვის მნიშვნელოვანია, უზრუნველვყოთ ისეთი გარემო, სადაც თანამშრომელი საკუთარი თავისა და პოტენციალის მაქსიმალურად გამოვლენას შეძლებს. დანინა-

ურების სისტემები სხვადასხვა დეპარტამენტში განსხვავებულია. თითოეულ მსხვილ მიმართულებას ინდივიდუალური კარიერული ბილიკები აქვს განერილი, რომლებითაც თანამშრომელი დაწინაურებამდე მიდის. კიდევ მიმდინარეობს მუშაობა იმაზე, რომ ეს პროცესი ყველასთვის კიდევ უფრო გამჭვირვალე იყოს.

**საინტერესოა ასევე თანამშრომელთა სამოტივაციო სისტემა – ხელმძღვანელი პირისგან უკუკავშირი, ნახალისება და ა.შ. ამ შემთხვევაში რა პოლიტიკით ხელმძღვანელობთ?**

სამოტივაციო სისტემებიც მიმართულებების მიხედვით ცალკეა განერილი, რომლებიც ბანკის სტრატეგიაზე დამოკიდებული და წლის პრიორიტეტებზეა მიბმული.

უკუკავშირის კულტურის დანერგვა კი ჩვენთვის ერთ-ერთი ყველაზე პრიორიტეტული ამოცანა იყო. თანამშრომელს წელიწადში ორჯერ შეუძლია ჩაერთოს შეფასების სისტემის პროცესში, სადაც მას თავისი შეხვედრები, კოლეგები და დაქვემდებარებულები აფასებენ. ამ შედეგებს შემდეგ ის უშუალო მენეჯერთან გადის და განიხილავს, თუ როგორ შეიძლება განვითარდეს თანამშრომელი, უკეთესი გახდეს ან კიდევ უფრო კარგ შედეგს მიაღწიოს. შესაბამისად, უკუკავშირის ჩვენ უფრო ვუყურებთ როგორც განვითარების ინსტრუმენტს, რომელიც გვეხმარება, რომ უკეთესები ვიყოთ. საგულისხმოა, რომ ამ პროცესში ჩართვა არ არის სავალდებულო, თუმცა თანამშრომლების 90% ინტერესით ერთვება.

**საქართველოში ჯერ კიდევ ბევრ კომპანიაში თანამშრომელთა კმაყოფილების ზრდა არ არის პრიორიტეტული. ამ მხრივ როგორ აფასებთ შრომის ბაზარს?**

დიდ ორგანიზაციებში ყველა ხვდება, რომ ბიზნესის წარმატებისთვის თანამშრომელთა ჩართულობა უმნიშვნელოვანესია, შედარებით მცირე ორგანიზაციებიც ნელ-ნელა გადმოდიან ამ პოზიციაზე. ვფიქრობ, შემდეგი ეტაპი იქნება ის, რომ უფრო მეტი კომპანია დაინყებს ამ კუთხით სისტემური მიდგომების დანერგვას – ეს იქნება კვლევები, თანამშრომლის ხმა, კმაყოფილების გაზრდა თუ სხვა. ეს მნიშვნელოვანი ნაბიჯი იქნება ამ მხრივ ქვეყანაში საერთო სურათის გაუმჯობესებისთვის. **S**



# GGRC-ის სხვა მასშტაბი

ქართულ-გერმანული რეპროდუქციული ცენტრი საქართველოში ამ პროფილის პირველი კლინიკა გახდა, რომელმაც ISO-ს და ამერიკის სურსათისა და წამლის სააგენტოს (FDA) ხარისხის სერტიფიკატები მოიპოვა. ორი წლის წინ დაარსებულ კლინიკას უკვე შთამბეჭდავი შედეგები აქვს როგორც ბიზნესის განვითარების, ასევე სოციალური პასუხისმგებლობის კუთხით. რეპროდუქციული მედიცინის ბიზნესისა და GGRC-ის სწრაფ ზრდაზე მის დამფუძნებელს და კლინიკურ დირექტორს, **ნინო მუსერიძეს** ვესაუბრეთ.

ავტორი: თამაზ ჯიჯავაძე

## რა მაჩვენებლებით იზომება თქვენი, როგორც წარმატებული კლინიკის, მიღწევები?

წარმატების ყველაზე უტყუარი მაჩვენებელი მედიცინაში კმაყოფილი პაციენტია, ჩვენს დარგში კი ის უფრო კონკრეტულად, ციფრებით იზომება, რაც ახალი სიცოცხლის დაბადებას ასახავს. რეპროდუქციული მედიცინა ჩემთვის არასოდეს წარმოადგენდა ბიზნესის სფეროს, ორ ათეულ წელზე მეტია, ამ დარგს ვემსახურები და თითოეული უშვილო წყვილის ისტორია დღესაც გულს მიჩუყებს. ციფრები, რომლებსაც ვითვლი, ესაა ახალი სიცოცხლის დაბადება, სწორედ ამიტომ გაცილებით ადრე, ვიდრე კლინიკა დაიბადებოდა, დაიბადა უშვილო წყვილების დახმარების ფონდი „შენთვის“, რომლის დახმარებითაც უკვე 160 ბავშვი დაიბადა ქვეყანაში, სადაც უმძიმესი დემოგრაფიული ვითარებაა და უშვილობა მნიშვნელოვან სოციალურ პრობლემას წარმოადგენს. დავებმარო ამ ოჯახებს – ესაა ის, რაც ყველაზე მეტად მეამაყება და მაძლევს სტიმულს და მოტივაციას, უფრო მეტი და მნიშვნელოვანი ნაბიჯები გადავდგა ამ მიმართულებით, სწორედ ამ გეგმების ნაწილია GGRC - კლინიკა, სადაც ოცნებები ნამდვილად ხდება.

კლინიკის დაარსება იმ არაჩვეულებრივმა, პროფესიონალთა გუნდმა განაპირობა, ვისთან ერთადაც უკვე ბევრი წელია, რეპროდუქციული მედიცინის სფეროში ვარ. ამ გუნდმა წლებს გაუძლო და ჩამოყალიბდა კლინიკად, სადაც მაღალი ხარისხის სერვისს იღებს როგორც ქართველი, ისე უცხოელი პაციენტი. მოთხოვნიდან გამომდინარე გადავწყვიტეთ გაფართოება, ახალი შენობა შევიძინეთ, შესაბამისად გაიზარდა თანამშრომელთა რაოდენობაც - ოცი თანამოაზრით დავინწყეთ და უკვე ასზე მეტი „ჯიჯარსიელი“ ვართ.

საკმაოდ წარმატებული სტარტი გვქონდა და ტემპს აუცილებლად შევინარჩუნებთ.

## გარდა თბილისში გაფართოებისა, რეგიონებში ფილიალების გახსნას თუ აპირებთ?

სწორედ სოციალური პასუხისმგებლობის ფარგლებში გვაქვს რეგიონალური უფასო სამედიცინო აქციები ყოველთვიურად საქართველოს სხვადასხვა ქალაქში. ამ პროექტის ფარგლებში ათასობით უშვილო წყვილმა მიიღო რეპროდუქციოლოგის უფასო კონსულტაცია, ჩაუტარდათ კვლევები და გვაქვს წარმატებული შედეგებიც. ვმუშაობთ, რომ არა მარტო საქართველოში, არამედ უცხოეთშიც გვქონდეს ფილიალები. თავდაპირველად საქართველოს სამ დიდ ქალაქში – ბათუმში, ქუთაისსა და თელავში ვაპირებთ ფილიალების გახსნას. მოთხოვნა საკმაოდ მაღალია, გვინდა, ამ ქალაქებში ჩვენი ექიმების როტაცია განხორციელდეს, შესაბამისად, ადგილობრივ პაციენტებს აღარ ექნებათ თბილისში ჩამოსვლის საჭიროება. ასევე წელს გადაწყდება, გავხსნით თუ არა ფილიალს ყაზახეთში.

## სუროგაცია და ხელოვნური განაყოფიერება ყველა ქვეყანაში ლეგალური არ არის. რომელი ქვეყნებიდან ჩამოდიან თქვენს კლინიკაში პაციენტები ყველაზე ხშირად და რა შეთავაზებები გაქვთ მათთვის?

ისრაელიდან, ჩინეთიდან, აშშ-დან, გერმანიიდან, ჩეხეთიდან, საფრანგეთიდან გვსტუმრობენ. ჩვენ ვთავაზობთ მაღალ ხარისხს, ლოიალურ კანონს და მისაღებ ფასს. მოგეხსენებათ, ზოგ ქვეყანაში აკრძალულია სუროგაცია, ზოგან ძალიან ძვირია იმ ვიტრო განაყოფიერება – მაგალითად, ამერიკაში, სადაც ფასები საქართველოსთან შედარებით ბევრად მაღალია. ასევე, უცხოელები აქ ჩამოდიან იმის გამო, რომ ჩვენთან ნაკლები ბიუროკრატიაა, კლინიკაში შეიძლება მიიღო როგორც სამედიცინო, იურიდიული, ასევე ტურისტული სერვისიც კი, ეს მათ ძალიან მოსწონთ და რეკომენდაციას გვინევენ, როდესაც

თავიანთ ქვეყანაში ბრუნდებიან. აღსანიშნავია, რომ ამ მხრივ ჩვენი კონკურენტები ძირითადად რუსეთი და უკრაინა იყვნენ, თუმცა მათ ისეთი გამართული კანონმდებლობა არა აქვთ, როგორც საქართველოს. ფასები კი დაახლოებით იგივეა.

**იურიდიული სერვისის ახსენეთ, როგორ არის სუროგატი დედების უფლებები დაცული? თუ არსებობს რაიმე გარანტიები წყვილისა და სუროგატი დედისთვის?**

საქართველოში ყველაფერი განერილია კანონმდებლობით. შესაბამისად, კლინიკა ვალდებულია, მხოლოდ თანამიმდევრულად მიჰყვეს ამ კანონს და შეასრულოს დაკისრებული პასუხისმგებლობა, ჩვენ ვუფორმებთ ხელშეკრულებას ყველა მხარეს, სადაც მაქსიმალურად დაცულია მათი უფლებები და განერილია მხარეების ვალდებულებები. რაც შეეხება ფინანსურ მხარეს, თანხას მთლიანად თავიდანვე არავინ არ იხდის, გადახდა ყოველთვიურად ხდება. ბავშვის დაბადების შემდეგ ხდება სრული ანაზღაურება. ფაქტობრივად, გამოირიცხულია ბუნდოვანება და რისკები.

**კლინიკა სოციალური პასუხისმგებლობის ფარგლებში არაერთ პროექტს ახორციელებს, მათ შორის ალბათ ყველაზე მნიშვნელოვანი დემოგრაფიული პროექტია ფონდის სახით, რა შედეგები აქვს ამ ფონდს და რის მიხედვით ხდება ბენეფიციარების შერჩევა?**

როგორც მოგახსენეთ, ფონდი კლინიკაზე ერთი წლით უფროსია, მისი დაფუძნება განაპირობა იმ მრავალრიცხოვან უშვილო წყვილთა მთავარი პრობლემის გაცნობიერებამ, რომლებიც მოგვმართავდნენ ხოლმე სხვადასხვა კლინიკაში ჩვენი მუშაობის დროს, მე და ჩემი კოლეგები შეძლებისდაგვარად ვეხმარებოდით მათ, კლინიკებს ჰქონდა ფასდაკლებები, აცქციები, მაგრამ იმ ვიტრო განაყოფიერება საკმაოდ ძვირად ღირებული სერვისია და ამ ადამიანებს უფრო ქმედითი დახმარება ესაჭიროებოდათ. მას შემდეგ, რაც კლინიკა შეიქმნა, მოგვეცა საშუალება, უშვილო წყვილებისთვის თანადაფინანსება შეგვეთავაზებინა ფონდიდან, რომელიც თავის მხრივ ძალიან საინტერესო ფორმით ივსება. მოგეხსენებათ, უცხოელი პაციენტები სამედიცინო სერვისში ადგილობრივ პაციენტებზე მეტს იხდიან, ამ თანხების 20% ფონდში ირიცხება, რომლითაც შემდეგ ქართველ პაციენტებს ვეხმარებით. ასე რომ, ჩვენი უცხოელი პაციენტები საქართველოში ქველმოქმედებასაც ეწევიან ქართული დემოგრაფიის ხელშეწყობის კუთხით.

რაც შეეხება დაფინანსების პირობებს, რამდენიმე ფაქტორს ვითვალისწინებთ: წყვილის შემოსავალი თვეში 3000 ლარს არ უნდა აღარბეჭდეს, და მათი რეპროდუქციული ჯანმრთელობა უნდა იძლეოდეს იმ ვიტრო განაყოფიერების ჩატარების საშუალებას. დაფინანსების პროცენტაც ამაზეა დამოკიდებული, მაგალითად, თუ ჩატარებულმა კვლევებმა აჩვენა შვილის ყოლის 65%-იანი ალბათობა, ვაფინანსებთ ამდენივე პროცენტით. ჩვენი ბიზნესპარტნიორების დახმარებით ფონ-



დმა არაერთი წყვილის იმ ვიტრო განაყოფიერება სრულად დააფინანსა. ჩვენი მიზანაც სწორედ ესაა, რომ ვიყოთ კარგი მაგალითი სხვა კომპანიებისთვის და ხელი შევუწყოთ ჩვენი ერის გამრავლებას. ჩვენი კომპანიის სლოგანია „ერთად სიცოცხლის დასაწყისისთვის“ – ესაა საქმე, რომელიც თანადგომით გასაოცარ შედეგს იძლევა – ახალ სიცოცხლეს.

**რამდენიმე თვის წინ გამოქვეყნდა პეტიცია უნაყოფობის მკურნალობის თანადაფინანსების სახელმწიფო პროგრამის შექმნის მოთხოვნით. ეთანხმებით იმას, რომ ეს ნაწილობრივ სახელმწიფო ბიუჯეტიდან უნდა ფინანსდებოდეს?**

ვეთანხმებით პეტიციის მოთხოვნას. რეალურად სამი წლის წინ ფონდი სწორედ ამ მიზნით დავაარსეთ, რომ დაგვენახვებინა ყველასთვის – ქვეყანაში არის ამის საჭიროება. ჩვენ პირველი აგური დავდეთ. ხოლო თუ ჩვენ ეს შევძელით, სახელმწიფო ამას ბევრად უკეთესად და მასშტაბურად შეძლებს. ამიტომაც მე და ჩვენი კლინიკის თანამშრომლები ერთ-ერთი პირველები ვიყავით, რომლებმაც ამ პეტიციას ხელი მოვანერეთ. ვფიქრობთ, რომ დემოგრაფიას ყველამ ერთად უნდა მივხედოთ, მაგრამ ამ პროცესში სახელმწიფოს როლი დიდია.



**საინტერესოა რეპროდუქციული მედიცინა ბიზნესისა და ქვეყნის ეკონომიკის წრილშიც. რა სარგებელი მოაქვს მას ქვეყნისთვის?**

მოდი, მე აქცენტს ისევ უმნიშვნელოვანეს სოციალურ პრობლემაზე, დემოგრაფიაზე გავაკეთებ. რეპროდუქციული მედიცინა თუ იქნება ფინანსურად მხარდაჭერილი სახელმწიფოს და სადაზღვევო კომპანიების მხრიდან, ეს მნიშვნელოვნად გააუმჯობესებს შობადობას და დაეხმარება ერს გამრავლებაში. სამედიცინო ტურიზმის კუთხით, უცხოეთიდან საქართველოში სწორედ რეპროდუქციული სერვისის მისაღებად შემოდის პაციენტთა დიდი ნაწილი, თავის მხრივ ეს ზოგადად ქვეყნის პოპულარიზაციასაც და ტურიზმის განვითარებასაც უწყობს ხელს. აღარაფერს ვამბობ იმაზე, თუ რამდენად მნიშვნელოვანია მათი ჩამოსვლა ჩვენი ფონდისთვისაც. უცხოელი პაციენტები ხომ ადგილობრივების დონორები, დამფინანსებლები ხდებიან.

**ხედავთ თუ არა რეპროდუქციულ მედიცინაში კვალიფიციური კადრების ნაკლებობას? რა სჭირდება ჩვენს სამედიცინო პერსონალს?**

დღეს ქართული რეპროდუქტოლოგია ნებისმიერ ევროპულ თუ ამერიკულ კლინიკას უწევს კონკურენციას სწორედ პროფესიონალი კადრების ხარჯზე, თუმცა კვალიფიციური კადრების სიმცირე მოთხოვნასთან მიმართებით ნამდვილად გვაქვს. აღსანიშნავია, რომ ეს არის საკმაოდ ძვირად ღირებული სერვისი და კვალიფიკაციის ამღვლეც არაა იაფი. ჩვენ მუდმივად ვცდილობთ, ჩვენს თანამშრომლებს ჩავუტაროთ ტრენინგები, გავუშვათ კონფერენციებზე, ასევე ჩამოვიყვანოთ უცხოელები, რომლებიც ცოდნასა და გამოცდილებას გავგიზიარებენ. გარდა ამისა, ახალგაზრდა კადრებს, ვისაც აინტერესებს რეპროდუქტოლოგია, მაქსიმალურად ვუწყობთ ხელს. კლინიკაში ახლაც გვყავს სტუდენტები, რომლებიც პრაქტიკას გადიან, როგორც ექიმის ასისტენტები. როდესაც გავფართოვდებით, ვაპირებთ, რომ გავსწავლოთ ტრენინგცენტრიც. ეს იქნება არა მარტო ადგილობრივი სტუდენტებისთვის, არამედ უცხოელებისთვისაც, რომლებიც სხვა ქვეყნებიდან ჩამოვლენ და ჩვენთან გაივლიან შესაბამის პროგრამებს. ჩვენ გვაქვს რესურსი იმისა, რომ კარგი კადრი მოვაზადოთ, ამიტომაც ამ რესურსის მაქსიმალურად გამოყენებას ვაპირებთ. **S**



# ბიზნესგურიგების ოსტატი

იურიდიულ კომპანია Business Legal Bureau ბიზნესსუბიექტებს იურიდიულ მომსახურებას 1995 წლიდან უწევს. კლიენტთა ჩამონათვალი მრავალფეროვანია და მოიცავს როგორც უმცხვილეს კერძო კორპორაციებსა და გლობალურ ფინანსურ ინსტიტუტებს, ასევე განვითარებად კომპანიებს, ოჯახურ ბიზნესებსა და კერძო პირებს.

საუკეთესო საერთაშორისო გამოცდილებისა და მრავალმხრივი კვალიფიკაციის მქონე პროფესიონალთა გუნდს 2019 წელს ახალი პარტნიორი, რუსუდან მაისურაძე შეუერთდა, რომელმაც კომპანიის ბიზნესგარიგებებისა და სასამართლო-საარბიტრაჟო დავების მიმართულება გააძლიერა. გარდა ამისა, კომპანიას უკვე აქვს დამატებითი შესაძლებლობა, კლიენტებს შესთავაზოს მომსახურება სამართლის ისეთ სფეროებში, როგორცაა ევროკავშირის რეგულაციები, ბიზნესის & ადამიანის უფლებები და მედიასამართალი.

BLB-ის ახალ პარტნიორს, **რუსუდან მაისურაძეს**, კომპანიის გეგმებსა და სიახლეებზე ვესაუბრეთ.

ავტორი: ნინი ლონგურაშვილი  
ფოტო: ხათუნა ხუციშვილი

## დავინყოთ თქვენი პროფესიული გამოცდილებით. გვიამბეთ, როგორ დავინყოთ და განავითაროთ იურიდიული კარიერა.

ბევრი იურისტის მსგავსად, პროფესიული კარიერა მეც საჯარო სექტორში დავინყე. ჩემი პირველი სამუშაო ადგილი იყო საქართველოს ანტიმონოპოლიური სამსახური, რომელიც იმ დროს ეკონომიკის სამინისტროს ექვემდებარებოდა. ეს იყო დიდი ხნის წინ, მაგრამ მე მაინც ნათლად მახსოვს სამსახურის დაწყებით გამოწვეული სიხარული და მღელვარება. სიუჟეტი თავისთავად სასაცილოა, ყოველ შემთხვევაში, ჩემი გადმოსახედიდან მაინც. პირველი სამსახურის დაწყების ამბავი იყო შემდეგი: როგორც დამცველმა, მონაწილეობა მივიღე ვორკშოპში, რომელიც ანტიმონოპოლიურ საქმეებს მიეძღვნა და იმიტირებულ სასამართლო პროცესს წარმოადგენდა. ვორკშოპს აშშ-ის მოსამართლე, საპატიო სტუმარი ქეთი კელი ესწრებოდა... იმიტირებული პროცესის დამთავრების შემდეგ კელი მომიხლოვდა და მითხრა, რომ იმიტირებული საქმის წარმოებით მასზე უაღრესად დიდი შთაბეჭდილება მოვახდინე. ცხადია, მისი კომენტარი კატალიზატორი იყო ჩემი პროფესიული კარიერისთვის. ანტიმონოპოლიური სამსახურის უფროსმა, რომელიც ასევე ესწრებოდა სემინარს, მაშინვე შემომთავაზა სამსახური.

ნებისმიერი პროფესიონალისთვის, დამწყები იქნება თუ გამოცდილი, ყველაზე მნიშვნელოვანი ის არის, რომ აღფრთოვანებული იყოს იმით, რასაც აკეთებს. ეს მღელვარება ვიგრძენი ჩემი პირველი სამსახურის პირველივე დღიდან. ეს იყო 90-იანი წლების ბოლო – საბჭოთა აზროვნებისა და მოქმედებიდან უფრო ლიბერალური და დემოკრატიული ღირებუ-

ლებებისკენ სწრაფვის პერიოდი. ჩვენთვის, გვიანი საბჭოთა ლიტერატურით განვრთნილი იურისტებისთვის კომერციული სამართალი, მენარმეობა და საბაზრო ეკონომიკა იყო შედარებით ახალი დარგები, რომლებიც ახალ პროფესიულ უნარებს საჭიროებდა. განყოფილება, რომელსაც მე მოგვიანებით ვხელმძღვანელობდი, სპეციალურად ამ ამოცანისთვის, სიახლის დანერგვისთვის იყო შექმნილი. მე მთლიანად ჩავერთე ჩემს საქმიანობაში. ხშირად გვიანობამდე ვრჩებოდი ოფისში, ვსწავლობდი განვითარებული ქვეყნების კარგ პრაქტიკას და მთელ დროს საქმეს ვუთმობდი. ანტიმონოპოლიურ სამსახურში მუშაობა ყოველთვის საუკეთესო მოგონებაა იმისა, თუ როგორ გავხდი ადვოკატი რეალურ ცხოვრებაში. თქვენს კითხვაზე პასუხის გაცემისას მივხვდი, რომ მხოლოდ რამდენიმე მოსამართლე აფასებდა ჩემს უნარებს ჩემი კარიერის დასაწყისში. ვფიქრობ, გამოცდილი და პატივცემული პროფესიონალების მხარდაჭერამ შემძინა თავდაჯერებულობა და ძალა წარმატების მისაღწევად.

## და ამის შემდეგ უკვე იყო კერძო სექტორი?

დიახ, რამდენიმე წლის შემდეგ კერძო სექტორში გადავედი, როდესაც ქვეყნის ერთ-ერთმა წამყვანმა ფინანსურმა ინსტიტუტმა, თიბისი ბანკმა, შემომთავაზა სამსახური. წამყვან ბანკში მუშაობის შესაძლებლობა კვლავ მომეცა წარმატებული სასამართლო პროცესისა და მოსამართლის კიდევ ერთი ხელსაყრელი კომენტარის შემდეგ. თიბისი იყო ადგილი, სადაც დავინყე ჩემი პროფესიული უნარების განვითარება. მე ჩავერთე ბიზნესმოლაპარაკებებში, დავების მოგვარებაში,





გვიან ღამით საკონფერენციო ზარებში საერთაშორისო სავალუტო ფონდთან, DEG-თან და სხვა საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტებთან და ეს სამუშაო სიამოვნებას მანიჭებდა. სწორედ TBC-ში გადავწყვიტე, კორპორაციული სამართლის პრაქტიკა გამეგრძელებინა.

სამართლის სამყარო უზარმაზარია და თითოეულმა პროფესიონალმა უნდა იპოვოს საკუთარი ნიში. სწავლა სისხლის სამართლით დავიწყე და სამოქალაქო სამართლის პრაქტიკით დავასრულე. ვფიქრობ, ადამიანმა ძალისხმევა არ უნდა დაიშუროს, რათა შეეძლოს იმის თქმა, რომ ის არის პროფესიონალი სამართლის ნებისმიერ სფეროში. ამას რა თქმა, უნდა წლების გამოცდილება სჭირდება, თუმცა კარიერის დასაწყისში აუცილებელია, გამოიყენო ყველა შანსი, ყველა შემთხვევა, იმუშაო ყველა კლიენტზე, დაეხმარო ყველა შეხვედრას და მოლაპარაკებას, ისწავლო ენები და შეიძინო კომუნიკაციის უნარი, გაეცნო ახალ ტენდენციებს, მიიღო მონაწილეობა კონფერენციებზე და სემინარებზე და ათენო ღამეები საქმეში მთლიანად ჩაფლულმა. საბოლოო ჯამში, თუ ამას აკეთებ, მაშინ წარმატება გარდაუვალია. დღეს მე გამიმართლა, რომ მყავს გუნდი, რომელიც ასეთი შრომისმოყვარე ადამიანებისგან შედგება. უფრო მეტიც, BLB-ის თანამშრომლები არიან საუკეთესო ახალგაზრდა იურისტები, რომლებიც მზად არიან ნებისმიერი რთული ამოცანისთვის. BLB-ში ჩვენ არ ვამბობთ: „მოდი, გვაკეთოთ ხვალ ან გვიან“; ამის ნაცვლად, ჩვენ დაუყოვნებლივ ვასრულებთ დავალებებს. როგორც ჩვენი ლოზუნგი ამბობს, ჩვენი მოვალეობაა, უზრუნველყოთ „ექსპერტზე მორგებული იურიდიული მომსახურება“.

ამ ხანგრძლივი პროფესიული განვითარების პერიოდში გავიგე, რომ იურიდიული პროფესია, გარდა სამართლის ცოდნისა, მოითხოვს მოლაპარაკების უნარებს. მაგალითად, ბიზნეს-დავებში ამ უნარის დაუფლების გარეშე წარმატების მიღწევა შეუძლებელია. ნებისმიერი მოლაპარაკების შედეგი დამოკიდებულია ადვოკატის უნარზე, დაარწმუნოს მოსაუბრე და მოლაპარაკება საუკეთესო გარიგებით დაასრულოს. როგორც იურისტმა, თქვენ ყოველთვის უნდა მიაღწიოთ საუკეთესო შედეგს თქვენი კლიენტისთვის. რასაკვირველია, ეს ყოველთვის ასე არ არის, მაგრამ პიროვნებები, რომლებსაც თქვენი კარიერის განმავლობაში შეხვდებით, წარმატების ფუნდამენტურ შემადგენელ ნაწილს წარმოადგენენ. მაღლობელი ვარ ყველა იმ ადამიანის, ვინც დაინახა ჩემი დამოკიდებულება და დაჟინება და დამეხმარა ვყოფილიყავი იქ, სადაც დღეს ვარ.

**განათლება წარმატების მნიშვნელოვანი ნაწილია. თქვენ მუდმივად სწავლის პროცესში ხართ. როგორ ავითარებთ თავს პროფესიულად?**

უნყვეტი განათლება მაღალი სტანდარტით წარმოადგენს ნებისმიერი პროფესიული ცხოვრების წარმატების ერთ-ერთ გადამწყვეტ ფაქტორს. უფრო მეტიც, 21-ე საუკუნემ და გლობალიზაციამ ახალი მოთხოვნები დააყენა ნებისმიერი სფეროს პროფესიონალებისთვის, მათ შორის – იურიდიულ სივრცეში. დღეს ჩვენ გვჭირდება არა მხოლოდ ქართული კანონმდებლობა და მისი ცოდნა, არამედ სხვა სამართლებრივი სისტემებისა და საერთაშორისო რეგულაციების კარგად გაგება. ბიზნესგარემო და შესაძლებლობები ძალიან შეიცვალა საქართველოში ბოლო თხუთმეტი წლის განმავლობაში. ერთი მხრივ, სულ უფრო მეტმა ქართულმა კომპანიამ გააფართოვა თავისი ბიზნესი საერთაშორისო დონეზე და საკმაოდ წარმატებულადაც. გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს საერთაშორისო სავაჭრო სამართლისა და საერთაშორისო ხელშეკრულებების პრინციპების, წესებისა და სტრუქტურის გაცნობიერებას, კანონის კონფლიქტის საკითხების გაცნობას და საერთაშორისო კომერციული კონტრაქტების მხარეების მცდელობას, შეამციროს გადაცდომის რისკები.

მეორე მხრივ, სულ უფრო და უფრო მეტი უცხოელი ინვესტორია დაინტერესებული საქართველოში ინვესტიციით. სამწუხაროდ, პანდემიის გამო ტენდენცია შენედა, თუმცა, იმედი მაქვს, საბოლოოდ ჩვენ შევძლებთ ინვესტიციების მოზიდვის გაგრძელებას. იმისათვის, რომ ვიყოთ კვალიფიცირებული, როგორც ერთ-ერთი საუკეთესო და შევთავაზოთ „ექსპერტებზე მორგებული იურიდიული მომსახურება“, მნიშვნელოვანია, მუდმივად გავაუმჯობესოთ ჩვენი პროფესიული განათლება. BLB არის Microsoft Corporation-ის ოფიციალური წარმომადგენელი საქართველოში; ჩვენ ვუნვეთ იურიდიულ მომსახურებას DFC, EBRD, APM ტერმინალებს. ამ საერთაშორისო ინვესტორებთან ეფექტიანი და პროდუქტიული კომუნი-

კაცია მოითხოვს მრავალ უნარს, მათ შორის - ყოვლისმომცველ იურიდიულ ცოდნას, ასევე გამოცდილებას და მუდმივად სწავლის უნარს. ჩვენ უნდა გავაგრძელოთ ცვლილებებზე მუშაობა და თანამედროვე ტენდენციებზე მორგება.

