

რეიტინგი: კოკულარული ავტომობილები და ელექტრომობილები საქართველოში

იანვარი, 2019

Forbes

GEORGIA



წლის შეჯამება

წლის 10 უმნიშვნელოვანესი ბიზნესმოვლენა
საქართველო 2018 წლის გლობალურ რეიტინგებში
წლის ეკონომიკური მიმოხილვა და 2019 წლის გამოწვევები





12 | LEADERBOARD

Forbes GEORGIA

LEADERBOARD

- 10** | ახალი მილიარდერი: დევიდ ს. კოლი
- 11** | ეფსკერტო რჩევა ფუფუნებაში ინვესტიციების შესახებ
- 12** | 2019 წლის გზამკვლევი ფუფუნების მანქანებში
- 16** | ყველაზე პოპულარული ავტომობილები საქართველოში
- 18** | ყველაზე პოპულარული ელექტრომობილები საქართველოში



THE SINGLETON™

SINGLE MALT SCOTCH WHISKY

ქილასობის მემკობრული ვრცე



საკომონის დიდი მდებრებით მიღება ვნებს ჯანმრთელობას



84 | ანტიკორუპციონი



72 | სტრატეგიები

20 | საქართველო 2018 წლის რეიტინგებში

24 | ენერგომოხმარების ანგარიში

26 | კატიმართა რაოდენობა კოსტსაბჭოთა სივრცეში

28 | წლის 10 ყველაზე მნიშვნელოვანი ბიზნესმოვლენა

30 | 10 ყველაზე ძვირად ღირებული სასაბჭოო ნომერი საქართველოში

34 | ვის „არ ვიზიდავთ“ და სად ვყიდით მეთხ, ვიდრე ვყიდულობთ

36 | ქართული ღვინის ფასი

38 | 2018 წლის ყველაზე პოპულარული სტატიები

მოსაზრება

50 | გასული წელი და 2019 წლის გამოწვევები // ბესო ნამჩავაძე

54 | ტურბულენტური 2019 // ალექსი პეტრიაშვილი

სტრატეგიები

56 | როცა ბალანსი დაცულია წელს, ბოლო 4 წლის განმავლობაში, პირველი ზამთარია, როცა საქართველოს მოსახლეობას ელექტროენერჯის ასალ ტარიფთან შეგუება არ მოუწევს.

60 | 60 წელი გლობალურად, 10 წელზე მეტი - ჩვენთან
ვაზილ შუდაკი - ევროპის საინვესტიციო ბანკის ვიცე-პრეზიდენტი - გვიყვება, რას მიაღწია EIB-იმ ამ პერიოდში და რას უნდა ველოდოთ მომავალში.
ავტორი: ზიორგი ისაკაძე

64 | თანასწორობის სარგებელი

Facebook-ის ოპერაციების დირექტორი შერილ სენდბერგი ბესტსელფერების ავტორი და ქალთა უფლებების დამცველია. მას ქართველი ქალებისთვის გზავნილი აქვს.
ავტორი: ნინო ზამბახიძე



TBILISI Hotel Ambassadors • 13 Ioane Shavteli street • T. +99 5 577255500

STEFANO RICCI



64 | სტრატეგია

66 | სიმალესთან რეადაპტაცია

Airbus-ისა და Boeing-ის კონკურენტი საჰაერო ხომალდის შექმნაზე მილიარდების ხარჯვის შემდეგ Bombardier ლამის დაიშხვრა და დაიწვა. კომპანიის მართვის სადავეები გარეშე პირმა ჩაიბარა...

ავტორი: ჯარემი ბოგანსკი

72 | ანტრეპრენიორები ტინეიჯერობამდე

ROBLOX-ის ვებგვერდზე მილიონობით ტინეიჯერამდელი ასაკის ბავშვი თამაშობს ვიდეოთამაშებს. კომპანია ბავშვებს პროგრამირების საფუძვლებს ასწავლის და ისე უხდის, როგორც ნამდვილ ანტრეპრენიორებს.

ავტორი: ალექს ნაი

ტექნოლოგიები

76 | იჩქარე ნელა

Airtable-ის პოვი ლიუ პროგრამული უზრუნველყოფის გიგანტს ნელი ტემპებით ქმნის: მისთვის მთავარი დედააბრია და არა სიჩქარე. მაგრამ შეძლებს კი ტექნოლოგიური კუ მონაცემთა რბოლაში გამარჯვებას?

ავტორი: სტივენ ბარტონი

80 | სერიოზული უპირატესობა

26 წლის გეიმერი-ლეგენდა დღეს მსოფლიოს ერთ-ერთი ყველაზე წარმატებული გუნდის მფლობელია. მაგრამ შეძლებს კი ძალაუფლების შენარჩუნებას, მაშინ როცა ასპარეზზე მილიარდერი ბოლოლები იჭრებიან?

ავტორი: მებ პარეზი

ანტრეპრენიორები

84 | თმის გულისათვის

პირადი ტრაგედია და ოჯახში, სახლის პირობებში დამზადებული სილამაზის მიქსტურებით შთაგონებული ნენსი ტვინი Wall Street-ზე ყოველდღიური მოხმარების საგნებით ვაჭრობიდან თმის მოვლის სწრაფად მზარდი, ძვირად ღირებული ბრენდის შექმნაზე გადავიდა.

ავტორი: ქლემ სორვინო

88 | გეოსნება კალიფორნიიდან

მაშინ როცა ამერიკული სავაჭრო ცენტრები ხელფონური სუნთქვის აპარატზე არიან მიერთებულნი, რიკ კარუზო - უძრავი ქონების მილიარდერი ლოს-ანჯელესიდან - შოპინგის უოულტ დისნეიდ გვევლინება.

ავტორი: სამანთა შარფი



88 | ანტრეპრენიორები



76 | ტექნოლოგიები



საქართველოს ნამყვანი ბიზნუს- გადასვმები

TV პირველი

გაატარეთ სამუშაო დღეები ჩვენთან:

ანალიტიკა

ანალიტიკა

15:00-16:00 PM

22:30-23:00 PM

(ყოველ პარასკევს)



საქმის კურსი

15:00-16:00 PM

22:30-23:00 PM



ქვეყნის ნაწარმი

11:00-12:00 PM



საქმიანი დილა

07:55-11:00 AM

WWW.BM.GE

ეკონომიკა

94 | სიღარიბე VS ჯარბვალიანობა

შოთა ტყემელაშვილი

ისტორია

98 | ქართული ღვინის ინდუსტრია

საქართველო მეღვინეობის სამშობლოა, თუმცა ღვინის ინდუსტრიული წარმოება ქვეყანაში მხოლოდ XIX საუკუნის მეორე ნახევარში დაიწყო. დარგის ცნობილი პიონერები ივანე მუხრანბატონი და ალექსანდრე ჭავჭავაძე იყვნენ.

ავტორი: ვილ ავალიანი

აზრები

100 | საშობაო დღესასწაულის შესახებ



იანვარი 2019, N 82

რედაქციის მისამართი: საბურთალოს რაიონი, თბილისი, მამრეკლის 19; ტელ.: (+995 32) 223 77 07; ე-მეილი: info@forbes.ge
Forbes Georgia არის ყოველთვიური გამოცემა. საცალთო ფასი 7 ლარი.
შურნალი გამოდის 2011 წლის დეკემბრიდან. Forbes Georgia დარეგისტრირებულია საბურთალოს პარლამენტის ეროვნული ბიბლიოთეკის საბიბლიოთეკო რეპერტუარში და რეგისტრირებულია 2011 წლის 16 ნოემბერს. ISSN 2233-3487



დაბეჭდილია საბურთალოს რაიონში "ომეგა ტეგ" საბეჭდო საწარმოში. PRINTED BY "OMEGA TEG" PRINT HOUSE
საბურთალოს რაიონი, თბილისი, მამრეკლის 17 Tbilisi, Georgia, 17 Sarajishvili Street
ტელეფონი: 00 995 32 253 03 62 TELEPHONE: 00 995 32 253 03 62

Copyright 2011 საქართველოს საზოგადოება Media Partners, საავტორო უფლებები დაცულია. შურნალში გამოქვეყნებული მასალების ნაწილობრივ ან მთლიანად გამოყენება აკრძალულია. Copyright 2011 Forbes, as to materials published in the US Edition of Forbes. All rights reserved. საბურთალოს რაიონში Forbes წარმოადგენს Forbes Inc.-ის საკუთრებას. გამოყენების უფლებით სარგებლობს საქართველოს 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 ბესარტონ გუგუშვილის BPG-InfoTech ფონტებს: „ბპგ გარდინან ევკვიტური“ და „ბპგ პრიმა“.

მთავარი რედაქტორი

გიორგი ისაკაძე

აღმასრულებელი რედაქტორი

შოთა დიდუშელაშვილი, ელენე კვანჭილაშვილი

არტდირექტორი, ფოტორედაქტორი

სერგა ნემსიწვერიძე

ლიტერატურული რედაქტორი

ირინა ბიაშვილი

ვებდირექტორი

ვოლო ქავთარაძე

დამაკავალმებელი

ქეთა ჟორჟოლიანი

ფოტორედაქტორი

ხათუნა ხუციშვილი, ჯაბა ჩიტაძე

შურნალ Forbes Georgia-ს გამოსცემს

სააქციო საზოგადოება

Media Partners

ბათუმში

მაია მირიჯანაშვილი

გაყიდვების დირექტორი

ლელი მირიჯანაშვილი

შურნალი Forbes დაარსდა 1917 წელს

Forbes USA

Editor-in-Chief

Steve Forbes

Chief Content Officer

Randall Lane

Art & Design

Robert Mansfield

Editorial Director, International Editions

Katya Soldak

Forbes Media

President & CEO

Michael Federle

Senior Advisor, International

Tom Wolf

Founded in 1917

B.C. Forbes, Editor-in-Chief (1917-54)

Malcolm S. Forbes, Editor-in-Chief (1954-90) James W. Michaels,

Editor (1961-99) William Baldwin, Editor (1999-2010)

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

სამაუწყებლო კომპანია ჰერეთი

FM 102.8

RADIO
BEGINS WITH
US

FM
93.5
თბილისი

heretifm.com

tbilisifm.com

relaxwebradio.com





მისტერ რობოტი

დევიდ ს. პოლი მილიონდოლარიან მანქანას დააქროლებს, რომლის მიზანიც ხერხემლის ქირურგთა შეუცდომლობა გახლავთ. მაგრამ საკითხავი ისაა, რამდენად ეფექტიანია ეს მანქანა.

2013-ში, ფაინიქსში ყოფნისას დევიდ ს. პოლმა ხერხემლის ქირურგიის მომავალი ნახა: რობოტის პროტოტიპი, სახელად Excelsius GPS-ი. რობოტის ერთ-ერთი გამომგონებელი, ნიკოლას თეოდორი, იხსენებს, როგორ უმაღლესად მოექცა პოლი შთაბეჭდილების ქვეშ: „ეს ყველაფერს შეცვლის“, – უთქვამს პოლს. რამდენიმე თვის შემდეგ პოლმა თეოდორის კომპანია, Excelsius Surgical-ი, თავისი რობოტიკურთ, შეიძინა, თუმცა რა ფასად, არ სახელდება.

51 წლის პოლი ამ შესყიდვისგან ამდენს ალბათ არც მოელოდა: 2014-დან მოყოლებული, მისი საჯარო ბაზარზე მბრუნავი ხელსაწყოთა მწარმოებლის, Globus Medical-ის აქციების ფასი, სულ ცოტა, გაორმაგდა, ხოლო ზუსტად იმ დროს, როცა რობოტმა FDA-სგან ნებართვა მიიღო, აქციათა ფასმა 70%-ით ისკუპა. პოლი – მექანიკის ინჟინერი, რომელმაც სამედიცინო ხელსაწყოების შვეიცარიული მწარმოებელი Synthes-ი დატოვა და Globus-ი დააფუძნა – ფირმის თითქმის მეოთხედს ფლობს, ეს წილი კი, აქციათა ბოლოდროინდელ გაყიდვებთან ერთად, \$3.1 მილიარდის ტოლფას ქონებას ქმნის.

The Excelsius GPS-ი ერთ-ერთია ხერხემლის ქირურგიის იმ ორად ორი რობოტიდან, ბაზარზე რომ ნახავთ, ხოლო ოდობანში (პენსილვანია) დაფუძნებული Globus-ის თქმით, ამ რობოტს შესწევს ძალა, ხრახნების უფრო სწრაფად და აკურატულად დამაგრების მეშვეობით, ქირურგებს ხერხემლის მალაათა ოპერაციების გაკეთებაში დაეხმაროს. მაგრამ ამ ეტაპზე ძალიან ცოტა მსხვილმასშტაბიან მონაცემებს თუ ნახავთ გამოქვეყნებულს, რომლებიც გვეტყობა, რომ Excelsius-ი, რომელიც, თავის მხრივ, \$1 მილიონი ჯდება, რამით აღემატება რომელიმე ქირურგს, თავისით რომ ამაგრებს ოპერაციისას ხრახნებს. სიზუსტისა და პაციენტთა შემდგომი მდგომარეობის შესასწავლად, Johns Hopkins University-ის მკვლევრები კვლევებს ამზადებენ.

ჰო - აფრიკულ ხელოვნებას, არა - ბრჭყვიალა სამკაულებს

ექსპერტთა რჩევა ფუფუნების ინვესტიციების შესახებ



ჰონ რამადონი

საათების კატეგორიის საერთაშორისო ხელმძღვანელი, Christie's-ი



იყიდა

Charles Frodsham & Co.-ს ქრონომეტრები

ხელნაკეთი ხარისხისა და ისტორიის შეგრძნებისათვის, ამ არცთუ დიდი ხნის წინ გამოშვებულ საათებს (დაახლოებით \$75,000) მიაკითხეთ. ისინი წლებია, წინასწარ არის გაყიდული. ჰოდა, მომლოდინეთა რიგში ჩასადგომად მოემზადეთ.

შეინახა

Greubel Forsey

ეს ბრენდი საათის დამზადების შესანიშნავი უნარებითა და შთაბეჭდავი დიზაინით გამოირჩევა. იყიდეთ მისი რომელიმე საათი (ნახევარ მილიონ დოლარად!) და დატკბით. მოვა დრო, ეს შესაათე გლობალურ ბაზარს დაეპატონება.



გაყიდა

ქალების ბრილიანტის სამაჯურები

ქალბატონების ბრილიანტისამაჯურიანი საათების გადასაყიდი ფასები პირქუშად გამოიყურება. Chopard-ისა და Cartier-ის სამკაულისებრი საათების გადაყიდვის ღირებულება ხშირად მხოლოდ საწიფის გასაყიდი ფასის - დაახლოებით \$45,000-ის - 25%-ს წარმოადგენს, ვითარება კი სულ უფრო მწვავედება იმის ფონზე, რომ ბრენდები შინაგან ღირებულებასთან შედარებით ცაში ავარდნილ ფასებს ითხოვენ.



ჰიჭიტორია ჰიჭიშვილი

მანჰეტენის რესტორან Cote-ის პარტნიორი და სასმელების კატეგორიის დირექტორი, სომელიე, ავტორი

იყიდა

Louis Bovard Dézaley Grand Cru Medinette-ი

შვეიცარიაში ძალიან ცოტა ღვინო თუ მზადდება, რომ არაფერი ვთქვათ მათ ექსპორტზე. დაეპატონეთ ყველაფერს, რასაც კი ნახავთ და კარგად შეინახეთ. Bovard-ის თეთრი ღვინო, რომელიც ჩასელასისგან მზადდება (ბოთლის ფასი დაახლოებით \$50-ია), ღვინის ყველაზე დიდ გურმანსაც კი არ დატოვებს გულგრილს.



შეინახა

Cru Beaujolais

მას მერე, რაც 1980-იანების „ნუვო კოშმარ-მა“ ღვინოებმა იმედი გააცრუა, Beaujolais-ს ბევრი ცხვირს უბზუებს, მაგრამ რეგიონის ხარისხიანი მწარმოებლები ლამაზი სიბერისთვის განკუთვნილ ღვინოებს უშვებენ, რომლებიც \$35-დან \$55-მდე ფასად იყიდება. აუცილებლად გაუფრთხილდით ვინტაჟებს Breton-ისგან, Foillard-ისა და Lapierre-ისგან.

გაყიდა

1999-2002-ის Napa Cabernet

ამ წებოვანი, მაღალტანიინიანი (სიმაღლე, მოგვერ, \$1,000-საც აღწევს) ღვინოებიდან მრავალი, ერთ დროს, მაღალ შეფასებებს იმსახურებდა, მაგრამ დღეს ცუდი ხორცის რულებივით იშლება.



გოჭარ ელჭვანანი

ონლაინ არტბაზრის ამომწურავი საინფორმაციო გზამკვლევის, MutualArt-ის აღმასრულებელი დირექტორი



მუზეუმის სტუმარი ზანგელ მუშოლის ფოტოებთან.

იყიდა

ზანგელ მუშოლი

სამხრეთაფრიკელი ფოტოგრაფის ნამუშევრები პატარა გალერეებიდან დიდ ნახტომს აკეთებს და ისეთ ინსტიტუტებში ინაცვლებს, როგორც კეიპტაუნის Zeitz Museum of Contemporary Art Africa არის. აუქციონზე მისი ნამუშევრის ფასი \$15,000-ს ქვემოთ რჩება.

შეინახა

ჰანა ვილკე

ვილკეს სკანდალურ, მინიმალისტურ ნამუშევრებს დღეს ახალი თვალით უყურებენ, 1960-იანების იმ სხვა არტისტი ქალების ნამუშევრებთან ერთად, რომლებიც სათანადოდ არ იქნენ დაფასებულნი. განახლებულმა კრიტიკულმა ყურადღებამ ზრდა უნდა გამოიწვიოს; ნამუშევრები დღეს \$4,000-ად იყიდება.

გაყიდა

დევიდ ვინაროვიცი

ამ მხატვრის „საბაზრო თავდაჯერებულობა“ მაღალია (\$708,500 „მეცნიერების გაკვეთილისთვის“ ამ მისსში), მაგრამ სოლო-გამოფენები ჰორიზონტზე არ მოჩანს; ამდენად, ნაკლებად სავარაუდოა, მისმა ტემპაკრედილმა ფასებმა დიდხანს გასტანოს.

ასოლი: არნოლდ ბენანი



დიდი ბორბლები

2019-ის გზამკვლევი ყველაზე საუსხოტ სპორტულ მანქანებსა და კროსოვერ SUV-ებში, რომლებიც ეფექტიანობისა და მოდურობის ახალ მწვერვალს იპყრობენ.

და კიდევ: HARLEY ელექტრონული ხდაბა.

ავტორი: ჰიმ ზორგალანი

ძველი ავტოკატეგორიები, თავიანთი ტურბოსიჩქარეების წყალობით, ერთიმეორეში იბლანდებიან. ახლა უკვე იმდენი SUV-ა, რომელიც სწრაფიც არის და ელევანტურიც, რამდენიც ცხელსისხლიანი სპორტული ავტომობილები. სამგზავრო მანქანებში შეხედებით არა ორ, არამედ ოთხკარიან კუპეებსაც, რომელთაც რბოლაში მონაწილე მანქანის იერსახეც აქვთ და სედანის პრაქტიკულობაც. მოდელთა უმეტესობა იმდენ ინდივიდუალიზებულ დანამატს გთავაზობს, რამდენზეც ალბათ ვერც კი ვიოცნებებდით. ქვემოთ ყველაზე ცხელ-ცხელი ფუფუნების მანქანათა ჩამონათვალა, 2019-ისთვის რომ გამოვა.



ASTON MARTIN DBS SUPERLEGGERA

სპორტული მანქანები

სურვილისა და შთაგონების წყარო

ASTON MARTIN DBS SUPERLEGGERA

Aston Martin-ი ორ პატივცემულ სახელს აბრუნებს, რაც მის, ალბათ ყველაზე არაჩვეულებრივ, კუპედ იქცევა: 2019 DBS Superleggera. მანქანა თხევად კორპუსშია მოქცეული, რომელიც გამძლე და მსუბუქწონიანი ნახშირბადის ბოჭკოთია შექმნილი და მდიდრულად მორთული „2+2“ კა-



BMW M850i xDRIVE COUPE

ბინა აქვს. წვეილ ტურბოდრავა V12-ს DBS Superleggera 3.4 წამში 62 მილ/სა-ათზე აჭყავს. მაღალტექნოლოგიური, ეფექტიანობის გასაძლიერებელი სისტემები, მასიური, 21-ინჩიანი ბორბლები და საბურავები, ერთობლივად, მართვის საოცრად მყარ გამოცდილებას იძლევა.

ძირითადი დეტალები: 5.2-ლიტრიანი 715 HP-ის 693ილი ტურბოდრავა V12, 8-სიჩქარის ავტომატიონი, 21-ინჩიანი ბორბლები. ფასი: \$304,995

სისწრაფე და ფუფუნება

BENTLEY CONTINENTAL GT

Bentley-ის სპორტული და, ამავე დროს, დიდებული კუპე 2019 წლისთვის ახალი დიზაინით, თავიდან ბოლომდე გაუმჯობესებული წარგვიდგება. მას მძლავრი ძრავა V12 (ფაქტობრივად, V6-ების კომბინირებული წვეილი) აქვს, რომელიც ამ დიდ და მძიმე მანქანას 3.6 წამში 60 მილი/საათში სიჩქარეს აკრეფინებს. ელექტრონულად კონტროლირებული სუსპენზია, არჩევადი რეჟიმების წყალობით, მგზავრობასა და მართვის ინდივიდუალურად მორგებულს ხდის. ოთხდღიანი კუპეს ინტერიერი



VOLKSWAGEN ARTEON



MERCEDES-BENZ AMG GT FOUR-DOOR COUPE

უნაკლოდ გამოიყურება მდიდრული ტყავით, ხელნაკეთი ხის დეტალებით და ინდივიდუალურ საჭიროებებს ლამის უსაზღვროდ ერგება.

ძირითადი დეტალები: 6.0-ლიტრიანი 626 HP-ის ძრავა W12, 8-სიჩქარის ავტომატიონი, 19-ინჩიანი ბორბლები. ფასი: \$214,600

რეაქციონერები

BMW M850i xDRIVE COUPE

20-წლიანი პაუზის შემდეგ, 2019-ისთვის, BMW კუპე 8 Series-ს აბრუნებს. ის აგრესიულად სტილიზებულია იმით, რასაც BMW „ორმაგი ბუშტის“ კონტურებს უწოდებს. შიგნით, სპორტული სკამები პრემიუმ-ტყავით – Merino-თა გაფორმებული და კონტრასტულად გადაკერილი. M850i-ს წვეილი ტურბოდრავა V8 რბოლისთვის გამოდგება: 3.6 წამში 60 მილ/საათში სიჩქარეს კრეფს. „xDrive“-ის ბორბლები სტანდარტულია, ეფექტიანობაზე ცენტრირებული ალტერნატივებით, მათ შორის, Roll Stabilization-ით, რომლის წყალობითაც მიხვეულ-მოხვეულ გზებზე მანქანაში არაფერი იგრძნობა. მის მრავალ დანამატს შორის თვითპარკირების სისტემას ნახავთ.

ძირითადი დეტალები: 4.4-ლიტრიანი 523 HP-ის წვეილი ტურბოდრავა V8, 8-სიჩქარის ავტომატიონი, 19-ინჩიანი ბორბლები. ფასი: \$111,900

სექსუალური სედანი

MERCEDES-BENZ AMG GT FOUR-DOOR COUPE

Mercedes-ის თავის ენერჯიულ GT Coupe/Roadster-ს, 2019-ისთვის, ოთხკარიანი, მძლავრსახურავიან ვერსიად აქცევს, Porsche Panamera-ს რომ დაამსგავსოს. სპორტული მანქანის სტილი ცვალებადსიჩქარიანი ძრავა V8-ით არის გამაფრებელი. ამ ტომ-მოდელს 60 მილი/საათის აკრეფა 3.1 წამში შეუძლია. S-Class-ისგან ნასესხები ჭარბი ფუფუნების ფუნქციები მოიცავს „Energizing Comfort“-ს – ფუნქციას, რომლის მიზანია, წინას-

წარ განსაზღვრული პროგრამების მიხედვით, მძლავრი მოადუნოს ან გამოაცხვლოს.

ძირითადი დეტალები: 3.0-ლიტრიანი 429 HP-ის INLINE-SIX-CYLINDER-ი ან 4.0-ლიტრიანი 577, 653 HP-ის ტურბო V8-ის ტურბოდრავა V8, 9-სიჩქარის ავტომატიონი, 19-ინჩიანი ბორბლები. ფასი: \$120,000 (შეფასებით).

გაქნილი კლასიკა

VOLKSWAGEN ARTEON

2019-ში, ახალი, ოთხკარიანი კუპე, Volkswagen Arteon-ი გამოდის, და CC-ის მსგავსად, რომელსაც ის ანაცვლებს, ეს მოდელი უფრო სწრაფია, ვიდრე ტიპური სედანი. უფრო



BENTLEY CONTINENTAL GT



LAND ROVER RANGE ROVER SV COUPE

გრძელი ბორბლების ბაზა და უფრო ვრცელი საბირკველი უფრო ფართო ინტერიერს ქმნის, ვიდრე მის წინამორბედს ჰქონდა, ტურბოსიჩქარის მქონე ოთხცილინდრიანი ძრავა სწრაფი აქსელერაციის გარანტიაა, ხოლო ბორბლები უამინდობისას დამატებით უსაფრთხოებას უზრუნველყოფს. რამდენიმე უსაფრთხოების ზომა სტანდარტს წარმოადგენს, მაგალითად, ე.წ. გაერდი-და-წადის კრუიზ-კონტროლი და საბარგულის ავტომატურად გახსნის ფუნქცია.

ძირითადი დეტალები: 2.8-ლიტრიანი 268 HP-ის ტურბოსიჩქარის INLINE-SIX-CYLINDER-ი ძრავა, 8-სიჩქარის ავტომატიონი, 19-ინჩიანი ბორბლები. ფასი: \$35,000 (შეფასებით)

SUV-ები



ROLLS-ROYCE CULLINAN

ასაფრენად მზადყოფილი

AUDI Q8

2019-ისთვის Audi ამ ხალა ფლაგ-მან კროსოვერს შემოგვავაზებს. ის უფრო ფართოა და უფრო დაბალი, ვიდრე ამჟამინდელი Q7 და ახლებურად სტილიზებული ექსტერიერი აქვს. ინტერიერი მდიდრულია და ინდივიდუალურ საჭიროებებზე მორგებული ვირტუალური კაბინის პანელითა და ტანკედით კონტროლირებული მულტიმედია სისტემით არის დაშვებული. ბორბლების სისტემა სტანდარტული აქვს და უფრო ცოცხალი ეფექტისთვის უკან მტეადაა გადახრილი. ასარჩევი სამართავი რეჟიმების მქონე ჰაერის სუსპენზია აღმართებსა და რთულ გზებზე თავისუფლად სიარულის საშუალებას იძლევა.

ძირითადი დეტალები: 3.0-ლიტრიანი 335 HP-ის სუპერტურბო V6, 8-სირპარიანი ავტომატიზებული ტრანსმისია. ფასი: \$66,000 (მშფასებით)

გამართავი, Caddy

CADILLAC XT4

2019-ისთვის Cadillac-ი, თავისი კომპაქტური კროსოვერით, XT4-ით, როგორც იქნა, მნიშვნელოვან ხვერელს ავსებს თავის საწარმოო ხაზში. ეს ერთობ შთაბეჭდავი მანქანა ხუთ მგზავრს იტევს. მას ენერჯიული ოთხცილინდრიანი ტურბოდრავა და Driver SelectMode-ის ფუნქცია აქვს, რომელიც მძღოლს საშუალებას აძლევს, XT4-ის დინამიკას ჰარმონიულად შე-

ელექტრომობილ

HARLEY-DAVIDSON LIVEWIRE

ჭეშმარიტად საკულტო ამერიკული ბრენდი, Harley-Davidson-ი, 2019-ში, თავის სულ პირველ ელექტრომობილს ავსებს. ჰარლეი-დავიდსონის LiveWire-ს, როგორც ელექტრომანქანების შემთხვევაში, ბატარეაზე მომუშავე ბაიკებიც ბუნებრივად სწრაფები არიან, ვინაიდან ელექტროძრავა თავისი სიმძლავრის მომენტის 100%-ს უშალ იძლევა. სინქრების გადასართავები არ არის, ასე რომ, სიმძლავრე კიდევ უფრო თვალში საგნებია: ნავარაუდევია, რომ 0-დან 60 მილი/საათში სინქრებზე გადასვლას დაახლოებით ოთხი წამი დასჭირდება.

ძირითადი დეტალები: ელექტროძრავა, 1-სირპარიანი ტრანსმისია. ფასი: \$30,000 (მშფასებით)



LAMBORGHINI URUS

ენოს. Active SportSuspension-ი რეალურ დროში ადაპტირდება, რათა მგზავრობის მაქსიმალიზება მოახდინოს და ცვალებად საგზაო პირობებს კარგად გაუმკლავდეს.

ძირითადი დეტალები: 2.0-ლიტრიანი 237 HP-ის ოთხცილინდრიანი ტურბოდრავა, 9-სირპარიანი ავტომატიზებული ტრანსმისია. ფასი: \$35,790

შოკი და გაოცება

JAGUAR iPACE

კომპაქტური iPACE-ი Jaguar-ის პირველი სრულად ელექტრომანქანაა და ის სპორტული მანქანისა და SUV-ის გამჭრიახ კომბინაციას წარმოადგენს. კუპეს სტილში შეფუთული, საკმაოდ ფართოა, რომ ხუთი კაცი თავისუფლად დაიტოვოს. ლითიუმ-იონის ბატარეა iPACE-ს 20 მილზე აშუშავებს, ხოლო 60 მილი/საათში სინქრის აკრეფა 4.5 წამშია შესაძლებელი. ხელაწინა ინტელექტს შეუძლია, მძღოლის სურვილები ამოიცნოს, ავტომატურად ცვალოს კლიმატ-კონტ-

როლის პარამეტრები, სკამების პოზიცია და რადიოსადგურები დღის სხვადასხვა მონაკვეთში.

ძირითადი დეტალები: 653HP-ი ელექტროძრავა 394 HP-ით, 1-სირპარიანი ტრანსმისია. ფასი: \$69,500

პირადი ხარი

LAMBORGHINI URUS

გასაოცრად ელევანტური კროსოვერ Urus-ის დებიუტი 2019-ში შედგება და ის ერთადერთი Lamborghini იქნება, რომელიც მსხვერპლშენივის გარეშე ყოველდღიურად შეგიძლიათ, მართოთ. კომპანიის ტრადიციისამებრ, სახელი ხართან არის ასოცირებული – ამ შემთხვევაში, შინაური საქონლის ველურ წინაპართან. 4.0-ლიტრიანი წყვილი ტურბოდრავა V8 საშუალებას იძლევა, 60 მილი/საათში სინქრებზე 3.5 წამში მიიღოთ. ბორბლების სისტემა, აქტიური სიმძლავრის მომენტი, ოთხსაჭიანი მართვა, ადაპტირებული ჰაერის სუსპენზია, მუხრუჭთა სტაბილიზაცია და ნახშირბად-კერამიკის მუხრუჭები, ერთობლივად, გულის ამჩქარებელ ეფექტს იძლევა. ხოლო მისი თვითმფრინავის მსგავსი კაბინა ათასგვარ ინდივიდუალურ საჭიროებას შეიძლება, მოერგოს.

ძირითადი დეტალები: 4.0-ლიტრიანი 650 HP-ის წყვილი ტურბოდრავა V8, 8-სირპარიანი ავტომატიზებული ტრანსმისია. ფასი: \$200,000

საოცნებო კუპე

LAND ROVER RANGE ROVER SV COUPE

Land Rover-ი, 2019 წელს, ულტრა-SUV ბაზარში იჭრება თავისი შემზღვეული ოდენობით (999 ერთეული) გამოშვებული ორკარიანი Range Rover-ით. ეს ხელნაკეთი მანქანა ექსკლუზიურობას ასხივებს. მდიდრულს შეუძლი-

ათ, არჩევანი გააკეთონ სხვადასხვა ფერს, სახელურსა და ტექსტურას შორის, იქნება ეს ნახევრად ძვირფასი ლითონის ნაკეთობა თუ კიდევ რაიმე სხვა დეტალი, რომელიც სპეციალურად მდიდრულითვის შეიძლება, დამზადდეს. ოდნავ უფრო დაკლებული სიმძლავრე და ეფექტიანობის სხვა გაუმჯობესებები მის უკეთ მართვას განაპირობებს და, ამასთანავე, როგორც ქალაქში, ისე რთულ გზებზე იოლ მგზავრობას ხდის შესაძლებელს.