შემიძლია ვთქვა, რომ მე ყოველთვის ვსწავლობ. არ ვარ ახალგაზრდა, მაგრამ ვაგრძელებ განვითარებას და კავკასიის უნივერსიტეტში იურიდიულ დოქტორანტურაზე ვარ. იურისტის პირველი ხარისხი 1996 წელს მივიღე, როდესაც თბილისის ივანე ჯავახიშვილის სახელმწიფო უნივერსიტეტი დავამთავრე. პირველად TBC-ში მივხვდი, რომ ცოდნისა და უნარების გაუმჯობესების აუცილებლობა დადგა. მე აშკარად არ მქონდა კომპეტენციები საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტებთან მოლაპარაკებებისათვის, ამიტომ 2006 წელს თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტში სპეციალურ, ევროპული სამართლის ორწლიან პროგრამაზე ჩავაბარე. ამ პროგრამაში მიღებული ცოდნა დამეხმარა და დღემდე მეხმარება ჩემს საქმიანობაში. მე ვიყენებდი მას, როდესაც ვმუშაობდი კერძო საადვოკატო ფირმაში, მოგვიანებით – GRDC-ის მთავარ იურიდიულ ოფიცრად და “ლეგიაში” პარტნიორად. მაგრამ საუკეთესო გადაწყვეტილება, რაც კი ოდესმე მიმიღია, LSE-ში სწავლა იყო. LSE მეჩვენებოდა ჯადოსნურ ადგილად იქ დანერგილი უმაღლესი პროფესიული სტანდარტების, საუკეთესო სასწავლო გარემოს, ონლაინბიბლიოთეკისა და უაღრესად ინტელექტუალური ხალხის გამო. LSE იყო ჩემთვის საუკეთესო პროფესიული გამოცდილება. იქ გავეცანი აშშ-ისა და გაერთიანებული სამეფოს სასამართლოს გადაწყვეტილებებს. ჩემი აზრით, საერთო სამართლის პრაქტიკოს იურისტებს აქვთ უზარმაზარი თავისუფლება, იყვნენ შემოქმედებითნი.

### **სანამ BLB-ის პარტნიორი გახდებით, რას ხელმძღვანელობდით და რა შეიცვალა თქვენს მოვალეობებში?**

მე მუდმივად მჭირდება მრავალფეროვანი გამოწვევები; წინააღმდეგ შემთხვევაში, მომბეზრდება და არაეფექტიანი გავხდები. მას შემდეგ, რაც BLB-ის პარტნიორი გავხდი, ჩემი ინტელექტუალური მუშაობის სფერო გაფართოვდა, გამრავალფეროვნდა და მთლიანად მიჰყრობს როგორც პროფესიონალს. ჩვენ ვმუშაობთ საერთაშორისო კომპანიებთან და ინვესტორებთან, ქართულ ბიზნესთან და წარმატებულ ქართველებთან; BLB არის მრავალპროფილიანი იურიდიული ფირმა, რომელსაც ისეთი ბრწყინვალე პროფესიონალები წარმოადგენენ, როგორებიც გახლავთ ქალბატონი მაია მწარიაშვილი, ბატონი კახა შარაბიძე და ბატონი დავით ხაინდრავა – ჩემი პარტნიორები. გარემო იმდენად ცოცხალი და ენერგიით სავსეა, რომ ვერ გავბედავ სხვა სამუშაო ადგილებთან მის შედარებას.

ასევე არასოდეს დამავიწყდება GRDC ჯგუფში გატარებული დრო და ყოველთვის მადლიერი ვიქნები მფლობელე-

ბის. შეხვედრებზე დასწრება და საქმიანი მოლაპარაკებების დროს ამ ადამიანების მოსმენა ჩემთვის უნიკალური შესაძლებლობა იყო. მე ვისწავლე ბიზნესის კეთების ნიუანსები რამდენიმე წარმატებული ქართველი ბიზნესმენისგან.

### **ბოლოს აუცილებლად მინდა გკითხოთ Netflix-ის წინააღმდეგ აღძრულ, ქალბატონ ნონა გაფრინდაშვილის ცილისწამების საქმეზე.**

ყველა, ვინც ეს მინი-სერიალი ნახა, გაბრაზდა იმ ცრუ განცხადების გამო, რომელიც ჩვენს ლეგენდარულ ჩემპიონს შეეხებოდა.

როგორც კი “დედოფლის გამბიტის” ბოლო ეპიზოდი ვნახე, ქალბატონ ნონა გაფრინდაშვილის ცილისწამების საქმის აღძვრა შევთავაზე. BLB-ში ყველა აღფრთოვანებული იყო ამით.

ჩვენ დავინყეთ მოლაპარაკება Netflix-თან ამ წლის დასაწყისში, იანვარში. ბატონმა კახა შარაბიძემ მაღალი რეპუტაციის მქონე ამერიკული იურიდიული ფირმის დაქირავება მოახერხა. ჩვენ ვთხოვეთ Netflix-ს, შეეცვალა ყალბი განცხადება. მოლაპარაკებები რამდენიმე თვეს გაგრძელდა. Netflix-ს შეეძლო მრავალი საპატიო პასუხის გაცემა, მაგრამ მათ ჭადრავის ისტორიაში პირველი ქალის შესახებ მცდარ განცხადებას „უწყინარი“ უწოდეს და უარი თქვეს რაიმე ქმედებაზე. ასე რომ, ჩვენ დავინყეთ საჩივრის დამუშავება ჩვენს კოლეგებთან, ალექსანდერ რუფუს-ისააკსთან და როდნი ა. სმოლასთან ერთად. ახლა საჩივარი შეტანილია და საქმე განხილულია კალიფორნიის ფედერალური საოლქო სასამართლოს წინაშე. BLB-ში ყველა ჩვენგანი ჩართულია ამ საქმეში, მაგრამ ამ ეტაპზე მეტის გაკეთება არ შეგვიძლია. ასე რომ, დაველოდოთ, რა მოხდება. **S**

### **რუსუდან მაისურაძე**

რუსუდან მაისურაძემ მაგისტრის ხარისხი ლონდონის ეკონომიკისა და პოლიტიკურ მეცნიერებათა სკოლაში მიიღო; მას აქვს იურიდიული მიმართულების მართვის შესანიშნავი გამოცდილება მსხვილ ჰოლდინგურ კომპანიებსა და ფართომასშტაბიან საინვესტიციო პროექტებში. რუსუდანს აქვს როგორც საჯარო სამსახურში მუშაობის, ასევე სახელმწიფო ორგანოებთან მოლაპარაკებების წარმოების, მსხვილი პროექტების ინიცირებისა და მათი იმპლემენტაციის ხელმძღვანელობის გამოცდილება. აღსანიშნავია მისი წვლილი როგორც საქართველოს ეკონომიკური პოლიტიკის სამართლებრივი ასპექტების შემუშავებაში, ასევე საერთაშორისო ვალდებულებებთან შესაბამისობის უზრუნველყოფაში; რუსუდან მაისურაძე აქტიურად იყო ჩართული საკანონმდებლო პროცესშიც და მონაწილეობას იღებდა ვაჭრობასთან, ინვესტიციებსა და კონკურენციასთან დაკავშირებული რეგულაციების შემუშავებაში.

# ნარჩენებით გენერირებული ელექტროენერგია

**პანტელეიმონ იოსავა** საქართველოში 7 წლის წინ ერთი მისიით დაბრუნდა - ნარჩენების გადამუშავებით ელექტროენერგია გამოემუშავებინა. დღეს იგი უკვე ამარაგებს ელექტროენერგიით ცალკეულ ბიზნესებს, თუმცა გეგმები უფრო დიდი და მასშტაბური აქვს. „ქართული ალტერნატიული ენერჯის“ დამფუძნებელ პანტელეიმონ იოსავას გარდაბანში შევხვდით.





**როგორ წამოიწყეთ „ქართული ალტერნატიული ენერჯია“ და როგორ განავითარეთ ბიზნესი?**

რამდენიმე წლის წინ, საქართველოში დაბრუნებულმა, როცა ვნახე, რომ ნარჩენებს ჩვენს ქვეყანაში არავინ არაფრად აგდებდა, გადავწყვიტე მათი შეგროვება, გამოყენება და შემდეგ გადამუშავება. ეს იყო ის ნაკაკი, რომლის მიწაზე დატოვება და დამარხვა არ შეიძლება, ეს არის ის ნივთიერება, რომელიც ძალიან აზიანებს გარემოს. ზუსტად ვიცოდი, რომ ეს საქმე უნდა დამეწყო, იმიტომ რომ ნედლეული ბევრი იყო, ახლაც არის და მისი რაოდენობა ყოველწლიურად უფრო და უფრო იზრდება. ჩემი მიზანი იყო, ნარჩენების გადამუშავებით მიმეღო იაფი ენერჯის წყარო. მით უმეტეს, რომ საქართველოში არ არის არც იაფი დიზელი, არც გაზი, არც ნახშირი. იდეა იყო ამ ყველაფრის წარმოება და მიწოდება მესაბურვე მეურნეობებისთვის.

**რატომ დღეს – რასიგნალები მიიღეთ ბაზრისგან, რომ ამ ბიზნესში ყოფილიყავით?**

ქვეყანაში იზრდება ელექტროენერჯის მოხმარება. ასევე იზრდება ენერჯის კომერციული ტარიფი. იზრდება იმპორტზე დამოკიდებულება. ეს ყველაფერი განაპირობებს ამ პროექტის კონკურენტულ უპირატესობას და საფუძველს უყრის მის წარმატებას.

**რა რაოდენობის ენერჯის გამომუშავების საშუალება აქვს კომპანიას და თუ არის დაინტერესება ინვესტორების მხრიდან?**

საწყის ეტაპზე ჩვენი მიზანი იყო სრული ტექნოლოგიური პროცესის გატესტვა და მიღებული პროდუქციის ხარისხის შემოწმება და გაუმჯობესება. პროცესი წარმატებით ვითარდებოდა, შედეგად

გად პროექტმა გამოიწვია რეზონანსი და დიდი დაინტერესება მსხვილი ინვესტორების თუ სხვადასხვა საწარმო კომპანიის მხრიდან. დღეს კომპანიის ძირითადი საქმიანობაა რეზინისა და ტექნიკური ელემენტების გადამამუშავება პიროლიზის მეთოდით, მიღებული ენერჯორესურსებიდან კი - ელექტროენერჯია. მას შემდეგ, რაც ქუთაისში პიროლიზის წარმოებამ წარმატებით იმუშავა, დაიგეგმა და განხორციელდა ქუთაისის წარმოების თბილისთან ახლოს, გარდაბანში გადმოტანა და უკვე დიდი მასშტაბის წარმოების განვითარება.

პირველ ეტაპზე თანამშრომლობა დაიგეგმა აგროპროექტთან, სადაც მოხდება ელექტროენერჯის წლიური მოხმარების სრულად ჩანაცვლება ჩვენი შეღავათიანი ენერჯორესურსით. საწარმოს მშენებლობის პროექტი დამტკიცდა და სამუშაოების წარმოების ნებართვაც მივიღეთ. ასევე მიმდინარეობს მოლაპარაკება ელექტროქსელებთან, რათა გენერაციიდან მიღებული ჭარბი ენერჯია ელექტროსისტემას მივიყიდოთ, ან სისტემის გავლით – სხვა მომხმარებლებს. დღეის მდგომარეობით, კომპანიას არსებული სიმძლავრეებით წლიურად 200 მლნ კვ/სთ ელექტროენერჯის გენერირება შეუძლია.

**პროექტის წარმადობისთვის აუცილებელი ნედლეულის საჭირო მარაგები ქვეყანაში მოიპოვება?**

გამომდინარე იქიდან, რომ ქვეყანაში ყოველწლიურად იზრდება სატრანსპორტო საშუალებების ბრუნვა და, შესაბამისად, იზრდება მეორეული საბურავების მარაგები და ასევე, ქვეყანაში არსებული ძველი დაგროვილი მარაგების გაოვალისწინებით, შეგვიძლია ვთქვათ, რომ არის ამ პროექტის წარმადობისთვის საჭირო ნედლეულის მარაგები. მარაგების მიღების შემდეგ კი ელექტროენერჯის გამომუშავებამდე ბევრი სამუშაოა.



მანამდე, სანამ დენს გამოვიმუშავებთ, ძალიან გრძელ გზას გავდივართ. წარმოიდგინეთ, უნდა მოვიაროთ მთელი თბილისი ან რუსთავი, მოვაგროვოთ საბურავები, მოვიტანოთ, დავჭრაოთ, დავამუშაოთ, დავწინხოთ და ჩავაწყოთ ქვაბებში, შემდეგ ძალიან ტემპერატურაზე, პიროლიზის მეთოდით, ვშლით ამ რეზინს, ვიღებთ გაზს, ნავთობს, შემდეგ ამ ყველაფერს ვფილტრავთ, ვტუმბავთ და ყოველივე ამის შემდეგ ვუშვებთ გენერატორებში.

ელექტროენერჯის გამოიმუშავების მეორე მეთოდიც არსებობს: რკინას და ნახშირს ვაცალკევებთ ერთმანეთისგან, ნახშირს ბრიკეტის ფორმას ვაძლევთ, შემდეგ უჭაერო სივრცეში ვწვავთ და აქედანაც ვღებულობთ გაზს, ამ ყველაფერსაც ვუშვებთ გენერატორებში და ვაწარმოებთ ელექტროენერჯიას. აი, ამხელა გზას გავდივართ 1 კილოვატის მისაღებად.

**რა ღირს თქვენ მიერ გამოიმუშავებული ელექტროენერჯია?**

ქვეყანაში შარშანდელთან შედარებით დღეს თითქმის გაორმაგებულია კომერციული დენის ტარიფი, ამ ფონზე ჩვენი პროექტის მიერ გამოიმუშავებული ელექტროენერჯის ფასი შესაძლებელია იყოს გაცილებით უფრო იაფი კომერციულ ტარიფთან შედარებით, რაზეც უკვე მეტყველებს ის ფაქტი, რომ ბევრი საწარმო კომპანია ელოდება ჩვენგან ამ პროექტის განხორციელებას და მიმდინარეობს მოლაპარაკებები ამ კომპანიებთან სამომავლო თანამშრომლობის თაობაზე.

**რა გჭირდებათ კომპანიის განვითარებისთვის?**

კომპანიის განვითარებისთვის გვჭირდება სახელმწიფოს მხარდაჭერა, რათა საკანონმდებლო დონეზე არ იყოს ამ ბიზნესის წარმოებისთვის ბარიერები, არამედ პირიქით, ჩანდეს ხელშეწყობა და დაინტერესება მწვანე ენერჯის პროექტის განსავითარებლად.

**ენერგეტიკული ბაზრის რეფორმა ალბათ თქვენთვის ერთ-ერთი კარგი შესაძლებლობაა...**

დიახ, ვფიქრობ, რომ ეს არის შესაძლებლობა საწარმოო კომპანიებისთვის, ხელი მიუწვდებოდეთ ეფექტიან და იაფ მწვანე ენერჯორესურსებზე, რაც ეკონომიკის განვითარების ხელშეწყობი ფაქტორი იქნება.

**რას ელოდებით მომავალში?**

აქამდე ქვეყანაში მხოლოდ ქარისა და მზის ენერჯის მწვანე პროექტები განიხილებოდა და არავინ ფიქრობდა ნავის გადამუშავებაზე და ამ ნედლეულით ელექტროენერჯის გენერაციაზე, რაც ორმხრივად სასარგებლო პროექტია ქვეყნისთვის. შესაბამისად, ვფიქრობ, რომ სახელმწიფომ ხელი უნდა შეუწყოს ამ პროექტის სისტემურ განვითარებას და გაფართოებას, რაც საშუალებას მისცემს ბევრ საწარმოს, მიიღოს იაფი ენერჯორესურსი საკუთარი ბიზნესის ეფექტიანი და სტაბილური ოპერირებისთვის. **5**



# შრანსფორმაციის სამი ძალა





2021 წლის მინურულს კვლევის და საკონსულტაციო კომპანია ეისითი ასრულებს დიდი ტრანსფორმაციის გარდამტეხ ფაზას. რა ფილოსოფიით იხელმძღვანელებს კომპანიაში, როგორი იყო განვითარების ეტაპები და როგორ მივიდა ის წონასწორობის კონცეფციამდე, ვინ გამოხატავს და როგორ არის განაწილებული ძალთა ბალანსი კომპანიაში, რომელმაც საქართველოში კვლევითი ინდუსტრიის სტანდარტები შექმნა და ახლა აპირებს მენეჯმენტკონსალტინგის მწვერვალები დაიპყროს. ეისითი აზიარებს წარმატების ისტორიას და თავის კლიენტებს სთავაზობს – კარგი კომპანიიდან დიდებულ კომპანიამდე ნახტომი სწორედ მის მიერ შემუშავებული უნიკალური მოდელით გააკეთონ.





თინათინ რუსაძე

**რ**ვენ მიჩვეული ვართ, რომ გამორჩეული ლიდერები იშვიათად იბადებიან ან საერთო ფონზე უეცრად ჩნდებიან და ვითარდებიან. როცა ბიზნესზე ვსაუბრობთ, ასეთ ლიდერს და მის გუნდს წარმოვიდგენთ, რომელიც კომპანიის წინსვლას უდგას სათავეში. მისი მამოძრავებელი ძალა კი რომელიმე ერთია – ის ან ხედავს კომპანიის მომავალს და ამ ხატისკენ ისწრაფვის, ან ორიენტირებულია გუნდზე და წარმატების მიღწევა მისთვის საერთო გამოწვევაა, ან კომპანიის ყოველდღიური შედეგებისთვის მუშაობს და დიდი გამარჯვებების გზას ფრთხილად გადის. ახალი რეალობა გვეკარნახობს, რომ ერთი ასეთი ლიდერი საკმარისი აღარ არის, გამოწვევების ფუნქციონირების სიარული კომპანიის

საშუალებას აძლევს, დარჩეს ზედაპირზე, მაგრამ მას, ვისაც სურს მაღლა აფრინდეს და ბიზნესის მომავლის სამყაროები აღმოაჩინოს, იმაზე მეტი ბიძგი სჭირდება, ვიდრე კარგი ლიდერია, მაგალითისთვის – სამი ძალიან კარგი ლიდერი.

სამი ძალის ბალანსზე კომპანიის თანადამფუძნებელი და ხედვის ლიდი თინათინ რუსაძე რამდენიმე წელია, ფიქრობს. ადამიანმა, რომელმაც 19 წლის წინ საკუთარ თავზე აიღო კომპანიის ლიდერობა და მასთან ერთად გაიარა ყველა საფეხური, დარწმუნებულია, რომ იმაზე მეტის შეთავაზება შეუძლია ახალი რეალობისთვის, ვიდრე სტანდარტული მართვის მოდელია. სწორედ ასე გაჩნდა ეისითის ტრანსფორმაციის და ახალი ბიზნესმოდელის ჩამოყალიბების იდეა, რომელიც წლობით ნაფიქრი და გამოზრდილი – რეალობად 2021 წელს იქცა.

„2002 წლის დეკემბრიდან ცხრა წლის მანძილზე ACT სწრაფად გაიზარდა, თუმცა, გარკვეულ ეტაპზე, 2013-2018 წლებში, კომპანიის ზრდა საგრძნობლად შენედა. ჩემთვის სტაგნაცია ნიშნავს რეგრესს. ამიტომაც ტრანსფორმაციის საჭიროება დაგინახე. ამასთან, მნიშვნელოვანი იყო გადაგვეწყვიტა, რა არის დღეს კლიენტისთვის ყველაზე ღირებული. გვაქვს მონაცემი, გვაქვს ინსაითი, არ გვაქვს ხიდი ამ მონაცემებსა და ბიზნესგადაწყვეტილებებს შორის და მოდი, გავხდეთ ჩვენი კლიენტისთვის რეალური მხარდამჭერი – მხარი დავუჭიროთ მას, ცოდნაზე დაფუძნებული გადაწყვეტილებები პრაქტიკაში გადაიზარდოს“, – აღნიშნავს ეისითის ხედვის ლიდი თინათინ რუსაძე.

სამი ძალის მართვამდე კომპანიამ განვითარების სამი მნიშვნელოვანი ეტაპი გაიარა:

**პირველი ეტაპი, „სწრაფი სვლა“**, რთულ 90-იანი წლების საქართველოში კვლევითი სტარტაპი იყო, გამოკვეთილი ამბიციით – არა მარტო თავი დაემკვიდრებინა ბიზნესში, არამედ საზოგადოებაში შეექმნა კვლევის სფეროსადმი ნდობა, მისი საჭიროება და მნიშვნელობა ეჩვენებინა მომავალი კლიენტებისთვის. ასეც მოხდა – ეისითიმ ეტაპობრივად განავითარა ყველა ის მიმართულება, რომელიც ამ სფეროში იყო მნიშვნელოვანი. ერთი მხრივ, აამუშავა სოციალური მიმართულება და დაამყარა ურთიერთობა საერთაშორისო დონორებთან, რომელთაც ქვეყანაში მდგრადი ეკონომიკისა და სოციალური გარემოს ხელშეწყობა სურდათ, თანდათან აითვისა გეოგრაფიული არეალი და სანდო პარტნიორის იმიჯი მოიპოვა; ხოლო მეორე მხრივ – ქართულ ბიზნესში ახალი სიტყვა თქვა, მალევე მოიპოვა ბაზრის ლიდერ-

რისა და სფეროს ექსპერტის წოდება.

განვითარების ამ ეტაპზე კომპანიას თინათინ რუსაძე ხელმძღვანელობდა - ადამიანი, რომელსაც სტარტაპისათვის საჭირო შემართება, სფეროს პოტენციალის წინმსწრებად ხედვის, შეფასების და გეზისკენ სწრაფი სვლის უნარი აქვს.

თინათინი იხსენებს: „როტული იყო ქართულ ბაზარზე კვლევების, როგორც ბიზნესის განვითარების აუცილებელი პირობის დამკვიდრება, ბიზნესისათვის საჭირო მუხტის მიცემა, რომ ისინი ყოფილიყვნენ პროაქტიული და კვლევების საჭიროება ერწმუნათ; დიდი ძალისხმევა დაიხარჯა მათი ნდობის მოპოვებისთვის და იმ აღიარებისთვის, რომ საქართველოში მიღებული და დამუშავებული ინფორმაცია და მასზე დაყრდნობით გაცემული რეკომენდაციები ისეთივე ღირებული იქნებოდა მათთვის, როგორც საერთაშორისო კომპანიის მიერ მიწოდებული“.

### განვითარების მეორე ეტაპი - „ზრდა“

კომპანიისთვის ძირითადი კაპიტალის - საჭირო და კომპეტენტური ადამიანების გამოვლილების კონკრეტულ ექსპერტიზაში აკუმულირების და ლიდერშიფის გაძლიერების წლები იყო. ადგილობრივი ბაზრის ლიდერობის პარალელურად გაჩნდა საერთაშორისო ასპარეზზე გასვლის ამბიცია, რამაც კომპანიაში მმართველი გუნდის წარმომადგენლობის და ექსპერტიზათა მრავალფეროვნების საჭიროება მოიტანა. ეისითის ხელმძღვანელობა კომპანიის თანადამფუძნებელმა რუსუდან თელიამ ჩაიბარა, რომელმაც სწრაფად განვითარებული, ამბიციური და მზარდი კომპანიის წარმატების ვექტორი შეიზინა და მომართა. კომპანიის დაფუძნებიდან დღემდე, ძალიან ბევრ პოზიციაზე იმუშავა - იყო ანალიტიკის დეპარტამენტის ხელმძღვანელი, ოპერაციული დირექტორი, სოციალური კვლევების მიმართულების ხელმძღვანელი, თუმცა ორგანიზაციული კულტურა, ადამიანები და მათი განვითარება ყველა პოზიციაზე თანაბრად მნიშვნელოვნად მიაჩნდა.

ასალმა მმართველმა ცენტრალიზებული სტრუქტურის დეცენტრალიზაციის პირველი ეტაპი და კომპანიაში შუა რგოლის გაძლიერების პროცესი დაიწყო. რუსუდან თელია არის ადამიანი, ვისთვისაც ადამიანებზე ზრუნვა და მათი მოტივაცია თანდაყოლილი უნარია და მას, როგორც მენეჯერს, ამის გამოუმუშავება არ დასჭირვებია. კომპანიის მეორე აღმასრულებელი დირექტორი ჯერ კიდევ წლების წინ მიხვდა: „კომპანიაში ერთიანი სულისკვეთების შექმნა და მართვა ვარსკვლავური შედეგების მიღწევაში



ერთ-ერთი გადამწყვეტი ძალაა“. დღეს ის ეისითის ორგანიზაციული კულტურის ლიდია და სწორედ ამ კუთხით აძლიერებს კომპანიას.

„ახალი ხედვა დაგვეხმარა გაგვეაზრებინა ის, თუ როგორი ორგანიზაციული კულტურა და ლიდერშიფი სჭირდება დღეს კომპანიას. ზრდა და გლობალიზაცია შეუძლებელია გუნდური ლიდერშიფის გაძლიერების, მოქნილობისა და მართვის დეცენტრალიზაციის, ინოვაციური აზროვნებისა და მიდგომების გარეშე. სწორედ ამიტომაც ჩვენს საბაზისო ფასეულობებს, რომელიც სიყვარული და მხარდაჭერა, მუდმივი განვითარება და ეფექტიანობაა, შემოქმედებითობაც დაემატა. შექმნა რაღაც ახალი და ადაპტირდეს სწრაფად ცვალებად სამყაროში მხოლოდ შემოქმედებითი



ნატალია კვინნაშვილი

აზროვნებით და მიდგომებით არის შესაძლებელი”,  
– აღნიშნავს რუსუდან თელია.

**მესამე ეტაპი კომპანიაში „ეკვილიბრიუმია“**

– ძალთა ბალანსამდე მისვლის და დამკვიდრების ეტაპი. 19-წლიანი გამოცდილება და კომპანიის მიერ განვლილი გზა ლიდერშიფმა კონკრეტულ სამოქმედო მოდელში მოაქცია, რომლის მიხედვითაც გაზომვადი ეფექტი უნდა ეხმიანებოდეს კომპანიის ხედვას, ასე იქმნება დასამახსოვრებელი წარმატება კომპანიისთვის და ასე იქმნება საზოგადოებრივი სიკეთე, რომლისთვისაც აღწევს წარმატებას ეს კომპანია; შესაბამისად, ასე ქმნის ტრიადას ხედვა და აღსრულება კომპანიის კულტურასთან, რომლის სახელითაც ემსახურებიან ადამიანები აღნიშნულ იდეას.

ერთი წლის წინ კომპანიაში დიდი ტრანსფორმაციისთვის ქმედითი ნაბიჯები გადაიდგა. იმისთვის, რომ ახალი რეალობა ეისითისთვის ყოფილიყო ახალი ნორმა, სადაც გამოწვევებზე რეაგირებენ პროაქტიულად, კომპანიაში შეიქმნა დაიწყო შეცვლა. მმართველი ვერტიკალი ჰორიზონტზე გაიშალა, კომპანიის სტრუქტურა გახდა ქსელური, სადაც არსებობენ გუნდები და პროექტულად მოაზროვნე ადამიანები.

კომპანიის აღმასრულებელ დირექტორად შეირჩა ადამიანი, რომელიც ეისითის ისტორიას თავის თავში ატარებს და მაგალითია, თუ როგორ შეიძლება მიაღწიო წარმატებას ყველა საფეხურის გავლით. ნატალია კვინნაშვილი კომპანიაში 18 წლის წინ ინტერვიუვრად მოვიდა, ის მომსწრე იყო კომპანიის ყველა გარდამტეხი პერიოდის და გადაწყვეტილების და პროფესიულ ზრდასთან ერთად, 2010 წელს კომპანიის პარტნიორი გახდა. მისი ხელმძღვანელობით კომპანიის აქამდე არსებულმა მთავარმა მიმართულებამ – კვლევამ კონკურენტულ ბაზარზე სანდო, ღირებული და ხშირ შემთხვევაში ერთადერთი არჩევანის იმიჯი დაიმკვიდრა. ნატალიასთვის შედეგების მიღწევა პირადი ისტორიაა, მან ზუსტად იცის, რა უნდა გაკეთდეს და როგორ უნდა დაიგეგმოს თითოეული ნაბიჯი იმისთვის, რომ კომპანია მთავარ მიზანთან სწრაფად მივიდეს და შესაბამისმა პროცესებმა ადამიანების ჩართულობა და სამუშაო გაამარტივოს.

„ახლა ვართ იმ ეტაპზე, როდესაც ხედვა ჩამოყალიბებულია, ვიცით ზუსტად, საით მივდივართ და რა შედეგებს გვინდა, მივაღწიოთ. მიმჩნია, რომ ყველაზე თამამი ოცნება მაშინ სრულდება, როცა ის ამოცანებად გარდაიქმნება, პრიორიტეტები სწორად დალაგდება და რესურსები ადეკვატურად შეფასდება. დღევანდელ VUCA სამყაროში საუკეთესო შედეგი თავის თავში სწრაფ შედეგსაც გულისხმობს, რისთვისაც მნიშვნელოვანია ისეთი ციფრული სისტემების შექმნა, რომლებიც იქნება მარტივი, მოქნილი და მოგვცემს კომპლექსური ანალიზის შესაძლებლობას“, – საუბარში აღნიშნავს ნატალია კვინნაშვილი.

ტრანსფორმაციამ ეისითის განვითარების სამი ეტაპი გააერთიანა, დღეს კომპანიას ორი ყოფილი აღმასრულებელი დირექტორი თინათინ რუსაძე და რუსუდან თელია და ამჟამინდელი CEO – ნატალია კვინნაშვილი ხელმძღვანელობენ.

სამი მმართველის ეს სამი როლი და ხედვის რაკურსი ეისითის ბიზნესმოდელსა და სამუშაო მიდგომაში აისახა. კომპანიაში შეიმუშავა ორგანიზაციის ტრანსფორმაციის და მართვის უნიკალური მოდელი

„სამის ძალა“ (PWR3), რომელიც პირველად სწორედ თავის თავზე გამოსცადა. ეისითის ფილოსოფიით კომპანიის განვითარებისა და წარმატების სამი მთავარი ძალა აერთიანებს ხედვას, კულტურას და აღსრულებას. მოდელი ორგანიზაციის ლიდერშიფს ფიქრსა და გადაწყვეტილებების მიღებას მუდმივად ამ სამ განზომილებაში სთავაზობს. მოდელის ავტორებს სწამთ, რომ მხოლოდ ის გადაწყვეტილებებია საუკეთესო შედეგის მომტანი, რომლებიც 1) ემსახურება კომპანიის ხედვასა და მთავარ მიზნებს, ამავე დროს 2) თანხვედრაშია კომპანიის ფასეულობებთან და ითვალისწინებს თანამშრომელთა ინტერესებს, და 3) რომლის აღსრულების რესურსიც კომპანიაში რეალურად არსებობს. ამასთან, PWR3 არა მხოლოდ ორგანიზაციის ტრანსფორმაციის, არამედ მისი ეფექტიანი მართვის მოდელიცაა, რომელიც კომპანიის მენეჯმენტს ესმარება თანამიმდევრული და ეფექტიანი გადაწყვეტილებების მიღებაში და მდგრად განვითარებას უზრუნველყოფს.