ძირითადი დეტალები: 5.0-ლიტრიანი 557 HP-ის სუპერტურბო V8, 8-სირპარიანი ავტომატიზებული ტრანსმისია. ფასი: \$295,000

მანქანების ბრილიანტი

ROLLS-ROYCE CULLINAN

2019 წელს Rolls-Royce-ს თავისი პირველი SUV-ის, Cullinan-ის, დებიუტი აქვს. მისი სახელი ყველაზე დიდი ალმასის სახელს უკავშირდება და შესაბამისადვე გამოიყურება – ერთობ ფორმალურად. შიგნითაა მდიდრული და რბილი აქვს და ლამის უსაზღვრო რაოდენობის დეტალი შეიძლება დაემატოს, რომელთაც პირადად მდიდრული შეუკვთვს. მძღოლებს Cullinan-ი გასაშლელ უკანა სკამებს სთავაზობს ტვირთის შესანახად, მგზავრებს კი მულტიფუნქციური ნიუანსებით სარგებლობის საშუალებას აძლევს, მაგალითად, მობილური ბართა და მაცივრით. Cullinan-ი ისეა დამზადებული, რომ რთულ გზებზეც მშვენივრად დადის, ოღონდ ბრენდის ტრადიციულ „ხავერდოვან მგზავრობას“ ამით არაფერი აკლდება.

ძირითადი დეტალები: 6.75-ლიტრიანი 563 HP-ის წყვილი ტურბოდრავა V12, 8-სირპარიანი ავტომატიზებული ტრანსმისია. ფასი: \$325,000



www.forbes.ge



ახალი ამბები / News

ქართულად, ინგლისურად, რუსულად, თურქულად.



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



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



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



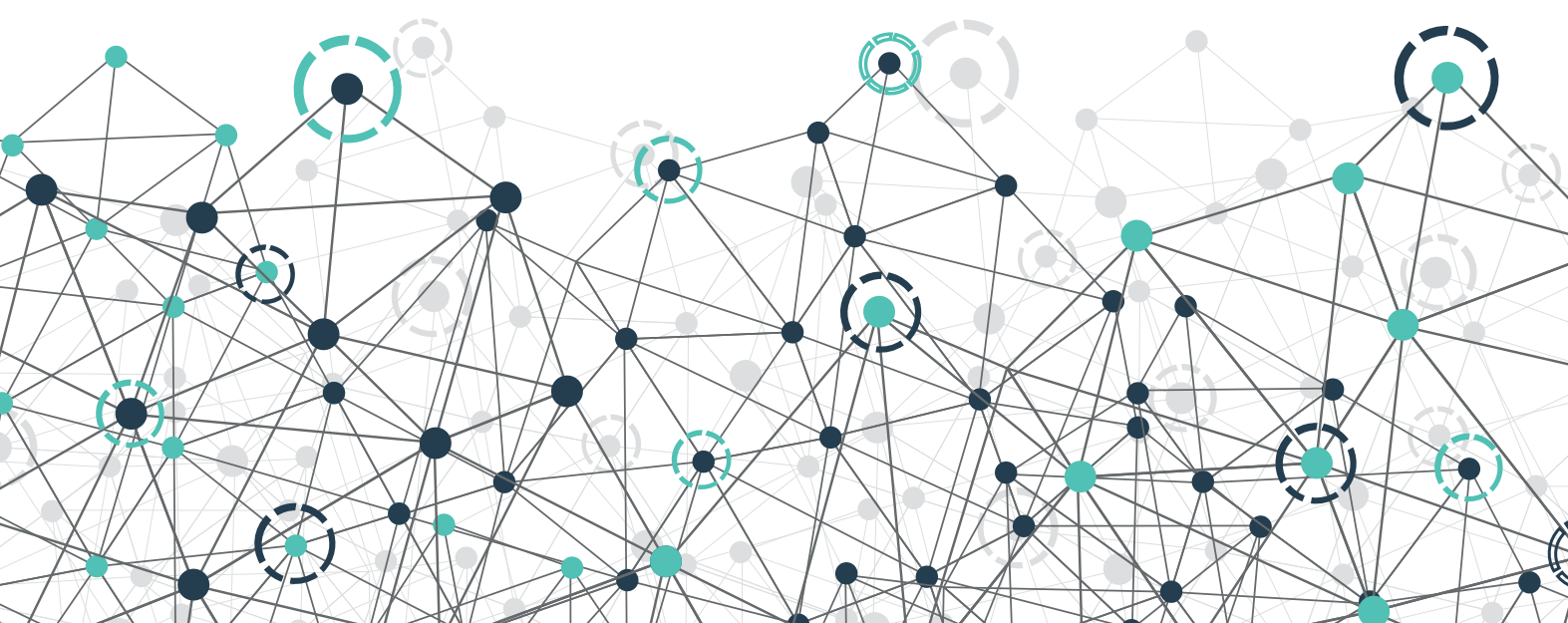
[pinterest.com/
forbesgeorgia](https://pinterest.com/forbesgeorgia)



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



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



ყველაზე პოპულარული ავტომობილები საქართველოში

ქართული ავტოპარკი მზარდია, თუმცა ძველი. ქვეყანაში 602,927 ავტომობილი 1998 წლამდეა წარმოებული, ანუ 20 წელზე მეტი ხნისაა. მათ მთლიანი ავტოპარკის 48% უკავიათ. 2017 წელს ქვეყანაში 20 წელზე ძველი ავტომობილების წილი 9.5%-ით გაიზარდა. 2014 წლამდე წარმოებული ავტომობილების წილი კი მთლიან მოცულობაში მხოლოდ 1.2%-ია.

პრემიუმ-ბრენდების ახალი ავტომანქანებიდან 2017 წელს საქართველოში პირველად დარეგისტრირდა CHEVROLET-ის მარკის ოთხი ავტომობილი (მათ შორის: სამი CHEVROLET SUBURBAN, ერთი CHEVROLET COLORADO), BENTLEY-ის მარკის სამი ავტომობილი (მათ შორის: ერთი BENTLEY CONTINENTAL GT V8, ერთი BENTLEY FLYING SPUR V8 S, ერთი BENTLEY MULSANNE SPEED V8 AUTO) და ორი ALFA ROMEO STELVIO.

საქართველოში ყველაზე მეტად გავრცელებულია MERCEDES-BENZ-ისა და OPEL-ის მარკის ავტომანქანები. მოდელებიდან კვლავ ლიდერობს OPEL ASTRA და E კლასის მერსედესები, რომლებსაც მოსდევს C კლასის მერსედესები და OPEL VECTRA.

ყველაზე მეტად გავრცელებული 10 უცხოური მოდელი



მოდელი: **Opel Astra**
რაოდენობა: **56,280**



Mercedes Benz E
51,132



Mercedes Benz C
43,530



Opel Vectra
40,370



Volkswagen Golf
25,231



BMW 3 Series
24,224



BMW 5 Series
23,739



**Mitsubishi Pajero/IO/
Montero**
21,474



Honda Fit / Jazz
17,697



Toyota Prius
15,756

საქართველოში გავრცელებული ბრენდების ათეული



ბოლოლი: **Mercedes-Benz**
რაოდენობა: **168,824**



OPEL
127,592



Ford
97,270



TOYOTA
79,035



BMW
62,717



NISSAN
57,639



VOLKSWAGEN
56,330



Mitsubishi
46,250



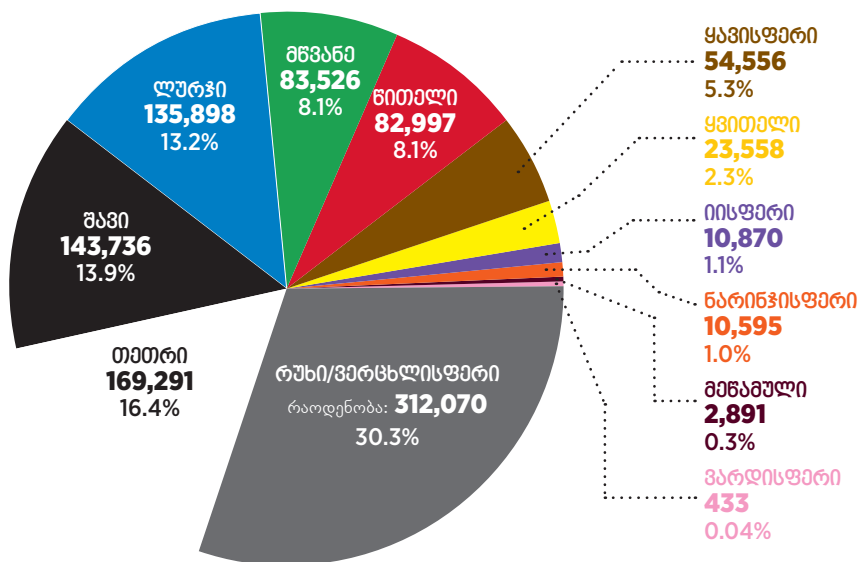
HONDA
45,569



Subaru
18,464

სულ: 759,690

მსუბუქი ავტომობილების კლასიფიკაცია ფერის მიხედვით



სულ:
1,030,421

ყველაზე პოპულარული ელექტრომობილები საქართველოში

საქართველოში ელექტრომობილების იმპორტი იზრდება. 2018 წლის 10 თვეში ქვეყანაში ჯამში 370 ელექტრომობილიანი ავტომობილი დარეგისტრირდა, გასულ წელს ჯამში - 472, ხოლო 2016 წელს - მხოლოდ 33. ამასთან, 2017 წელს მთლიან ავტომობილების იმპორტში ელექტრომობილების წილმა - 1.2%, ხოლო ჰიბრიდების წილმა 24% შეადგინა. შინაგან საქმეთა სამინისტროს მონაცემების მიხედვით, საქართველოში ყველაზე პოპულარული Nissan LEAF-ის ელექტრომობილია. მხოლოდ მიმდინარე წელს მსგავსი მოდელის 295 ავტომობილი დარეგისტრირდა. 2017 წლის დასაწყისიდან ოქტომბრის ბოლომდე პერიოდში, საქართველოში 16 Tesla Model S დარეგისტრირდა, მათგან 13-ის რეგისტრაცია 2018 განხორციელდა. Tesla-ს ელექტრომობილების უმეტესობა 2012-2013 წლებისაა, თუმცა წელს საქართველოში 2017 წლის 2 Model S-ის რეგისტრაციაც განხორციელდა. გთავაზობთ 2018 წელს საქართველოში შემოსული ელექტრომობილების TOP-ხუთეულს.

Nissan LEAF – 295 ერთეული

საქართველოში შემოსული Nissan Leaf-ის უმეტესობა 2011-2015 წლების მოდელებია, რომლებიც საშუალოდ ერთი დამუხტვით 100-140 კილომეტრს გადიან. კომპანიამ ელექტრომობილების წარმოება 2010 წელს დაიწყო.





Mitsubishi – 14 ერთეული

Mitsubishi-ის ელექტრომობილების საცალო გაყიდვები 2009 წელს დაიწყო, ერთი წლის შემდეგ კი კომპანია სერიულ წარმოებას შეუდგა. კომპანიის ცნობილი ელექტრომობილი i-MiEV ერთი დამუხტვით საშუალოდ 100-160 კილომეტრს გადის.



Tesla Model S – 13 ერთეული

Tesla-ს მისწრაფება ელექტრომობილების კუთხით საკმაოდ მზარდია. Model S-ის შესაძლებლობა ერთი დამუხტვის შემდეგ 250-დან 480 კილომეტრამდეა, რაც იმაზე მიანიშნებს, რომ ამ ავტომობილით მფლობელს არა მარტო პატარა ქალაქში, არამედ შორ მანძილზეც შეუძლია გამგზავრება.



Hyundai – 8 ერთეული

Hyundai-ის პირველი ელექტრომობილი ბაზარზე 2009 წელს გამოჩნდა. კომპანიამ ელექტრომობილ BlueOn-ის განვითარებაში \$40 მილიარდზე მეტი ინვესტიცია განახორციელა.



BMW – 13 ერთეული

გერმანული ავტომწარმოებელი ელექტრომობილებს ათეულობით წელია, ტესტავს. მისი პირველი მცდელობა 1972 წლიდან იღებს სათავეს, როდესაც კომპანიამ მოდელი BMW 1602 წარადგინა.

საქართველო 2018 წლის რეიტინგებში

ნარმოვიდგენთ, თუ როგორ შეიცვალა 2018 წელს საქართველოს პოზიცია ეკონომიკური განვითარებისთვის ყველაზე მნიშვნელოვან ათ საერთაშორისო რეიტინგში. ესენია როგორც პირდაპირ ეკონომიკური შინაარსის მქონე რეიტინგები, ასევე კორუფციის, დემოკრატიისა და მედიის თავისუფლების დონის მაჩვენებელი რეიტინგები. დემოკრატიისა და მედიის თავისუფლების მაღალი დონე ქვეყნის სტაბილური და გრძელვადიანი ეკონომიკური განვითარების მნიშვნელოვანი წინაპირობაა.

დღეს გლობალიზაციის დონე ისეთი მაღალია, რომ ქვეყნის ეკონომიკური საზღვრები მხოლოდ ფორმალურ დატვირთვას ინარჩუნებენ. საერთაშორისო ბიზნესს და კაპიტალს ალარა აქვს საზღვრები – იქ განთავსდება, სადაც სარგებლის მისაღებად უკეთესი პირობებია. შესაბამისად, ქვეყნები ეჯიბრებიან ერთმანეთს, ვინ უფრო ხელსაყრელ პირობებს შესთავაზებს პოტენციურ ინვესტორებს. სწორედ ხელსაყრელი პირობების მიხედვით ქვეყნების ერთმანეთთან შედარებას ემსახურება საერთაშორისო რეიტინგები, რომლებიც, ამავე დროს, მთავრობის მუშაობის ეფექტიანობის შეფასების კარგი საშუალებებია.

ავტორი: ბესო ნამჩავაძე

ადგილი	ქვეყანა	ქულა
14	 ლუქსემბურგი	76.4
15	 შვედეთი	76.3
16	 საქართველო	76.2
17	 პოლანდია	76.2
18	 აშშ	75.7

1. საქართველო „ჰერიტიჯის“ ეკონომიკური თავისუფლების რეიტინგში ▼-3

„ჰერიტიჯის“ რეიტინგი ქვეყნის ეკონომიკურ თავისუფლებას კანონის უზენაესობის, მთავრობის ზომის, რეგულაციების ეფექტიანობისა და ღია ბაზრების მიხედვით აფასებს. აღნიშნულ რეიტინგში 2017 წელს საქართველო მე-13 ადგილზე იყო, 2018 წელს კი მე-16 ადგილზე (180 ქვეყანას შორის) გადაინაცვლა. რეიტინგში პირველ ადგილს ჰონკონგი იკავებს.






ადგილი	ქვეყანა	ქულა
5	 ირლანდია	8.07
6	 აშშ	8.03
7	 საქართველო	8.02
8	 მავრიკი	8.01
9	 დიდი ბრიტანეთის გაერთიანებული სამეფო	8.00

2. საქართველო „ფრაიზერის“ ეკონომიკური თავისუფლების რეიტინგში ▲+1

„ფრაიზერის“ რეიტინგი ქვეყნის ეკონომიკურ თავისუფლებას მთავრობის ზომის, რეგულაციების, თავისუფალი საერთაშორისო ვაჭრობის, ფასების სტაბილურობის, კანონის უზენაესობისა და საკუთრების დაცვის მიხედვით აფასებს. აღნიშნულ რეიტინგში 2017 წელს საქართველო მე-8 ადგილზე იყო, 2018 წელს კი მე-7 ადგილზე (162 ქვეყანას შორის) გადაინაცვლა. რეიტინგში პირველ ადგილს ჰონკონგი იკავებს.

3. საქართველო ბიზნესის კეთების რეიტინგში ▲+3

ბიზნესის კეთების სიადვილის (DOING BUSINESS) რეიტინგს მსოფლიო ბანკი აქვეყნებს. რეიტინგში ქვეყნები ათი კრიტერიუმით არიან შეფასებული, მაგალითად: ბიზნესის დაწყების სიმარტივის, გადასახადების დონის, სესხის ხელმისაწვდომობის, ქონების რეგისტრაციისა და ა.შ. მიხედვით. აღნიშნულ რეიტინგში 2017 წელს საქართველო მე-9 ადგილზე იყო, 2018 წელს კი მე-6 ადგილზე (190 ქვეყანას შორის) გადაინაცვლა. რეიტინგში პირველ ადგილს ჰონკონგი იკავებს.

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

ადგილი	ECONOMY	ქულა
4	 პანამა	61.0
5	 სერბეთი	60.9
6	 საქართველო	60.9
7	 სამხრეთი აფრიკა	60.8
8	 ხორვატია	60.1

4. საქართველო გლობალური კონკურენტუნარიანობის რეიტინგში ▲+1

გლობალური კონკურენტუნარიანობის რეიტინგს მსოფლიოს ეკონომიკური ფორუმი აქვეყნებს. რეიტინგში ქვეყნები 114 კრიტერიუმის მიხედვით არიან შეფასებული, რომელთა უმეტესობის შესადგენად მეწარმეების პირდაპირი გამოკითხვა ჩატარდა. აღნიშნულ რეიტინგში 2017 წელს საქართველო 67-ე ადგილზე იყო, 2018 წელს კი 66-ე ადგილზე (140 ქვეყანას შორის) გადაინაცვლა. რეიტინგში პირველ ადგილს აშშ იკავებს.