ეისითის მოდელი უნიკალურია, რადგან მასში ორგანიზაციის ხედვა და ორგანიზაციის კულტურა თავისი წონით გათანაბრებულია აღსრულების მნიშვნელოვნებასთან. შესაბამისად, შეთავაზებული მიდგომები და მექანიზმები ორგანიზაციის ტრანსფორმაციის პროცესში სამივე დომეინზე თანაბარ ფოკუსს ითვალისწინებს.

„კომპანიის მაგალითზე ეს ნიშნავს, რომ ეისითისში ყველა მნიშვნელოვანი გადაწყვეტილება სამივე რაკურსით განიხილება და მხოლოდ მას შემდეგ ფორმდება, რაც აღნიშნული სამი პოლუსის ცენტრში მოექცევა. ეს არ არის მარტივი პროცესი, ზოგ შემთხვევაში ეს გულისხმობს კომპრომისებს და ხანგრძლივ მუშაობას სწორი არჩევანისთვის, თუმცა მოდელის მთავარი ხიბლი გრძელვადიან და მდგრად შედეგშია“, - ეისითის სამი მმართველი ძალა დარწმუნებულია, რომ გადაწყვეტილება, რომელიც ყველა კუთხიდან შეფასდა, ღირებულია და საუკეთესო შედეგს მოიტანს.

ტრანსფორმაციის შედეგად ეისითიმ ზრდის ახალი ხედვაც დასახა, მისი კლიენტები მომავლის ლიდერები არიან, რომლებიც ყოველდღიურად ცდილობენ, საკუთარი თავი და სამყარო უკეთესობისკენ შეცვალონ: შექმნან უკეთესი პროდუქტი თუ სერვისი, რომელიც ადამიანების მნიშვნელოვან საჭიროებებს დააკმაყოფილებს; ებრძოლონ სიღარიბეს, უზრუნველყონ სოციალური თანასწორობა და თავისუფლება, შესთავაზონ მათ უკეთესი არჩევანი. კომპანია

თავის მისიას სწორედ ამ სასიკეთო ცვლილებების ძალის მიცემაში ხედავს, სადაც მონაცემები მხოლოდ ერთიანი სურათის შექმნისთვის აუცილებელი საყრდენია, ამიტომაც ეისითი აღარ არის მარტო კვლევითი კომპანია, ის კვლევისა და საკონსულტაციო კომპანიად პოზიციონირდება.

ეისითი კონსალტინგს მრჩევლის, კონსულტანტის პერსპექტივიდან არ განიხილავს. ეს უფრო თანამუშაობის პროცესია, სადაც ეისითი ფასილიტატორის როლს ასრულებს - ის პროცესის მხარდამჭერი ხდება. სამუშაო პროცესში მისი მთავარი პასუხისმგებლობაა, კომპანიის ტრანსფორმაციულ გუნდს დაეხმაროს ეფექტიანი გადაწყვეტილებების მიღებასა და ცვლილებების აღსრულებაში, ეფექტიანობის მთავარი საზომი კი კომპანიის წარმატების მიღწევის მაჩვენებლებია.

„ჩვენ არ ვართ გმირები, რომლებმაც ბიზნესი უნდა გადაარჩინონ, - აღნიშნავს თინათინ რუხაძე. - ჩვენთვის ბიზნესია გმირი - ის ცდილობს, საკუთარი თანამშრომლების სამუშაო პირობები გააუმჯობესოს; ის ცდილობს, უკეთესი ქვეყნის შექმნის პროცესში საკუთარი როლი დაინახოს და შეასრულოს. ჩვენ ამ მიზნების მიღწევაში ვუჭერთ მხარს“.

კომპანია ერთ წელიწადში არსებობის 20 წელს დაითვლის, 2022 წლისთვის ეისითი ტრანსფორმაციის ძირითად ფაზას დაასრულებს და ახალ ნორმაში ფუნქციონირების უფრო მაღალ საფეხურზე გადავა, სადაც მის მიერ აპრობირებული ტრანსფორმაციული მოდელი, როგორც ეისითის ძირითადი პროდუქტი, კლიენტისთვის შეთავაზებული ღირებული ინსტრუმენტი გახდება. უნიკალური შეჭიდულობის ეფექტიანობის ძალა დაარწმუნებს მათ, რომ სამყარო ძალთა ბალანსზე დგას, რომ აღარ არის საკმარისი ერთი ლიდერი, რომელიც ყველაფერს განსაზღვრავს და კომპანიებს დიდ ნახტომში მაგალითის მიმცემად მოეწოდება, გათვლის ყველაფერს და დააზღვევს ყველას. ახალი რეალობა გვკარნახობს, რომ წარმატების ფორმულა განაწილებულ პასუხისმგებლობაშია. მოდი, მივყვით ეისითის ფილოსოფიას - ერთად გავაკეთოთ ნახტომი, ყველამ ერთმანეთი დავაზღვიოთ და ერთმანეთი ფრენაში გავაძლიეროთ, რათა შედეგი უფრო თვალსაჩინო და დასამახსოვრებელი იყოს, მოდი, ერთად დავწეროთ ჩვენი კომპანიების ისტორია, რადგანაც მე, შენ და ჩვენ ვართ ყველაზე მნიშვნელოვანი, თითოეული ჩვენგანის მოქმედებაში ყოფნა უზრუნველყოფს ერთიანი მექანიზმის მუშაობას და ჩვენ მხოლოდ ერთად შეგვიძლია ავწიოთ წარმატების სიმძიმე და აღფრთოვანება. **S**

# Forbes

# 30

# UNDER 30

**F**orbes Georgia-ს მესამე ყოველწლიურ 30 30-წლამდელთა რეიტინგში თავმოყრილი ახალგაზრდები გვევლინებიან მყარ მტკიცებულებად, რომ ამბიციასა და ინოვაციას კარანტინში ვერ მოათავსებ.

ზოგი მიდის დინების საწინააღმდეგოდ და კოვიდ-19-ის პირობებში ბიზნესებს ქმნის, ზოგს დაავადებასთან ბრძოლაში შეაქვს წვლილი. სწორედ ამ სულისკვეთების მხარდასაჭერად არსებობს 30 under 30 – პროექტი, რომელიც მიზნად ისახავს იმ ახალგაზრდების აღმოჩენას, რომლებმაც წარმატებას 30 წლამდე ასაკში მიაღწიეს. სიის წევრი ახალგაზრდები თავიანთი ძალისხმევით და ენთუზიაზმით წარმატებას აღწევენ და ჩვენი მომავლის ამინდს ქმნიან.

ჩვენ ეტაპობრივად თითოეულ მათგანს გაგაცნობთ.

ავტორი: ნუსი ბაზლიძე

ფოტო: ხათუნა ხუციშვილი

გენერალური სპონსორი  საქართველოს ბანკი  
BANK OF GEORGIA

## ნათია სვანიძე, 29

ციფრული პროდუქტების განვითარება,  
უფროსი მენეჯერი • Space

ნათია სვანიძე Space-ს დასაწყისშივე შეუერთდა. ამ ეტაპზე ის ხელმძღვანელობს გუნდს, რომელიც აერთიანებს დეველოპერებს, დიზაინერებს, ხარისხის უზრუნველყოფის მენეჯერებს და ა.შ. გარკვეული პერიოდის განმავლობაში კი მისი ფუნქციები ორგანიზაციული კულტურის ჩამოყალიბებასა და მომხმარებლებზე ზრუნვის მიმართულებას უკავშირდებოდა.

ბანკის განვითარებაში ჩართულობის პარალელურად, ნათია სვანიძე ბრენდ Giovanni Morra-ს თანადამფუძნებლობასაც ითავსებს.

**„ჩემი კარიერის განმავლობაში, ყველაზე დიდ სიახლეებს ნულიდან რაღაც მნიშვნელოვნის შექმნა მანიჭებს“.**



შპს-ის: ავთანდილ კასრაძე, რუსუდანი ქურდოვანიძე, ვახტანგ ცაბაძე, დავით ხოსროშვილი





## მირიან კვალიაშვილი, 25

ვიოლონჩელისტი

მირიან კვალიაშვილი ვიოლონჩელოზე და-  
ახლოებით 17 წელია, უკრავს. პირველი ნა-  
ბიჯები საქართველოში გადადგა, შემდეგ  
შვეიცარიაში, International Menuhin Music  
Academy-ში აიმაღლა კვალიფიკაცია. ამ პე-  
რიოდში მის გამოცდილებას დაახლოებით  
20 ქვეყანაში ჩატარებული 100-მდე კონცერ-  
ტი შეემატა.

ახალგაზრდა მუსიკოსს ერთ-ერთ მიზ-  
ნად თავისი გამოცდილებით სხვების დახმა-  
რება – მათი ნიჭის გამოვლენის ხელშეწყო-  
ბა ესახება.

**„მსურს, რომ ჩემი რესურსების მაქსიმუმი  
გამოვიყენო“.**

შპს-ში: ლევან ლომინაძე,  
სოლო ჰკონია, ირინა  
პოპიაშვილი

## ანა ღვინეფაძე, 22

საზოგადოებასთან ურთიერთობისა და მარკეტინგის ხელმძღვანელი • ფარმაკაპიტალი (მიოლერის პარტნიორი კავკასიაში)

ანა ღვინეფაძის სამუშაო მიმართულება კომპანია „ფარმაკაპიტალისა“ და „მიოლერის“ თანამშრომლობას უკავშირდება. აღსანიშნავია, რომ პროექტის წარმართვაში ის პირადად იყო ჩართული და სწორედ მისი დამსახურებაა პროექტის ამ ფორმითა და გზებით განხორციელება.

ანა აგრძელებს მუშაობას, რაც მის შემთხვევაში ჯანსაღი ცხოვრების წესის მიმართულებაზე ორიენტირებულობას ნიშნავს.

**„ზომიერებისა და სიფრთხილის ფარგლებში, შეიძლება, რომ შენს ფანტაზიას უნარს მიენდო და ასე გადადგა ნაბიჯები“.**



შეური: მაია მირვანაშვილი, შოთა დიღმელაშვილი, გიორგი ისაკაძე

## ივლით გაბმსპირია, 24

ანტრეპრენიორი • Trice

ივლით გაბმსპირიას ჩართულობით ბაზარზე ავტომატური თარგმნის საშუალება, Trice-ი გამოჩნდა, რომლის მოდელებიც სხვადასხვა ინდუსტრიაზეა მორგებული. აპლიკაცია ეხმარება მათ შორის ისეთ მიმართულებებს, როგორცაა ფინანსები და ონლაინგაყიდვები. Trice-ზე მუშაობის მიღმა ივლითის სამუშაო გამოცდილება ვებგვერდებისა და მობილურ დეველოპერობასაც მოიცავს.

**„როგორც ანტრეპრენიორი ვაგრძელებ სხვადასხვა ბაზრის მიმართულებებისა და სიახლეების შესწავლას, რათა შემდგომ ჩემი ცოდნა და გამოცდილება ქართული ტექნოეკოსისტემის განვითარებას მოვახმარო“.**

## ლადო სირდაძე, 25

სამართლის ინჟინერი • [knowledgetools.de](http://knowledgetools.de)

ლადო სირდაძის სამუშაო უკავშირდება გერმანულ კომპანია Knowledge Tools International GmbH-სა და სამართლის ტექნოლოგიების დარგს, რა მხრივაც, მნიშვნელოვან მიმართულებას იურისტების მხარდაჭერა და გარკვეული პროცედურების გამარტივება წარმოადგენს.

საქართველოში ლადო სხვადასხვა საჯარო დაწესებულებასთან თანამშრომლობს და ამ ეტაპზე საპილოტე პროექტების დანერგვაზეა ორიენტირებული.

**„ჩემი მიზანია, ქართველ იურისტებსაც ჰქონდეთ იმის შესაძლებლობა, რომ შაბლონური სამუშაო გადააბარონ პროგრამას, ხოლო თვითონ მეტი დრო დარჩეთ სიღრმისეული სამართლებრივი საკითხების დამუშავებისთვის“.**



შიური: ნანა დიხამინჯია, სოსო ბერიკაშვილი, რატი ლოლიკაშვილი

## ნიკა ხაბურზანია, 23

დამფუძნებელი და აღმასრულებელი დირექტორი • affix.net

ნიკა ხაბურზანიას ჩართულობით დაფუძნებული კომპანია affix.net-ი ელექტრონული სპორტის პლატფორმაა, რომელიც სხვადასხვა შეჯიბრში მონაწილეობისა და პრიზების მიღების საშუალებას მოიპოვებს – პრემიუმ-მომხმარებლები იხდიან თვიურ სანეგრო გადასახადს და სარგებლობენ კომპანიის შემოთავაზებებით. უსამართლო უპირატესობის საკითხი კი პლატფორმაზე სპეციალური დაცვითი მექანიზმით კონტროლდება.

აღსანიშნავია, რომ კომპანია საერთაშორისო ბაზარზე შესვლისთვის ემზადება.

**„ჩვენი ძირითადი მოტივაცია არის ის, რომ affix.net-ი ელექტრონული სპორტის პირველი „სინონიმი“ გავხადოთ“.**

ანტიკვარეინორობი და რეზარეინორობი

სუიური: ნიკოლოზ გოგოჭური, მარიამ რუსიშვილი, მიხეილ ხიდურელი, რეივან ვაშაკიძე, ნინო ზამბახიძე

# გენო პეტრიაშვილი, 28

თავისუფალი სტილით მოჭიდავე

მოჭიდავე გენო პეტრიაშვილს საკმაოდ წარმატებული კარიერა აქვს. მას მოპოვებული აქვს ევროპისა და მსოფლიო ჩემპიონატის ტიტულები, ხოლო 2021 წელს მან თავის მიღწევის გრძელ სიას დაუმატა ოლიმპიური თამაშების ვერცხლის მედალიც.

სპორტი

შეიქმნა: მანა ფაჩულია, ირმა ხვედურიანი

## ანა გოგოლაშვილი, 27

ბირთვულ-მაგნიტური რეზონანსის ლაბორატორიის  
მენეჯერი • სან დიეგოს სახელმწიფო უნივერსიტეტი

ანა გოგოლაშვილი სამეცნიერო საქმიანობაში 2012 წლიდან არის ჩართული. მისი კვლევა მიზნად ისახავს მოლეკულებს შორის ურთიერთქმედების მექანიზმის შესწავლას თანამედროვე ინოვაციური მეთოდების გამოყენებით. ანას მონაწილეობა აქვს მიღებული გერმანიის იულიხის კვლევითი ცენტრის პროექტში, რომელიც სწორედ ინოვაციურ ტექნოლოგიებს ეხებოდა.

**„ჩემი მთავარი მიზანია ცოდნის გაღრმავება და წარმატების მიღწევა მეცნიერების სფეროში“.**

შინამი: ნანა დიხამინჯია, სოსო ბერიკაშვილი, რატი ლოლიკაშვილი

Forbes GEORGIA

30

UNDER

30

# ჰინჯებთ განაცხადების მიღებას!

5 ნოემბრიდან Forbes Georgia 30 წლამდე ასაკის ლიდერების შერჩევას იწყებს.

**under30.ge** შეავსე „ფორბსის“ 30-წლამდელთა სიაში მოსახვედრი განაცხადი.

შემოუერთდი ექსკლუზიურ კლუბს, რომელთა წევრებიც მომავლის ამინდს ქმნიან.

## ჩვენი კატეგორიები:

**კულტურა & სტილი**  
მუსიკა, ფერწერა, ლიტერატურა, თეატრი, კინო, არქიტექტურა, დიზაინი, მოდა გართობა

**მედია და მარკეტინგი**

**მეცნიერება**

**ტექნოლოგიები**  
ფინტექი, საინფორმაციო ტექნოლოგიები, E-COMMERCE

**ანრეტყრენიორები & მენარმეები**  
ნარმოება, ინდუსტრია, ვაჭრობა (ონლაინ)



# გაგლეხი მილიონდოლარიანი სტარტაპები 2021

რედაქტირება: ემი ფელდმანი

რეპორტირები: ელიზაბეტ ბრაიერი, მაიკლ დელ კასტილო, კეითი ჯინგისი, ალექს კონრადი, რაში შირვასტავა, ქლოი სორვინო და ნინა ვოლპოვი

ზედმედ რამდენიმე წლის განმავლობაში Forbes-ი თანამშრომლობდა TrueBridege Capital Partners-თან, რათა მოეძებნა ქვეყნის ვენჩურული კაპიტალით მხარდაჭერილი 25 სტარტაპი, რომლებიც, დიდი ალბათობით, უნიკორნები გახდებოდნენ. კომპანიების ნომინირებისთვის TrueBridege-მა გამოკითხა 300 ვენჩურული კაპიტალის ფირმა, ხოლო Forbes-ი პირდაპირ 80 სტარტაპს დაუკავშირდა. შემდეგ მოვიდა ჩაღრმავების დრო, როცა ჩვენ ფინანსური ანალიზი გავაკეთეთ და გამოვკითხეთ დამფუძნებლები და ინვესტორები. \$1-მილიარდიანი შეფასება აღარაა ის, რაც ადრე იყო, რამდენადაც კომპანიები ამ რუბიკონს კისრისტებით გადიან, თუმცა საკმაო რაოდენობითაა ახალბედები, რომლების თვალის დევნებაც ღირს. ეს რეიტინგები ანბანის მიხედვით 25 კომპანიას წარმოადგენს, რომლებსაც მომავალ ვარსკვლავებად გახდომის შანსი აქვთ.

## ABRA

დამფუძნებლები: ბილ ბარზიდტი (CEO)

მოზიდული კაპიტალი: \$86 მილიონი

2020-ის საპარამუდო შემოსავალი: \$10 მილიონი

ნამყვანი ინვესტორები: Arbor Ventures, First Round Capital, HCM Capital, Ignia

Goldman Sachs-ის ყოფილი ვიგე-პრეზიდენტის, ბარზიდტის ბიტკოინის საფულის იდეა მათი დემოზიტორების ანგარიშებიდან სესხად კრიპტოვალუტისა და დოლარების მალაღ 12%-ად გაცემის საშუალებას იძლევა. დემოზიტორები იღებენ სარგებლის 85%-ს, დანარჩენს კი Abra იტოვებს. შემოსავალი მიმდინარე წელს სავარაუდოდ შეიძვერ გაიზრდება და \$75 მილიონს მიაღწევს.

## ALCHEMY

დამფუძნებლები: ჯოზეფ ლაუ, ნიკოლ ვისვანათანი (CEO)

მოზიდული კაპიტალი: \$96 მილიონი

2020-ის საპარამუდო შემოსავალი: \$2 მილიონი

ნამყვანი ინვესტორები: Addition, Coatue, Pantera

Alchemy კოდირების არმოდენ ადამიანებს ბლოკჩეინში ინფორმაციის დაწერისა და წაიხების საშუალებას აძლევს. სერვისი უფასოა პატარა დეველოპერებისთვის, მაგრამ თვეში მინიმუმ \$49 დოლარი ღირს უფრო მოზრდილი კლიენტებისთვის, როგორცაა PwC და Unicef-ი. შემოსავალი მიმდინარე წელს უნდა გაიზარდოს დაახლოებით \$20 მილიონამდე. ინვესტორებს შორის არიან ჯეი ზი და უილ სმიტი.

## ARRAY

დამფუძნებლები: მარტინ ტოშა (CEO), ფილიპ ზედალისი

მოზიდული კაპიტალი: \$67 მილიონი

2020-ის საპარამუდო შემოსავალი: \$11 მილიონი

ნამყვანი ინვესტორები: Battery, General Catalyst

Array მუშაობს სცენის მიღმა ისეთი ფინანსური ტექნოლოგიების კომპანიებისა და ფინანსური ინსტიტუტების-



# INCREDIBLE HEALTH

36 წლის სუდანელმა დოქტორმა იმან აბუზაიდმა, რომელიც ანტრეპრენიორი გახდა (მარცხნივ), და პროგრამულმა ინჟინერმა, 41 წლის რომ პორტლოკმა, 2017 წელს თანადააფუძნეს ონლაინზამთარი მედდების დასაქირავებლად. Incredible Health-ი თავდაყირა აყენებს თანამშრომლების დაქირავების ტრადიციულ წესებს და საშუალებას აძლევს დამსაქმებლებს, ამ შემთხვევაში ჰოსპიტლებს, ექთნების ასაყვანად განაცხადი წარადგინონ. მისი შესაბამისობის ალგორითმები დაქირავების პროცესს თვეებიდან კვირებამდე ამცირებს. ეს უფასოა ექთნებისთვის, ხოლო 500 ჰოსპიტალზე მეტი, მათ შორის Kaiser Permanente-ი და HCA Healthcare-ი, ყოველწლიურ გადასახადს იხდიან, რომელიც მათ მიერ სამუშაოზე აყვანილი ადამიანების რაოდენობის მიხედვით გამოითვლება. სან-ფრანცისკოში დაფუძნებული სტარტაპი ამჟამად 21 შტატში მოქმედებს და 2022 წელს ქვეყნის მასშტაბით გაფართოებას მოელოს. „მინდოდა, შემექმნა და ამეშენებინა ისეთი რამ, რასაც პაციენტებისთვის არა მხოლოდ ერთი ერთზე, არამედ მასშტაბური გავლენა ექნებოდა“, — ამბობს აბუზაიდი.

ვის, როგორცაა SoFi, Brigit da One-ი, მომხმარებელთან შესებაში მყოფი ფინანსური საშუალებების შექმნაში და-სახმარებლად. 2020-ის იანვარში Array-ს დაფუძნებამდე ტოპა და მედალისი, ფირმის მთავარი ტექნოლოგიური დირექტორი, ერთად მუშაობდნენ პირადი ინფორმაციის დაცვის კომპანია Pentius-ში.

## EMBARK VETERINARY

დამფუძნებლები: ადამ ბოიკო, რაიან ბოიკო (CEO), მეტ სალგბერგი, სპენსერ უელსი

მომხმარებლის კაპიტალი: \$95 მილიონი

2020-ის საპარაულო შემოსავალი: \$36 მილიონი

ნაფხვანი ინვესტორები: F-Prime Capital, Founder Collective, Freestyle, Slow Ventures, SoftBank, Third Kind Venture Capital

2015 წელს ძმები ბოიკოების (კომპიუტერული მეცნიერებების სპეციალისტი და ძაღლების გენეტიკოსი) მიერ კომპანიის შექმნიდან მოყოლებული, 1 მილიონამდე ძაღლს ჩაუტარდა დნმ-ის ანალიზი Embark-ის კომპლექტის საშუალებით. მისი შემოსავალი მიმდინარე წელს სავარაუდოდ \$72 მილიონამდე გაიზარდა. Z3andMe-ს მილიარდერი თანადაფუძნებელი ენ ვუჩიკი ერთ-ერთი მხარდამჭერია.

## FORETHOUGHT

დამფუძნებლები: სამი გზოჩი, დეონ ნიკოლასი (CEO)

მომხმარებლის კაპიტალი: \$27 მილიონი

2020-ის საპარაულო შემოსავალი: \$2 მილიონი

ნაფხვანი ინვესტორები: K9 Ventures, NEA

ნიკოლასი იყო Facebook-ის, Palantir-ისა და Dropbox-ის ინჟინერი, სანამ Palantir-იდან თავის ყოფილ კოლეგა გზოჩთან ერთად 2018 წელს Forethought-ს წამოიწყებდა. მისი ხელოვნური ინტელექტის ინსტრუმენტი, რომელიც კომპანიის კლიენტთა მომსახურების პროგრამაში ერთვება, ნელ-ნელა უფრო „ჭკვიანი“ ხდება, სწავლობს რა პრობლემების უფრო სწრაფად და ეფექტიანად გადაჭრას. Gusto, Lime-ი და Instacart-ი კლიენტები არიან.

## HEADWAY

დამფუძნებლები: ენდრიუ ადამსი (CEO), კევინ ჩანი, დენ როსი, ჯეიკ უსმანი

მომხმარებლის კაპიტალი: \$103 მილიონი

2020-ის საპარაულო შემოსავალი: \$16 მილიონი

ნაფხვანი ინვესტორები: Andreessen Horowitz, Excel, GV, Thrive Capital

პროგრამის შექმნით, რომელიც აგვარებს გაბახდებისა და ადმინისტრაციული მხარდაჭერის საკითხებს ფინიჯური ჯანმრთელობის პროვაიდერებისთვის, Headway-მ გაზარდა იმ კლინიკური ექიმების რაოდენობა, რომლებსაც დაზღვევის პროგრამებში ჩართვის სურვილი აქვთ, რითაც თერაპია ხელმისაწვდომი გახდა ისეთი პაციენტებისთვის, ვინც ადრე დახმარების გარეშე რჩებოდა. კომპანიის განცხადებით, ნიუ-იორკის ფსიქოთერაპევტების ორი მესამედი ადრე დაზღვეულ პაციენტებს არ იღებდა.

## HYPERSCIENCE

დამფუძნებლები: პიტერ ბროდსკი (CEO), კრასიმირ მარინოვი, ვლადიმირ ტანაკოვი

მომხმარებლის კაპიტალი: \$189 მილიონი

2020-ის საპარაულო შემოსავალი: \$16 მილიონი

ნაფხვანი ინვესტორები: Bessemer Venture Partners, Felicis Ventures, FirstMark, Stripes, Tiger Global

ჩათვალეთ, რომ Hyperscience-ი გიფრული კონვეიერია ისეთი ოფიციალური ფორმების განსახილველად, როგორცაა იბოთეკის აპლიკაცია, ან ქმედუნარობის უფლების გაცხადება. ბროდსკის სურს არა მხოლოდ კლიენტების რთული ბიზნესპროცესების ავტომატიზება, არამედ დროთა განმავლობაში მათი მუდმივი გაუმჯობეს-



# NOTARIZE

36 წლის პატ კინსელმა (გემოთ) Notarize-ი 2013 წელს, თავისი კომპანიის Twitter-ისთვის მიყიდვის შემდეგ დაიწყო, როცა ნახა, რომ ნოტარიუსმა ვერ მოაწერა ხელი მის დოკუმენტებს. ის იძულებული იყო, დაემტკიცებინა შტატისა და ადგილობრივი მარეგულირებლებისთვის, რომ ონლაინნოტარიზება კამერების გამოყენებით ისევე უსაფრთხო იქნებოდა, როგორც პირადად განხორციელებული მომსახურება. საბოლოო ჯამში, მისი ძალისხმევით დამტკიცდა კანონი 38 შტატში ვირტუალური ნოტარიუსების დაშვებასთან დაკავშირებით, მათ შორის პენსილვანიაში, ფლორიდასა და ტეხასში. 2,200-ზე მეტი კორპორაციული კლიენტი, მათ შორის ტიტულოვანი სააგენტო First American-ი და უძრავი ქონების ბაზრობა Zillow, ისევე როგორც უამრავი კერძო პირი, მისი ონლაინსერვისების მომხმარებელია – მათ შორის, მესაკუთრის პირადობის დადასტურების ინსტრუმენტების – რაც ნოტარიუსთან წახვლის ნაცვლად პროფესიონალთან ვიდეოჩატის საშუალებით დაკავშირებას გულისხმობს.

სება და განახლება ადამიანის ჩარევის გარეშე. კლიენტებს შორის არიან TD Ameritrade-ი და Fidelity.

## INCREDIBLE HEALTH

დამფუძნებლები: იმან ახუზეიდი (CEO), რომ პორტუგალია

მომხმარებლის კაპიტალი: \$17 მილიონი

2020-ის საპარაულო შემოსავალი: \$10 მილიონი

ნაფხვანი ინვესტორები: Andreessen Horowitz, Obvious Ventures

## LEGION TECHNOLOGIES

დამფუძნებლები: სანთ მონდკარი (CEO)

მომხმარებლის კაპიტალი: \$85 მილიონი

2020-ის საპარაულო შემოსავალი: \$5 მილიონი

ნაფხვანი ინვესტორები: First Round Capital, Norwest Venture Partners, Stripes, XYZ

Legion Technologies-ი მუშახელის მენეჯმენტის პროგრამული კომპანიაა, რომელიც ხელოვნურ ინტელექტსა და მანქანურ სწავლებას იყენებს, რათა დაეხმაროს Dollar General-ისა და SoulCycle-ის მსგავს კომპანიებს მოთხოვნის პროგნოზირებასა და საათობრივად

დასაქმებელი ადამიანების განრიგის ოპტიმიზებაში. „თანამშრომლების დიდი ნაწილი ამ სამსახურებს ტოვებს განრიგში არსებული კონფლიქტების გამო. ალგორითმების მიზანი ორივე მხარის პრიორიტეტების გათვალისწინებაა“, – ამბობს მონდკარი, SAP-ის ყოფილი პროდუქტის აღმასრულებელი დირექტორი.

## MATI

დამფუძნებლები: ფილიპ ვიქტორი (CEO)

მომხმარებლის კაპიტალი: \$86 მილიონი

2020-ის საპარაულო შემოსავალი: \$4 მილიონი

ნაფხვანი ინვესტორები: Spero Ventures, Tribe Capital

პოლონელმა ემიგრანტმა ვიქტორმა Mati ონლაინ-დენტობის ვერიფიკაციის პრობლემის გადასაჭრელად დააფუძნა – რომლის გარეშეც მომხმარებლებს არ შეუძლიათ ფინანსურ სერვისებზე წვდომა ან მანქანის ქირაობა – მრავალი მონაცემთა წერტილის გაერთიანებით. დღეს კომპანია მექსიკაზე, ბრაზილიასა და ლათინური ამერიკის სხვადასხვა ადგილზე ფოკუსირდება, სადაც არ არსებობს ვიფრული რეგულაციური ვერიფიკაცია. ახლა ის აფრიკაში, ინდოეთსა და სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიაში ფართოვდება.

ინფო: საპარაულო: ინვესტიციები; კაპიტალი: კომპანია; ავტორი: კომპანია; ფოტო: იმან ახუზეიდი

## NETLIFY

დამფუძნებლები: კრისტინ ბაი, მათიას ბილმანი (CEO)

მომიღწეული კაპიტალი: \$107 მილიონი

2020-ის საპარაუდო შემოსავალი: \$10 მილიონი

ნამყვანი ინვესტორები: Andreessen Horowitz, Bloomberg Beta, EQT Ventures, Kleiner Perkins

Netlify-ის ტექნოლოგია საშუალებას აძლევს დიველოპერებს, ინტერფეისის კონფიგურაცია მოახდინონ და მონაცემთა ბაზების უკვე არსებული სხვადასხვა ფუნქცია შემოიტანონ, რაც იძლევა უკეთესი საიტების დღევანდელზე 10-ჯერ უფრო სწრაფად და მნიშვნელოვნად უფრო იაფად შექმნის შესაძლებლობას. ორი თანასკოლების მიერ დაფუძნებული კომპანიის მაღალი პროფილის კლიენტებს შორისაა Twilio, Peloton-ი და Nike-ი.

## NOTARIZE

დამფუძნებლები: პეტ კინსელი (CEO), ადამ პეისი

მომიღწეული კაპიტალი: \$213 მილიონი

2020-ის საპარაუდო შემოსავალი: \$25 მილიონი

ნამყვანი ინვესტორები: Camber Creek, Canapi Ventures, Polaris Partners

## POSTSCRIPT

დამფუძნებლები: ალექს ბელერი, ადამ ტერნერი (CEO), კოლინ ტერნერი

მომიღწეული კაპიტალი: \$50 მილიონი

2020-ის საპარაუდო შემოსავალი: \$13 მილიონი

ნამყვანი ინვესტორები: Accomplish, Greylock Partners, OpenView, Y Combinator

Postscript-ი დახმარებას უწევს 5,000-ზე მეტ მცირე ბიზნესს, Shopify-ზე, მყიდველებთან მათი SMS-მესიჯინგის კამპანიის მართვაში, რამაც მომხმარებლის ჩართულობა და გაყიდვები უნდა გაზარდოს. 2018 წელს დაფუძნებული კომპანიამ ტემპი ნოემბერში აკრიფა მას შემდეგ, რაც დაეხმარა კლიენტებს მყიდველების მოზიდვაში „შავი პარასკევის“ ფასდაკლებებისთვის. ამის შემდეგ მალევე თანადაფუძნებლები აესტლერატორ Y Combinator-ს შეუერთდნენ.

## PRODUCTBOARD

დამფუძნებლები: დენიელ ჰელი, ჰუბერტ პალანი (CEO)

მომიღწეული კაპიტალი: \$137 მილიონი

2020-ის საპარაუდო შემოსავალი: \$20 მილიონი

ნამყვანი ინვესტორები: Credo Ventures, Index Ventures, Kleiner Perkins, Sequoia Capital, Tiger Global

პალანი გაესაუბრა 1,000 პროდუქტის მენეჯერს და აანკო 14 პროტოტიპი Productboard-ის შესაქმნელად, რომელიც ავარებს კლიენტების უკუკავშირის კონსოლიდაციას და ეხმარება მთავარი ფუნქციებისთვის პრიორიტეტის მინიჭებაში. პროგრამას იყენებს 4,500-ზე მეტი მოხმარებელი, მათ შორის UIPath-ი და Zoom-ი.

## ROUTE

დამფუძნებლები: Mike Moreno, Evan Walker (CEO)

მომიღწეული კაპიტალი: \$91 მილიონი

2020-ის საპარაუდო შემოსავალი: \$34 მილიონი

ნამყვანი ინვესტორები: Alburn VC, Craft Ventures

Route მიზნად ისახავს ელ-კომერცის ინდუსტრიაში „wisdom“-ს სახელით ცნობილი პრობლემის – „სადა ჩემი შეკვეთა“ მოგვარებას – გამყიდველებისა და კლიენტების დაკავშირებით, შეკვეთის ონლაინ განთავსების შემდეგ. იუტაში დაფუძნებულმა სტარტაპმა, რომელიც გაზენილების დამღვევასა და ტრეკინგს უზრუნველყოფს, 10,000-ზე მეტი გამყიდველი გაიფორმა.

## SALT SECURITY

დამფუძნებლები: როი ელიაჰუ (CEO), მაიკლ ნიკოსია

მომიღწეული კაპიტალი: \$131 მილიონი

2020-ის საპარაუდო შემოსავალი: \$10 მილიონი

ნამყვანი ინვესტორები: Advent International, S Capital VC, Sequoia Capital, Tenaya Capital, Y Combinator

ხუთი წლის სტარტაპი მანქანურ სწავლებას იყენებს ალგორითმების შესაქმნელ ინტერფეისში კიბერუსაფრთხოების თვალსაზრისით სუსტი წერტილების გამოსავლენად. შემდეგ ის ანალიზს უკეთებს და უენებელყოფს რისკებს კლიენტებისთვის, რომელთა შორის არიან Home Depot-ი და City National Bank-ი. ისრაელელმა ანტერპრენიორმა ელიაჰუმ კოდირება 9 წლისამ დაიწყო.

## SHEF

დამფუძნებლები: ჯოი გრასია (CO-CEO), ალვინ სალემი (CO-CEO)

მომიღწეული კაპიტალი: \$29 მილიონი

2020-ის საპარაუდო შემოსავალი: \$3 მილიონი

ნამყვანი ინვესტორები: Andreessen Horowitz, Craft Ventures, M13

## SQUIRE TECHNOLOGIES

დამფუძნებლები: სონგ ლარონი (CEO), დევი სალვანტი

მომიღწეული კაპიტალი: \$143 მილიონი

2020-ის საპარაუდო შემოსავალი: \$4 მილიონი

ნამყვანი ინვესტორები: CRV, Iconiq Capital, Tiger Global, Trinity Ventures, Y Combinator

## SUNDAE

დამფუძნებლები: ჯომ სტეჩი (CEO), ენდრიუ სუაინი

მომიღწეული კაპიტალი: \$136 მილიონი

2020-ის საპარაუდო შემოსავალი: \$10 მილიონი

ნამყვანი ინვესტორები: Fifth Wall, Founders Fund, General Global Capital, QED Investors, Susa Ventures

როგა სახლების მფლობელებს თავიანთი ქონების რაც შეიძლება სწრაფად გაყიდა სურთ, რემონტებისა და

# SHEF

ორი პირველი თაობის იმიგრანტის ძალისხმევით შედგა, რომლებსაც სურდათ შეექმნათ ეკონომიკური საშუალებები იმიგრანტებისთვის, Shef-ი სახლის მზარეულებს მიტანის სერვისით პოტენციურად მოსარგებლე კლიენტებისთვის კერძების მიყიდვაში ეხმარება. 2018 წელს, Forbes-ის Under 30 Summit-ზე შეხვედრის შემდეგ, Code.gov-ის დაფუძნებელმა, 31 წლის ალვინ სალემიმ (ქვემოთ მარჯვნივ), და 34 წლის ანტერპრენიორმა ჯოი გრასიამ თანამშრომლობა დაიწყეს და სან-ფრანცისკოში ამ ბაზრის დასაწყებად გაერთიანდნენ. მათ დაიწყეს ადგილობრივი და საშტატო კანონების ცვლილების ლობირება, რომლებიც ადამიანებს თავიანთი სახლებიდან საკვები ბიზნესის წარმოებას უკრძალავდა. ნაწილობრივ ამ ძალისხმევით შედგა Shef-ი დღეს რვა ქალაქში ოპერირებს, მათ შორის სან-ფრანცისკოში, ნიუ-იორკში, ოსტინში და მიწოდებული აქვს 1 მილიონზე მეტი მზა კერძი, რომლებიც იმიგრანტებმა, სამსახურდაკარგულმა მზარეულებმა და სხვა ადამიანებმა მოაშადას. ის არ ამხელს, თუ რამდენ მზარეულთან თანამშრომლობს, მაგრამ ამბობს, რომ 16,000 თანამშრომლობის მომლოდინეთა სიაშია. „ეს ორივე ჩვენგანისთვის ძალიან პირადი მისიაა“, - ამბობს სალემი.



ჯოი გრასიასა და ალვინ სალემის: თომოში არჩინალური Forbes-ითავე; სონგ ლარონი და დევი სალვანტი: აპორნ კომიუნისაი Forbes-ითავე



# SQUIRE TECHNOLOGIES

პარიკმახერების ეს უნივერსალური პლატფორმა თავდაპირველად დაჯავშნის საიტი იყო. ის მალე ფინანსურ სერვისად განვითარდა და ახლა ტესტირებას გადის მარაგების, მაგალითად, სამართებლის პირების დისტრიბუციას. მანჭეტენზე შექმნილი კომპანია თავის 2,000 კლიენტს თითო ადგილმდებარეობაზე ყოველთვიურად \$100-დან \$250-მდე ახდევინებს და სერვისებისთვის სატრანზაქციო გადასახადსაც იღებს. 37 წლის სონუ ლარონმა (ზემოთ მარცხნივ) იურიდიულ ფირმა Skadden Arps-ში სამსახური მიატოვა, ხოლო 36 წლის დევი სალვანტი კომპანია AXA-ში გაყიდვების კონსულტანტის ადგილიდან წამოვიდა კომპანიის დასაარსებლად. ბზნესის უკეთ შესასწავლად მათ მანჭეტენზე საპარიკმახერო ჩაიბარეს. ინვესტორებისგან მხარდაჭერის მოპოვების მხრივ რთული სტარტის შემდეგ, წვეილი მესამე დიდი მოხვდა აქსელერატორ Y Combinator-ში. დღეს ინვესტორები გამიზნდნენ და Squire-ის შეფასება, გასულ ივლისს \$60 მილიონის მოზიდვის შედეგად, სამჯერ გაიზარდა \$750 მილიონამდე. „ჩვენ პროცესში ფულის ჩადება ადრიადად უნდა დავიწყოთ შუკანიანი დამფუძნებლებისთვის, - ამბობს ლარონი. - ინსტიტუციონალურმა კაპიტალმა უნდა დაიწყოს მეტი რისკების აღება“.

ჩვენების გარეშე, ისინი იყენებენ Sundae-ის ბაზრობას 23 ბაზარზე 3,500-ზე მეტ ინვესტორთან დასაკავშირებლად. გამყიდველებისთვის ეს უფასოა, ხოლო მყიდველები 5%-დან 7%-მდე გადასახადს იხდიან გარიგების შემთხვევაში.

## TITAN GLOBAL CAPITAL MANAGEMENT

დამფუძნებლები: მაქს ბერნარდი, კლივტონ გარდნერი (CO-CEO), ჯო პერკოლი (CO-CEO)

მოზიდული კაპიტალი: \$75 მილიონი

2020-ის საპარაპდო შემოსავალი: \$3 მილიონი

ნამყვანი ინვესტორები: Andreessen Horowitz, General Catalyst, Y Combinator

გარდნერს, რომელიც ჰე-ფონდ Farallon and Cerberus-ში მუშაობდა, არ მოსწონდა, რომ ინვესტიციები

მხოლოდ ულტრამდიდარი ადამიანების ხვედრი იყო. მან 2017 წელს თავის კოლეგა, Wharton MBA-ის კურსდამთავრებულ პერკოლისთან და Stanford-ის კურსდამთავრებულ ბერნარდისთან ერთად Titan-ი წამოიწყო. დღეს მათი 30,000 კლიენტი, რომლებიც თუნდაც \$100-ის ინვესტიციას აკეთებენ, მობილური აპლიკაციით Wall Street-იდან დაქირავებული ფულის მენეჯერებთან წვდომას იღებენ.

## VANTA

დამფუძნებლები: კრისტინა კაჩოპო (CEO), ერიკ გოლდმანი

მოზიდული კაპიტალი: \$55 მილიონი

2020-ის საპარაპდო შემოსავალი: \$9 მილიონი

ნამყვანი ინვესტორები: Sequoia, Y Combinator

კაჩოპომ Vanta-ს შემდეგ დაიწყო, რაც Dropbox-ზე პრობლემები შეექმნა, სადაც ის პროდუქტების მენე-

ჯერად მუშაობდა. დღეს 1,500 კომპანია, მათ შორის Lattice-ი და Notion-ი იყენებს მის ფუნქციებს ქლაუდში საკუთარი მონაცემების უსაფრთხოდ განთავსების მიზნით. „ჩვენ Vanta-ს ვხედავთ, როგორც უსაფრთხოების კომპანიას, რომელიც თავს დაცვის კომპანიად წარადგენს“, - ამბობს ის.

## VENDR

დამფუძნებლები: რაიან ნოი (CEO)

მოზიდული კაპიტალი: \$66 მილიონი

2020-ის საპარაპდო შემოსავალი: \$4 მილიონი

ნამყვანი ინვესტორები: Craft Ventures, F-Prime Capital, Tiger Global

პროგრამული სერვისების (SaaS) ყოფილიმა სეილს-მენმა ნოიმ Vendr-ი იმ კომპანიების დასახმარებლად დაიწყო, ვისაც SaaS-პროდუქტების შექმნა სურდა. დღეს ისეთი კლიენტები, როგორც Canva, Reddit-ი და DraftKings-ი პროგრამებზე დასაბრუნებელი თანხიდან Vendr-ს 1%-დან 5%-მდე უხდის. მიმდინარე წელს კომპანია ამ შემოსავლის გასამზაგებას ვარაუდობს.

## VERY GOOD SECURITY

დამფუძნებლები: მაქსუდ აბდეიადერი (CEO), მარშალ ჯონსი

მოზიდული კაპიტალი: \$105 მილიონი

2020-ის საპარაპდო შემოსავალი: \$11 მილიონი

ნამყვანი ინვესტორები: Andreessen Horowitz, Goldman Sachs, Vertex Ventures

ფინანსური ტექნოლოგიების ვეტერანებმა 2015 წელს მონაცემთა უსაფრთხოებისა და დაცვის კომპანია დააფუძნეს. კომპანია ატრავებს, ახარისხებს და ინახავს სენსიტიურ მონაცემებს ისეთი კლიენტებისთვის, როგორც ამაგალითად, DoorDash-ი, რათა მათ აღარ ინერვიულონ პირადი მონაცემებისა და საკრედიტო ბაზათების უსაფრთხოების ნორმებთან შესაბამისობაზე.

## VIZ.AI

დამფუძნებლები: დევიდ გოლანი, კრის მანსი (CEO)

მოზიდული კაპიტალი: \$150 მილიონი

2020-ის საპარაპდო შემოსავალი: \$12 მილიონი

ნამყვანი ინვესტორები: Greenoaks Capital, Innovation Endeavors, Insight Partners, Kleiner Perkins, Scale Venture Partners

ბრიტანელმა ნეიროქირურგმა მანსიმ და ისრაელელმა მონაცემების სპეციალისტმა გოლანმა Google-ის ყოფილი აღმასრულებელი დირექტორი ერიკ შმიდტის კლასში, რომლის Innovation Endeavors-იც დაფინანსებას გასცემს, წარმოადგინეს ინსულტის ივენტიფიცირების დაქირავების იდეა. დღეს Viz.ai-ის პროგრამა ერთმანეთს ადარებს პაციენტების ტვინის კომპიუტერული ტომოგრაფიის გამოსახულებებს თავის მონაცემთა ბაზასთან ადრეული ნიშნების აღმოსაჩენად. მათი გამოშვება 800-მდე ჰოსპიტალი, მათ შორის Cleveland Clinic-ი.

## WHEEL

დამფუძნებლები: მიშელ დევი (CEO), გრიფინ მულკაი

მოზიდული კაპიტალი: \$66 მილიონი

2020-ის საპარაპდო შემოსავალი: \$8 მილიონი

ნამყვანი ინვესტორები: CRV, Lightspeed Venture Partners, Silverton Partners

პანდემიის დროს Wheel-ი უკანა პლანზე მუშაობდა, ეხმარებოდა რა სტარტაპებს, სადაზღვევო კომპანიებსა და ჰოსპიტლებს ტელემედიცინის პრაქტიკის გაშრობაში. Wheel-ის მოლოდინებით, მისი მონაცემთა მართვის პროგრამა უზრუნველყოფს 1 მილიონი პაციენტის ვიზიტს 2021 წელს, რაც 2020-თან შედარებით ხუთჯერ მეტია.

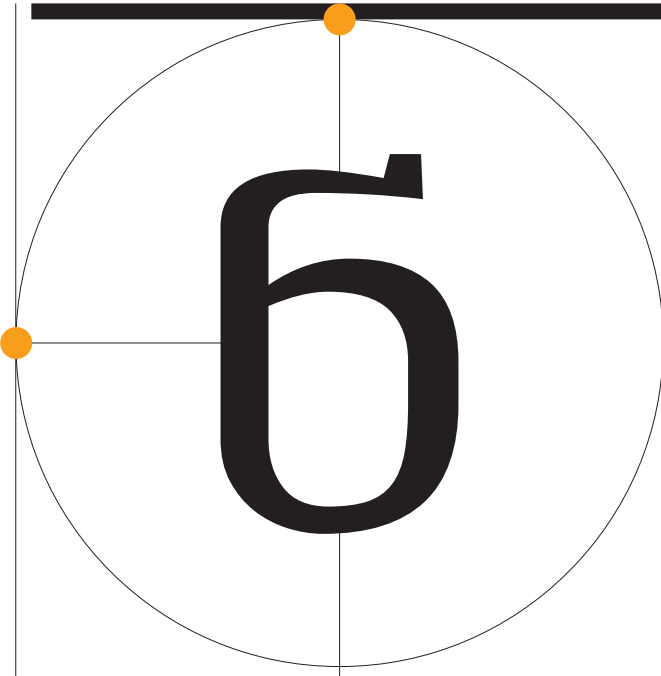
სტორები: სტივენ პრლინი  
და ჩივ პეიტერსონ-ჟიორნი

უმდიდრესები  
კრიპტოში

ფოტო: გერინ ბლასკი  
Forbes-ისტვის

FTX-ის თანადამფუძნებელმა სემ ბენკმან-ფრიდმა  
თავის 30 წლისთავამდე \$22.5-მილიარდიანი ქონება  
შექმნა კრიპტოვალუტის ციებ-ცხელების გამოყენებით,  
მაგრამ ის არაა ჭეშმარიტი მორწმუნე. მას მხოლოდ ის  
სურს, რომ ამ სიმდიდრემ საკმაო ხანს გაძლოს, რათა  
მთლიანად დაარიგოს ის.





ნისლიანი გვიანი ზაფხულის საღამოა და სემ ბენკმან-ფრიდი შედის „სუფთა, გაცნობიერებულ“ სასადილო Electric Lemon-ში, რომელიც Hudson Yards-ის კომპლექსში მდებარე სუთარსკვლავიან Equinox Hotel-ში მდებარეობს. კრიპტოვალუტის 29 წლის მილიარდერი ჰონგ-კონგიდან გადმოფრინდა ამ კერძო წვეულების სამასპინძლოდ, და მიუხედავად ამისა, ის ცდილობს, შეუმჩნეველად იდგეს ოთახის კუთხეში.

მისმა სტანდარტულმა სამოსმა - შავი ჰუდი, ნაცრისფერი შორტები, შეღახული New Balance-ები - შეიძლება შეუმჩნეველი დაგტოვოს 34-ე ჰადსონ-სტრიტზე, მაგრამ მანუქების საკინძებისა და საღამოს კაბების ამ ზღვაში ის უფრო მეტად თვალში საცემია, ვიდრე 6,9 ფუტის ობი ტოპინი, New York Knicks-ის მთავარი ფორვარდი, რომელიც ხალხს ესაუბრება. ცოტა ხანში ბენკმან-ფრიდი ალყაში ექცევა: შეიძლება იდგა შემოგთავაზო? რას ფიქრობ ბოლოდროინდელ კრიპტოკატასტროფაზე? შეიძლება ფოტო ინსტაგრამისთვის?

მსოფლიოში ყველაზე მდიდარი 20-ს გადაცილებულისთვის ყველაფერი ეს სამუშაოს ნაწილია. ბენკმან-ფრიდის კრიპტოვალუტის ბირჟა FTX-მა, რომელიც მოვაჭრეებს საშუალებას აძლევს, იყიდონ და გაყიდონ ისეთი ციფრული აქტივები, როგორცაა Bitcoin-ი და Ethereum-ი, ივლისში \$900 მილიონი მოიზიდა Coinbase Ventures-სა და SoftBank-ის მსგავსებისგან, \$18-მილიარდიანი შეფასებით. ის მართავს \$3.4 ტრილიონის

დერივატივებს (მეტწილად ფიუნერებსა და ოფციონებს), რომლებითაც კრიპტონინვესტორები ყოველთვიურად ვაჭრობენ. FTX იჯიბავს საშუალოდ 0.02%-ს ყოველი ამ სავაჭრო ოპერაციიდან, რაც \$750 მილიონის თითქმის ურისკო შემოსავალია. გარდა ამისა, მისმა სავაჭრო ფირმამ, Alameda Research-მა, გასულ წელს \$1 მილიარდის მოგება ასახა საკუთარი დროული სავაჭრო ოპერაციებით. ბოლო დროს ბენკმან-ფრიდი არაერთ სატელევიზიო ეთერში ჩნდებოდა Bitcoin-ის ფასებთან, რეგულაციებთან და ციფრული აქტივების მომავალთან დაკავშირებით მოსაზრების გამოსახატავად.

„ეს მართლაც უცნაური, უხერხული დროა ინდუსტრიისთვის, - ამბობს ის. - ბევრი გაურკვეველობაა მსოფლიოს ქვეყნების ნახევარში“.

ოთხი წლის წინ ბენკმან-ფრიდს ჯერ კიდევ წინ ჰქონდა პირველი Bitcoin-ის ყიდვა. დღეს, ხუთი თვით ადრე საკუთარ 30 წლისთავამდე, ის მიმდინარე წლის Forbes 400-ის დებიუტანტია 32-ე ნომრითა და \$22.5 მილიარდი საერთო ქონებით. მარკ ცუკერბერგის გარდა ისტორიაში არავინ გამხდარა ასე მდიდარი ასე ახალგაზრდა. ირონია? ბენკმან-ფრიდი კრიპტოვანგელისტი არ არის. ის მორწმუნეც კი ძლივძლივობითაა. ის დაქირავებული ჯარისკაცია, რომელიც მოწოდებულია, იშოვოს რაც შეიძლება მეტი ფული (დიდად არ ადარდებს, როგორ) მხოლოდ და მხოლოდ იმისთვის, რომ დაურიგოს ის (ზუსტად არ იცის, ვის ან როდის).

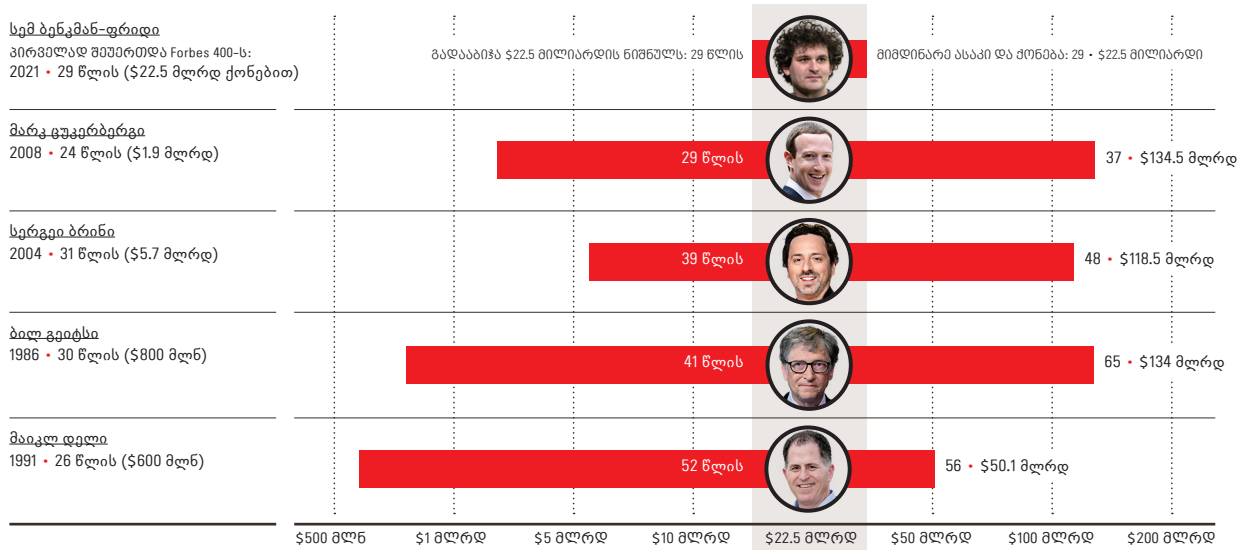
სტივ ჯობსი შეპყრობილი იყო თავისი პეწიანი და მარტივი პროდუქტებით. იღონ მასკი აცხადებს, რომ ის ბიზნესში კაცობრიობის გადასარჩენადაა მოვლენილი. მაგრამ არა ბენკმან-ფრიდი, რომლის „იშოვე, რომ გასცე“ ფილოსოფიამაც ის კრიპტოვალუტის ოქროს ციებ-ცხვლებამი მოიყვანა მხოლოდ იმიტომ, რომ მან იცოდა, რომ გამდიდრება შეეძლო. როცა ეკითხებიან, მიატოვებდა თუ არა კრიპტოს, რომ იცოდეს, რომ სხვაგან მეტ ფულს დაახვავებს - მაგალითად, ფორთოხლის წვენი ფიუნერსებით ვაჭრობაში, - ის დაუფიქრებლად პასუხობს: „რა თქმა უნდა, კი“.

მოცემულ მომენტში ბენკმან-ფრიდის „ევექტიანი ალტრუიზმი“, უტილიტარული ელფერის მქონე ახირება, აკეთო რაც შეიძლება მეტი კარგი საქმე, მხოლოდ თეორიულია. ჯერჯერობით მას გაცემული აქვს მხოლოდ \$25 მილიონი, თავისი ქონების 0.1%, რითაც Forbes 400-ის წევრებს შორის ყველაზე ნაკლებად ქველმოქმედია. ის ვარაუდობს, რომ ახლა განაღდების ნაცვლად, კრიპტოს ტალღაზე დარჩენით, საბოლოოდ შესაძლებლობა ექნება, თავისი ქველმოქმედება, სულ ცოტა, 900-ჯერ გაზარდოს.

მარკ ცუკერბერგის გარდა არავინ გამხდარა ასე მდიდარი ასე ახალგაზრდა. ირონია? ბენკმან-ფრიდი კრიპტოვანგელისტი არ არის. ის მორწმუნეც კი ძლივძლივობითაა. ის დაქირავებული ჯარისკაცია.

# ახალგაზრდული დოლარები

\$22.5 მილიარდის ქონებით, სემ ბენკმან-ფრიდი უმდიდრესი თმითგაბადი ახალბედმა Forbes 400-ის ისტორიაში. და 29 წლისა ის მართ-მართ ყველაზე ახალგაზრდაა. აი, როგორ პოზიციებს იკავებს ის აონკურენტებთან მიმართებით.



ქონება Forbes 400-ში განვერიანების დროს შესწორებული ინფლაციის გათვალისწინებით

„ჩემი მიზანი გავლენის მოპოვებაა“, - ამბობს ის. მაგრამ იქამდე მისაღწევად ბენკმან-ფრიდი, რომელიც 2018 წელს ჰონგ-კონგში გადავიდა, სექტემბერში კი - ბაჰამის კუნძულებზე, უნდა გადაურჩეს მთავრობის მხარდ ყურადღებას და აჯობოს კონკურენტების არმიას მსოფლიო მასშტაბით. ამასთან, უნდა იყოჩაღოს კრიპტოვალუტის ციკლების ბუმებისა და კატასტროფების ფონზე, რომლებსაც დიდძალი ქონების ისტორიული სისწრაფით გადაყლაპვა შეუძლიათ, თუმცა ასევე სწრაფად - ყველაფრის გამოსწორებაც.

„ის ფენომენია, - ამბობს კევინ ო'ლერი, ABC's Shark Tank-ის ვარსკვლავი, რომელმაც ცოტა ხნის წინ ფული ჩადო FTX-ში და მისი სპიკერია. - მან დღემდე ბევრს მიაღწია, და ბევრი ინვესტორის პატივისცემით სარგებლობს - ერთ-ერთი მათგანი მეც ვარ, - მაგრამ მისი სამუშაო ახლა იწყება“.

Stanford-ის ორი პროფესორის შვილი, სემ ბენკმან-ფრიდი „ჰარი პოტერის“ კითხვაში, San Francisco Giants-ის ყურებაში და მისი მშობლების დასავლეთ სანაპიროს აკადემიკოსებთან პოლიტიკაზე საუბრების მოსმენაში გაიზარდა. სან-ფრანცისკოს ყურეში პატარა კერძო სკოლის დასრულების შემდეგ, რომელიც, მისი სიტყვებით, „ძალიან მაგარი სკოლა იქნებოდა, უფრო ჰიპური და მეცნიერებების ნაკლებმოყვარული რომ ვყოფილიყავი“, მან MIT-ში ჩააბარა, სადაც „ძლივდღივობით“ მოიპოვა ფიზიკოსის ხარისხი, ატარებ-

და რა მეტ დროს ვიდეოთამაშების Warcraft-ისა და League of Legends-ის თამაშში, ვიდრე სწავლაში. ფიქრობდა, რომ შეიძლება გამხდარიყო ფიზიკის პროფესორი, მაგრამ ის ფუნდამენტურად იყო დაინტერესებული ეთიკისა და მორალის საფუძვლებით. „სადაც ქარხნულ ფერმაში ხუთი კვირის განმავლობაში ქათამს აწამებენ და შენ ნახევარ საათს ატარებ მის ჭამაში, - ამბობს ბენკმან-ფრიდი, რომელიც ვეგანია. - ამის გამართლება ძალიან მიჭირს“.

ის სერიოზულად ჩაუჯდა უტილიტარული ფსიქოლოგიის კითხვას და განსაკუთრებით მიიზიდა ეფექტიანმა ალტრუიზმმა, Princeton-ის ფილოსოფოს პიტერ სინგერის შემუშავებულმა სილიკონ-ველის სტილის ფილანთროპიამ, რომელსაც Facebook-ის თანადამფუძნებელ დასტინ მოსკოვიცის მსგავსი ხალხი იზიარებს. ძირითადი იდეა: აბსოლუტურად გამოიყენე არგუმენტი და საღი აზრი ყველაზე კარგი შესაძლებელი საქმის გასაკეთებლად. როგორც წესი, ადამიანები გასცემენ თანხებს ტრენდული საქმისთვის, ან ისეთი რამისთვის, რაც მათ პირადად ესება. ეფექტიანი ალტრუისტი უყურებს მონაცემებს იმის გადასაწყვეტად, თუ სად და როდის გაიღოს შეწირულება ამა თუ იმ საქმისთვის, და თავის გადაწყვეტილებას პირად მიზნებს არ უკავშირებს, მაგალითად, ყველაზე მეტი სიცოცხლის გადასარჩენად, ან ყველაზე მეტი შემოსავლის შესაქმნელად ყოველი შეწირული დოლარის სანაცვლოდ. ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი ცვლადი, რა თქმა უნდა, პირველ რიგში, გა-

ფოტო: იანკო/Blomberg; რიზაბოდ კომპიტი/Getty Images; ტომას/ATF/Getty Images; რიზაბოდ კომპიტი/Getty Images; 406 ტომას/ATF/Getty Images; ტომას/ATF/Getty Images



საცემად დიდძალი ფულის ქონაა. ასე რომ, ბენკმან-ფრიდმა პროფესორად გახდომის იდეა თაროზე შემოდო და მსოფლიო მასშტაბის ქონების შექმნისთვის მუშაობას შეუდგა. 2014 წელს MIT-ის დასრულების შემდეგ მან მიიღო ბირჟაზე მბრუნავი ფონდებით ვაჭრობის მაღალანაზღაურებული სამუშაოს შემოთავაზება ანალიტიკურ ფირმა Jane Street Capital-ში და თავისი ექვსციფრიანი ხელფასის მოზრდილ ნაწილს ფილანთროპიაში ხარჯავდა.