LeaderBoard

5. საქართველო საკუთრების დაცვის საერთაშორისო რეიტინგში ▲+14

საკუთრების დაცვის საერთაშორისო რეიტინგს ამერიკული ორგანიზაცია „საკუთრების უფლების ალიანსი“ აქვეყნებს. საკუთრების დაცვის დონე კანონის უზენაესობის, ფიზიკური და ინტელექტუალური საკუთრების დაცვის მაჩვენებლებით არის შეფასებული. აღნიშნულ რეიტინგში 2017 წელს საქართველო 88-ე ადგილზე იყო, 2018 წელს კი 74-ე ადგილზე (125 ქვეყანას შორის) გადაინაცვლა. რეიტინგში პირველ ადგილს ფინეთი იკავებს.

ადგილი	ქვეყანა	ქულა
72	 მექსიკა	5.17
73	 ხორვატია	5.17
74	 საქართველო	5.14
75	 ტუნისი	5.10
76	 ვიეტნამი	5.08

7. საქართველო კორუფციის აღქმის რეიტინგში ▼-2

კორუფციის აღქმის ინდექსს გერმანიაში დაფუძნებული ორგანიზაცია „საერთაშორისო გამჭვირვალობა“ აქვეყნებს. რეიტინგის შედეგები ათზე მეტ სხვადასხვა კვლევას ემყარება. აღნიშნულ ინდექსში 2017 წელს საქართველო 44-ე ადგილზე იყო, 2018 წელს კი 46-ე ადგილზე (180 ქვეყანას შორის) გადაინაცვლა. რეიტინგში პირველ ადგილს ახალი ზელანდია იკავებს.

ადგილი	ქვეყანა	ქულა
16	 ლატვია	81.0
17	 მაკედონია	80.1
18	 საქართველო	79.5
19	 ფინეთი	79.4
20	 სლოვაკეთი	79.1

6. საქართველო ეკონომიკური გლობალიზაციის რეიტინგში ▲+1

ქვეყნების გლობალიზაციის რეიტინგს შვეიცარიული ორგანიზაცია „ტექნოლოგიების ფედერალური ინსტიტუტი“ აქვეყნებს. ეკონომიკური გლობალიზაციის დონე საერთაშორისო ვაჭრობის, უცხოური კაპიტალის მოძრაობისა და მიგრაციის მიხედვით არის განსაზღვრული. მეტი გლობალიზაცია მეტი განვითარების პოტენციალს ნიშნავს. 2017 წელს საქართველო მე-19 ადგილზე იყო, 2018 წელს კი მე-18 ადგილზე (178 ქვეყანას შორის) გადაინაცვლა. რეიტინგში პირველ ადგილს სინგაპური იკავებს.

ადგილი	ქვეყანა	ქულა
42	 დომინიკა	57
42	 ესპანეთი	57
46	 საქართველო	56
46	 მალტა	56
48	 კაბო-ვერდე	55



ადგილი	ქვეყანა	ქულა
77	 ალბანეთი	5.98
78	 მოლდოვა	5.94
79	 საქართველო	5.93
80	 გვატემალა	5.86
81	 ფიჯი	5.85

8. საქართველო დემოკრატიის რეიტინგში ▼-1

დემოკრატიის რეიტინგს გაკლენიანი ბრიტანული გამოცემა THE ECONOMIST-ი აქვეყნებს. დემოკრატიის დონე საარჩევნო პროცესის, მთავრობის ფუნქციონირების, პოლიტიკაში მონაწილეობისა და პოლიტიკური კულტურის მიხედვით არის განსაზღვრული. რეიტინგში 2017 წელს საქართველო 78-ე ადგილზე იყო, 2018 წელს კი 79-ე ადგილზე (167 ქვეყანას შორის) გადაინაცვლა. 5.93 ქულით საქართველო ჰიბრიდული რეჟიმის ქვეყნების ჯგუფს მიეკუთვნება. რეიტინგში პირველ ადგილს ნორვეგია იკავებს.

9. საქართველო პრესის თავისუფლების რეიტინგში „რეპორტიორები საზღვრების გარეშე“ ▲+3

ორგანიზაცია „რეპორტიორები საზღვრების გარეშე“ პრესის თავისუფლების ინდექსს ექსპერტების გამოკითხვის საფუძველზე ადგენს. რეიტინგში 2017 წელს საქართველო 64-ე ადგილზე იყო, 2018 წელს კი 61-ე ადგილზე (180 ქვეყანას შორის) გადაინაცვლა. საქართველოს ქულა 0.4-ით გაუმჯობესდა. რეიტინგში პირველ ადგილს ნორვეგია იკავებს.

ადგილი	ქვეყანა	ქულა
59	 დომინიკა	26.79
60	 ჰაიტი	26.82
61	 საქართველო	27.34
62	 ბოსნია – ჰერცეგოვინა	27.37
63	 ნიგერი	27.40

ადგილი	ქვეყანა	ქულა
59	 სერბეთი	26.79
60	 სეიშელის კუნძულები	26.82
61	 საქართველო	27.34
62	 ალბანეთი	27.37
63	 ბოსნია – ჰერცეგოვინა	27.40

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

ორგანიზაცია FREEDOM HOUSE-ი პრესის თავისუფლების ინდექსს ექსპერტებისა და მკვლევრების გამოკითხვის საფუძველზე ადგენს. აღნიშნულ ინდექსში 2017 წელს საქართველო მე-100 ადგილზე იყო, 2018 წელს კი 102-ე ადგილზე (199 ქვეყანას შორის) გადაინაცვლა. რეიტინგში პირველ ადგილს ნორვეგია იკავებს.

ენერგოული ნაბიჯები აუსილვებელია

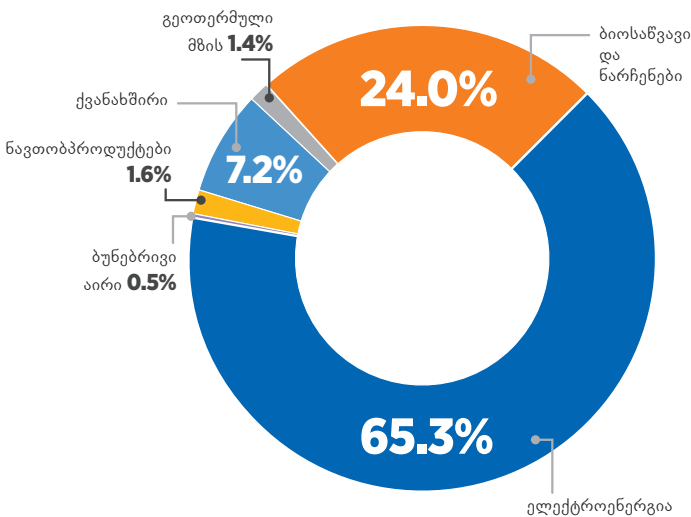
საქართველოს სტატისტიკის ეროვნულმა სამსახურმა დეკემბრის მიწურულს ენერგორესურსების მოხმარების შესახებ ანგარიში გამოაქვეყნა, სადაც 2017 წლის შედეგები და მონაცემებია ასახული.

აღნიშნული ანგარიშის მიხედვით კიდევ უფრო ნათელი ხდება დილემა, რომელიც ენერგეტიკის სფეროში ქვეყანას გადასატრელები აქვს. ერთი მხრივ, იკვეთება ელექტროენერჯის მოხმარების სტაბილური ზრდის ტენდენცია, მეორე მხრივ კი წარმოების მოცულობის შემცირება, რაც სამომავლოდ პრობლემურ საკითხად შეიძლება გადაიქცეს. ახალი ჰესების აშენების ირგვლივ წარმოქმნილმა საზოგადოებრივმა პროტესტმა ხელისუფლებამზე შეგავლენა მოახდინა და მათი პოლიტიკა ამ ნაწილში უფრო „რბილი“ გახდა, თუმცა აღნიშნულ ციფრებს თუ დავუჯერებთ, ვნახავთ, რომ ასე დიდხანს ვეღარ გაგრძელდება. წარმოებასა და მოხმარებას შორის არსებული დეფიციტი აღმოსაფხვრელია, რაც სახელმწიფოსგან ენერგორესურსების უფრო ფართოდ ათვისებას მოითხოვს.

საქსტატის მიერ გამოქვეყნებული ანგარიში ელექტროენერჯის გარდა სხვა მნიშვნელოვან საკითხებსაც აერთიანებს და მიმოიხილავს, ამიტომ გადავწყვიტეთ, კვლევის ძირითადი მიგნებები ადაპტირებული სახით შემოგვეთავაზებინა.

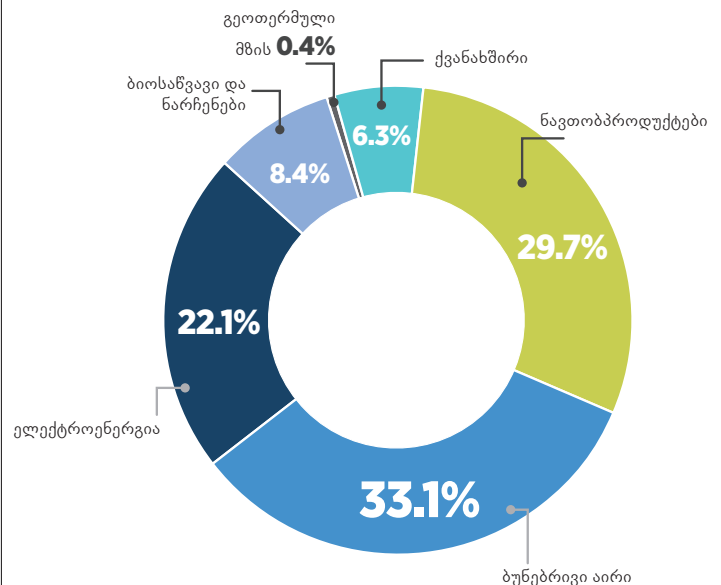
წარმოებული ენერგორესურსების სტრუქტურა, 2017

(გაანგარიშებული ათასი ტონა ნავთობის ეკვივალენტში)



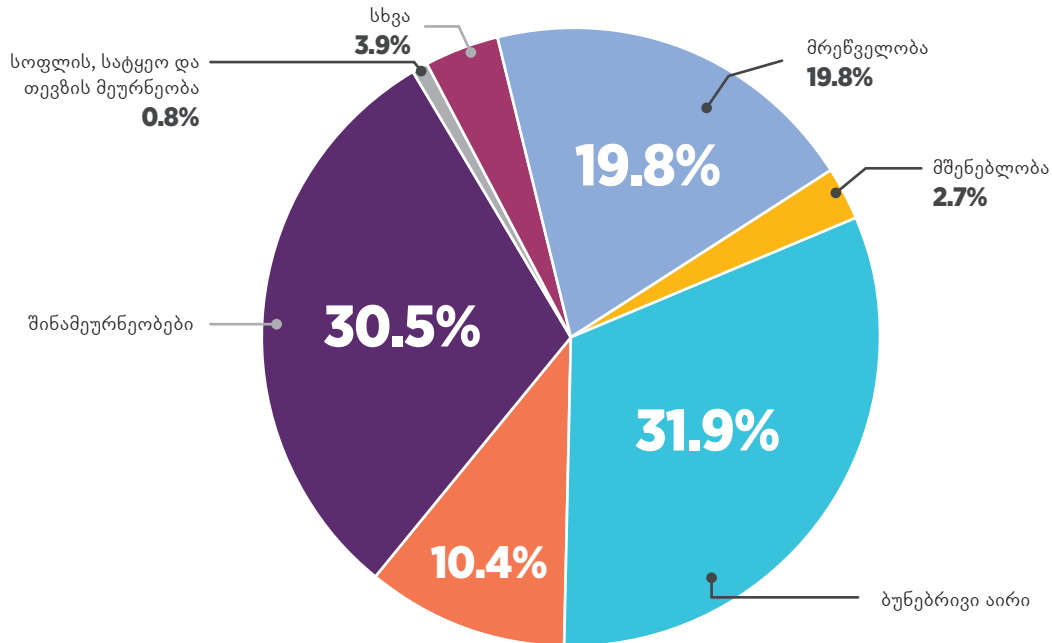
მოხმარებული ენერგორესურსების სტრუქტურა, 2017

(გაანგარიშებული ათასი ტონა ნავთობის ეკვივალენტში)



ენერგორესურსების მოხმარება სექტორების მიხედვით, 2017

(გაანგარიშებული ათასი ტონა ნავთობის ეკვივალენტში)



ენერგორესურსების საბოლოო მოხმარება სექტორების მიხედვით 2013-2017 წლებში

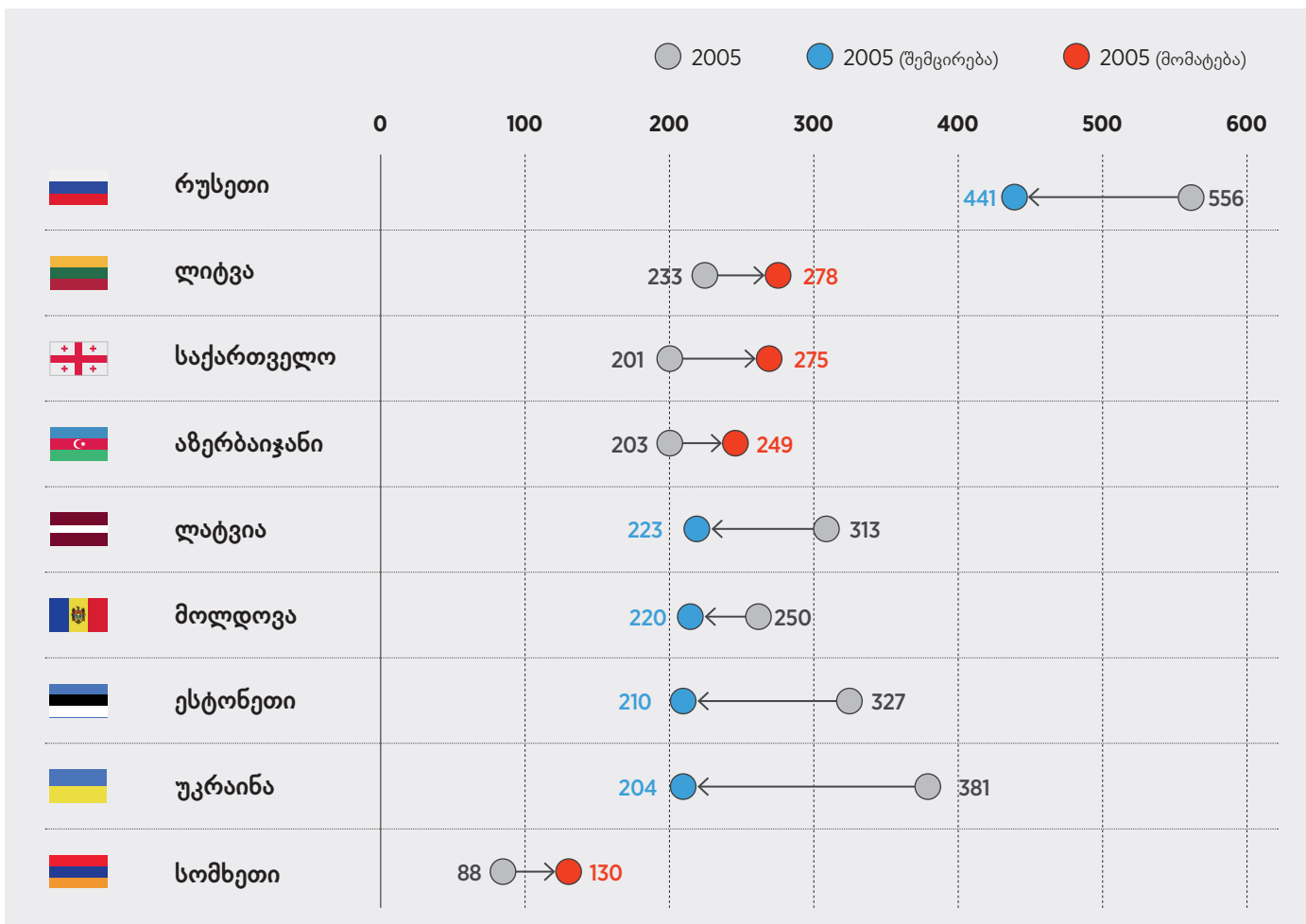
(ათასი ტონა ნავთობის ეკვივალენტი)

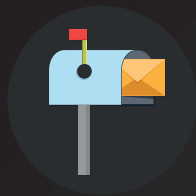
	ერთეული	2013	2014	2015	2016	2017
ენერგორესურსების საბოლოო მოხმარება, სულ	1000 ტნე	3639,0	3939,9	4102,9	4330,5	4363,4
მრეწველობა	1000 ტნე	799,5	796,2	830,6	776,0	864,5
	პროცენტი	21,9	20,2	20,2	17,9	19,8
მშენებლობა	1000 ტნე	100,9	111,2	94,5	111,6	119,0
	პროცენტი	2,8	2,8	2,3	2,6	2,7
ბუნებრივი აირი	1000 ტნე	1089,1	1256,8	1392,5	1538,6	1392,8
	პროცენტი	29,9	31,9	33,9	35,5	31,9
შინამეურნეობები	1000 ტნე	1149,1	1190,9	1207,2	1272,3	1330,9
	პროცენტი	31,6	30,2	29,4	29,4	30,5
კერძო და სახელმწიფო მომსახურება	1000 ტნე	348,7	431,8	404,5	434,8	451,8
	პროცენტი	9,6	11,0	9,9	10,1	10,4
სოფლის, სატყეო და თევზის მეურნეობა	1000 ტნე	13,7	12,1	18,7	31,5	32,3
	პროცენტი	0,4	0,3	0,5	0,7	0,8
სხვა	1000 ტნე	138,0	140,9	154,9	165,7	172,1
	პროცენტი	3,8	3,6	3,8	3,8	3,9

პატიმართა რაოდენობა პოსტსაბჭოთა სივრცეში

გისოსებს მიღმა არსებული მდგომარეობა თითქმის თანაბრად აქტუალურია ყველა პოსტსაბჭოთა ქვეყნის პოლიტიკურ თუ საზოგადოებრივ წრეებში. საკითხის პოპულარობა ძირითადად პატიმრების დიდი რაოდენობითა და მათი უფლებების ჭარბი დარღვევით არის გამოწვეული, რაც ჩვენი რეგიონისთვის დღემდე დამახასიათებელი მოვლენაა და არაერთხელ გამხდარა სხვადასხვა პოლიტიკური კრიზისისა თუ საერთაშორისო სკანდალის მიზეზი.