მას დიდი ყურადღება არ მიუქცევია კრიპტოვალუტის ადრეული ბოლოქარი და შფოთიანი დღეებისთვის - როცა FBI-მ 2013 წელს Silk Road-ის უკანონო ონლაინბაზრობა დახურა სხვადასხვა სახის კონტრაბანდის, მაგალითად, Bitcoin-ის სანაცვლოდ გაყიდვის გამო, ან როდესაც Mt. Gox-ი, იმ დროისთვის მსოფლიოს ყველაზე მნიშვნელოვანი კრიპტოვალუტის ბირჟა, ჩამოიქცა 2014 წელს, მაშინდელი ფასებით \$460 მილიონის ღირებულების 850,000 Bitcoin-ის დაკარგვის გამო. მაგრამ 2017 წლის ბოლოსთვის, როცა Bitcoin-ი თავისი პირველი ოპტიმისტური სპრინტისთვის ძალებს იკრებდა, სულ რაღაც ექვს თვეში \$2,500-დან \$20,000-მდე ნახტომის სახით, მან შესაძლებლობით ისარგებლა. ბენკმან-ფრიდმა შეამჩნია, რომ ახალშობილი ბაზარი არაეფექტიანი იყო: მას შეეძლო ყვიდა Bitcoin-ი აშშ-ში და გაეყიდა იაპონიაში 30%-ით მეტ ფასად.

„კრიპტოში ისე ჩავერთე, რომ წარმოდგენა არ მქონდა, თუ რა იყო კრიპტო, - ამბობს ის. - უბრალოდ, ასე ჩანდა, რომ არ იყო ბევრი კარგი ვაჭრობის განხორციელების შესაძლებლობა“.

2017 წელს სამსახური მიატოვა და წამოიწყო Alameda Research-ი - რაოდენობრივი სავაჭრო ფირმა, გადანახული \$1 მილიონით, და მშობლებისა და ოჯახის ფულით. მან გახსნა საწარმო კალიფორნიაში, ბერკლიში, Airbnb-ში, რამდენიმე ახლახან კოლეჯდამთავრებულთან ერთად და დაუნდობლად შეუდგა არბიტრაჟულ ვაჭრობას. ზოგჯერ მთელი მისი შტატი იძულებული იყო, შეენერებინა შეტევა უცხოური ბირჟების ვებგვერდებზე, რადგან მათ არ შეეძლოთ საკმარისად სწრაფად კონვერტირება იაპონური იენებისა დოლარში. თავისი პიკის დროს, 2018 წლის იანვარში, მისი სიტყვებით, მის ხელში ყოველდღიურად გადიოდა \$25 მილიონი დოლარის ღირებულების Bitcoin-ი. მაგრამ მალე მას მოჰპებრდა ძირითადი კრიპტოვალუტის ბირჟების ხარისხი. ისინი მომართული იყვნენ მცირე რაოდენობის Bitcoin-ების ყიდვასა და კერძო პირებისთვის მათ მიყიდვაზე, მაგრამ არანაირად არ იყვნენ მზად პროფესიონალი ტრეიდერების დაკმაყოფილებისთვის, რომლებიც დიდ თანხებს სწრაფად რიცხავდნენ. იგრძნო რა, რომ

ამის დრო დადგა, მან საკუთარი ბირჟის შექმნა გადაწყვიტა.

2019 წელს მან Alameda-დან აიღო მოგების გარკვეული ნაწილი და ვენჩურული კაპიტალის პატარა ფირმებიდან მოზიდული \$8 მილიონი, და FTX გახსნა. მან მალევე მიჰყიდა წილი Binance-ს, მსოფლიოს უდიდეს მსხვილი ვაჭრობის კრიპტოვალუტის ბირჟას, \$70 მილიონად.

თავდაპირველად საქმე დუნედ მიდიოდა. ჰონგ-კონგის WeWork-ში ფეხზე სადგომ სამუშაო მაგიდებთან მყოფი რამდენიმე თანამშრომელი ცდილობდა ტრეიდერების თავიანთ ახალ ბირჟაზე შემოტყუებას. მან მალე იპოვა ნიში და ემსახურებოდა უფრო დახვეწილ ინვესტორებს, რომლებიც სავაჭრო დერივატივებს ეძებდნენ - ისეთებს, როგორცაა Bitcoin-ის ოფციონები ან Ethereum-ის ფიუნერსები. ბევრ დერივატივებით მოვაჭრეს მცირედ ან საერთოდ არა აქვს იდეოლოგიური რწმენა კრიპტოვალუტასთან დაკავშირებით. ისევე როგორც ბენკმან-ფრიდს - მათ უბრალოდ ფულის შოვნა სურთ.

შედეგად ისინი, როგორც წესი, ბევრად მეტ სავაჭრო ოპერაციას ატარებენ და მეტი თანხებით, ვიდრე საშუალო საცალო ინვესტორი. ამას FTX-ისთვის მეტი გადასახადები მოაქვს, რომელიც 0.005%-დან 0.07%-მდე წილს იტოვებს ყოველი ტრანზაქციიდან. FTX ასევე ერთ-ერთია იმ მცირერიცხოვანი ბირჟებიდან, რომლებსაც ტრადიციული აქციების მონეტიზებელი ვერსიებიც აქვთ - სთავაზობენ რა კრიპტოვალუტის მონეტას, რომელიც Apple-ის აქციას განასახიერებს. გამომდინარე იქიდან, რომ ბიზნესს თითქმის არ გააჩნია ზედნადები ხარჯები, მისი მოგების მარჟა მაღალია: დაახლოებით 50%.

ბენკმან-ფრიდს არ ჰქონდა საჭირო ლიცენზიები ამერიკის მძიმედ რეგულირებული სადერივაციო ბაზრების ოპერირებისთვის. ამის გამო მან ბიზნესი ჰონგ-კონგში დააფუძნა, ნაწილობრივ იმიტომ, რომ მან ეს-ესაა მონაწილეობა მიიღო Bitcoin-ის კონფერენციაში მაკაოს მახლობლად. თავდაპირველად ეს მას დაეხმარა კლიენტების მოპოვებისას აზიაში, კრიპტოვალუტის ვაჭრობის სავანეში. მაგრამ ციფრული მომთაბარეები ერთ ადგილას დიდხანს არ ჩერდებიან. სექტემბრის ბოლოსთვის მან განაცხადა (რა თქმა უნდა, Twitter-ის საშუალებით), რომ სათავო ოფისის გადატანას, 150-კაციან გუნდთან ერთად, ბაჰამის კუნძულებზე აპირებს, სადაც ისარგებლებს უკეთესი კრიპტორეგულაციებითა და ნაკლებად მკაცრი Covid-19-ის სამოგზაურო შეზღუდვებით (მისი მომცრო ამერიკული ბირჟა ჩიკაგოშია განთავსებული).

უფრო დახვეწილი ტრეიდერების მომსახურების ორწლიან ვადაში FTX უზარმაზარი გახდა. მისი \$11.5 მილიარდის საშუა-

ბენკმან-ფრიდი ჰერჯერობით უფრო შოვნაში იყო ჩართული, ვიდრე გაცემაში. მისი \$25-მილიონიანი შემირულებბა ტიპური 29 წლის ამერიკელის მხრიდან Salvation Army-ის კალათში ჩაკეტილი \$15-ის მათემატიკური ეკვივალენტი.

ლო დღიური დერივატივებით ვაჭრობის მოცულობა მას მსოფლიოში სიდიდით მეოთხე დერივატივების ბირჟად აქცევს Bybit-ის (\$12.5 მილიარდი), OKEEx-ის (\$15.5 მილიარდი) და ინდუსტრიის ლიდერის, Binance-ის შემდეგ (\$61.5 მილიარდი). ერთი წლის წინ ის, ყოველდღე, 200,000 მომხმარებელით \$1 მილიარდი დოლარის ვაჭრობას ახორციელებდა. ბენკმან-ფრიდის კლიენტურის 2 მილიონამდე ზრდის პარალელურად, მან სერვერების მასშტაბი გაზარდა და გააძლიერა მომხმარებელთა მომსახურების სამსახური და მისი მოქნილობა.

„თავისი ხსანათის წყალობით, მას შეუძლია, საინჟინრო განრიგები დროის დაუჯერებელ ნიშნულზე გაიყვანოს“, ამბობს ანატოლი იაკოვენკო, \$43-მილიარდიანი კაპიტალიზაციის მქონე კრიპტოვალუტა Solana-ს დამფუძნებელი.

ბენკმან-ფრიდის სიმარდემ და შესრულების სისწრაფემ საკმაოდ ბევრი ინვესტორის ყურადღება მიიქცია. PitchBook-



**„მტრეგობრები“**

ბენკმან-ფრიდი მოგების დიდი ნაწილი პირდაპირ... მის უმსხვილეს კონკურენტთან წავიდა. 2019 წლის ბოლოს, „CZ“-ს სახელით ცნობილ (ზემოთ) მილიარდერ ჩანგპენ ჟაოს Binance-მა FTX-ში \$70 მილიონი ჩადო. ივლისში, ბენკმან-ფრიდმა CZ-ს წილი \$2.3 მილიარდად უკან გამოისყიდა. არაა გასაკვირი რომ, როგორც CZ-მ Forbes-ს განუცხადა, ისინი „ისევ მეგობრებად“ რჩებიან.

ის ინფორმაციით, 2020-ის იანვარში კრიპტოვალუტაზე ფოკუსირებულმა ფირმებმა, მათ შორის Pantera Capital-მა და Exnetwork Capital-მა \$40 მილიონი დააბანდეს \$1.2 შეფასების ამ ბიზნესში. მიმდინარე ივლისისთვის, სავარაუდოდ ყველა ე.წ. ცისფერკოჭა ვენჩურულ კაპიტალისტს მსოფლიოში FTX-ის ნაწილის ფლობა სურდა. მან შეძლო \$900-მილიონიანი მონსტრული რაუნდის მოზიდვა, რამაც შეფასება \$18 მილიარდამდე გაზარდა. FTX დღეს უფრო მეტი ღირს, ვიდრე Carlyle Group-

ან Nippon Steel-ი. ის 29 თვეზე ნაკლები დროის წინ შეიქმნა.

**მ**თელი ამ წარმატების მიუხედავად, ბენკმან-ფრიდს არანაირად არ ეტყობა თავისი ასაკი: ამერიკის 50 უმდიდრეს ადამიანს შორის ყოფნის მიუხედავად, ის გამორჩეულად ღარიბია ნაღდი ფულის მხრივ. დავიწყეთ ანგარიში შვეიცარიულ ბანკში, და აქციებისა და ობლიგაციების კარგად დაბალანსებული პორტფოლიო. პრაქტიკულად მთელი მისი სიმდიდრე მიბმულია მის FTX-ის დაახლოებით ნახევარ წილსა და \$11 მილიარდზე მეტი ღირებულების საჯაროდ გაყიდვადი FTX-ის FTT მონეტების სახით, რომლებითაც შეიძლება გადასახადების გადახდა ან დისკონტურ ვაჭრობაში მონაწილეობა FTX ბირჟის ფარგლებში, მაღაზიის კრედიტის, ან სასაჩუქრე ბარათის მსგავსად. ის ასევე ფლობს მის მხარდაჭერილ რამდენიმე მილიარდი დოლარის ოდენობის სხვა კრიპტოვალუტებს.

ამიტომ გასაკვირი არაა, რომ ჯერჯერობით ის უფრო შოენაში იყოს ჩართული, ვიდრე გაცემაში. მისი \$25-მილიონიანი შეწირულება მიმართული იყო ზედაპირული მიზნებისთვის, მათ შორის, საარჩევნო ხმების რეგისტრაციისთვის, გლობალური სიღარიბის შემსუბუქებისა და ხელოვნური ინტელექტის უსაფრთხოებისთვის, რაც ტიპური 29 წლის ამერიკელის მხრიდან Salvation Army-ის კალათში ჩაკუჭული \$15-ის მათემატიკური ეკვივალენტია.

„გასაკეთებელი კიდევ ბევრია, - აღიარებს ის, და ამბობს, რომ მასშტაბური ქველმოქმედება „არა მოკლევადიანი, არამედ გრძელვადიანი მიზანია“.

მოცემულ მომენტში, პრაქტიკულად, მისი არანაირი მოგება ფილანთროპიას არ ხმარდება. მათ შორის, მისი საერთო გადასახადების 1%-ის დანაპირებზე, რომლითაც FTX-მა და მისმა თანამშრომლებმა საქველმოქმედო მიზნებისთვის \$13 მილიონი დაარეზერვეს. ის მილიარდებს ძირითადად უკანვე, თავის ბიზნესში აბრუნებს, მათ შორისაა \$2.3 მილიარდის დანახარჯი ივლისში Binance-სგან FTX-ის 15%-იანი წილის უკან გამოსასყიდად, რითაც გააორმაგა თავისი ფსონი, რომ თუ ის სიმდიდრის შექმნას გააგრძელებს, მოგვიანებით მეტი საქველმოქმედო გავლენა ექნება.

მილიარდერები ისტორიულად წვალობდნენ ჯერ გამოუმუშავებასა და მოგვიანებით გაცემას შორის არჩევანის გაკეთებისას. უორენ ბაფეტს უთანხმოება ჰქონდა თავის ცოლთან, სიუზანთან, იმასთან დაკავშირებით, უნდა დალოდებოდნენ თუ არა რთული პროცენტის ჯადოქრობით მათი სიმდიდრის გაზრდას და მხოლოდ ამის შემდეგ ჩართულიყვნენ ქველმოქმედებაში თუ მათივე ცხოვრებაში დაეთმოთ ქონება ქველმოქმედების სახით. ბოლოს და ბოლოს, ფული კი გროვდება, მაგრამ ასევე გროვდება მსოფლიოს უამრავი პრობლემაც. საბოლოოდ სიუზანმა გაიმარჯვა. 2006 წელს ბაფეტმა განაცხადა, რომ ის იწყებდა თითქმის მთელი თავისი სიმდიდრის გაცემას დაუყოვნებლივ დასახარჯად.

ბენკამან-ფრიდი მიმართავს ასობით მილიონს მეინსტრიმ-  
პარკეტიონგში: \$210 მილიონი ელექტრონული სპორტის  
წამყვან ლიგაში, TSM-ში FTX-ის ბრენდის ამოსატვიფრად,  
\$135-მილიონი Miami Heats-ის ბრენდის რებრენდინგისთვის,  
\$17.5 მილიონი UC Berkeley-ის ფეხბურთის მოედნის  
დასახელების უფლებებისთვის.

„ნაკლებად ვხედავ საღ აზრს ქველმოქმედების გადადებაში, რადგან უამრავი რამის მიღწევა შეიძლება სათანადო საქმეების მხარდაჭერით“, - თქვა 2019 წელს Duty Free Shoppers-ის 90 წლის თანადამფუძნებელმა ჩაკ ფინიმ, რომელმაც მთელი თავისი \$8-მილიარდიანი ქონება გასცა. სხვა საზრუნავი: მოდის თუ არა წინააღმდეგობაში კრიპტოვალუტით ნაშოვნი ფული ბენკამან-ფრიდის მისიასთან, აკეთოს კარგი საქმე? კრიპტოვალუტის მაინინგის ერთი წელიწადი, ახალი მონეტების შესაქმნელად დისკრეციული მათემატიკური პრობლემების გადაჭრის პროცესი უაზროდ დიდ ენერჯიას მოიხმარს - საკმარისს ბელგიის გასანათებლად.

„ეს პრობლემები რეალურია, თუმცა გარკვეულწილად გადაჭარბებული. თუ შევხედავთ ეკონომიკური აქტივობის ერთ დოლარზე გამომუშავებულ ნაშშირბადს, კრიპტოვალუტა დიდად არ გამოირჩევა, - ამტკიცებს ბენკამან-ფრიდი - ის დაახლოებით ორჯერ ან სამჯერ უარესია, ვიდრე საშუალო კომპანიისა, მაგრამ არა 20-ჯერ ან 30-ჯერ“. ის ამბობს, რომ FTX ყიდულობს ნაშშირბადის კრედიტებს თავისი მოხმარების გასაწესებლად და \$1 მილიონის ინვესტიციას დებს ნაშშირბადის დამჭერ და შემნახველ ინციფტივებში.

თუმცა მისი უდიდესი გამოწვევაა ის, თუ რა მიმართულებას აიღებს აქედან მოყოლებული. სპეციფიკურად, მას სჭირდება გზის გამონახვა FTX-ის ჰიპერბრენდის შესანარჩუნებლად, მთავრობის რეგულაციებთან წინააღმდეგობაში მოსვლის გარეშე.

კრიპტოვალუტები პირდაპირ იკრძალება ან დრაკონული შემღუდვები უწესდება ისეთ ქვეყნებში, როგორცაა ჩინეთი, ბოლივია და თურქეთი. აშშ-ში კონგრესმა მიმდინარე წელს უკვე წარადგინა, სულ ცოტა, 18 საკანონმდებლო პროექტი, რომლებიც ინდუსტრიაზე პირდაპირ გავლენას მოახდენს. Coinbase-ის აღმასრულებელმა დირექტორმა ბრაიან არმსტრონგმა ახლახან გააკრიტიკა ფსიანი ქალაქებისა და ბირჟების კომისია კრიპტოსესხების პროდუქტ Lend-ის შეთავაზებასთან დაკავშირებით, რომელზეც Coinbase-მა საბოლოოდ უარი თქვა.

ამასობაში, ბენკამან-ფრიდი FTX-ში შემოსული \$900 მილიონი ნაღდი ფულის საქმეში ჩადებაზე ზრუნავს, ნადირობს შესყიდვებზე, რომლებიც ან მისი მოხმარებლების რაოდენობას გაზრდის, ან უზრუნველყოფს მის უფლებას ძირითად იურისდიქციებში სამუშაოდ. აგვისტოში FTX-მა განაცხადა ნიუ-იორკში არსებული ბიჯის, LedgerX-ის შესყიდვის შესახებ, რომელმაც უკვე მიიღო უფლება აშშ-ის სასაქონლო ფიჩერებებით ვაჭრობის კომისიისგან (CFTC) კრიპტოდერივატივების გა-

ყიდვებისთვის. ეს ნიშნავს, რომ FTX შეიძლება გახდეს პირველი მსხვილი კრიპტოვალუტის ბირჟა, რომელიც დერივატიულ პროდუქტებს ამერიკაში გაყიდის, Binance-ის, Coinbase-ისა და Kraken-ის წინსწრებით. „შეთანხმების მისაღწევად მათ შესაშურად სწრაფად იმოქმედეს“, - ამბობს კრისტოფერ ჯანკარლო, CFTC-ის ყოფილი თავმჯდომარე.

ის ასევე მიმართავს ასობით მილიონს მეინსტრიმ-მარკეტინგში. ივნისში ის დათანხმდა \$210 მილიონის გადახდას ელექტრონული სპორტის წამყვან ლიგაში, TSM-ში FTX-ის ბრენდის ამოსატვიფრად, მარტში მიაღწია \$135-მილიონიან შეთანხმებას Miami Heats-ის ბრენდისთვის სახელის გადასარქმევად და აგვისტოში ხელი მოაწერა \$17.5-მილიონიან კონტრაქტს UC Berkeley-ის ფეხბურთის მოედნის დასახელების უფლებისთვის. ამასთან ერთად, მან ახლახან წამოიწყო \$30-მილიონიანი სარეკლამო კამპანია FTX-ის პრომოუშენისთვის ისეთი ელჩების გავლით, როგორებიც არიან Shark Tank-ის ო'ლირი, NFL-ის ლეგენდა ტომ ბრედი და NBA-ის სუპერვარსკვლავი სტეფ ქარი. ყველა მათგანს აქვს კაპიტალდაბანდება FTX-ში.

ბენკამან-ფრიდის სამიზნე: მოახდინოს თავისი რისკიანი, ორი წლის ფინანსური ფირმის უსაფრთხო და ზრდასრულად პოზიციონირება. თუ შენი კომპანია ყოველდღიური დისკურსის ნაწილი ხდება, პოლიტიკურად მგრძობიარე მარეგულირებლებისთვის ბევრად რთულია შენი დახურვა. ეს ინსტრუქცია PokerStars-მა დაწერა პირველი დიდი ონლაინთამაშების ბუმის დროს, რომელმაც პიკს 2010 წლის მიდამოებში მიაღწია და შემდეგ ეს წესი სპორტული გემინგის კომპანიებმა FanDuel-მა და DraftKings-მაც აითვისეს.

მას ასევე სურს კრიპტოვალუტის მიღმა გასვლაც. გასულ წელს მან FTX პროგნოზების ბაზრებისკენ მიმართა, რომლებიც მოგაჭრეებს საშუალებას აძლევს, ფსონი დადონ ნამდვილი მოვლენების შედეგებზე, როგორცაა Super Bowl-ი ან საპრეზიდენტო არჩევნები. მას თვალს უჭირავს უფრო დიდ გაფართოებაზეც: არსებობს იმედი, რომ ერთ მშვენიერ დღეს კლიენტებს საშუალება ექნებათ, იყიდონ და გაყიდონ ყველაფერი FTX-ის საშუალებით - Ethereum-ის მყიდველის ოფციონით დაწყებული, Microsoft-ის აქციით ან საერთო საინვესტიციო ფონდით დამთავრებული.

„ჩვენ წინაშე მთელი სამყაროა, - ამბობს კრიპტოვალუტის ბუმის უდიდესი ბენეფიციარი. - არ უნდა ვიფიქროთ, რომ კრიპტოვალუტა იქნება ყველაზე ნაყოფიერი სფერო, რომელშიც მუდმივად უნდა დავრჩეთ“.

# more inside

თმის სტაილინგის პროდუქტების ხაზია, რომელთა გამოყენებაც შესაძლებელია, როგორც ცალკე-ცალკე, ასევე კომბინირებულად. თითოეული პროდუქტი უზრუნველყოფს თმის დატენიანებას და ხანგრძლივ ეფექტს.



# SMART ენერჯეტიკა



**ენერჯეტიკული ბაზრის** ლიბერალიზაციის პროცესში ელექტროენერგეტიკული სექტორის გაციფრულება დაიწყო. ერთი თვის წინ ელექტროენერგეტიკის სექტორში საყოფაცხოვრებო მომხმარებლებისათვის ავამოქმედეთ ახალი რეგულაცია, რომელიც ჰკვიანი მრიცხველების დანერგვას შეეხება. ყველა ახალაშენებული, ექსპლუატაციაში შესული საცხოვრებელი კორპუსი, რომელიც მომსახურე კომპანიას მიმართავს ელექტროენერჯის გამანაწილებელ ქსელთან მიერთების მოთხოვნით, სავალდებულო წესით ჰკვიანი მრიცხველით აღიჭურვება. ფაქტობრივად, ჰკვიანი მრიცხველი არის მინი-კომპიუტერი შესაბამისი კომპიუტერული პროგრამით, რომელთან დაკავშირებაც შესაძლებელია დისტანციურად.

ერთ დღესაც ყველას შეგვეძლება, ჩვენს მობილურზე, კომპიუტერში და ა.შ. ჩამოვტვირთოთ აპლიკაცია და პირდაპირი დროის რეჟიმში ვაკონტროლოთ ელექტროენერჯის მოხმარება, შემდგომ კი დროში დიფერენცირებული ან საათობრივი ტარიფებით განვსაზღვროთ, თუ დღის რომელი მონაკვეთია უკეთესი მეტი ელექტროენერჯის მოხმარებისთვის საყოფაცხოვრებო დიდი სიმძლავრის მქონე დანადგარების ასამუშაველად. მხოლოდ აღნიშნულით გახდება შესაძლებელი ე.წ. ჰკვიანი სახლის კონცეფციის განხორციელება. მართალია, ეს ცოტა შორეული პერსპექტივაა, მაგრამ რამდენიმე წელიწადში რეალობად იქცევა.

ფაქტობრივად, ჰკვიანი მრიცხველების დამონტაჟება, შემდგომ ეტაპზე დიფერენცირებული და დღე-ღამის ტარიფების ამოქმედება სრულად შეცვლის მომხმარებლის ქცევას, რაც საბოლოო ჯამში გავლენას იქონიებს დღის ჭრილში ელექტროენერჯის პიკური დატვირთვების ახლებურად გადანაწილებაზე.

საქართველოს ენერგეტიკული ბაზრის ლიბერალიზაციის პროცესში ძალიან მნიშვნელოვანია ისეთი თანამედროვე ტექნოლოგიების დანერგვა,

რომლებიც მაქსიმალურად გაამარტივებს ბაზრების გახსნილობასა და განვითარებას. ჰკვიანი მრიცხველი გვჭირდება იმისთვის, რომ მინიმუმადე დავიდეს სტანდარტული მრიცხველის წაკითხვის დროს დაშვებული ადამიანური შეცდომები, გათიშვის ან რაიმე შეფერხების შემთხვევაში კომპანიას პირდაპირი დროის რეჟიმში ჰქონდეს ინფორმაცია პრობლემის შესახებ. ვაკონტროლოთ ჩვენი მოხმარება და თუ მოხმარებული ელექტროენერჯის გადასახადის გადახდა დავავიწყდა და ამის გამო გავგეთიშა ელექტროენერჯია, საათობით არ ველოდოთ მის აღდგენას. სმარტ-აღრიცხვის სისტემით შესაძლებელი იქნება გადახდის დაფიქსირებისთანავე მიწოდების აღდგენა, რადგან მას აქვს ავტომატური ჩართვა-გამორთვის ფუნქცია. ჰკვიანი მრიცხველით ასევე შესაძლებელია ელექტროენერჯის ხარისხის კონტროლი და ჩაწერა, რაც მნიშვნელოვანი ფუნქციაა, განსაკუთრებით - რეგიონებში მცხოვრები მომხმარებლებისთვის.

ერთიანად ახალი ტიპის მრიცხველებზე გადასვლა არამიზანშეწონილია, რადგან საჭიროებს მოცულობით ინვესტიციებს და საქართველოს მასშტაბით ყველა აბონენტისთვის სმარტ-აღრიცხვის ერთდროულად დამონტაჟება გამოიწვევს ტარიფზე ზეწოლას, ანუ გაზრდის ტარიფს. აქედან გამომდინარე, ტარიფზე ზეწოლა რომ არ მოხდეს, კომპანიებს ექნებათ რამდენიმე წელიწადზე გათვლილი სემეკთან შეთანხმებული გეგმა-გრაფიკი და სწორედ ამ გრაფიკის მიხედვით ჩაანაცვლებენ არსებულ მრიცხველებს ახალი, ჰკვიანი მრიცხველებით. ეს პროცესი დაახლოებით ათ წლამდე პერიოდს მოიცავს. გეგმა-გრაფიკის მიხედვით მრიცხველების ჩანაცვლება მომხმარებლის ასანაზღაურებელი არ იქნება. აღნიშნულს კომპანია საკუთარი ხარჯით უზრუნველყოფს, თუმცა, თუ ძველი მრიცხველი გაქვთ და ახლა, დღესვე გსურთ მისი ჰკვიანი მრიცხველით ჩანაცვლება, ამ



მოთხოვნით შევიძლიათ, კომპანიას მიმართოთ. ასეთ შემთხვევაში მრიცხველის შეცვლას თქვენ დააფინანსებთ.

ჭკვიანი მრიცხველით სარგებლობა მნიშვნელოვანია მიკროსიმდღავრის ელექტროსადგურის ფლობის შემთხვევაში, სადაც ერთდროულად უნდა აღირიცხოს როგორც ქსელში გასული, ისე ქსელიდან მიღებული ელექტროენერჯია. ჭკვიანი მრიცხველებით ასევე აღიჭურვება ელექტრომობილების დამტენი სადგურები.

ჭკვიანი მრიცხველების დამონტაჟება ნოემბრიდან ბუნებრივი გაზის სექტორში იქნება შესაძლებელი. მომხმარებელს შეუძლია, მიმართოს კომპანიას, მოითხოვოს ჭკვიანი მრიცხველის დამონტაჟება და ისევე როგორც ელექტროენერჯეტიკის სექტორში, ბუნებრივი გაზის მოხმარების დროსაც ისარგებლოს სმარტ-აღრიცხვის სისტემით.

საქართველოში მიმდინარე პროცესი როგორც ენერჯეტიკული ბაზრების ლიბერალიზაციის, ასევე ჭკვიანი მრიცხველების დანერგვის მიმართულე-ბით სრულად შეესაბამება ევროპული ქვეყნების საუკეთესო გამოცდილებას. მათაც რამდენიმე წლის წინ სწორედ

ეს ეტაპები გამოიარეს. საქართველოს სამიზნე მაჩვენებელიც ევროპის იდენტურია. ჩვენს სამიზნე ევროპის მესამე ენერჯეტიკული პაკეტის 2009/72/EC დირექტივას შეესაბამება, რომელიც ათწელიწადში 80% სმარტ-აღრიცხვის დანერგვას გულისხმობს.

ჭკვიანი აღრიცხვის სისტემის საქართველოს ენერჯეტიკულ სივრცეში ფართო იმპლემენტაციის შესახებ სემეკმა ევროპულ კოლეგებთან ერთად აქტიურად იმუშავა ევროკავშირის მიერ დაფინანსებული „თვინინგის“ პროექტის ფარგლებში. შემუშავდა ჭკვიანი აღრიცხვის დანერგვის მხარდამჭერი მარეგულირებელი სტრატეგია და სხვა დამხმარე სარეკომენდაციო დოკუმენტაცია, რაც ითვალისწინებს ყველა შესაძლო რისკსა და მათი გადაჭრის გზებს იმპლემენტაციის სხვადასხვა ეტაპზე.