სულ ცოტა ხნის წინ, ამერიკულმა კვლევითმა ორგანიზაციამ PEW RESEARCH CENTER-მა ანგარიში გამოაქვეყნა, სადაც სხვადასხვა ქვეყანაში პატიმრების რაოდენობაა დაანგარიშებული და 2005 წლიდან 2015 წლამდე არსებული დინამიკაა მიმოხილული. აღნიშნული ანგარიშის სიდიდიდან გამომდინარე გადაწყვეტით, რომ ფოკუსირება იმ პოსტსაბჭოთა ქვეყნებზე მოგვეხდინა, რომლებიც პოლიტიკურად ევროპულ სივრცესთან არიან დაკავშირებული. ცხრა ქვეყნისგან შემდგარი ჩამონათვალი თავად შეგიძლიათ იხილოთ. ქვეყნები ყოველ 100,000 მცხოვრებელზე არსებული პატიმართა რაოდენობის მიხედვით არიან კლასიფიცირებულნი.





გამოწერეთ ახლავა
ყველაზე გავლენიანი ქართული ბიზნესგამოცემა

Forbes GEORGIA



6 თვე – 35 ლარი, 12 თვე – 69 ლარი

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

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

წლის 10 ყველაზე მნიშვნელოვანი ბიზნესმოვლენა

რამდენად წარმატებული თუ წარუმატებელი აღმოჩნდა 2018 წელი ბიზნესისთვის, ამას ყველა კომპანია თუ მეწარმე ინდივიდუალურად შეაფასებს. Forbes-მა კი გადაწყვიტა, იმ მნიშვნელოვანი ბიზნესმოვლენებისთვის მოეყარა თავი, რომლებსაც გავლენა, შესაძლოა, არა მხოლოდ ერთ კონკრეტულ კომპანიაზე, არამედ მთლიან ბაზარზე ჰქონდეს.

ავტორი: ნინო კვინტრაძე



1. Silknet-მა GeoCell-ი იყიდა

საქართველოში ერთ-ერთ ყველაზე მსხვილ მობილურ ოპერატორს რომ ახალი მფლობელი ეყოლებოდა, ჯერ კიდევ რამდენიმე წლის წინ, მას შემდეგ ვახდა ცნობილი, რაც GeoCell-ის უმსხვილესმა აქციონერმა, შვედურ-ფინურმა TeliaSonera-მ ევრაზიის ბაზრის დატოვების შესახებ განაცხადა. GeoCell-ის აქციონერებთან – Telia Company-სა და Turkcell-თან მოლაპარაკებები Silknet-მა 2018 წლის დასაწყისში დაასრულა და შედეგად, საქართველოს ისტორიაში ერთ-ერთი ყველაზე მსხვილი გარიგება შედგა. კომპანია Silknet-მა GeoCell-ში \$153 მილიონი გადაიხადა და „სილქნეტის“ ინტერნეტის, საკაბელო ტელევიზიისა და ფიქსირებული სატელეფონო კავშირის მომსახურებას „ჯეოსელის“ მობილური სერვისები შეუერთდა.



2. BGEO საბანკო და საინვესტიციო ბიზნესად გაიყო

10-წლიანი საქმიანობის შემდეგ საქართველოს ერთ-ერთი უმსხვილესი საინვესტიციო ჯგუფი ორ დამოუკიდებელ კომპანიად 2018 წლის გაზაფხულის ბოლოს გაიყო. კომპანიები მოღვაწეობას საბანკო და საინვესტიციო ბიზნესის მიმართულებით აგრძელებენ. ორი კომპანიის – „საქართველოს ბანკისა“ და „საქართველოს კაპიტალის“ აქციები ლონდონის საფონდო ბირჟაზე პრემიუმ-ლისტინგის სემენტში განთავსდა და უკვე რამდენიმე თვეა, ორივე კომპანიის აქციები დამოუკიდებლად ივაჭრება.



3. TBC-იმ აზერბაიჯანული ბანკის წილი შეიძინა

TBC ბანკმა აზერბაიჯანული Nikoil Bank-ის წილის შექენაზე 2018 წლის ზაფხულში განაცხადა. კერძოდ, ბანკის შვილობილი, აზერბაიჯანული TBC Kredit-ი Nikoil Bank-ის 10%-იანი წილის მფლობელი გახდა. უახლოეს 3 წელიწადში კი თიბისი Nikoil ბანკში საკუთარი წილის გაზრდას გეგმავს 50%-ს + 1%-ის პრინციპით, რათა აქციების უმრავლესობის მფლობელი გახდეს.



4. საქართველო კაპიტალი „ქინძმარაულის მარნის“ 100%-ის მფლობელი გახდა

„საქართველოს კაპიტალი“ „ქინძმარაულის მარნის“ 60.5%-იანი წილი 2018 წლის გაზაფხულზე შეიძინა და მასში \$7.2 მლნ გადაიხადა. რამდენიმე თვეში კი კომპანიამ დარჩენილი 39.5%-იანი წილიც გამოიყიდა და კომპანიის 100%-იანი წილის მფლობელი გახდა. „ქინძმარაულის მარანი“ კახეთში, 350 ჰექტარზე განთავსებულ ვენახებს ფლობს, „საქართველოს კაპიტალი“ კი ღვინის ბიზნესში კომპანია „თელიანი ველის“ სახით უკვე წარმოდგენილია და მის 47.9%-ს ფლობს.



5. „ყაზბრანსგამ-თბილისის“ მფლობელი „სი ბიუს ჯგუფი“ გახდა

კომპანია WALT BAY LTD, რომელიც საქართველოში რეგისტრირებული ბიზნესჯგუფის – შპს „სი ბიუს ჯგუფის“ ნაწილს წარმოადგენს, შპს „ყაზბრანსგამ-თბილისის“ 100 %-იანი წილის მფლობელი გახდა. კომპანია WALT BAY LTD-ის მიერ ყაზახი ბიზნესმენებისთვის, შპს „ყაზბრანსგამ-თბილისის“ ნაყიდობათვის, წაყენებული წინაპირობა „ყაზბრანსგამ-თბილისის“ სახელმწიფოს წინაშე არსებული ვალდებულებებისგან გათავისუფლება და ყაზახი კრედიტორების მხრიდან „ყაზბრანსგამ-თბილისისთვის“ ნასესხები 347 მილიონ ლარზე მეტი დავალიანების მოთხოვნის უფლების WALT BAY LTD-სათვის დათმობა გახლდათ, რაზეც ვაზაშურმა მხარემ თანხმობა განაცხადა.



6. „აზერბაიჯანის საერთაშორისო ბანკმა“ საქართველო დატოვა

2007 წლიდან აზერბაიჯანის საერთაშორისო ბანკი საქართველოში „აზერბაიჯანის საერთაშორისო ბანკი – საქართველოს“ სახელით ახორციელებდა საბანკო საქმიანობას, თუმცა ორი წლის წინ ბანკმა განაცხადა, რომ საქართველოსა და რუსეთის ბაზარს ტოვებს. პროცესი 2018 წელს დასრულდა და ზაფხულში ბანკს საბანკო საქმიანობის ლიცენზია გაუქმდა. აზერბაიჯანის საერთაშორისო ბანკის აქციების საკონტროლო პაკეტი აზერბაიჯანის მთავრობას ეკუთვნის.



7. IC Group-ის მფლობელი Euroins Group გახდა

სადაზღვევო კომპანია „აი სი ჯგუფი“ აღმოსავლეთ ევროპის ერთ-ერთმა მსხვილმა სადაზღვევო კომპანია „EUROINS GROUP“-მა შეიძინა და ის ქართულ ბაზარზე „ევროინს საქართველოს“ სახელით გააგრძელებს ოპერირებას. EUROINS GROUP-ი ბულგარეთში დაფუძნებული სადაზღვევო კომპანიაა, რომელიც ევროპის 8 ქვეყანაში ოპერირებს და მათგან ოთხში – ბულგარეთში, რუმინეთში, მაკედონიაში და უკრაინაში – შვილობილ კომპანიებს ფლობს.



8. TBC ჯგუფმა swoop.ge იყიდა

წლის ბოლოს TBC-იმ Swoop.ge-ს შესყიდვისა და ელექტრონული კომერცის კუთხით განვითარების გეგმების შესახებ განაცხადა. კერძოდ, Swoop-ის ბაზაზე შეიქმნება ციფრული სავაჭრო პლატფორმა Vendoo, რომელიც მომხმარებლებს საშუალებას მისცემს, სახლიდან გაუსვლელად შეიძინონ პროდუქცია.



9. „ნიკორა სრეიდმა“ ლარის ობლიგაციები გამოუშვა

სუპერმარკეტების ქსელმა „ნიკორა სრეიდმა“ 25 მილიონი ლარის ობლიგაციები გამოუშვა. ეს კომპანიის მიერ ლარში გამოშვებული პირველი საჯარო ობლიგაციაა. ობლიგაციების ემისია და საქართველოს საფონდო ბირჟაზე განთავსება თიბისი ბანკის შვილობილმა საბროკერო კომპანია „თიბისი კაპიტალმა“ უზრუნველყო. აღნიშნული ტრანზაქცია 2018 წელს ყველაზე მსხვილი გარიგებაა ლარის კორპორაციული საჯარო ობლიგაციის სეგმენტში.



10. ნავთობ-კომპანიებს მილიონობით ლარის ჯარიმა ჩამოენერათ

კონკურენციის სააგენტომ ბაზრის ხელახალი შესწავლის შემდეგ, ნავთობკომპანიებისთვის დაწესებული 55-მილიონიანი ჯარიმა ბათილად ცნო და მისი მოცულობა 3 მილიონამდე შეამცირა. კომპანიებმა კონკურენციის კანონის დარღვევისთვის დაწესებული ჯარიმის უდიდესი წილი სახელმწიფო ბიუჯეტის სასარგებლოდ უკვე გადაიხადეს.

10 ყველაზე ძვირად ღირებული სასტუმრო ნომერი საქართველოში

საქართველოში სასტუმრო ნომრებისა და საწოლი ადგილების რაოდენობა ყოველწლიურად იზრდება. დეკლარირებული მონაცემების მიხედვით, 2017 წელს ქვეყანაში ფუნქციონირებდა სასტუმროს მომსახურებით დაკავებული 1,496 ეკონომიკური სუბიექტი, რომელთაც 1,595 სასტუმრო და სასტუმროს ტიპის დაწესებულება აქვთ. FORBES-ი დაინტერესდა, თუ რომელია ყველაზე ძვირად ღირებული სასტუმრო ნომრები საქართველოში. ამისთვის ქვეყანაში არსებული 5-ვარსკვლავიანი სასტუმროები გამოვკითხეთ. როგორც ცნობილია, სასტუმრო ნომრების ფასი სეზონურობიდან გამომდინარე იცვლება, თუმცა, როგორც აღმოჩნდა, ზამთრის პერიოდშიც ყველაზე ძვირად ღირებული ნომრები თბილისშია თავმოყრილი.

ყველაზე ძვირად ღირებული სასტუმრო ნომრების ფასი ნაჩვენებია 5-6 იანვრის პერიოდისთვის. 1 ლამის ფასი მოცემულია დღ-ის ჩათვლით, კურსით \$1 = 2,66 ლარს.



1. BILTMORE

ფასი: **9,945 ლარი**

ფართობი: **220 კვ/მ**

ნომერი: **როიალ სუიტი**

მდებარეობა: **თბილისი**

სერვისი: ნომერი, რომელიც სასტუმროს 32-ე სართულზე მდებარეობს, აერთიანებს ორ საძინებელს, აბაზანას ჯაკუზით, მისაღებ ოთახსა და სამუშაო სივრცეს.



2. HOTELS & PREFERENCE HUALING

ფასი: **7,300 ლარი**

ნომერი: **პრემიერ სუიტი**

ფართობი: **159 კვ/მ**

მდებარეობა: **თბილისი**

სერვისი: *ნომერი სასტუმროს მეათე სართულზე მდებარეობს და მოიცავს მისაღებ ოთახს ბუხრით, საძინებელ ოთახს, სამზაპეს, საუნასა და ჯაკუზის.*

3. AMBASSADORI

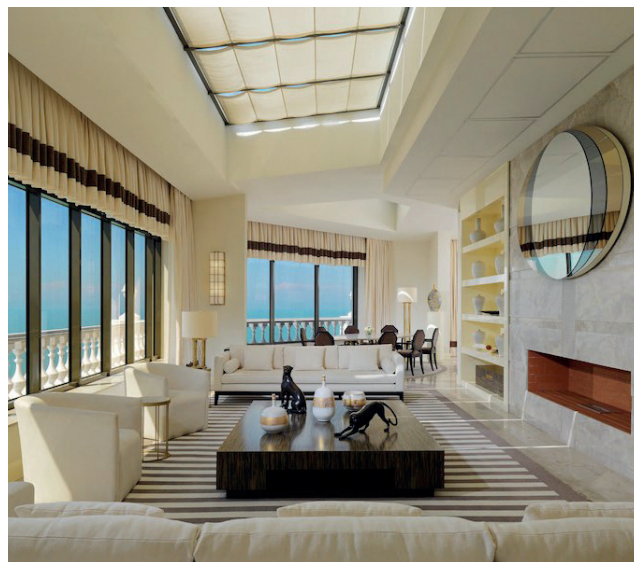
ფასი: **6,136 ლარი**

ნომერი: **როიალ სუიტი**

ფართობი: **420 კვ/მ**

მდებარეობა: **თბილისი**

სერვისი: *ნომერი სასტუმროს მეხუთე სართულზე მდებარეობს და მასში ერთდროულად 7 ადამიანის განთავსებაა შესაძლებელი. ნომრის დეკორაციები მას რენესანსის ეპოქის იერს აძლევს.*



4. SHERATON

ფასი: **4,640 ლარი**

ნომერი: **პენტჰაუსი**

ფართობი: **303 კვ/მ**

მდებარეობა: **ბათუმი**

სერვისი: *სასტუმროს ბოლო სართული სრულად პენტჰაუსს უკავია, რომელიც აერთიანებს სამ საძინებელს, მისაღებ ოთახსა და სამზარეულოს.*

LeaderBoard

5. MARCO POLO

ფასი: **4,550 ლარი**

ნომერი: **საპრემიუმ-დენტო სუიტი**

ფართობი: **80 კვ/მ**

მდიბარმობა: **გუდაური**

სერვისი: დუბლექსის ტიპის ნომერი აერთიანებს საძინებელ, მისაღებ და სააბაზანო ოთახებს.



6. RADISSON BLUE

ფასი: **4,271 ლარი**

ნომერი: **ბიზნესლუქსი**

ფართობი: **110 კვ/მ**

მდიბარმობა: **გუდაური**

სერვისი: ნომერი სასტუმროს მეტექსტურ სართულზეა განთავსებული. ის აერთიანებს როგორც საძინებელ, ასევე მისაღებ, საკონფერენციო ოთახებსა და სამზარეულოს.



7. WYNDHAM

ფასი: **3,900 ლარი**

ნომერი: **საპრემიუმ-დენტო სუიტი**

ფართობი: **200 კვ/მ**

მდიბარმობა: **ბათუმი**

სერვისი: ნომერი მისაღებ, საძინებელ და სამზარეულო სივრცეს აერთიანებს.





8. MARRIOTT

ფასი: **3,281 ლარი**

ნომერი: **საპრეზიდენტო**

ფართობი: **146 კვ/მ**

მდებარეობა: **თბილისი**

სერვისი: *საპრეზიდენტო ნომერი სასტუმროს მეექვსე სართულზეა განთავსებული, ის აერთიანებს მისაღებ და საძინებელ ოთახებს, ასევე ვერანდას.*

9. BORJOMI LIKANI & SPA

ფასი: **3,120 ლარი**

ნომერი: **საპრეზიდენტო**

ფართობი: **163 კვ/მ**

მდებარეობა: **ბორჯომი**

სერვისი: *ნომერი მისაღებთან და საძინებელთან ერთად აერთიანებს სამზარეულოსა და ტერასას. ნომრის მომსახურებაში შედის სასტუმროს სპა-სერვისებით ულიმიტო მომსახურება.*



10. HILTON

ფასი: **3,115 ლარი**

ნომერი: **საპრეზიდენტო სუიტი**

ფართობი: **191 კვ/მ**

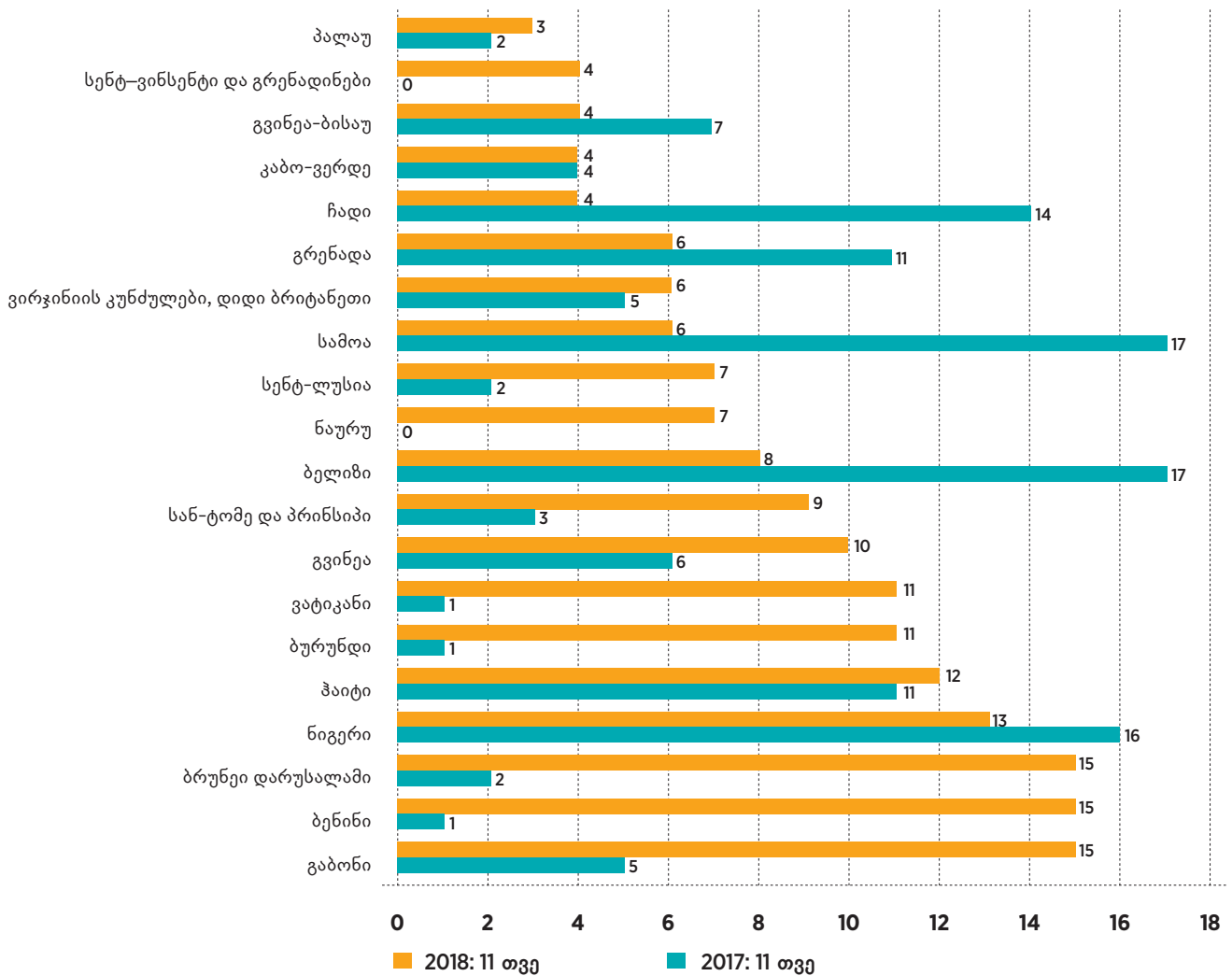
მდებარეობა: **ბათუმი**

სერვისი: *ნომერი სასტუმროს მეცხრამეტე სართულზეა განთავსებული. ის ორ საძინებელს, ორ სააბაზანოს, ტერასასა და სამზარეულოს აერთიანებს.*

სოტა რამ სოტას შუსახებ

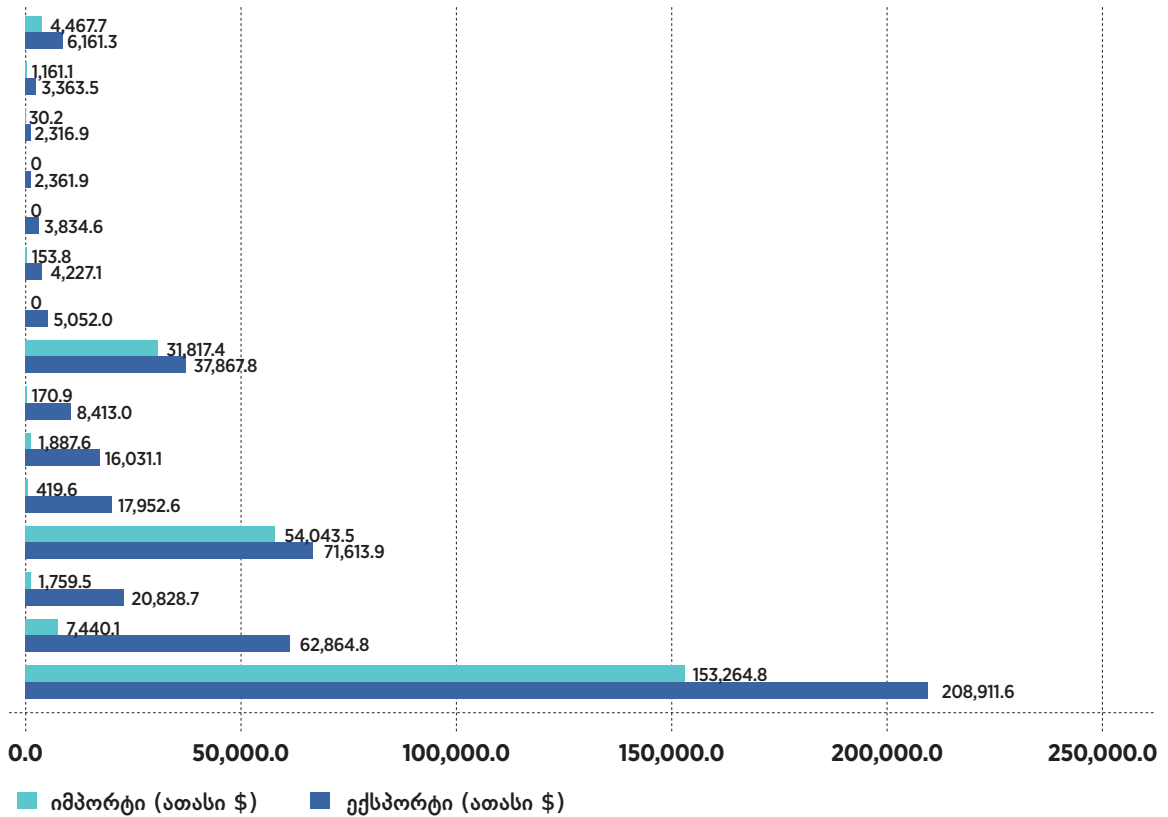
ქვეყნები, რომელთა მოგზაურებსაც საქართველო „არ იზიდავს“

საქართველოში საერთაშორისო მოგზაურების რაოდენობა წლიდან წლამდე მზარდ ტრენდს ინარჩუნებს. 2018 წლის 11 თვეში ტურისტების რაოდენობა 17.2%-ით, ხოლო ვიზიტორების რაოდენობა 10.6%-ით გაიზარდა და ქვეყანაში სულ 8.1 მილიონი სტუმარი შემოვიდა. აქედან ტურისტი 4.5 მილიონი იყო. ტრადიციულად, საქართველოში ყველაზე ხშირად რეგიონის ქვეყნების რეზიდენტები სტუმრობენ, თუმცა ამჯერად გადავწყვიტეთ, ის ქვეყნები გვეჩვენებინა, საიდანაც საქართველო მინიმალური რაოდენობის მოგზაურებს იზიდავს. მათ შორის მსოფლიოს 4 ქვეყნიდან წელს საქართველოში მხოლოდ თითო-თითო ვიზიტორი შემოვიდა – საფრანგეთის გვინეიდან, ვანუატუდან, პაპუა-ახალი გვინეიდან და სოლომონის კუნძულებიდან.



ქვეყნები, სადაც მეტ პროდუქტს ვყიდით, ვიდრე ვყიდულობთ

საქართველოს ეკონომიკის ერთ-ერთი მთავარი გამოწვევა რომ უარყოფითი სავაჭრო ბალანსია, ამაზე არაერთხელ დავიწერია. არცთუ ბევრი, მაგრამ მაინც არის ქვეყნები, რომლებთანაც საქართველოს დადებითი სავაჭრო ბალანსი აქვს – ანუ ჩვენ მეტს ვყიდით ამ ქვეყნებში, ვიდრე მათგან ვყიდულობთ. ევროკავშირის წევრი ქვეყნებიდან ასეთი მხოლოდ ოთხი ქვეყანაა. ქვემოთ ჩამოთვლილ ქვეყნებთან საქართველოს ეკონომიკური კავშირები უმეტეს შემთხვევაში მინიმალურია, ისევე როგორც მინიმალურია ექსპორტის მოცულობა. თუმცა გადავწყვიტეთ გვეჩვენებინა, თუ რას ყიდვიან ქართველი ექსპორტიორები, თუ რეექსპორტიორები ზიმბაბვეში, ერაყში, ანგოლაში...



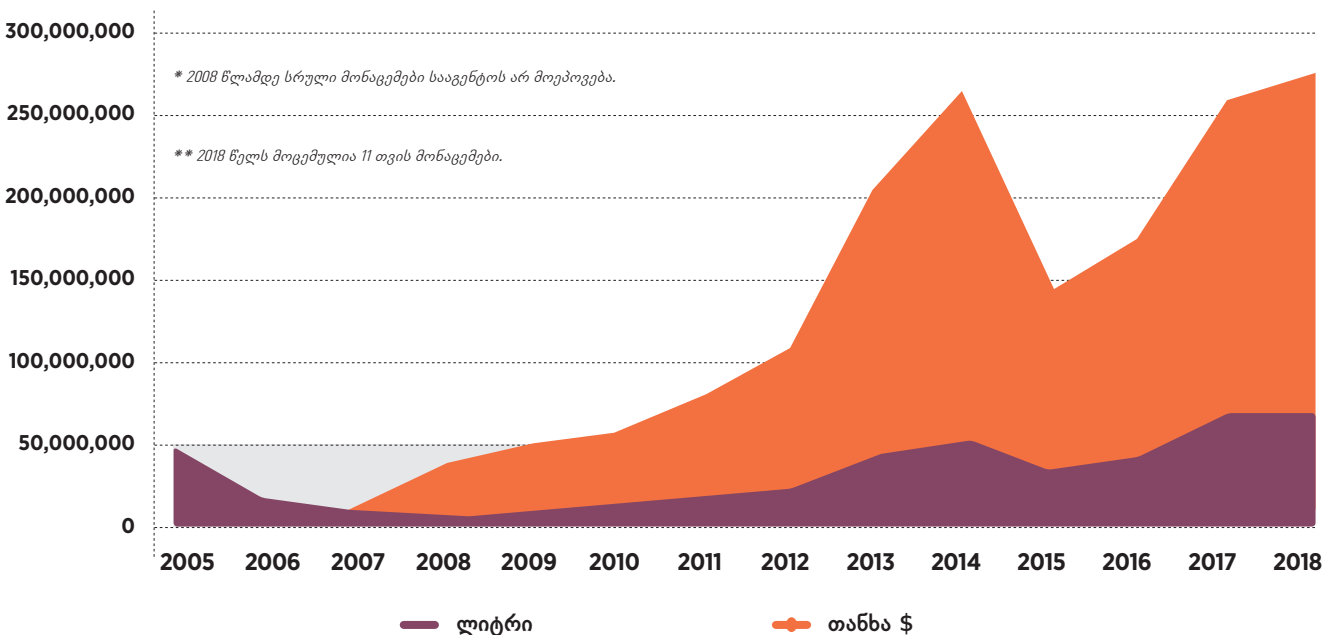
ქვეყანა	ათასი \$	მთავარი საექსპორტო პროდუქცია
პერუ	4,265.2	თევზის ცხიმები, ქონები და მათი ფრაქციები
ბულგარეთი	192,612.30	მადნები და სპილენძის კონცენტრატები
ერაყი	2,551.5	მსხვილფეხა რქოსანი პირუტყვი, ცოცხალი
მალტა	15,650.4	ნავთობი და ნავთობპროდუქტები
უზბეკეთი	40,108.2	სამკურნალო საშუალებები
ყირგიზეთი	9,673.9	სამკურნალო საშუალებები
ტაჯიკეთი	1,768.9	სამკურნალო საშუალებები (დაფასოებული)
ლიტვა	15,328.8	სასუქები მინერალური ან ქიმიური, ამოტოვანი
გვატემალა	3,834.6	სასუქები მინერალური ან ქიმიური, ამოტოვანი
ზიმბაბვე	2,286.9	სასუქები მინერალური ან ქიმიური, ამოტოვანი
ესტონეთი	2,645.0	სასუქები მინერალური ან ქიმიური, ამოტოვანი
ყაზახეთი	23,760.7	სიგარები, სიგარილები და სიგარეტები
კოლუმბია	3,886.9	ფეროშენადნობები
ანგოლა	2,361.9	ფქვილი ხორბლის ან ხორბალ-ჭვავისა
საუდის არაბეთი	469.8	ცხვრები და თხები (ცოცხალი)