მნიშვნელოვანია, ზედმიწევნით სრულყოფილად განხორციელდეს ყველა პროექტი, რომლებიც საბოლოო ჯამში მიზნად ისახავს ენერჯეტიკაში მომსახურების ხარისხის ამაღლებას, მომხმარებლის კმაყოფილების ზრდას, ბაზარზე ევროპული სტანდარტების

დამკვიდრებას. რამდენიმე წელიწადში საქართველოს ექნება სრულად რეფორმირებული ელექტროენერჯეტიკული ბაზარი, სადაც მომხმარებელს მნიშვნელოვანი როლი დაეკისრება. ბაზრის გახსნის პროცესი დაწყებულია ბუნებრივი გაზის სექტორშიც, თუმცა ელექტროენერჯის სექტორი უსწრებს ბუნებრივი გაზის სექტორის ლიბერალიზაციას. საბოლოო ჯამში, როგორც ერთ, ასევე მეორე სექტორშიც, ანუ ელექტროენერჯეტიკაშიც და გაზშიც, ღია ბაზრის პირობებში მომხმარებელი გაცილებით აქტიური იქნება და, თუნდაც მიმწოდებელ კომპანიასთან ურთიერთობის შემთხვევაში, მას დასჭირდება წინასწარი ინფორმაცია იმის შესახებ, თუ როგორ უნდა მოხდეს მიმწოდებლის არჩევა, რა აუცილებელი პირობების გათვალისწინება იქნება საჭირო, სად გადის ზღვარი მომხმარებლის უფლებებსა და კომპანიის უფლებებს შორის და ა.შ. სემეკში აქტიურად ვეშაბადებით მომხმარებლის ეტაპობრივად ინფორმირებისთვის. ფაქტობრივად, სემეკის მომდევნო წელი სწორედ მომხმარებლის ასალი ქცევის ჩამოყალიბებაზე მუშაობის წელი იქნება. **F**

# რამ გამოიწვია მაღალი ინფლაცია და როდის უნდა ველოდოთ მის შემცირებას?



**COVID-19-ის პანდემიამ მსოფლიო** სრულიად მოულოდნელი და ძალზე მწვავე პრობლემების წინაშე დააყენა. ცხადია, უპირველესი მნიშვნელობის საკითხი ადამიანების ჯანმრთელობაზე ზრუნვა გახდა, რამაც მნიშვნელოვანი შეზღუდვების დაწესების აუცილებლობა მოიტანა. ერთ-ერთი პირველი ნაბიჯი, რაც პანდემიის გავრცელების შესაკავებლად იქნა მიღებული, მობილობის შეზღუდვა იყო. ქვეყნებმა საზღვრები ჩაკეტეს, რამაც საერთაშორისო ტურიზმში პრაქტიკულად გააჩერა. ამით ტურიზმზე დამოკიდებული ქვეყნები განსაკუთრებულად დაზარალდნენ. მაგალითისთვის, 2020 წელს სამხრეთ ევროპის ქვეყნების - ესპანეთის, იტალიის, პორტუგალიისა და საბერძნეთის - ეკონომიკები, რომლებიც მნიშვნელოვნადაა დამოკიდებული ტურიზმზე, გასულ წელთან შედარებით საშუალოდ 9.1 პროცენტით შემცირდა. მაშინ როცა ამავე პერიოდში ევროპის ქვეყნების ეკონომიკების საშუალო ვარდნა 5.6 პროცენტი იყო.

საქართველო, როგორც მნიშვნელოვანი ტურიზმზე დამოკიდებული ქვეყანა, ასევე განსაკუთრებულად დაზარალდა. მხოლოდ 2020 წელს საქართველომ უცხოეთიდან ტურისტული შემოსავლების სახით დაახლოებით 3 მილიარდი აშშ დოლარი ვერ მიიღო. მართალია, შემცირებულმა შემოსავლებმა და ეკონომიკურმა ვარდნამ იმპორტზე მოთხოვნაც შეამცირა, მაგრამ, საბოლოო ჯამში, 2020 წელს საქართველოს შიდა ინარე ანგარიში, წინა წელთან შედარებით, დაახლოებით 1 მლრდ დოლარით (მთლიანი შიდა პროდუქტის დაახლოებით 12.4%-მდე) გაუარესდა, და ეს იმ ფონზე, როდესაც იმპორ-

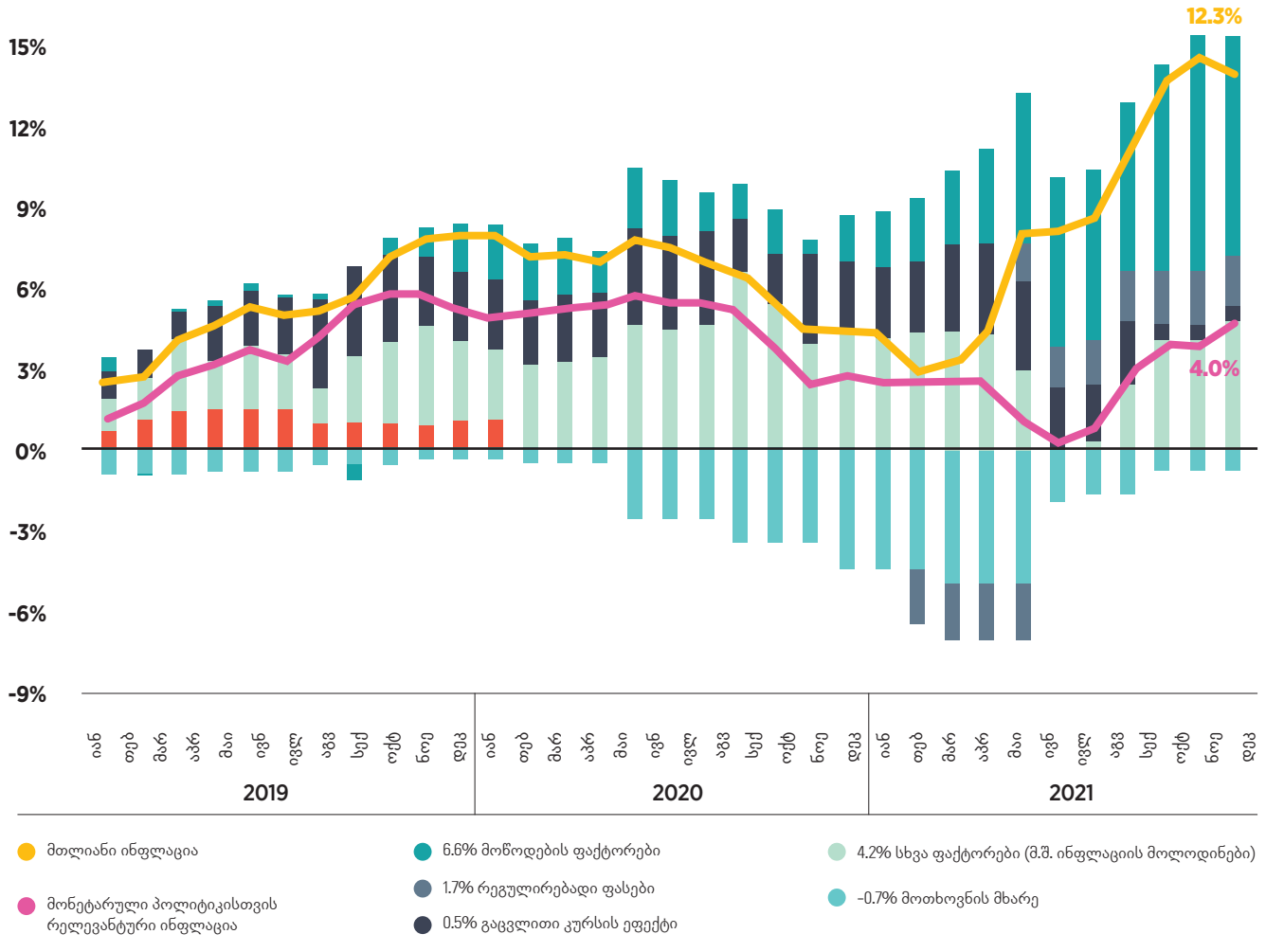
ტის შეკავებას გაუფასურებელი გაცვლითი კურსიც უწყობდა ხელს.

მთლიანობაში, პანდემიის პერიოდი ინფლაციისთვის განსაკუთრებით პრობლემური აღმოჩნდა. საწყის პერიოდში, 2020 წლის მარტში საგანგებო მდგომარეობის გამოცხადებისა და საზღვრების ჩაკეტვიდან 2021 წლის მაისამდე, ლარის ნომინალური ეფექტური გაცვლითი კურსი საშუალოდ დაახლოებით 10%-ით გაუფასურდა. ამ პერიოდის შემდგომ ლარმა, გაუმჯობესებული მოლოდინებისა და გააქტიურებული საგარეო მოთხოვნის ფონზე, გამყარება დაიწყო, თუმცა მანამდე არსებულმა გაუფასურებამ ინფლაციური წნეხის შექმნა მაინც მოასწრო. გარდა ამისა, სიტუაციას ართულებდა ისიც, რომ 2020 წელი საქართველომ ისედაც შედარებით მაღალი ინფლაციით დაიწყო. ეს კი, მეტწილად, 2019 წელს რუსეთიდან ფრენების აკრძალვისა და გაუარესებული მოლოდინების შედეგად გაცვლითი კურსის გაუფასურებას უკავშირდებოდა.

2020 წლის განმავლობაში ეროვნული ბანკის მონეტარული პოლიტიკის კომიტეტი ითვალისწინებდა, ერთი მხრივ, პანდემიის ფონზე ლოკისტიკური შეზღუდვებით გამოწვეული მიწოდების და ლარის ეფექტური კურსის გაუფასურების მხრიდან ფასების ზრდის მიმართულებით მოქმედ ფაქტორებს, ხოლო მეორე მხრივ - სუსტ ერთობლივ მოთხოვნას. სწორედ ამიტომ ეროვნულმა ბანკმა 2020 წლის აპრილ-აგვისტოს განმავლობაში განაკვეთი 9%-დან მხოლოდ 8%-მდე შეამცირა. წლის დარჩენილ პერიოდში კი განაკვეთს აღნიშნულ, ჯერ კიდევ გამკაცრებულ დონეზე ინარჩუნებდა.

კობა გვენეტაძე საქართველოს ეროვნული ბანკის საბჭოს თავმჯდომარე და პრეზიდენტი.

## მონეტარული პოლიტიკისთვის რელევანტური ინფლაციის შეფასება



2021 წელი ინფლაციისთვის განსაკუთრებით პრობლემური აღმოჩნდა, ამჯერად უკვე გლობალურად. წლის დასაწყისიდან, როდესაც გლობალურად ეკონომიკური აქტივობის აღდგენის პროცესები დაიწყო, მსოფლიო სასაქონლო ბაზრებზე ფასები მკვეთრად გაიზარდა, რამაც მნიშვნელოვანი გავლენა მოახდინა ინფლაციაზე საქართველოშიც. ინფლაციური მოლოდინების მოთხოვნის მიზნით, 2021 წლის მარტ-აგვისტოს განმავლობაში, ეროვნულმა ბანკმა მონეტარული პოლიტიკის განაკვეთი, ეტაპობრივად, 8-დან 10 პროცენტამდე გაზარდა. პოლიტიკის კიდევ უფრო გამკაცრებამ,

ტურიზმისა და მთლიანად ეკონომიკის აღდგენასთან დაკავშირებულ პოზიტიურ მოლოდინებთან ერთად, სავალუტო ბაზრის დადებით დინამიკას შეუწყო ხელი. თუმცა, გაცვლითი კურსის ბოლო პერიოდში გამყარების მიუხედავად, იმპორტული ინფლაცია მაინც ძალზე მაღალია, რაც ხაზს უსვამს მსოფლიო სასაქონლო ბაზრებზე ფასების ზრდის მასშტაბს. ამასთან დაერთო საერთაშორისო გადაზიდვების ღირებულების მკვეთრი მატებაც. საერთაშორისო სავალუტო ფონდის, მსოფლიო ბანკისა და სხვა საერთაშორისო ორგანიზაციების პერიოდულ გამოცემებში გლობალური ინფლაცია 2021 წლის

ერთ-ერთი მთავარი თემაა. განსაკუთრებით გამოსარჩევია სურსათის გამძვინვარება. პანდემიასთან დაკავშირებული შეფერხებების, ცუდი მოსავლისა და გაზრდილი სატრანსპორტო ხარჯების გამო, მსოფლიოში სურსათის ფასები ბოლო ათი წლის მანძილზე რეკორდულად მაღალი მნიშვნელობაზეა. ფასების ზრდამ განსაკუთრებით იმოქმედა განვითარებად ქვეყნებზე, სადაც სურსათის წონა სამომხმარებლო კალათაში, განვითარებულ ქვეყნებთან შედარებით, მაღალია. გამონაკლისი არც საქართველოა, სადაც სურსათის წონა 29 პროცენტს აღწევს. აქედან გამომდინარე, სურსათის ფასის ცვლილება ინფლაციის



მარვენებელზე მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს. გარდა ამისა, მობილობის აღდგენასთან ერთად, საერთაშორისო ბაზრებზე ნავთობის მოთხოვნა და, შესაბამისად, ფასები გაიზარდა. მსოფლიოში ნავთობის ფასი ბოლო სამი წლის მაქსიმუმზეა, რაც, ლოგიკურად, საწვავის ფასებზეც აისახება.

რას ნიშნავს ყოველივე ეს ინფლაციის პერსპექტივისთვის? ამ კითხვაზე პასუხისთვის მნიშვნელოვანია ინფლაციის მამოძრავებელი ძალების დეტალური ანალიზი. კერძოდ, თუკი დღევანდელი მაღალი ინფლაციის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი მიზეზი ძლიერი სამომხმარებლო ხარჯები (მოთხოვნა) და ინფლაციის გაუარესებული მოლოდინებია, მაშინ ინფლაცია შესაძლოა, უფრო ხანგრძლივად დარჩეს მაღალი. მეორე მხრივ, თუკი დღევანდელი მაღალი ინფლაცია, დიდწილად, მიწოდების ერთჯერადი (ეგზოგენური) ფაქტორების შედეგია, მაშინ ინფლაციის კვლავ შემცირებას უნდა ველოდეთ. ამიტომაც მონეტარული პოლიტიკის განსაზღვრისას მნიშვნელოვანია ინფლაციის მამოძრავებელი ფაქტორების რაოდენობრივად შეფასება.

სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ერთჯერადი ფაქტორების ინფლაციაზე გავლენის შეფასებას მონეტარული პოლიტიკის წარმართვისას განსაკუთრებული როლი აქვს, რადგანაც მათი გავლენა დროებითია და მათი გავლის შემდეგ ინფლაციის მარვენებელი თავისით დაუბრუნდება მიზნობრივ დონეს. ასეთ პირობებში, მოკლევადიან ცვლილებებზე მონეტარული პოლიტიკის რეაგირება, როგორც წესი, კონტრპროდუქტიულია. ამ დროს რეაგირება მხოლოდ მაშინ ხდება, თუ შოკი, მიუხედავად დროებითი ხასიათისა, საშუალო და გრძელვადიან ინფლაციურ მოლოდინებზე აისახება. პანდემიისა და მისი თანამდევი ეკონომიკური ვითარების სპეციფიკურობიდან გამომდინარე, მსგავს გათვლებს საქართველოს ეროვნული ბანკიც აკეთებს.

კერძოდ, ეროვნული ბანკის შე-

ფასებით დროებითი (ეგზოგენური) ფაქტორების გავლენა სექტემბრის 12.3-პროცენტთან წლიურ ინფლაციაში დაახლოებით 8-8.5 პროცენტული პუნქტის ფარგლებშია. ამ გათვლებში შემდეგი კომპონენტები მოიაზრება:

• **მიწოდების ფაქტორები**

**(6.6 პროცენტული პუნქტი)** - ეს კომპონენტი აერთიანებს რამდენიმე შემადგენელ ელემენტს, რომლებიც მნიშვნელოვან გავლენას ახდენდა საქართველოში ფასების დინამიკაზე. მათ შორის გამოსარჩევია საერთაშორისო ბაზრებზე სასაქონლო პროდუქტების საგრძნობი გაძვირება და გლობალურად ტრანსპორტირების ხარჯების ზრდა:

→ გაეროს სურსათისა და სოფლის მეურნეობის ორგანიზაციის 2021 სექტემბრის მონაცემებით, საერთაშორისო ბაზარზე სურსათის აშშ დოლარით გამოხატული ფასები წინა წლის სექტემბერთან შედარებით 33%-ით (მათ შორის ხორცპროდუქტების - 26%-ით, რძის პროდუქტების - 15%-ით, მარცვლეულის - 27%-ით, მცენარეული ზეთების - 61%-ით, ხოლო შაქრის - 52%-ით) არის გაზრდილი. ნავთობის ფასები ბოლო სამი წლის მაქსიმუმზეა, სექტემბერში ნავთობის ფასი გასული წლის სექტემბერთან შედარებით თითქმის გაორმაგებული იყო.

→ საერთაშორისო ტრანსპორტირების (ლოგისტიკური) ხარჯები იმპორტირებული საქონლის ფასის მნიშვნელოვან ნაწილს წარმოადგენს. ამდენად, ამ ხარჯების ზრდა ამ საქონლის საბოლოო ფასებსა და, შესაბამისად, ინფლაციის მარვენებელს ზრდის. პანდემიის დროს საერთაშორისო ტრანსპორტირების გართულებამ და, შემდგომ, საწვავის ფასების მატებამ გლობალური ტრანსპორტირების აშშ დოლარში გამოხატული ხარჯები მკვეთრად გაზარდა. ტვირთების ტრანსპორტირების ხარჯი ჩინეთიდან ევროპაში წლიურად დაახლოებით 5-ჯერაა

გაძვირებული, ხოლო ზოგადად მსოფლიოში, OECD-ის ეკონომისტების შეფასებით, საერთაშორისო ტრანსპორტირების ხარჯების მხოლოდ კვარტალური ზრდა 30-65%-ის ფარგლებშია (2021 წლის პირველი კვარტალი შედარებული წინა კვარტალთან).

→ მნიშვნელოვანი წვლილი ინფლაციაში აგროსასურსათო პროდუქტის გაძვირებამაც შეიტანა. ზაფხულის განმავლობაში ეს პროდუქცია, სეზონური ფაქტორების გამო, როგორც წესი, იაფდება. 2021 წელს კი ის გაიაფების ნაცვლად მნიშვნელოვნად გაძვირდა. ამის ერთ-ერთი მიზეზი გარკვეული პროდუქტების წყლს ექსპორტზე გატანაა, მაშინ როდესაც წინა წლებში, პირიქით, აღნიშნული პროდუქტების იმპორტი ხორციელდებოდა. ეს, სავარაუდოდ, ექსპორტის დანიშნულების ქვეყანაში შემცირებული მიწოდების / ცუდი მოსავლის ასახვა და ასევე დროებით ფაქტორს წარმოადგენს.

• **რეგულირებადი ფასების ცვლილება (1.7 პროცენტული პუნქტი)**

- ეს მოიცავს კომუნალური ტარიფების ფაქტობრივ ცვლილებას (0.4 პროცენტული პუნქტი) და ამ ტარიფების მოსახლეობისთვის სუბსიდირების დასრულების ეფექტის (1.3 პროცენტული პუნქტი) გავლენას ინფლაციის მარვენებელზე.

რომ დავუბრუნდეთ ინფლაციის პერსპექტივას, იმის გათვალისწინებით, რომ დროებითი ფაქტორების წვლილი წლიურ ინფლაციაში კვლავ განმსაზღვრელია, მოსალოდნელია, რომ, როდესაც წლიური ინფლაციის დათვლიდან აღნიშნული ერთჯერადი ფაქტორები ამოვარდება, ინფლაციამ მნიშვნელოვნად კლება უნდა დაიწყოს. ეს შემდეგი წლის მეორე კვარტალიდან არის მოსალოდნელი და ამ პროცესს, დროებითი ფაქტორების მიღვესთან ერთად, გამკაცრებული მონეტარული პოლიტიკა და ფისკალური კონსოლიდაციაც შეუწყობს ხელს. **F**

# დეგრადაციის მეცნიერება

სიბერის ნიშნების პრევენცია



თქმისათვის დისტრიბუტორი საქართველოში

თბილისი, შრომის 6, ოფისი 1,

ტელ.: +995 32 225 0406



# როგორ მოვთხოვთ ათწლეულის რეკორდული ინფლაცია?



საქართველოში წელიწადში ინფლაციის დონემ ბოლო ათი წლის ყველაზე მაღალ მაჩვენებელს – 12.8%-ს მიაღწია. სექტემბერში ინფლაციის დონე 12.3%-მდე შემცირდა.

ინფლაცია სამომხმარებლო კალათაში შემავალი 305 დასახელების საქონლისა და მომსახურების ფასების ცვლილების შედეგად იანგარიშება. ეს ის 305 სახეობის საქონელი და მომსახურებაა, საქართველოს მოსახლეობის ყველაზე დიდი მოთხოვნით რომ სარგებლობს - მათზე მოსახლეობის ხარჯების დიდი წილი მოდის.

სექტემბრის ბოლოს დაფიქსირებული 12.3%-იანი ინფლაცია ნიშნავს, რომ ბოლო ერთ წელიწადში, 2020 წლის სექტემბრიდან 2021 წლის სექტემბრამდე, ძირითადი სამომხმარებლო საქონელი და მომსახურება საშუალოდ 12.3%-ით გაძვირდა. 12.3%-იანი ინფლაციაში ყველაზე მაღალი წვლილი სურსათისა და უაღკოპოლო სასმელების გაძვირებამ შეიტანა – 5% პუნქტი. ბოლო ერთ წელიწადში სურსათი და უაღკოპოლო სასმელები 16%-ით გაძვირდა. სურსათის შემდეგ ინფლაციაში ყველაზე მაღალი წვლილი – 2.5% პუნქტი ტრანსპორტის ჯგუფში შემავალი საქონლისა და მომსახურების გაძვირებამ შეიტანა. მათ შორის, ყველაზე დიდი გავლენა ბენზინის 44%-ით გაძვირებამ იქონია. 1.7% პუნქტით გაზარდა ინფლაცია კომუნალური გადასახადების ზრდამ. საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის (საქსტატი) ინფორმაციით, ბოლო ერთ წელიწადში მხოლოდ ტანსაცმელი და ფეხსაცმელი გაიადფა 1.1%-ით, და კავშირგაბმულობა – 0.6%-ით.

სამომხმარებლო კალათას თუ უფრო ჩაშლილად ვნახავთ, ყველაზე მეტად ბადრიჯანი გაძვირდა 152%-ით. შემდეგ მოდის კიტრი 82%-ით, მზესუმზირის ზეთი 77%-ით, მწვანილი 72%-ით და ა.შ. (ცხრილი 1).

კორონავირუსით გამოწვეულმა პანდემიამ ინფლაციური პროცესები მთელ მსოფლიოში გააძლიერა. ერთი მხრივ, საქონლისა და მომსახურების მიწოდების პრობლემა შეიქმნა, მეორე მხრივ კი ქვეყნების

მთავრობებმა მოსახლეობის სოციალური დახმარებები გაზარდეს, ბიზნესს სუბსიდირება გაუზარდეს ან/და საგადასახადო შეღავათები დაუწესეს. ცენტრალურმა ბანკებმა ძირითადად მონეტარული პოლიტიკის შერბილებას (რეფინანსირების განაკვეთის შემცირებას) მიმართეს. როდესაც პროდუქციის მიწოდება მცირდება და ამ დროს მოთხოვნა არ მცირდება ან იზრდება, პროდუქციის ფასი აუცილებლად მოიმატებს. ფასები იმ შემთხვევაშიც შეიძლება გაიზარდოს, თუ მოთხოვნაც შემცირდება. ასეთ დროს ქვეყანაში მოსახლეობის სოციალური მდგომარეობა საგრძნობლად მძიმდება. მდგომარეობა გაართულა იმ გარემოებასაც, რომ პანდემია იმაზე მეტხანს გრძელდება, ვიდრე თავიდან მოელოდნენ. გასული წლის ბოლოდან სახელმწიფოებს პანდემიის გარკვეულ დონესთან შეგუება და ეკონომიკური შეზღუდვების შემსუბუქება მოუწიათ.

საერთაშორისო სავალუტო ფონდის პროგნოზით, 2021 წელს მსოფლიოში ინფლაციის დონე 4.8% იქნება, რაც ბოლო 14 წლის რეკორდული მაჩვენებელია. მათ შორის, განვითარებულ ქვეყნებში ინფლაცია 3.5% იქნება, განვითარებადში კი 5.8%. კიდევ უფრო მაღალი ინფლაციაა ევროპის განვითარებად ქვეყნებში – 8.5%. სავალუტო ფონდის საქართველო შუა აღმოსავლეთისა და ცენტრალური აზიის ქვეყნების ჯგუფში ჰყავს შეყვანილი. აღნიშნული ჯგუფის ქვეყნებში 2021 წელს ფასები 10.3%-ით გაიზრდება.

მსოფლიო ბანკის ინფორმაციით, გლობალური ინფლაციის პრობლემას, პირველ რიგში, ბოლო ერთ წელიწადში ნავთობის 70%-ით გაძვირება იწვევს, რაც თავის მხრივ, ტრანსპორტის აღდგენამ გამოიწვია. 28%-ით არის გაძვირებული სურსათი, მათ შორის, ზეთი 40%-ით გაძვირდა, მარცვლეული კი 23%-ით. სორბალი ბოლო ორ წელიწადში 45%-ით არის გაძვირებული. ლითონები და მინერალები 49%-ით გაძვირდა.

სავალუტო ფონდის პროგნოზით, 2021 წლის ბოლოს საქართველოში წელიწადში ინფლაციის დონე 13.1% იქნება. მიუხედავად იმისა, რომ ინფლაცია დღეს მსოფლიოს ყველა ქვეყანას მეტ-ნაკლებად აწუხებს,

საქართველოში დაფიქსირებული ფასების ზრდა ამ ფონზე მაღალია. ფონდის მიერ პროგნოზირებული 13.1%-იანი ინფლაციის დონით საქართველო მსოფლიოში მე-19 ადგილზეა. საქართველოს მეზობელი ქვეყნებიდან 13.1%-ზე მაღალი ინფლაცია მხოლოდ თურქეთშია, სადაც სექტემბერში 20%-ს მიაღწია.

საქართველოში დაფიქსირებულ მაღალ ინფლაციაში პირველ რიგში მნიშვნელოვანი წვლილი ჰქონდა ე.წ. იმპორტირებულ ინფლაციას, ანუ ძირითადი სამომხმარებლო საქონლის გაძვირებას (ნავთობი და სურსათი). გარდა იმისა, რომ ნავთობისა და სურსათის მსოფლიო ფასები გაიზარდა, საქართველოს შემთხვევაში იმპორტის გაძვირება ლარის გაუფასურებამაც გამოიწვია. ეროვნული ბანკის ინფორმაციით, იმპორტირებული საქონელი 18%-ით გაძვირდა, ხოლო ადგილობრივი წარმოების - 7%-ით (2021 წლის აგვისტოს მდგომარეობით). ლარის გაუფასურებამ ელექტროენერჯისა და გაზის ტარიფის ზრდაც გამოიწვია, რამაც, გარდა იმისა, რომ უშუალოდ გაზარდა ინფლაცია, პროდუქციის წარმოებაც გააძვირა.

მიუხედავად იმისა, რომ მიმდინარე წლის ივნისში ლარი დოლარის მიმართ გამყარდა და კურსი დასტაბილურდა, საქონლისა და მომსახურების ფასებმა ზრდა ისევ განაგრძო. ამის მიზეზი იმპორტირებულ საქონელზე ფასების ზრდის გაგრძელება და საქართველოში შიდა მოთხოვნის ზრდაა. გასული პერიოდის სტატისტიკა უჩვენებს, რომ საქართველოში შინამეურნეობების მოხმარება პანდემიის გამო დაწესებული მკაცრი შეზღუდვების დროს მცირდებოდა, ხოლო სხვა დროს მნიშვნელოვნად იზრდებოდა. სახელმწიფო სექტორის მოხმარება კი 2020 წლის პირველი კვარტალიდან 2021 წლის მეორე კვარტალის ჩათვლით უწყვეტად იზრდებოდა საშუალოდ 5.4%-ით (მე-3 კვარტალის მონაცემები ჯერ ცნობილი არ არის). 2020 წლის სექტემბერიდან ზრდა დაიწყო ეკონომიკის დაკრედიტებამ. სექტემბერ-დეკემბერში

დაკრედიტების საშუალო თვიური ზრდა 5.3% იყო. დაკრედიტების ზრდას მთავრობის მიერ სესხის პროცენტის სუბსიდირება და 9%-დან 8%-მდე შემცირებული მონეტარული პოლიტიკის განაკვეთი უწყობდა ხელს. 2021 წლიდან სესხების სუბსიდირება მთავრობის მხრიდან შემცირდა, ხოლო პოლიტიკის განაკვეთი თანდათან 10%-მდე გაიზარდა. შედეგად თებერვალ-აგვისტოში სესხების ზრდის საშუალო ტემპი 2%-მდე შემცირდა. პანდემიის დაწყებიდან ლარში განთავსებულ დეპოზიტებსა და სესხებზე საპროცენტო განაკვეთები მნიშვნელოვნად არ შეცვლილა, ასევე არ შეცვლილა განაკვეთი უცხოურ ვალუტაში სესხებზე. ეს მიანიშნებს, რომ ფულის მიწოდების მხრივ სიჭარბე არ იყო (ასეთ შემთხვევაში განაკვეთები შემცირდებოდა).

დღეისათვის საქართველოსთვის მთავარი გამოწვევა ფასების ზრდის შეჩერებაა. თუ გავითვალისწინებთ, რომ იპორტირებული ინფლაცია და კომუნალური გადასახადების ზრდა ერთჯერადი ფაქტორებია, გამკაცრებულმა მონეტარულმა პოლიტიკამ მეტი დადებითი შედეგი უნდა მოიტანოს. თუმცა, არის ორი მნიშვნელოვანი გამოწვევა: 1. მთავრობის ხარჯები და ბიუჯეტის დეფიციტი და 2. ინფლაციური მოლოდინი. 2020-2021 წლებში მთავრობის მიერ 9 მლრდ ლარამდე ახალი ვალის აღებას და ამ თანხის სოციალურ დახმარებებში, სუბსიდირება და სხვა მიმდინარე პროგრამებში დახარჯვას დიდი გავლენა ჰქონდა მოთხოვნის ზრდაზე. თუმცა ვალის მშვეობით სოციალური ფონის მეტად გაუარესება და ეკონომიკის მეტად კლება შეჩერდა. ამასთან, როდესაც მთავრობა სესხებს ასუბსიდირებდა (მაგალითად, იპოთეკური სესხები, ბიზნესსესხები), გამკაცრებული პოლიტიკის ეკონომიკაზე გავლენას არბილებდა. ეროვნული ბანკი ცდილობდა, ამაღლებული რეფინანსირების განაკვეთით დაკრედიტების ტემპი შემცირებინა, ხოლო მთავრობა ამის საწინააღმდეგოდ ცდილობდა, მოსახლეობას სესხის აღებაში დახმარებოდა. 2022 წლი-

## 15 პროდუქტი, რომლებიც ერთ წელიწადში ყველაზე მეტად გაძვირდა

დასახელება	ფასების ზრდის დონე
ბადრიჯანი	152%
კიტრი	82%
მზესუმზირის ზეთი	77%
მწვანილი	72%
თერმომეტრი	68%
ჭარხალი	65%
სტაფილო	61%
კომბოსტო	58%
ლურსმანი	46%
ბენზინი	44%
პომიდორი	42%
კივი	38%
მწვანე ლობიო	37%
დიზელის საწვავი	37%
შაქარი	36%

მონაცემების წყარო: საქსტატი

დან ბიუჯეტის ხარჯების ზრდის შეჩერება და დეფიციტის შემცირება მნიშვნელოვან დადებით როლს ითამაშებდა ინფლაციის მოთოკვაში. ხარჯების შემცირების მთავარი ხელშემშლელი გარემოება ჩავარდნილი მასობრივი ვაჭყინაციაა. წელს მთავრობა კოვიდპაციენტების მკურნალობაზე სულ მცირე მილიარდ ლარს დახარჯავს და მომავალი წლისთვის უკვე აქვს გამოყოფილი 500 მლნ ლარი, რაც, სავარაუდოდ, საკმარისი არ იქნება.

ზოგადად, პანდემიას გაურკვეველობა ახასიათებს და ეკონომიკური გათვლების გაკეთება რთულდება. განვლილმა პერიოდმა და მიმდინარე წლის 8 თვეში დაფიქსირებულმა 12%-იანმა ეკონომიკურმა ზრდამ აჩვენა, რომ ინფლაციასა და ლარის კურსის სტაბილურობაზე მეტი აქცენტი უნდა გაკეთებულიყო. **F**

# ვინ იხდის გადასახადებს საქართველოში?



## მოკლე პასუხი ამ კითხვაზე, არის -

„ყველა“. დიას, საქართველოს ყოველი მოქალაქე იხდის გადასახადებს, მიუხედავად იმისა, იცის მან ეს თუ არა.

პრობლემა, რომელზეც დღეს მივსვამ ვისაუბრო, მდგომარეობს იმაში, რომ ამ ქვეყნის მოსახლეობის აბსოლუტურ უმრავლესობას არა აქვს გაცნობიერებული, რომ ის გადასახადის გადამხდელია და რომ ბიუჯეტში არსებული ფული რეალურად, ყოველგვარი გადაჭარბების გარეშე, მათი, ანუ ხალხის ფულია. ჩვენ ხშირად გვსმენია სიტყვები „გადასახადების გადამხდელის ფული“, თუმცა ეს ფრაზა ჰოლივუდურ ფილმებში უფრო ბუნებრივად ისმის, ვიდრე ჩვენს ყოველდღიურებაში, ჩვენთვის მას რამე შინაარსი არ გააჩნია.

საქართველოში ორი ტიპის გადასახადი არსებობს - პირდაპირი და არაპირდაპირი. პირდაპირია, მაგალითად, საშემოსავლო გადასახადი, არაპირდაპირი კი დღგ, აქციზი და იმპორტის გადასახადი. არაპირდაპირი გადასახადი იმას ნიშნავს, რომ გადასახადს რეალურად სხვა იხდის, თუმცა საგადასახადო ტვირთი მოდის მომხმარებელზე, საბოლოო მომხმარებელზე. როცა ჩვენ აქციზურ საქონელს ვყიდულობთ (ბენზინი, ალკოჰოლი, თამბაქო...) არაპირდაპირ ვიხდით აქციზს, ის შედის ღირებულებაში, ან როცა ვყიდულობთ ნებისმიერ საქონელს, რომლის რეალიზაცია დამატებული ღირებულების გადასახადისგან გათავისუფლებული არაა, ვიხდით დღგ-ს, რომელიც ფასში შედის, მაგრამ ჩვენ ვიხდით სინამდვილეში, ასევეა იმპორტის გადასახადის შემთხვევაშიც და, მოგეხსენებათ, საქართველოში ბევრი რამ იმპორტირებული გვაქვს.

არაპირდაპირი გადასახადების გადამხდელების აღქმა რთულია და ამაზე მუშაობა სამომავლოდ გადავდოთ, შედარებით მარტივია ადამიანებს გაგაცნობიერებინოთ პირდაპირი გადასახადის, ანუ საშემოსავლო გადასახადის გადამხდელობა.

შეგიძლიათ ჩაატაროთ მარტივი ექსპერიმენტი - ჰკითხოთ თქვენს გარშემომყოფებს, რამდენი აქვთ ხელფასი და ისინი გეტყვიან იმ თანხას, რომელსაც ისინი ხელზე იღებენ. სინამდვილეში, ცხადია, ხელზე აღებულ თანხაზე 25%-ით მეტია მათი ანაზღაურება და ეს 25% მიდის ბიუჯეტში. სხვანაირად რომ ვთქვათ, თუ, დაგუშვათ, ხელზე 1000 ლარს ვიღებთ ყოველთვიურად, ბიუჯეტში წლის განმავლობაში 3000 ლარს ვიხდით მხოლოდ საშემოსავლო გადასახადის სახით. ჩვენ ვერ აღვიქვამთ ამას, რადგან ყოველთვიურად 1000 ლარი გვერიცხება, თუმცა სხვანაირად რომ იყოს - ჯერ გვერიცხებოდეს 1250 ლარი, და სახელმწიფო მერე გვართმევდეს უკვე ჩარიცხულ თანხას, გაცილებით მეტად ვიგრძნობდით, რომ გადამხდელი ვართ. ამერიკის შეერთებულ შტატებში და ბევრ განვითარებულ ქვეყანაში გავრცელებული მსგავსი პრაქტიკა და ამ ქვეყნებში საკმაოდ მაღალია საგადასახადო კულტურა. მესმის, რომ ეს რადიკალური ზომაა და ამის ადმინისტრირება არც მარტივია და არც იაფი, თუმცა შედეგი ძალიან მნიშვნელოვანი იქნება - ადამიანებს გაუჩნდებათ იმის შეგრძნება, რომ ბიუჯეტის ფული რეალურად მათი ფულია! ადმინისტრირება რომ არ გავართულოთ, შეიძლება გადასახადის გადახდა ხდებოდეს წელიწადში ერთხელ, ასევე დამსაქმებელსაც დავუტოვოთ კონტროლის მექანიზმი, მას შეეძლოს წლის ბოლოს ხელფასის დაკავება ურჩი გადამხდელებისთვის.

ამის გაკეთება შეუძლია მხოლოდ ხელისუფლებას, ნებისმიერ ხელისუფლებას. თუმცა გასაკებია, რომ ეს არ შედის მათ მოკლევადიან ვიწრო ინტერესებში, რადგან თუ ხალხში გაძლიერდა იმის აღქმა, რომ ბიუჯეტის ფული ქვეყნის მმართველებს კი არა, გადასახადის გადამხდელებს ეკუთვნით, ხელისუფლებები ვეღარ გამოიყენებენ საბიუჯეტო რესურსს წინასაარჩევნოდ ან სხვა პირადი ინტერესებისთვის.



როგორც აღვნიშნე, ეს რადიკალური ზომაა და ამიტომ უფრო მარტივი ვარიანტის მოფიქრებას შეიძლება – მაგალითად, ჩარიცხვასთან ერთად დასაქმებულს ეგზავნებოდეს მოკლე ტექსტური შეტყობინება მსგავსი შინაარსით: „2021 წლის სექტემბერში თქვენმა ხელფასმა შეადგინა 1250 ლარი, საიდანაც 1000 ლარი გვერისცხებათ თქვენ, 250 ლარი კი ირიცხება ბიუჯეტში“. დამსაქმებლებსაც შეუძლიათ საკუთარი ინიციატივით მსგავსი შეტყობინების თავიანთი თანამშრომლებისთვის გაგზავნა. ასევე შეიძლება ინტერნეტბანკში ყოველთვიურ ხარჯებში გაჩნდეს გადასახადი გადასახადების გრაფა. მერწმუნეთ, გადასახადები პირველ ადგილზე თუ არა, მეორეზე მაინც მოხვდება.

საშემოსავლო გადასახადი საქართველოში პროპორციულია განსხვავებით ბევრი განვითარებული ქვეყნისგან, სადაც პროგრესული გადასახადებია დამკვიდრებული, რაც იმას ნიშნავს, რომ იმ ქვეყნებში მაღალშემოსავლიანი ადამიანები იხდიან უფრო მაღალი განაკვეთით, ვიდრე დაბალშემოსავლიანები. ამასთან დაკავშირებით არაერთი რეკომენდაცია

გვაქვს მიღებული საერთაშორისო ორგანიზაციებისგან (IMF), თუმცა საქართველოს ხელისუფლება არ ჩქარობს არათუ პროგრესულ საშემოსავლო გადასახადზე გადასვლას, არამედ ამ საკითხზე დისკუსიის დაწყებასაც კი. უდავოა, რომ საქართველოში არსებული სისტემა ღარიბ მოსახლეობას განსაკუთრებით სტრესავს და რადგან საქართველოს მოსახლეობის მნიშვნელოვანი ნაწილი ღარიბია, ეს საკმაოდ სენსიტიური საკითხია, ამიტომ ჯერჯერობით მეც არ ვემხრობი პროგრესულ გადასახადებზე გადასვლას. თუმცა, მეორე მხრივ, ეს არის გარკვეული სტიმული გამდიდრებისთვის, რაც ჩვენს რეალობაში პირველი რიგის ამოცანაა.

ღარიბი მოსახლეობისთვის საგადასახადო წნეხს კიდევ უფრო ზრდის არაპირდაპირი გადასახადები და განსაკუთრებით დამატებული ღირებულების გადასახადი. ეს ნაკლებად თვალსაჩინოა, თუმცა რეალურად დღე შედის იმ პროდუქტების აბსოლუტურ უმრავლესობაში, რომელთაც ჩვენ ყოველდღიურად ვყიდულობთ. საქსტატმა შეიმუშავა საგადასახადო კალკულატორი, სადაც შეგვიძლია ჩავწეროთ ჩვენი შემოსავ-

ლები და ხარჯები (ტიპების მიხედვით) და კალკულატორი გვითვლის გადასახადებს – როგორც პირდაპირს, ასევე არაპირდაპირს. ჩვენი საგადასახადო ტვირთი დამოკიდებულია იმაზე, თუ რა ტიპის პროდუქციას მოვიხმართ და ის შეიძლება იყოს 30%-40% შემოსავალთან მიმართებით. თან გასათვალისწინებელია, რომ აქ დარიცხული ხელფასი იგულისხმება და არა ის, რასაც „ხელზე“ ვიღებთ. შესაბამისად, ხელზე აღებულ ხელფასთან მიმართებით ჩვენი გადასახადი გადასახადები ხშირად 50%-საც კი სცდება. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, თუ თქვენ ყოველთვიურად 1000 ლარს იღებთ, 500 ლარს იხდით გადასახადების სახით.

ვფიქრობ, უმნიშვნელოვანესია, ხალხში იყოს იმის აღქმა, რომ გადასახადების გადამხდელები არიან. ეს გაზრდის ხალხის მიერ ხელისუფლებაზე კონტროლის ხარისხს და ხელისუფლებებს მინიმუმ მყარი არგუმენტების მოფიქრება მოუწევთ იმისთვის, რომ ხალხის ფულით დააფინანსონ, მაგალითად, საპარტნიორო ფონდი, რკინიგზა თუ არასტანდარტული ვაშლის წარმოება... **F**

# „კეკელუცად“ დაბეჭდილი წიგნების ქალაქი

თბილისში პირველი სტამბა ვახტანგ VI-ის ინიციატივით, მეთვრამეტე საუკუნის გარიჟრაჟზე გაჩნდა. ქართული ნაბეჭდი სიტყვის ისტორია სასულიერო ლიტერატურითა და ვეფხისტყაოსნით იწყება, თუმცა „კეკელუცად“ დაბეჭდილი წიგნების სიძვირის გამო, ბევრმა კითხვა მდარე, „შაურიანი წიგნებით“ ისწავლა. ძველი თბილისი შეშლილი ბუკინისტებისა და მწიგნობარი კინტოების ქალაქიც იყო, სადაც ზოგი წიგნიერებას ავრცელებდა, ზოგიც მეთექვსმეტე საუკუნის ხელნაწერ ეტრატებს „სახვევ ქალაქად“ ყიდდა.



წიგნების შექმნა ბუკინისტთან, სოსიკო მერკვილაძის წიგნის მაღაზია „ცოდნა“ / დიმიტრი ერმაკოვის ფოტო / ეროვნული ფოტომატრიანე

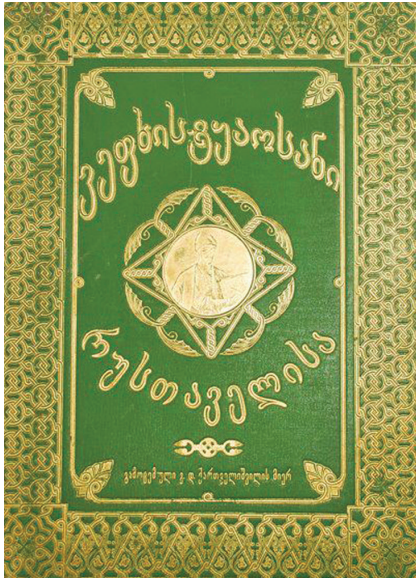
ათას შვიდას ხუთს თუ ექვსს, მეფე ვახტანგ მეექვსის მოწადინებით და ზოგი ერთი საქართველოს წარჩინებული პირების რჩევით, საქართველოდამ გაიგზავნენ რამდენიმე ახალგაზრდა ქართველი ყმაწვილი კაცები რუსეთის სხვა-და-სხვა ქალაქებში; ამათ უნდა დაეველოთ და გაესინჯათ რუსეთის სტამბები, შეესწავლათ სტამბის ხელოვნება და შემდეგ დაბრუნებულიყვნენ საქართველოში სტამბის იარაღით და დაეუძმათ ქალაქ თბილისში სტამბა. ეს ყმაწვილები გაიგზავ-

ნენ საქართველოს ხაზინის ხარჯით; იმათი გვარები ჩვენ არ ვიცით, გარდა ერთისა, უფ. ბაღინოვისა, რომელსაც ექიმობაც სცოდნია და მეფე ვახტანგის ბრძანებით, სპარსულიდამ მოთხრობა „ბარამიანი“ და „კარაბადინი“ უთარგმნია; ეს ბაღინოვი თფილისის მოქალაქის შვილი ყოფილა, ფრანგი.

მოგზაურობის შემდეგ, სამეფო ქალაქ მოსკოვს იყიდეს სტამბის იარაღი, დაიქირავეს ოთხი ვალახიელნი მესტამბენი, იყიდეს ყოველი სტამბის საჭირო მასალა

და შემდეგ დაბრუნდნენ საქართველოში 1707 წლის დამდეგს... ათას შვიდას რვის დასაწყისში მოამზადეს დასაბეჭდათ: სახარება, დავითნი, სამოციქულო, დაუჯდომელი და ვეფხისტყაოსანი. 1709 წლის დამლევაძინ გამოსცეს კიდევ ეს ზემო-ხსენებული წიგნები“.

ასე აღწერს „მეთვრამეტე საუკუნის მწიგნობრობას საქართველოში“ ლიტერატურის მკვლევარი, გამომცემელი და ქვეყნის მოამაგე კაცი - ზაქარია ჭიჭინაძე, რომელიც კვირაობით, იარმუკაზე,



„ქართველი შვილისეული ვეფხისტყაოსანი“ და მიხაი ზინის ილუსტრაცია / ფოტო: საქართველოს პარლამენტის ეროვნული ბიბლიოთეკა

„ყოველნაირი ძველი და ახალი წიგნებით“ ვაჭრობდა. მწიგნობრობის შესახებ მომზადებული სტატიის გამოქვეყნებიდან რამდენიმე თვეში კი, ქაშვეთის ეკლესიის მიმდებარედ, გრიგოლ ჩარკვიანის წიგნის მაღაზიაში შეგარდნილმა ავაზაკმა გაძარცვა – პალტო და სამი მანეთი წაართვა.

ლიტერატურასა და საგამომცემლო საქმეზე საუბრისას, ბუნებრივია, გვერდს არ და ვერ ავუვლით „ვეფხისტყაოსანს“. მთავარი ქართული წიგნი, რომლის მნიშვნელობა როგორც ლიტერატურული, ისე მრავალი სხვა, მათ შორის, საკრალური თვალსაზრისითაც განუზომელია, თბილისის საგამომცემლო ცხოვრებაშიც დიდ როლს ასრულებდა. მიუხედავად ამისა, იყო დრო, როდესაც წიგნი, რომელსაც ქალს მზითვად ატანდნენ, ქალაქში არ იშოვებოდა:

„ამას წინად, ჩვენ ვავიგონეთ საჩივარი ერთის პირისაგან, რომ აგერ მთელი თვეა „ვეფხვის-ტყაოსნის“ ყიდვა მინდა და ვერსად ვიშოვეო. მართლაც რომ ძნელად საშოვარი-ღაა ეს წიგნი. კარგი იქმნებოდა ამ გარემოებისთვისაც მიეჭყიათ ყურადღება და ჩქარ-ჩქარა გამოეცათ ხოლმე იმისთანა წიგნები მაინც, რომელთაც ხალხში გასავალი აქვსთ და იყიდებიან“.

„ვეფხისტყაოსნის“ გარდა, სხვადასხვა დროს, დეფიცირული იყო სხვა ქართუ-

ლი გამოცემებიც. მაგალითად, 1875 წლის დასაწყისში, გაზეთ „დროების“ ერთ-ერთ ნომერში საჩივარია გამოთქმული იმასთან დაკავშირებით, რომ „ზოგიერთები „სამზარეულო წიგნს“ ჰკითხულობენ ქალაქში, მაგრამ ვერც წიგნის მაღაზიებში და ვერც სხვაგან სადმე უპოვიათ. გასაკვირველია, რისთვის გამოსცეს, თუ გასასყიდლად არ უნდოდათ“. რა თქმა უნდა, წიგნი გასაყიდად უნდოდათ, უბრალოდ, საქმე ისაა, რომ ბარბარე ჯორჯაძის კულინარიული წიგნის პირველივე ტირაჟი მალევე მთლიანად გაყიდულა.

ასევე ერთიანად გაყიდულა ნიკოლოზ ბარათაშვილის ლექსების პირველი კრებული, რომელთან დაკავშირებითაც მკითხველები იმედს გამოთქვამდნენ, რომ გამომცემელი მალე ახალ ტირაჟს შესთავაზებდა საზოგადოებას, თანაც, განახლებულ გამოცემაში პოეტის შემოკლებულ ბიოგრაფიასა და ზოგიერთ სხვა თხზულებებსაც ჩაურთავდნენ: „ბიოგრაფიის შედგენა მით უფრო საჭიროა ახლა, რომ ჯერ ჩვენში კიდევ ცოცხალი არიან ამ ნიჭიერ პოეტის მცნობნი და ნათესავები, თავადი გრიგოლ ორბელიანი და სხვა“.

ბარათაშვილისა და ბარბარე ჯორჯაძის წიგნების მსგავსად, არ იშოვებოდა ალექსანდრე ჭავჭავაძის ლექსების კრებული, თუმცა სხენებული ავტორებისგან

განსხვავებით, ჭავჭავაძის წიგნები „თურმე ერთს პირს აქვს შენახული და არავის არ ურიგებს გასასყიდად და ხალხში გასავრცელებლად“.

წიგნებზე არსებული მოთხოვნისა და სხვადასხვა გამოცემის დეფიცირურობის გათვალისწინებით, ქართული პრესის ფურცლებზე არაერთხელ აღძრულა სჯა-ბაასი იაფი წიგნების, განსაკუთრებით კი „იაფი ვეფხისტყაოსნის“ გამოცემის შესახებ.

ერთ-ერთი ვერსიით, „იაფ ვეფხისტყაოსანს“ დიდი სარგებლის მოტანა შეეძლო როგორც გამომცემლისთვის, ისე საზოგადოებისთვის, რადგან, ერთი მხრივ, „იაფი წიგნები თითო კვირაში ათასი ეგზემპლარობით გაყიდულა“, მეორე მხრივ კი ასეთი წიგნებით „ამისო ქალაქის ბაზრები, უწიგნობით დამშეულს ხალხს უჭირავს ხელში, კითხულობს და სხვა თუ არა, ზოგიერთი წარსულის ამბები, კეთილი მოსაზრებანი, სიმღერები მაინც ვავრცელებ“.

ამგვარ იდეებს მოწინააღმდეგეებიც ჰყავდა, ადამიანები, რომლებიც მიიჩნევდნენ, რომ „სახალხო, იაფი ვეფხისტყაოსნის“ გამოცემა „ჩვენი შრიფტის ზომის, ქალაქის სიდიდის“ და სხვა მიზეზთა გამო, შეუძლებელი იქნებოდა. მიუხედავად ამისა, „ვეფხისტყაოსანი“ მაინც იბეჭდებოდა და ასე თუ ისე ხელმისაწვდომ გამოცემებთან ერთად, ამ წიგნის იშვიათი, ძვირფასი გამოცემებიც ჩნდებოდა ბაზარზე.

როგორც 1887 წლის საგაზეთო ცნობიდან ვარკვევთ, ოცი წლის განმავლობაში, სხვადასხვა გამომცემლის მიერ, სხვადასხვა ტირაჟით, „ვეფხისტყაოსანი“ ექვსჯერ დაბეჭდილა, თუმცა „ამ ჟამად გასასყიდად თითქმის აღარ-კი იშოვება. რადგან ყველა მოელოდა სურათებიანის „ვეფხვის ტყაოსნის“ დაბეჭდვას, ამიტომ უბრალოდ ბეჭდვას ამ ძვირფასის წიგნისას აღარავინ შეუდგა“.

„სურათებიან ვეფხისტყაოსანზე“, რომლის დაბეჭდვას „ყველა მოელოდა“, ვრცლად ქვემოთ ვისაუბრებთ, მანამდე კი გეტყვით, რომ ამ მდიდრული გამოცემის დაგვიანებით და ბაზარზე არსებული დეფიცირით უსარგებელია თბილისელ გამომცემელთა ნაწილს, მათ შორის გრიგოლ ჩარკვიანსაც და მაშინ, როდესაც არათუ





გრიგოლ ჩარკვიანი, ქართველი გამომცემელი, საზოგადო მოღვაწე / ისააკ შიხმანის ფოტო / ლუარსაბ ტოგონიძის ფოტოკოლექცია / ეროვნული ფოტომატიანი

„სურათებიანი“, „უსურათო ვეფხისტყაოსანიც“ აღარსად იშოვებოდა, პოემის შედარებით უბრალო, თუმცა ხელმისაწვდომი, სუფთად, კარგი შრიფტით დაბეჭდილი ვერსია შეუთავაზებია მკითხველთათვის.

რაც შეეხება „სურათებიანი ვეფხისტყაოსანს“, ანუ „მდიდარ ნახატებიან პოემას“ – მასში წარმატებული ქართველი მეწარმისა და მეცენატის, გიორგი ქართველიშვილის მიერ ჩაფიქრებული გამოცემა იკულისხმება. 1880-იან წლებში პოემის ტექსტის ვარიანტების შესაჯერებლად სპეციალური კომისია, გამოცემის გასაფორმებლად კი ცნობილი უნგრელი ფერმწერი და გრაფიკოსი – მიხაი ბირი მოუწვევიათ.

„ჩემი კავკასიაში მოგზაურობის პერიოდში, მე შემიყვარდა ეს რაინდი ხალხი და მე მათ, რამდენადაც შემეძლო, დახმარების ხელი გავუწოდე და დავცხმარე პატრიოტული საქმის შექმნაში“, – დაწერს მოგვიანებით ბირი.

როგორც საგაზეთო ცნობებიდან ვიგებთ, „სურათებიანი ვეფხისტყაოსანი“ სულ 600 ცალი უნდა დაებეჭდათ. ტირაჟთან დაკავშირებით განსხვავებული მოსაზრება ჰქონდა ილია ჭავჭავაძემ, რომელიც „გაჭირვებულა, ორი თასი ორასი დაბეჭდოთო. რომ უთხრეს, მაგდენი

ეგზემპლარი არ გაიყიდებო, ილიას უთქვამს: თქვენ არა გწამთ ეს წიგნი. ძველად მზითვეში ატანდნენ „ვეფხისტყაოსანს“ და ეხლაც ასე იქნება, თუ კარგად გამოვეცითო“.

საბოლოო ჯამში, მიუხედავად იმისა, რომ „სურათებიანი ვეფხისტყაოსნის“ გამოცემის პროცესი მოსალოდნელზე დიდხანს გაიწელა, 1888 წლისთვის ქართველიშვილისეული გამოცემა უკვე მზად იყო:

„ჩვენ ვნახეთ ეს მდიდრულად დაბეჭდილი სურათებიანი „ვეფხისტყაოსანი“ და უნდა ვსთქვათ, რომ ამისთანა ლამაზსა და კარგს სანახავს იშვიათად შეხვდება კაცი არამც თუ ჩვენში, არამედ რუსეთშიაც-კი. ასო-მთავრულები მეტად ლამაზები და ხელვნებით ნაკეთებია, არშიები ქართულის ჩუქურთმის გემოვნებაზე შეფარდებული, თითო-რამ ნახატი, სავსე თავისებურის მშვენიერებითა და სილამაზით. თვითონ ბირისგან ნახატი სურათები ხომ ისეთია, რომ დიდხანს არ გინდა თვალი მოაშორო. ეს წიგნი განძი იქნება სწორედ ყოველ ქართველის ოჯახისათვის და არა გვეონია, ისეთი ქართველი შეგნებული ოჯახი მოიპოვებოდეს, რომ ასეთი სამწიგნობრო სამკაული არ შეიძინოს და ამით არ დაამშვენოს თავისი სახლი. სამწუხარო ის არის მხოლოდ, რომ ეს წიგნი ბლომად არ არის დაბეჭდილი და ვაითუ ყველა მსურველს არ გასწვდეს, თუმცა ფასი დიდი აქვს, თუმან ნახევარი ჰქირს“.

დიდი მოლოდინისა და ოპტიმიზმის მიუხედავად, რიგი მიზეზების გამო, „ქართველიშვილისეული ვეფხისტყაოსანი“ კომერციულად წარმატებულ პროექტად ვერ შედგა, თუმცა საქველმოქმედო და არაერთი სხვა თვალსაზრისით ამ გამოცემამ ფინანსურზე დიდი სარგებელი მოიტანა.

„სურათებიანი ვეფხისტყაოსნისგან“ განსხვავებით, წარმატებული კომერციული პროექტი ყოფილა კ. თავართქილაძის „ვეფხისტყაოსანი“, რომელიც ორჯერ 4500-იანი ტირაჟით დაიბეჭდა და ორჯერვე სრულად გაიყიდა. შედეგად, 1895 წელს, თავართქილაძეს მესამე გამოცემის ბეჭდაც დაუწყია, რომელშიც „ოცამდე საუკეთესო სურათი უნდა ყოფილიყო მოთავსებუ-

ლი და ხალხისთვის ხელმისაწვდენ ფასად გაყიდულიყო“.

ახალი გამოცემებისგან განსხვავებით, ბევრად ძვირად ფასობდა ძველი, იშვიათი წიგნები, თუმცა ცოტამ თუ იცოდა მათი რეალური ფასი. ამიტომაც იყო, რომ ასეთ გამოცემებს უხვად შეხვდებოდათ თბილისის იარმუკაზე. აქ კაპიკებად შეიძლება შეხვედროდათ XI საუკუნის, ეტრატზე დაწერილ ქართულ ხელნაწერ სახარებას; ასევე, არცთუ იშვიათად, „სახევე ქალაქად“ იყენებდნენ ქართულ ხელნაწერებს, რომელიც „სოკრატისა და სხვათა ბრძენთა თქმულებას შეიცავს და თარგმნილია ვახტანგ მეფის დროს ერასტი თურქისტანიშვილისაგან“.

ეგ კი არადა, 1881 წელს, ჩვენ მიერ უკვე ნახსენები ზაქარია ჭიჭინაძე ძველ და იშვიათ წიგნებთან დაკავშირებული ერთი სვედიანი ისტორიის გამო წუხდა:

„ამ უკანასკნელ ჟამს თბილისში გარდაცვლილა ერთი მოხუცებული კაცი, რომელსაც დარჩენია მრავალი ხელთ-ნაწერი წიგნები. ეს წიგნები ზოგი თვითონ შეუგროვია და ზოგიც მამა-პაპისაგან დარჩენია, რადგანაც მამა და პაპა მისი ფრიად მოყვარენი ყოფილან ქართულის ლიტერატურისა და განსაკუთრებით ხელით-ნაწერი წიგნებისა.

მოხუცებულის სიკვდილის შემდეგ მის შვილებს, თუ შვილის-შვილებს, ის ხელთ-ნაწერი წიგნები ქალაქის იარმუკაზე ერთი მწვერიმალესთვის მიუყიდნიათ, ფუთი რვა აბაზათ. მწვერიმალესაც, რასაკვირველია, დაუხვია და ქალაქის პარკებათ გაუკეთებია. ამ დღეებში შემთხვევით შეხვდი იმ დუქანში ერთ ხელთ-ნაწერს წიგნსა, რომლის სათაურიც ასეა დაწერილი: „განსჯანი არისტოტელისანი კეთილისა და ბოროტისა...“

ამავე თვალსაზრისით, 1885 წელს, გამოსულს უსწორებელი დანაშაული ჩაუდენია თბილისელ წიგნის ქურდს, ავსტრიის ქვეშევრდომს, წარმომავლობით ჩეხს, ვისთვისაც თბილისის გეოგრაფიის საზოგადოების ბიბლიოთეკა მიუბარებიათ მოსაწესრიგებლად. მოწესრიგების ნაცვლად, რაც კი ძვირფასი და რარიტეტული წიგნი მოხვედრია თვალში, სათითაოდ გაუზიდა და

ქალაქის ფასად გაუყვია - „ესა პოლიცია დადის და აქა-იქა დუქნებში პოულობს წიგნებს“.

ამგვარი ისტორიების ფონზე, მხოლოდ ფანტაზიის დახმარებით თუ შეგვეძლება იმ უნიკალური თაროს წარმოდგენას, უიშვიათესი, ხელნაწერი ქართული წიგნებით რომ შეიძლება ყოფილიყო დაკომპლექტებული.

რაც შეეხება ახალ გამოცემებს და გამოცემელთა გაჭირვებას XIX საუკუნის ბოლო მეოთხედის თბილისში, პირველ რიგში, აუცილებლად უნდა ვახსენოთ რამდენიმე მნიშვნელოვანი გარემოება. როგორც ჩანს, გამოცემელებს დიდად არც წარსულში უღხინდათ და არაერთ ფინანსურ პრობლემას აწყდებოდნენ. მათი ნაწილი იძულებული იყო, საკუთარი წიგნები სხვადასხვა მაღაზიაში დაერიგებინა გასაყიდად, თუმცა მაღაზიათა დიდი ნაწილი არცთუ პატიოსნად იქცეოდა და დროულად არ უსწორებდა ანგარიშს, უფულოდ კი აბა, რომელი საქმე გამოსულა?!