როგორი ქვეყნების ღვინო ფასობს „ძვირად“

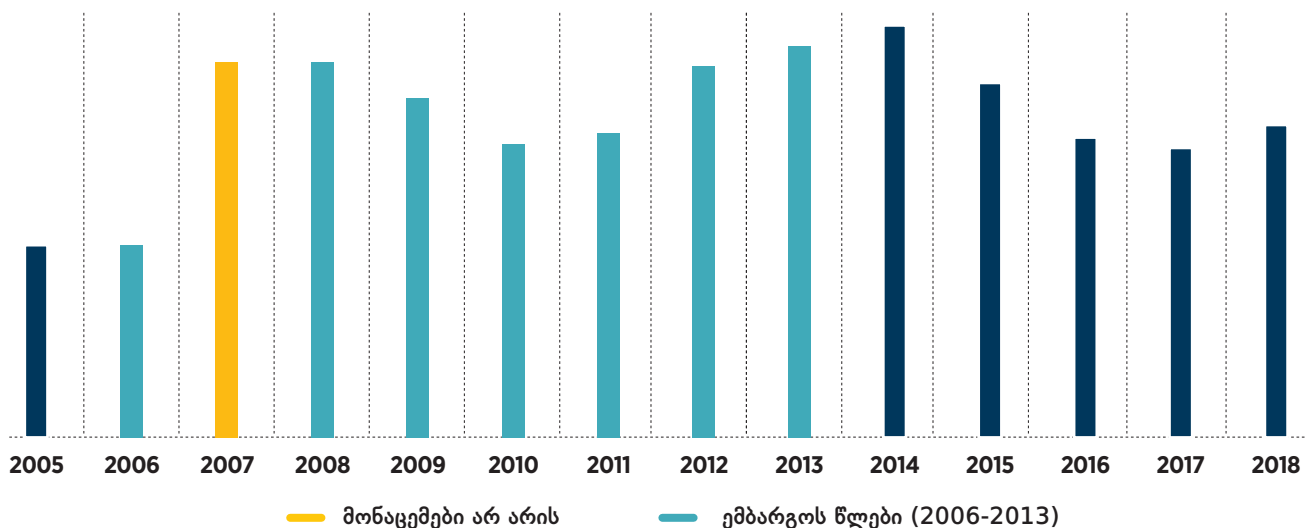
AMERICAN ASSOCIATION OF WINE ECONOMISTS-ის (AAWE) ინფორმაციის მიხედვით, 2014-2016 წლებში ექსპორტზე გატანილი 1 ლიტრი ღვინის საშუალო ღირებულებით საქართველო მსოფლიოში მე-5 ადგილს იკავებს. „ღვინის ეკონომისტების ამერიკული ასოციაცია“ პრესტიჟული ამერიკული ორგანიზაციაა და მის მიერ შედგენილი რეიტინგით პირველ ადგილს საფრანგეთი იკავებს. ღვინის საექსპორტო საშუალო ფასი განსხვავდება საექსპორტო ბაზრების მიხედვითაც და ყველა ქვეყანაში ერთსა და იმავე ნიშნულზე არ არის. AAWE-ს მონაცემებისგან მცირედით განსხვავდება ღვინის ეროვნული სააგენტოს მონაცემები. რაოდენობრივად ქართული ღვინისთვის რეკორდული წელი 2017 იყო, თუმცა ექსპორტისგან მიღებულმა შემოსავალმა მაქსიმალურ ნიშნულს 2014 წელს – რუსული ემბარგოს მოხსნიდან ერთ წელიწადში მიაღწია. 2006 წლის ემბარგომდე ქართული ღვინისთვის მთავარი საექსპორტო ბაზარი მხოლოდ რუსეთი იყო, ემბარგოს შემდეგ კი მწარმოებლებმა ბაზრების დივერსიფიკაცია დაიწყეს.

ჩანს, რუსულმა ემბარგომ ქართული ღვინის ხარისხი მნიშვნელოვნად გაზარდა, რადგან საშუალო საექსპორტო ფასი მალევე თითქმის გაორმაგდა. მიუხედავად იმისა, რომ საექსპორტო ბაზრების რაოდენობა გაიზარდა და მსოფლიოს 55 ქვეყანას გადასცდა, დღესაც, ემბარგოს მოხსნის შემდეგ, ქართული ღვინის მთავარი შემსყიდველი რუსეთია (2018 წლის 11 თვეში მთლიანი ექსპორტის 61%). შედეგად აშკარაა: ღვინის ექსპორტის ზრდას კი საშუალო საექსპორტო ფასის ანალოგიური ზრდა აღარ მოჰყოლია.

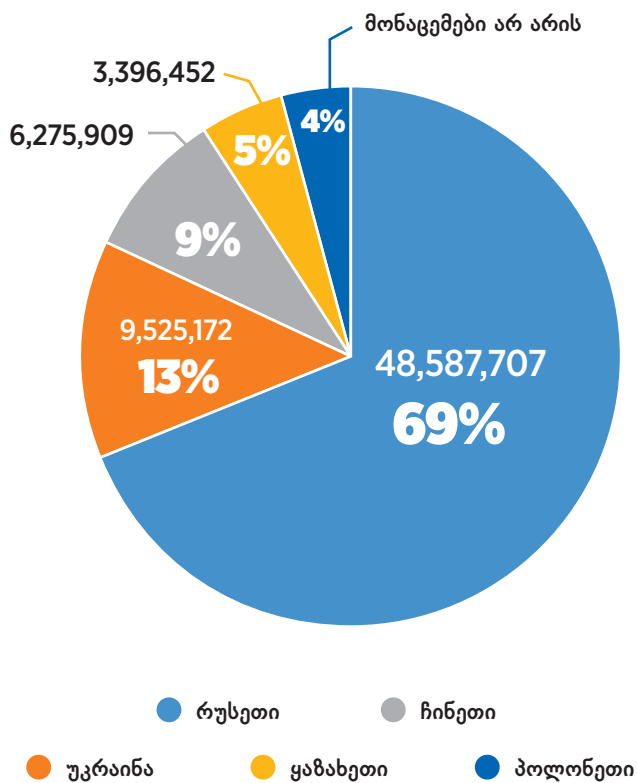
ქართული ღვინის საშუალო საექსპორტო ფასი



ერთი ლიტრის საშუალო საექსპორტო ფასი

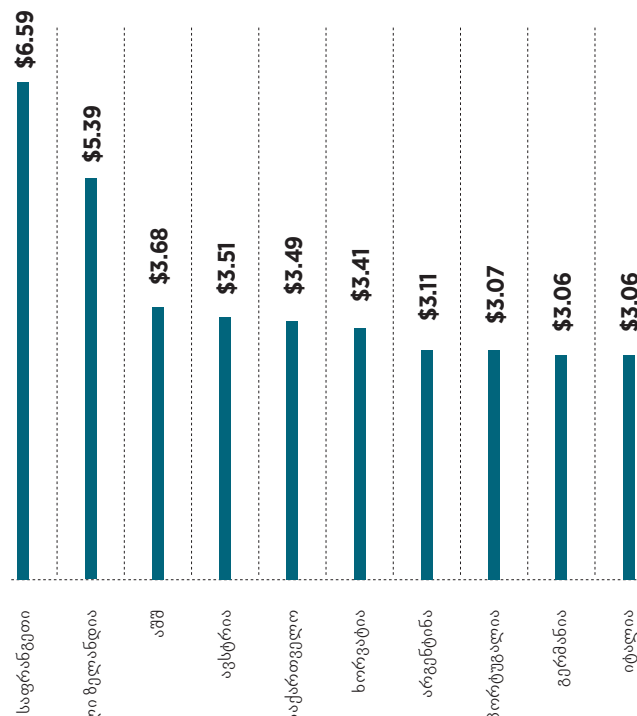


საექსპორტო ქვეყნების ხუთეული *



*2018 წლის 11 თვის მონაცემები მოგებულია ბოთლებში (0.75 ლიტრი)

1 ლიტრი ღვინის საშუალო საექსპორტო ფასი მსოფლიოში *



*2014-2016 წწ.
წყარო: AAWF

2018 წლის ყველაზე პოპულარული სტატიები

გთავაზობთ Forbes.ge-ს 2018 წლის ყველაზე პოპულარული სტატიების ათეულს:



1. NEXIA TA წლის კომპანია საქართველოდან

15 თებერვალი, 2018

თელარა გელანტიას სტატია აუდიტორული კომპანია NEXIA TA Georgia-ს შესახებ 2018 წლის გამარჯვებულია.

30 ათასზე მეტი ნახვა და
3.6k+ გაზიარება



2. ყველაზე მსხვილი მიკრო- საფინანსო ორგანიზაციები

16 ივლისი, 2018

ნინო შუბითიძის მიერ მომზადებული ქართული მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების რეიტინგი მეორე ადგილზეა.

20 ათასზე მეტი ნახვა და
3.3k+ გაზიარება

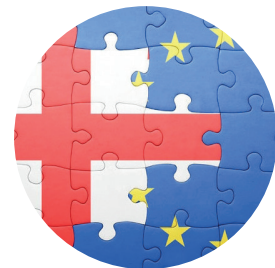


3. მშენებლის დაპურება

2 აგვისტო, 2018

რესტორატორ ლევან ქოქიაშვილის ბლოგი ბათუმის შესახებ – კურორტული ქალაქი გასტროკონცეფციის გარეშე.

16 ათასზე მეტი ნახვა და
3.3k+ გაზიარება



4. ევროკავშირში თითქმის ორჯერ მეტი პროდუქცია გაგზავნის, ვიდრე რუსეთში

19 ივლისი, 2018

სტატისტიკური მონაცემებით დასტურდება, რომ საშუალო და გრძელვადიან პერსპექტივაში, ევროკავშირის ბაზარი ქართული პროდუქციისთვის გაცილებით სტრატეგიულია, ვიდრე რუსული ბაზარი.

15 ათასზე მეტი ნახვა და / 1.5k+ გაზიარება

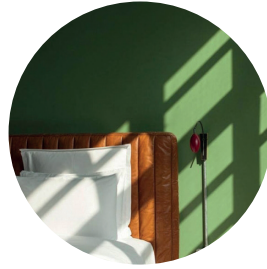


5. ისტორიული ალიანსი

21 მაისი, 2018

ჯეფ ფოსტერი გვიყვება, თუ როგორ ისარგებლებენ „ალიანს ჯგუფის“ აპარტამენტების მესაკუთრეები RCI-ის „ოქროს გვირგვინს“ სტატუსით.

14 ათასზე მეტი ნახვა და 1.3k+ გაზიარება



6. „აჭარა ჯგუფი“ თბილისში ახალ სასტუმრო „სტამბას“ ხსნის

1 მაისი, 2018

დიდი ინტერესი გამოიწვია სასტუმრო „სტამბის“ გახსნის შესახებ ნიუსმა.

11 ათასზე მეტი ნახვა და 2.8k+ გაზიარება



7. Destination Developer

25 ივლისი, 2018

სინთია პრისლის ინგლისურენოვანი სტატია „ალიანს ჯგუფისა“ და მისი თანადამფუძნებლის, გიორგი ბიწაძის შესახებ, ასევე ათეულშია.

10 ათასზე მეტი ნახვა და 1.8k+ გაზიარება



8. Forbes-ის მილიარდერთა 2018 წლის რეიტინგი

7 მარტი, 2018

განსაკუთრებული ინტერესი გამოიწვია Forbes-ის მილიარდერთა ყოველწლიური რეიტინგის გამოქვეყნებამ.

9 ათასზე მეტი ნახვა და 2.4k+ გაზიარება



9. საცხოვრებელი კომპლექსი, რომელმაც დროს გაუსწრო

16 აპრილი, 2018

ხათუნა ხვედელიძის სტატია „ტურინვესტის“ ინვესტიციებისა და „ბელვიუ რემიდეინს ბათუმის“ შესახებ მეშვიდე ადგილზეა.

8 ათასზე მეტი ნახვა და 2k+ გაზიარება



10. კოსტსაბჭოთა ქვეყნების შედარება სამეცნიერო პროდუქტიულობით

19 ივნისი, 2018

სანდრო თარხან-მოურავი თავის ბლოგბოსტში გვიყვება, რომელ ქვეყანაში „ყვავის“ მეცნიერება და რომელში „დაილუპა“.

8 ათასზე მეტი ნახვა და 1k+ გაზიარება ვებზე

პიკის ელევანტურობა MASERATI!

ავტორი: ნინო ლონგურაშვილი



ელევანტურობა, სტილი, ტრადიცია და ინოვაციები – დიას, ეს პიკის, სპაგეტისა და კულტურული ცივილიზაციის სამშობლოა – იტალია!

აი, ეს კი ელევანტური პრინცი „მაზერატი“ გახლავთ, რომელიც იტალიიდან საქართველოში სწორედ თქვენი კომფორტის შესაქმნელად ჩამობრძანდა!

„მაზერატი“ – დიდებული მემკვიდრეობის მქონე, ტრადიციასა და ინოვაციაზე დაყრდნობით შექმნილი სპორტული ბრენდი, რომლის ისტორიაც 1914 წლიდან იწყება, საქართველოშია და თქვენ საშუალება გაქვთ, ეწვიოთ შოურუმს, სადაც კომფორტული გარემო, მეგობრული პერსონალი და ავტომობილების გამორჩეული მოდელები დაგხვდებათ.

წარმოდგენილი მოდელების გარდა, მსურველებს საშუალება გაქვთ, ადგილზე შეარჩიოთ „მაზერატის“ მოდელი, სასურველი ფუნქციებითა და მახასიათებლებით. ამასთან, აქვე მოსიწვით მასალები, რომლებიც თქვენს ავტომობილში იქნება გამოყენებული. შოურუმში ასევე დაგხვდებათ სპეციალური კუთხე, სადაც შეგიძლიათ „მაზერატის“ ექსკლუზიური აქსესუარები შეიძინოთ.

„მაზერატის“ ოფიციალური იმპორტიორი „ომეგა ჯგუფია“, რომელიც დიდი ხანია, საქართველოს საავტომობილო ბაზარზე ოპერირებს და ფლობს ისეთ ბრენდებს, როგორცაა BMW, MINI Cooper-ი, Iveco, Opel-ი და Chevrolet.

სწორედ „ომეგა მოტორ სითიში“ გაიმართა „მაზერატის“



შოურუმის გახსნის გრანდიოზული ღონისძიება 2018 წლის 5 ივლისს. საღამოს ესწრებოდნენ მაღალი რანგის სტუმრები – პრინცი ხუან იოანე ბაგრატიონი, ბიზნესმენი დევიდ ჰისი, ქართველი და ბრიტანელი დიპლომატები, ბიზნესექსპერტის წარმომადგენლები საქართველოდან და ევროპიდან, ქართული შოუბიზნესის ვარსკვლავები და საპატიო სტუმარი – იტალიის ელჩი საქართველოში ბატონი ანტონიო ენრიკო ბარტოლი.

სტუმრებს საშუალება ჰქონდათ, პირველებს გამოეცადათ და ახლოდან გაეცნოთ 2018 წლის „მაზერატი ლევანტე“ და დასწრებოდნენ საქართველოში „მაზერატის“ პირველი შოურუმის გახსნას „ომეგა ჯგუფის“ დამფუძნებელ ზაზა ოქუაშვილთან, იტალიის ელჩთან და აღმოსავლეთ ევროპაში „მაზერატის“ რეგიონალურ მენეჯერთან, სავერიო კამპილიასთან ერთად.

შოურუმის გახსნიდან ამ დრომდე „მაზერატი საქართველო“ თავის მომხმარებელს სთავაზობს იტალიური სავტომობილო ბრენდის სრულ სამოდელო ხაზს. ამ ეტაპზე შოურუმში წარმოდგენილია: Quattroporte, Ghibli, Levante მოდელები ბენზინისა და დიზელის ძრავით და GranTurismo MC Stradale.

„დღეისათვის „მაზერატი“ აწარმოებს ინდივიდუალური მახასიათებლების, უნიკალური ავტომობილების სრულ ხაზს, რომელიც ადვილად შესაძენვეია მსოფლიოს ნებისმიერ ადგილას. მათი სტილი, ტექნოლოგიები და თავდაპირველი ექსკლუზიური ხასიათი ალაფრთოვანებს ყველაზე მომთხოვნ და გამჭრიახ გემოვნებას და რჩება ეტალონად სავტომობილო ინდუსტრიაში“, – აცხადებენ ბრენდის წარმომადგენლები.

„ასეთი, მსოფლიოში ცნობილი და წარმატებული ბრენდის საქართველოში შემოყვანით, დარწმუნებული ვართ, რომ ყველაზე დახვეწილი მომხმარებლის მოთხოვნები იქნება



დაკმაყოფილებული, როგორც კი ისინი „მაზერატის“ ბრენდს გაიცნობენ.

„ომეგა მტორ ჯგუფისა“ და „მაზერატის“ ერთობლივი გადაწყვეტილება, საქართველოში ბრენდის ოფიციალური შოურუმი გახსნილიყო, მეტყველებს ქვეყნის ეკონომიკური მდგომარეობის გაუმჯობესებაში დიდი წვლილის შეტანაზე, და საქართველოს მზარდ ინვესტიციებზე, რაც ქვეყნის ბიზნესექტორსა და ფინანსურ მდგომარეობას კიდევ უფრო გაამყარებს“, – აცხადებენ „ომეგა მტორს ჯგუფში“.

დაბოლოს, არ დაგავწყდეთ, რომ „მაზერატი“ გთავაზობთ პრესტიჟს, ექსკლუზიურობას, განახლებულ დიზაინს, შესრულებას, სტილსა და ხარისხს – „დამზადებულია იტალიაში“.

Veuve Clicquot-ს ჯილდო – „ოსკარი“ საქმიანი ქალებისთვის

ACT-ის დამფუძნებელი თინათინ რუხაძე 2018 წლის Veuve Clicquot-ს სახელობის, საქმიანი ქალის ჯილდოს მფლობელია.