მეორეც, მათ ბიზნესს იარაღის წიგნის გამოცემელებიც „ეროდნენ“ და გამოცემელთა დასუსტებას ერთი გონივრული ხრიკით ცდილობდნენ - მათ მსახურებს სახლებიდან თუ სტამბებიდან „გაბრიყვებით“ ახალგამოცემულ წიგნებს მოაპარვინებდნენ და სანამ წიგნი ბაზარზე რეალურად ფასად გამოჩნდებოდა, მოპარული წიგნები უკვე იყიდებოდა, ზოგჯერ თვითღირებულებაზე იფარდაც კი!

როგორც ვემოქმედები, ისე არაერთი სხვა სუბიექტური თუ ობიექტური გარემოება დიდად აფერხებდა საგამომცემლო საქმის განვითარებას. თანაც, ყველაფერთან ერთად, „შნოიანად“ და „კეკლუკად“ დაბეჭდილ წიგნს, მაგალითად, ვოლტერისა, რომელიც შესაბამისი თანხაც ღირდა, მოსახლეობის ნაწილი ე.წ. შაურიან წიგნებს ამჯობინებდა, რომლითაც გაჯერებული იყო თბილისური წიგნის ბაზარი და მათი შინაარსიც რიგით თბილისელთა გულზე-თანაც უფრო ახლოს მიდიოდა...

„შაურიან ლიტერატურასთან“ დაკავშირებით, ქართველ პუბლიცისტს, გაზეთ „დროების“ რედაქტორს, სერგეი მესხს თუ დავუჯერებთ, 1870-იანი წლების შუა

პერიოდში, ერთ პატარა წრეში გამოთქმულა აზრი, რომ „ჩვენს ღარიბსა და წიგნის კითხვას ჯერ კიდევ შეუჩვეველს ხალხში პირველი ადგილი ისეთს წიგნებსა და გამოცემათ უნდა ეჭიროს, რომელნიც იაფად ფასობენო. „შაურიან ლიტერატურა“ არის ახლა ჩვენი მხსნელიო“. თუმცა, ამ შემოსავლიან საქმეს, ანუ იაფი, პატარა წიგნების გამოცემას, მესხის სიტყვებით, უსწავლელი პირები შესდგომიან, და-უწყიათ „ომის სიმღერების“, „ბებურების ლექსების“, „ჩოლოყაშვილის „ლექსის“, „ქვირის ლექსის“ და სხვა ამგვარ ქმნილებათა წერა, გამოცემა და შაურად გაყიდვა - „ყველა ეს ბროშურა, ეს ლექსები, ეს შაურიან წიგნები რომ ერთად მოვაგროვოთ, ყველაში ერთად მისხალი ჭკუა, გრძობა, პოეზია და ჰაზრი არ მოიპოება. ცარიელი უაზრო სიტყვების უაზრო და უხერო რახა-რუხა, მაგრამ ხალხი ჰყიდულობს, რას იბამ! იაფიც არის! შაურის მიცემა არ ეძნელებაო...“

„როგორც წვიმის შემდეგ სოკოები, ისე იბადებიან ჩვენში სხვა-და-სხვა ათასგვარი პატარა წიგნები, შაურიან ბროშურები. ვინც არ ვინდა, გამოცემლობას ჩემულობს. თითო-ორ თუმანს მონახვენ სადმე, აიღებენ სულელურ ლექსებს, ზღაპრებს, მოთხრობას ან სხვა რამ ამ გვარს, აბეჭდვინებენ და ჰყიდიან. მომეტებული ნაწილი ამ წიგნებისა არც ღმერთს არგია, არც ერს; ამ გვარი წიგნების ასე მსწრაფად ათასობით და ათი-ათასობით გავრცელება გვიმტკიცებს, რომ ჩვენს ხალხში არის სურვილი, არის ხალისი წიგნის კითხვისა; ამტკიცებს, რომ ჩვენს უბრალო ხალხსაც ეჭირება გონებითი საზრდო, ტვინის საკვებავი“ - ვკითხულობთ 1881 წლის „დროების“ ერთ-ერთ ნომერში.

ამგვარი მოსაზრებების საპირისპიროდ, იყო ერთი არგუმენტი, რაც „შაურიან ლიტერატურას“ სხვა ფასს სძენდა. მიიჩნეოდა, რომ მოქალაქეთა ნაწილმა სწორედ ამ მდარე, იაფფასიანი ლიტერატურის წყალობით ისწავლა წერა-კითხვა, რაც, მოგვხსენებათ, მაშინდელ საქართველოში დიდი გამოწვევა იყო. აღნიშნული არგუმენტის მტკიცებულებად აღბაბა ეს ფაქტი გამოდგება:

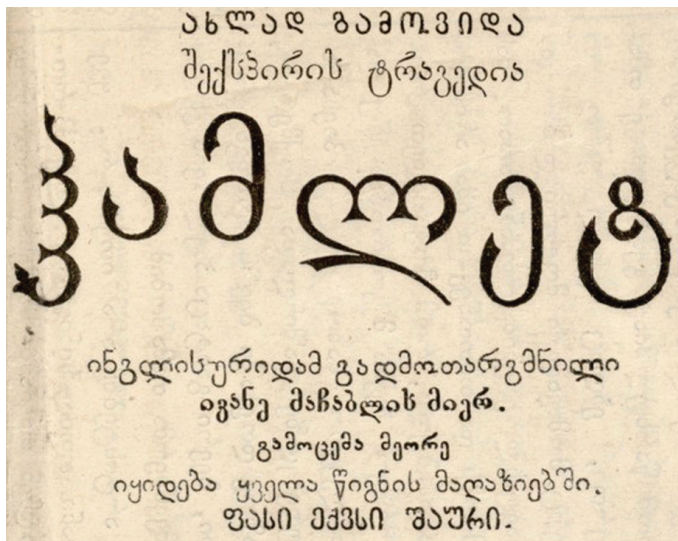
„ომიდან [რუსეთ-ოსმალეთის ომი, 1877-1878 წწ] დაბრუნებულმა „მილიციონერებმა დიდ-ძალი ქართული წიგნები იყიდეს. მომეტებულ ნაწილს ამათგანს, როგორც გვითხრეს, ლაშქარში ცუდად ყოფნის დროს დაუსწავლია ქართული წერა-კითხვა და ახლა, რომ არ დაავიწყდეთ, შაურიან წიგნებს ჰყიდულობენ თურმე“.

საბედნიეროდ, საქართველოში წერა-კითხვის გავრცელების საქმე „შაურიანი ლიტერატურის“ იმედად არ ყოფილა მიტოვებული. ამ დროისათვის უკვე გამოცემულია იაკობ გოგებაშვილის „დედა ენა“, ასევე - ქართული ანბანი, რომლის შესახებაც ერთ საგულისხმო ამბავს გიამბობთ:

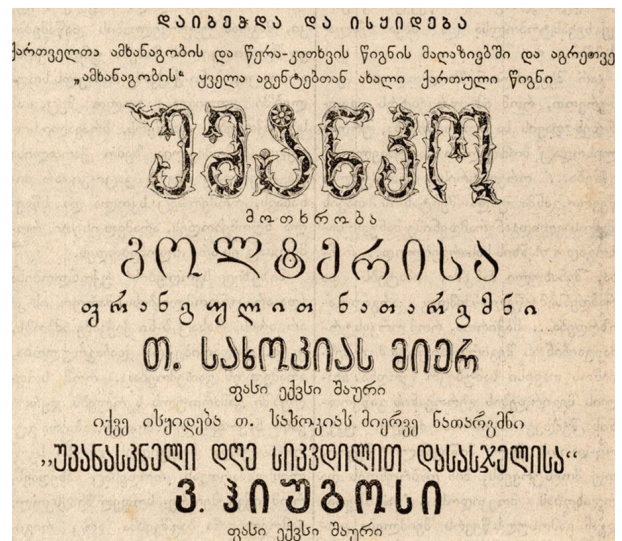
„ჩვენ გვითხრეს, რომ უფალი ვართანოვი, თფილისის წიგნის მაღაზიის პატრონი, ვინც კი ხამი კაცი მოვა იმის მაღაზიაში და ქართულ ანბანს თხოულობს, ყველას უფალს. მდივანოვის ანბანს აჩვენებს ხელშიო; აგრეთვე ვინც გარეშე ქვეყნებიდან ითხოვს, ყველას მაინცა-და-მაინც ისევე ამავ მდივანოვის ანბანს უგზავნიასო. რასაკვირველია, ყოველად უნაკლულო არც უფალ გოგებაშვილის „ქართული ანბანია“, მაგრამ სირცხვილია, რომ ამისთანა ანბანი იყოს და უფალ მდივანოვის საძაგელი ანბანი ვრცელდებოდეს. მაგრამ კომერციული ანგარიში რას არ აქნენიენებს კაცს!“

აქვე უნდა ვახსენოთ იაკობ გოგებაშვილის განცხადება, რომელიც 1894 წელს გავრცელდა: „ყოველს ქართულს სამკითხველს, ბიბლიოთეკას, დაარსებულს საქართველოში, თუ რუსეთში, იაკობ გოგებაშვილი აძლევს სრულს უფლებას, დაიბაროს მისგან უფასოდ წერა-კითხვის საზოგადოების მაღაზიის შუამავლობით თვითო ცალი ყოველის მის მიერ დაწერილის წიგნისა და ამის გარდა სამი მანეთის სხვა ქართული წიგნები“. ამ წიგნებს შორის იყო - „ივანანა რა ჰქმნა“, „კარგს ქალადზე, ლამაზად გამოცემული პაწია წიგნი, რომელიც სულ ორი შაური ღირს და ყველა ბავშვი დიდის სიამოვნებით წაიკითხავს“.

რასაკვირველია, „შაურიანი წიგნები“, მაგალითად - „ქალ-ვაჟის დარდების მიწერ-მოწერა და ქალის დათანხმება, მკითხაობა მარცვლით, ანუ ხელით და ქალ ვაჟის საუბარი“, ან „ლამაზებში პირველი



გაზეთი „ივერია“, #273, 1887 წ.



გაზეთი „ივერია“, #49, 1892 წ.

ვარ ბალა-ბალა-ჯან“ ხელმისაწვდომობის გარდა, სხვა ვერანაირი კრიტერიუმით ვერანაირ კონკურენციას ვერ გაუწევდა იმ პერიოდის ხარისხიან, „კეკელუცურ“ გამოცემებს, თბილისურ წიგნის მაღაზიებში რომ გვხვდებოდა.

გამოცემებთან ერთად, წლების სვლასთან ერთად, მატულობდა წიგნის მაღაზიების და თუკი 1880 წლისთვის ქალაქში წიგნის თურთმეტი მაღაზია იყო, ათი წლის შემდეგ „წიგნების საგაჭრო 40 მაღაზია და დუქანი“ დაითვლებოდა.

ხსენებული მაღაზიებიდან ერთ-ერთი 1878 წელს, „ქაშვეთის ეკლესიის ქვემოთ, დუქნებში“ გაუხსნა გრიგოლ ხარკვიანს. ამ გარემოებას იმდროინდელი საზოგადოება, „ყველა ქართველი, რომელთაც კი თავის სამშობლო ლიტერატურის წარმატება რამდენ მიაჩნიათ“ სიხარულით უნდა შეხვედროდა, რადგან მაშინდელი პრესის ფურცლებიდან ვიგებთ, რომ როგორც წიგნის გავრცელება, ისე კონკრეტული, მათ შორის ახალი გამოცემების შოვნა დიდ სირთულეებთან იყო დაკავშირებული:

„დღემდინ ქართული წიგნის ყიდვის მსურველს ყველა წიგნის მაღაზიები უნდა დაეველო, წიგნის გამოცემელთან უნდა მისულიყო რამდენიმეჯერ და ბოლოს იქნება, როგორც იყო, შევიდნა წიგნი. ახლა ხსენებულ მაღაზიის საშუალებით, წიგნის შეძე-

ნის ღონის-ძიება გაადვილებული იქნება, რადგან ამ მაღაზიაში იქნება გასასყიდლად დაწყობილი ყოველ-გვარი ქართული წიგნები, რომელიც კი თფილისში ან სხვაგან სადმე დაბეჭდილია ან დაიბეჭდება“.

გრიგოლ ხარკვიანს საქმე „სინდისიანათ და ცოდნით წაუყვანია“, შესაბამისად, მაღაზიის გახსნიდან ორი წლის შემდეგ საკუთარი სტამბის მოწყობაც გადაუწყვეტა - „რომ ამითი უფრო იაფად დაიჯდინოს თავის საკუთარი გამოცემანი და ხალხსაც უფრო იაფად მიჰყიდოს“. როგორც უკვე აღვნიშნეთ, მომავალში, მაშინ, როდესაც ძვირფასი, „სურათებიანი ვეფხისტყაოსნის“ მოლოდინში მთავარ ქართულ წიგნს პრაქტიკულად აღარავინ დაბეჭდავს და რუსთაველის პოემის შოვნა წარმოუდგენლად გართულდება, სწორედ გრიგოლ ხარკვიანის მოგვევლინება იმ ალღოიან გამოცემელად, სუფთად, კარგი შრიფტით დაბეჭდილ და, რაც მთავარია, ხელმისაწვდომ „ვეფხისტყაოსანს“ რომ შესთავაზებს საზოგადოებას. ასევე, სწორედ გრიგოლ ხარკვიანის წიგნის მაღაზიაში შევარდნილი ავაზაკი გაძარცვავს ქართული ლიტერატურისა და, ზოგადად, წიგნიერების მოამაგე კაცს, ბაქარია ჭიჭინაძეს.

ხარკვიანის მაღაზიის მსგავსად, პო-

პულარული წიგნის მაღაზია უნდა ყოფილიყო აკაკი წერეთლის ახლო მეგობრის, სოსიკო მერკვილაძის „ცოდნა“, რომელიც დღევანდელი ჯორჯაძის ქუჩის #5-ში მდებარეობდა. მაღაზიაში, რომელიც ზოგიერთ შემთხვევაში სალონური შეხვედრების ფუნქციასაც ითავსებდა, სხვადასხვა წიგნთან ერთად, თავად სოსიკო მერკვილაძის გამოცემებიც იყიდებოდა, გამოცემებისა და მაღაზიის მეპატრონის დასახასიათებლად კი ეს საგაზეთო განცხადებაც კმარა:

„ბ-ნო რედაქტორო! ოქტომბრის 25-ს, საღამოს 7 საათზე, ჩემს წიგნის მაღაზიაში შემოვიდა ერთი ქართველი კაცი, იყიდა ქართული წიგნი და იქვე დარჩენოდა, საფულე ფულეებით.

სახელი და გვარი მისი არ ვიცი, თუმცა

სახეზე კი ვიცნობ. რადგანაც აქამდე არ მოაკითხა, ამისათვის ვაცხადებ გაზეთებში და ვსთხოვ მობრძანდეს და მიიღოს თავისი კუთვნილი საფულე და ფულები.

პატივისცემით სოსიკო მერკვილაძე“.

კიდევ ერთი საინტერესო წიგნის მაღაზია თბილისში 1875 წლისთვის გახსნილა: „კუკიის ხიდის თავში, მირზოვეის ახალს შენობაში ყველა გამველელი უნებურად მიაცქევს ყურადღებას ვეროპიულად მორთულს წიგნის მაღაზიას, რომელიც დიდი ხანი არ არის რაც ბრიტანიის სახარების გამავრცელებელი საზოგადოების

აგენტმა გამართა ჩვენს ქალაქში. როგორც გავიგეთ, აგენტი ცდილობს, რომ საიდამაკ რიგია ნებართვა მიიღოს ქართული იაფი სახარების დაბეჭდვისა, ან სხვა ვისმესგან გამოცემული სახარება იყიდოს რამდენიმე ათასი ეგზემპლარი“.

უცნობია, რა ბედი ეწია ამ მაღაზიას, თუმცა ის კი ზუსტად ვიცით, რომ წლების შემდეგ, 1886-1887 წლებში კუკიის ხიდზე გამართულ კიდევ ერთ, წიგნის ახალ მაღაზიას, მხოლოდ სამი-ოთხი თვე უმუშავია.

ბუნებრივია, წიგნების ყიდვა-გაყიდვებზე საუბრისას, შეუძლებელია, არ ვახსენოთ ბუკინისტები, როგორც ამ სამყაროს განუყოფელი და განსაკუთრებული ნაწილი.

„ძველი ტფილისის ლიტერატურულ ბოქვმაში“ იოსებ გრიშაშვილი ახსენებს ვინმე ყარაჩოღელ ესაღოვს, „რომელიც განიერი შარვლით და ვერცხლის ქამრით დადიოდა თბილისის ქუჩებში და კალათით წიგნებსა ჰყიდდა. ამრიგად, ძველი თბილისის ბაზარს, გარდა საკუთარი მწერლებისა, მხატვრებისა და გამომცემლებისა, „თავისი წილიდან წარმოშობილი მოხეტიალე ბუკინისტებიცა ჰყავდა“; ხოლო „ქალაქურ ლექსიკონში“ ნახსენებია ვინმე „აფაფია“ [მეტსახელი] ერთი მოჩუბბარი თბილისელი ბუკინისტი, იარმუკაზე რომ ვაჭრობდა.

ასევე, გაზეთ „ივერიის“ ცნობით, ტფილისის ქუჩებში ხშირად შესვდებოდათ ფსიქიკური პრობლემების მქონე ბუკინისტს – იაშკას, რომელიც „განთიადიდგან შუალამემდეგ ქუჩა-ქუჩა დატანტალებს ქოლგით, ჯოხით, ჟურნალ-გაზეთებით და წიგნებით ხელში“. ბუკინისტობის გარდა იაშკა ერთი მაგნე ჩვევითაც უნდა ყოფილიყო ქალაქში ცნობილი – „ხშირად მიჰვარდნია ქალებს და კოვჩა დაუწყია. პოლიციამ იაშკა არა ერთხელ შეიპყრო, მაგრამ მაინც ვერ დააშლევინეს ეს საცქიელი“.

დასასრულ კი, ორიოდ სიტყვა უცხოელ ავტორებსა და მათი ნაწარმოებების ქართულ თარგმანებზე. ამ თემაზე საუბრისას, პირველ რიგში, ალბათ ივანე მარაბელი, ილია ჭავჭავაძე და შექსპირის ქართული თარგმანები გაგვახსენდება. 1877 წლის გაზეთ „დროების“ ერთ-ერთ ნომერში ვკითხულობთ:

„ჩვენ მივიღეთ ახალი წიგნი – „მეფე ლირი“, ჩინებული ტრაგედია შექსპირისა, ინგლისურიდამ გადმოღებული ივ. მარაბელის და ილ. ჭავჭავაძის მიერ. „მეფე ლირი“ ურთიმო ლექსებით არის თარგმნილი. გამოცემა არც კარგია, არც ძალიან ცუდი. თვით თარგმანზე ჩვენ მალე მოველაპარაკებით ჩვენს მკითხველებს“.

აბა, რა დიდი „მოლაპარაკება“ იქნებოდა საჭირო?!

შემდგომში უკვე გაზეთი „ივერია“ აცნობებდა მკითხველს, რომ 1887 წლის დამლევს, „ჰამლეტის“ მარაბელისეული თარგმანი მეორედ გამოცემულა – „წიგნი ძალიან კვლევურად არის დაბეჭდილი და ღირს ექვსი შაური“.

„ჰამლეტს“ „ოტელო“ და „მაკბეტის“ მოჰყოლია...

ივანე მარაბელისგან განსხვავებით, თარგმანში დაკარგულა ჯონათან სვიფტის – „გულივერის მოგზაურობის“ „ქართულად გადმომღებები“ ბატონი ცისკარიშვილი. წიგნი ადვილი საკითხავი ყოფილა და მთარგმნელს მწერლის მახვილი ენაც შეუწარმუნებია, თუმცა:

„ბ-ნი მთარგმნელი გულივერის მოგზაურობას იწყებს ლონდონიდან. მკითხველი ჰხედავს, რომ გულივერი ინგლისელი მკვიდრია. მოგზაურობის ამბავს თვითონ გულივერი მოგვითხრობს და ერთს ადგილას გვეუბნება:

ისეთი დიდრონი მდინარეები დამხვდა, რომ ჩვენი მტკვარი და რიონი რა იქნება იმათთანაო. აქედამ გამოდის, რომ გულივერი ან ქართველია თითონ, ან ქართველი მკითხველები ჰყავს სახეში, მაშინ-როდესაც სვიფტმა იქნება არც კი იცოდა, არიან სადმე ქართველები თუ არაო, და გინდაც სცოდნოდა, იმ დროს სრულიადაც არ მოუვიდოდა თავში ქართველი მკითხველი. ამისთანა შეცდომაღვე უნდა მოვიხსენიოთ მოგზაურობაში ნანახის ტაძრის შედარება ალავერდის ეკლესიასთან“.

პრობლემური ყოფილა ფრანგულიდან თედო სახოკიას თარგმნილი და ზაქარია ჭიჭინაძის მიერ გამოცემული „უკანასკნელი დღე სიკვდილით დასასჯელისა“ – „ენა ძალიან ბორძიკობს, კანონიერ

რი ქართული არ არის“.

საგულისხმოა, რომ XIX საუკუნის ბოლოსთვის თბილისში ცალკე წიგნებად იბეჭდებოდა ქართულად თარგმნილი პატარ-პატარა მოთხრობები და ამბები „ევროპიელთა საუკეთესო მწერლებისა, როგორც, მაგალითად, ალფონს დოდესი, გიუ დე-მოპასანისა, მატილდა სერაოსი და სხვათა“. ასევე საკმაოდ პოპულარული უნდა ყოფილიყო სამეცნიერო და ფილოსოფიური შინაარსის ლიტერატურა – „მ. შარადის ნათარგმნი ფილოსოფოსი სოკრატე, რომელიც სამი ათას ეგზემპლარად დაიბეჭდა, სულ გაყიდულა და ეხლა ხელმეორედ აპირებენ დაბეჭდვას“.

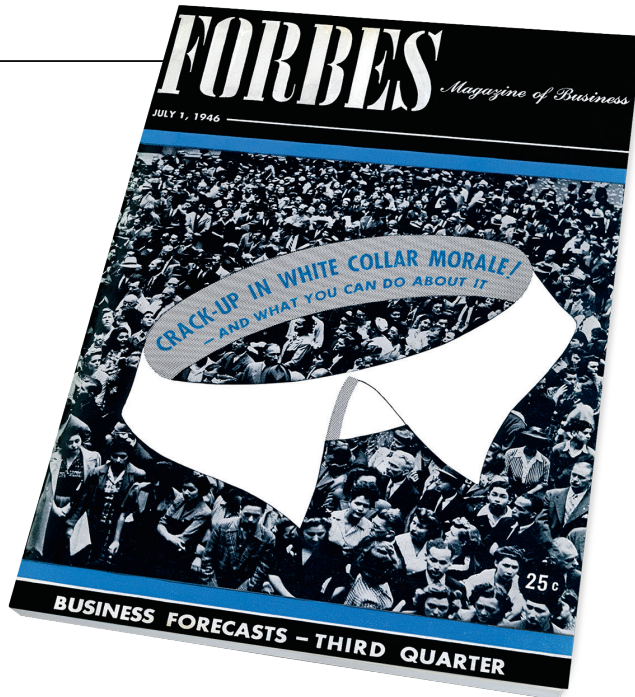
რაც შეეხება საყმაწვილო ლიტერატურას; თუკი გაზეთ „ივერიას“ დავუჯერებთ, 1880-იანი წლების ბოლოსთვის ამ კუთხით არცთუ სახარბიელო ვითარება ყოფილა:

„ვინც იცის სიღარიბე ჩვენის საყმაწვილო წიგნებისა, დიდად ესაიამოვნება ამბავი, რომ ბ-ნ მაჭავარიანს გადაუთარგმნია ქართულს ენაზედ მშვენიერი თხზულება ქალის ბიჩერ სტოუსი – „ბიძა თომას ქოხი“, რომლის დაბეჭდვაც უკისრნია ბ-ნ ჩარკვიანს. ეს წიგნი ისეთი განძია მთელის ევროპის საყმაწვილო ლიტერატურისა, რომ ბევრი არ მოიპოვება მისი ცალი და ბადალი. ამიტომ საჭიროა, რაკი ეს განძი მალე ქართველ ბავშვებსაც ექნებათ ხელში, ჯეროვანის ყურადღებით დაიბეჭდოს ხსენებული წიგნი.“

ბოლოს, ორი სიტყვა ვთქვათ ქართველთა წარებზე, რომელიც ტფილისში 1890 წელს იმ მიზნით შემდგარა, რომ „სწერონ მდაბიურისა და გასაგების ენით პატარ-პატარა წიგნები სამეცნიერო შინაარსისა“. ამ ტიპის ლიტერატურის კრიტიკულ აუცილებლობაზე კი ძველ ქართულ პრესაში აღწერილი ეს კონკრეტული ფაქტი მეტყველებს:

„ნამდვილი წყაროებიდამ შევტყუეთ, რომ ჩვენს გამომჩინელს ისტორიკოსებს ვრცელი გამოკვლევა დაუწერიათ, სადაც ამტკიცებენ, რომ ადამიც ქართულს ენაზე ლაპარაკობდაო. სხვათა შორის ისტორიკოსები ჰფიქრობენ, რომ უნდა ყოფილიყოს ქართულ ენაზე პოემა „ადამიანი“ როგორც არის, მაგალითად, თამარიანი, დავითიანი და სხვანი“.<sup>F</sup>

# მორალის შესახებ



„როდესაც ერთი მხარე მიდის მტრის წინააღმდეგ ღმერთისგან ბოძებული ძლიერი მორალით, მაშინ, როგორც წესი, მოწინააღმდეგე ფარ-ხმალს ყრის“.  
— ქსენოფონტი

„ყველაფერი ფარდობითია. ჩვენ გვჭირდება ცუდი კარგის დასაფასებლად, და პირიქით. ჩვენ გვჭირდება რამე მოულოდნელის მოხდენა, რომ გავიაზროთ - ყველაფერი მოსალოდნელია“.  
— შანია ტვეინი

„ჩვენ ვქმნით სწორ პოზიციებს. ვარჯიშით შეიძლება შეცვალო კვალიფიკაციის დონე, მაგრამ ვერ შეცვლი სწორ პოზიციას“.  
— ჰერბ კელეჰერი

„ჰკითხე საკუთარ თავს, ხარ თუ არა ბენდიერი, და აღარ იქნები“.  
— ჯონ სტიუარტი

„შენ განადგურებს არა ტვირთი, არამედ ის, თუ როგორ ზიდავ მას“.  
— ლუ ჰოლცი

„როდესაც შენი ნამდვილი შეხედულებებისა და ენთუზიაზმის გამოხატვას შეძლებ, მაშინ გაარღვევ სკეპტიციზმს“.  
— კეროლინ კიმი

„როდესაც ვეღარ ვგვლით სიტუაციას, დგება გამოწვევის დრო - შეცვალეთ საკუთარი თავი“.  
— ვიქტორ ფრანკლი

„შენ შეგიძლია ბევრი რამ გააკეთო შენ გარშემო ხალხის საბრძოლო სულისთვის... თუ მათი ყოველდღიურობიდან მარჩიელობას გააქრობ“.  
— ბობ იგერი

„იმედითა და დაპირებებით დაწყებული ჯგუფური ინიციატივები შეიძლება მწარედ დაიშალოს ყველა მონაწილის ტკივილითა და იმედგაცრუებით“.  
— ჯულიუს ჰერმანი

„ბრძენი კაცი თავის ხვედრს ყაბუღდება, როგორც არ უნდა იყოს ის, და არ იფიქრებს იმაზე, რაც მას არა აქვს“.  
— სენეკა

„ჩვენი სიცოცხლე ისეთია, როგორსაც მას ჩვენი ფიქრები ქმნის“.  
— მარკუს ავრელიუსი

„ვინც ბენდიერია, სხვებსაც ბენდიერს გახდის“.  
— ანა ფრანკი

„თუ იმდენად სულელი ხარ, რომ კმაყოფილი იყო, არ აჩვენო ეს, იბუზღუნე სხვებთან ერთად“.  
— ჯერომ კ. ჯერომი

„ჯგუფები არასდროს ისწრაფვიან სიმართლისკენ. მათ სჭირდებათ ილუზია, ვერ ძლებენ მის გარეშე“.  
— მიგუმუნდ ფროიდი

„განშორებოდით მადდურ გულისთქმათაგან გახრწნილი ძველი კაცის უწინდელ ყოფას, განახლებულიყავით თქვენი გონების სულით“.  
— ეფესელთა მიმართ 4:22-23

## განაწყენებული პერსონალი

1 ივლისი, 1946

ცოტა ხნის წინანდელი გლობალური კატაკლიზმებისა და შედეგად დამდგარი სუსტი ეკონომიკური აღორძინების შემდეგ, შუა 40-იანების სამუშაო ადგილას დიდი დაძაბულობა სუფევდა. მართალია, თმის შემდეგ არ მომხდარა „მასობრივი გადადგომები“, მაგრამ სამუშაო ადგილთან დიდი წინააღმდეგობების ნიშნად დრამატულად გაიზარდა კვალიფიციური მუშახელის გაერთიანება პროფკავშირებში. ერთ-ერთი ასეთი ორგანიზაციის, Office Employees International Union-ის რიგები სამი წლის მანძილზე ცხრაჯერ - 90,000-მდე გაიზარდა. თუმცა ბევრი კორპორაცია „უდარდელად ვერ აცნობიერებდა, რომ თეთრსაყელიანთა საბრძოლო სული ისეთი აღარ იყო, როგორც ადრე“. ამ ფირმების ბოსებისთვის, ადამიანური რესურსების ექსპერტმა, Labor Relations Institute-ის ვიცე-პრეზიდენტმა ლორენს შტესინმა 15-ნაწილიანი წამალი შეიმუშავა. ის შეიცავდა „წინასწარი დაგეგმვის ნოუ-ჰაუს“, „პატივისცემისა და მორჩილების შთანერგვის უნარს“ და „ფსიქოლოგიისა და მუშახელის ძირითადი მოტივების ცოდნას“.

ფაქტობრივად: საარსული მასპაილიზი, ძანოფონტი; ცხოვრების საბრძოლო ძიება, ვიქტორ ფრანკლი; მადლიანობა, მარკუს ავრელიუსი; ანა ფრანკის დღიური; უსამართლო კაცის უსამართლო ფიქრები, ჯერომ კ. ჯერომი; ჯგუფური ფსიქოლოგია და ექსპერტ ანალიზი, მიგუმუნდ ფროიდი; გახრწნილობა და გამოწვევა, ჯულიუს ჰერმანი; ავტობიოგრაფია, ჯონ სტუარტი მილი; დამუშავებული მასპაილიზი, ბობ იგერი; ამ მომხილვად მოწყობილი, შანია ტვეინი.



### სატოლო მოსაზრება

„პირადი ინტერესები გვკარანახობს, რომ დანიტერესებული ვიყოთ სხვათა კეთილდღეობით“.

— ბ. ჩ. ფორბსი