ავტორი: სალომე ჭიკაშვილი



თინათინ რუხაძე

მას არასოდეს აშინებდა სიახლე, თამამად მიდიოდა რისკზე და შედეგად იმდენი მოახერხა, რომ საკუთარი ბიზნესი დედამიწის ოთხივე მხარეს გააფართოვა. მისთვის ამოსავალი წერტილი საკუთარი შამპანური ღვინოების ხარისხის განუხრელი დაცვა გახლდათ. მან თავადაც დანერგა წარმოების სრულყოფილებამდე მისული ტექნოლოგია. საუბარია ლუქს-კლასის შამპანურის ერთ-ერთ ყველაზე ცნობილ და ხარისხიან ბრენდ Veuve Clicquot-ს დამაარსებელ მადამ კლიკოზე.

1805 წელს, სულ რაღაც 27 წლის ასაკში, მეუღლის უეცარი გარდაცვალების შემდეგ, მადამ კლიკო შამპანურის სახლს

ჩაუდგა სათავეში და, ბიზნესის სამყაროში ახლად გამოჩენილმა, ეჭვქვეშ დააყენა გავრცელებული კანონები და ტრადიციები. კლიკოს ქვრივის დამსახურებით გახდა ბრენდი ევროპის ბურჟუაზიის საყვარელი სასმელი. მის სახელს უკავშირდება რამდენიმე ისეთი მნიშვნელოვანი ინოვაცია ღვინის სამყაროში, როგორცაა რემუაჟის მაგიდის გამოგონება, მან შექმნა პირველი, ჩვენთვის ცნობილი ვინტაჟური შამპანური და ასევე წითელი და თეთრი ღვინის შერევით მიღებულ „როზე“ ჩაუყარა საფუძველი. ბრენდს კლიკოს ქვრივის გამბედაობისა და სრულყოფილების კვალი ამჟამადაც ეტყობა და დღეს Veuve Clicquot-ს ჯილდოს, როგორც წარმატებისა და წინსვლის საბოლოო, უკვე კანონიერი ადგილი უკავია მთელი მსოფლიოს მასშტაბით.

ეს ყოველწლიური ჯილდო იმ ქალებს გადაეცემა, რომლებსაც განსაკუთრებული წვლილი შეაქვთ ბიზნესის სფეროს გამრავალფეროვნებაში, ხოლო მათი წარმატების შესაფასებლად, უპირველეს ყოვლისა, თავად ქალბატონი კლიკოს მიერ დამკვიდრებულ მახასიათებლებს ითვალისწინებენ: საქმიან ალღოს, ფინანსურ წარმატებას, სოციალურ პასუხისმგებლობასა და ნოვატორულ თვისებებს.

„ნომინანტები უნდა იყვნენ 27 წელზე მეტი ასაკის. მინიმუმ იმ წლოვანების, როდესაც მადამ კლიკომ ბიზნესის სადავეები აიღო ხელში. ისინი უნდა იყვნენ ბიზნესის დამფუძნებლები ან ადგილობრივი ბიზნესის ლიდერები, მამოძრავებელი ძალა, მენარმეები, რომლებიც უზრუნველყოფენ მდგრად, მოგებიან ბიზნესს და ჯანსაღ ბალანსს“, – აცხადებს დოროტეა შედვილი, Veuve Clicquot-ს სახლის ბიზნესგანვითარების მენეჯერი ევროპის ქვეყნებში.

ინოვაციური აზროვნების, თამამი იდეებისა და სტერეოტიპების ნგრევისათვის ტრადიციულ ჯილდოს შამპანურის სახლი Veuve Clicquot ყოველწლიურად მსოფლიოს 27 ქვეყანაში გაცემს. საქმიანი ქალებისათვის მსოფლიოში ერთ-ერთი ყველაზე პრესტიჟული ჯილდოს მოსაპოვებლად, რომელიც საქართველოში წელს მეორედ გაიცემა, ეროვნულმა ჟიურმა, რომლის შემადგენლობაში შედიოდნენ: ირმა დაუშვილი, კომპანია „დიოს“ დამფუძნებელი და მმართველი, „Veuve Clicquot საქმიანი ქალის ჯილდოს“ 2017 წლის გამარჯვებული; გიორგი ისაკაძე, Forbes Georgia-ს მთავარი რედაქტორი და სატელევიზიო გადაცემების „საქმიანი დილა“ და „საქმის კურსის“ ავტორი; ნინო



ბამბახიძე, საქართველოს ფერმერთა ასოციაციის პრეზიდენტი, ოთხი ნომინანტი შეარჩია:

1. ნინო კვერნაძე, კომპანია „უდაბნოს“ დამფუძნებელი და ხელმძღვანელი. ამერიკაში 15-წლიანი ცხოვრებისას Goldman Sachs-ის ანალიტიკოსად მუშაობდა, საქართველოში კი პატრიოტული მიზნებით დაბრუნდა და 500 ჰექტარზე ნუშის ბაღის განაშენიანებას ჩაუდგა სათავეში. ასე დაიწყო პროექტი „უდაბნო“, რომელიც ამჟამად 1200 ჰექტარს მოიცავს.

2. თამარ ჩიგოგიძე, ჰოლდინგ „ფორტუნას“ ხელმძღვანელი. მისი დაარსებულია მუსიკალური კონკურსი „ოქროს ტალღა“. ამჟამად კომპანიაში 120 ადამიანია დასაქმებული.

3. თინათინ რუხაძე, ACT- Analysis Consulting Team-ის დამფუძნებელი. მან საქმე 2002 წელს 1000 დოლარის კაპიტალით დაიწყო. დაარსებიდან ერთი წლის განმავლობაში 100-ზე მეტი მცდელობიდან, მხოლოდ 8 წარმატებული კონტრაქტი ჰქონდა. თუმცა უკვე 2005 -ში კომპანია ბაზრის ლიდერი ხდება, 2009-ში კი აზერბაიჯანსა და ყაზახეთში იწყებს ოპერირებას.

4. თამარ ბაღდავაძე, სასტუმროების: Coste-ს და „კრუიზის“ მმართველი პარტნიორი და Green Tower-ის დამფუძნებელი. თამარმა მოსკოვის სახელმწიფო უნივერსიტეტი დაამთავრა, 2008 წელს კი რუსეთიდან საქართველოში დაბრუნდა. დაღმავლობის პირას მყოფ საოჯახო ბიზნესს მოპოვდა ხელი და დღეს უკვე 200 ადამიანის დამსაქმებელია.

„Veuve Clicquot-ს საქმიანი ქალის“ 2018 წლის გამარჯვებულის დაჯილდოება 20 დეკემბერს, მრავალფუნქციურ სივრცე „რესპუბლიკაში“ გაიმართა. კომპეტენტური ჟიურის არჩევანი თინათინ რუხაძეზე შეჩერდა.

„დიდი ხანია, თვალყურს ვადევნებ თინათინ რუხაძის კარიერას და ACT ზრდას. საამაყო ამბავია, რომ ქართული კომპანია გამორჩეული იყოს რეგიონში და მის ფარგლებს გარეთ. ACT და მისი პარტნიორი საუკეთესო მაგალითია იმისა, თუ რით შეგვიძლია ვიყოთ ქართველები გამორჩეული და კონკურენტული თანამედროვე მსოფლიოში“, – განაცხადა Veuve Clicquot-ის ჟიურის წევრმა, Forbes Georgia-ს მთავარმა რედაქტორმა და სატელევიზიო გადაცემების „საქმიანი დილისა“ და „საქმის კურსის“ ავტორმა, გიორგი ისაკაძემ.

გამარჯვებულს გადაეცა სამახსოვრო თასი ინდივიდუალური გრავირებით. ის წლის განმავლობაში ბრენდის ელჩის როლს შეითავსებს; გარდა ამისა, გამარჯვებული Veuve Clicquot-ს შამპანურის სახლს ეწვევა და საფრანგეთის ქალაქ რეიმსში დაესწრება საქმიანი ქალთა ჯილდოს მფლობელების ფორუმს. ასევე, Veuve Clicquot-ს ვენახში ვაზის ერთ ძირს თინათინ რუხაძის სახელი დაერქმევა.

Veuve Clicquot-ს ჯილდო მსოფლიოში უკვე 350-ზე მეტ ცნობილ ქალს გადაეცა, მათ შორის, ლეგენდარულ არქიტექტორს, ზაჰა ჰადიდს, ბრიტანელ დიზაინერს ანია ჰინდ-მარჩს და სხვებს. ეს ჯილდო მსოფლიოს მრავალ ქვეყანაში საქმიანი ქალებისათვის ერთგვარ „ოსკარად“ იქცა. მათთვის Veuve Clicquot ნიშნავს ახალ შესაძლებლობებს შემდგომი წინსვლისთვის.



Spark - ბიზნესის აქსელერატორი

ავტორი: სალომე ჭიკაშვილი
ფოტო: ნიკა ფანიშვილი



ბიზნეს აქსელერატორი



ევროკავშირი
საქართველოსთვის
The European Union for Georgia

თბილისის მერიის ინიციატივით, მცირე და საშუალო ბიზნესის ხელშეწყობის მიზნით, ბიზნესაქსელერატორი Spark-ი ამოქმედდება.

თბილისის მერიის ინიციატივითა და ევროკავშირის მხარდაჭერით, 2019 წლიდან მცირე და საშუალო ბიზნესსექტორისთვის ბიზნესაქსელერატორი ამოქმედდება. თბილისში რეგისტრირებულ ან მომუშავე ყველა კომპანიას საშუალება ექნება, კონსულტაციის განწვევის, ფინანსური ანგარიშგებების, საგადასახადო კანონმდებლობისა და ადამიანური რესურსების მართვასთან დაკავშირებულ, მათ შორის, იურიდიულ და ბრენდის პოზიციონირების საკითხებზე აქსელერატორს მიმართოს. პროექტის ფარგლებში, სიცოცხლისუნარიან და წარმატებულ 100-ზე მეტ კომპანიას აქსელერატორი ვებგვერდებს შეუქმნის, შეუდგენს ბიზნესგეგმას და შესაძლო პარტნიორებთან შემდგომ ადვოკატირებას გაუწევს. პროგრამის ფარგლებში მენარმეებისთვის 30-მდე გამოფენა-გაყიდვაც მოეწყობა. უფრო დეტალურად ბიზნესაქსელერატორის ფუნქციის შესახებ, როგორ გაჩნდა ეს იდეა და როგორ იმუშავენ ალნიშნული პროექტი, Forbes Georgia თბილისის მერიის ეკონომიკური განვითარების საქალაქო სამსახურის უფროსის მოადგილეს, **ვიქტორ ნილოსანს** ესაუბრა.

ბატონო ვიქტორ, პირველ რიგში, რომ აუხსნათ მკითხველს, რა დანიშნულება აქვს ბიზნესაქსელერატორს, როგორ განიხილოთ ეს იდეა და რა არის ამ პროექტის მიზანი?

პირველ რიგში, დიდი მადლობა აღნიშნული თემით დაინტერესებისთვის. მედიის მხარდაჭერა ამ ეკოსისტემაში მყოფი მენარმე სუბიექტებისათვის ძალიან მნიშვნელოვანია.

დღეის მდგომარეობით საქართველოში არ არსებობს ინსტიტუციონალური ბიზნეს-მეხსიერება, შესაბამისად, ბიზნესქმედების ხშირ შემთხვევაში ძალიან სპონტანურია და მენარმეებს უწევთ არა სხვისი შეცდომების გაზიარება, არამედ ამ დარტყმებისა და რისკების თავიანთ თავზე მიღება.

ბიზნესის დაწყებასაც გააჩნია განვითარების ფაზები, ესენია: იდეა, შემდეგ ამ იდეის გენერირება, ბიზნესგეგმად გარდაქმნა, პირველადი დაფინანსებისა და განვითარებისთვის საჭირო დაფინანსების მოპოვება.

დღეის მდგომარეობით საქართველოში მრავლად არსებობს იდეის დაფინანსების სხვადასხვა წყარო, მაგალითად, საქართველოს ინოვაციებისა და ტექნოლოგიების განვითარების სააგენტოსა თუ საპარტნიორო ფონდის 100 000-ლარიანი საგრანტო პროგრამები. ასევე საფინანსო ინსტიტუტებმა დაიწყეს სპეციალურად სტარტაპ-პროექტის დაფინანსებისთვის პაკეტების შექმნა. თუმცა, სამწუხაროდ, შეტანილი განაცხადების მხოლოდ 2%-მდე ფინანსდება. ხშირ შემთხვევაში ამის უმთავრესი მიზეზი ის გახლავთ, რომ არ არსებობს სათანადო ცოდნა, თუ როგორ უნდა მოვახდინოთ არსებული ბიზნესიდეის მიწოდება და შესაძლო პარტნიორებთან კომუნიკაცია. აქედან გამომდინარე, შესაძლოა ბევრი კარგი პროექტი ვერ მოხვდეს დაფინანსებულთა სიაში. თბილისის მერიისა და დამსაქმებელთა ასოციაციის ინიციატივით, ევროკავშირთან ერთად, ხელი მოეწერა შეთანხმებას, რომლის მიხედვითაც ერთობლივი ძალების

ხმევითა და დაფინანსებით ეკონომიკურად აქტიური ადამიანების დახმარება გადამწყდა. სანყის ეტაპზე აღნიშნული პროექტი 4-წლიანია. 2018 წელი იყო მოსამზადებელი პერიოდი, ხოლო მომდევნო სამი წლის გეგმაში სწორედ ამ ადამიანებისთვის დახმარების განწვევა განვირგო.

ამ პროექტის მიხედვით რა ბენეფიტებია განსაზღვრული კონკრეტული კომპანიებისთვის?

თბილისში რეგისტრირებულ პირს ან კომპანიას თუ გააჩნია იდეა, ან სურს განვითარება, შეუძლია დარეგისტრირდეს spark.gov.ge -ზე. საკმარისია, მათ უბრალოდ გაიარონ რეგისტრაცია, რის შემდეგაც შესაძლებლობა ექნებათ, ისარგებლონ უფასო სამუშაო სივრცით, ბიზნესის ექსპერტების კონსულტაციით, შეხვედრებისთვის ცალკე გამოყოფილი სივრცით, ასევე მიიღონ კონსულტაციები მენტორებისგან, გაიარონ მათი ბიზნესისთვის მნიშვნელოვანი და საინტერესო ტრენინგები. ყოველთვიურად საუკეთესო იდეის მქონე მინიმუმ ოთხ პირს მსოფლიოში აღიარებული კომპანიები ბიზნესგეგმას შეუდგენენ. მათი ექსპერტული ცოდნის გაზიარება მნიშვნელოვანია როგორც შესაძლო დამფინანსებლებისთვის, ასევე თავად მენარმეებისთვის, რადგან ისინი წინასწარ დაგეგმვასა და რისკების მართვას შეძლებენ.

სახელწოდების ისტორიასაც რომ შევხებით, რატომ Spark-ი? აქვს ამ სახელწოდებას რაიმე დატვირთვა?

ბევრ სხვა პროცესთან ერთად, მნიშვნელოვანი იყო, თუ როგორ მივანვდიდით ხმას სამიზნე აუდიტორიას. რამდენიმე მარკეტინგული კომპანია შევარჩიეთ და ჩავატარეთ კონკურსი, რომელშიც კომპანია „ბეთერფლაიმ“ გაიმარჯვა. ბევრი მსჯელობის შემდეგ საკომუნიკაციო სტრატეგიაც შედგა, სადაც მნიშვნელოვანი როლი ასევე სახელსა და ვიზუალს უჭირავს. აღნიშნულ

ეკოსისტემაში მყოფი პირების შემადგენლობით ფოკუს-ჯგუფები შეიქმნა და დაიტესტა რამდენიმე ვერსია. საბოლოოდ შეირჩა სახელწოდება „სპარკი“, იგივე „ნაპერნკალი“, რომელიც ნებისმიერი „დიდი აფეთქების“ დასაწყისია.

რომელ კომპანიებს ექნებათ ბიზნესაქსელერატორში მონაწილეობის მიღების საშუალება?

აღნიშნულ პროექტში მონაწილეობის უფლება აქვს ყველას, ვისაც აქვს იდეა და მისი ბიზნესად გარდაქმნა სურს, ასევე არსებულ ბიზნესს, ვისაც აქვს ხედვა და თავისი ბიზნესის განვითარების სურვილი.

აღნიშნულ პროცესში პირის ჩართვისთვის და ჩამოთვლილი სერვისებით უფასოდ სარგებლობისთვის საჭირო პროცედურა ძალიან მარტივია. საკმარისია, დაინტერესებული პირი spark.gov.ge -ზე დარეგისტრირდეს.

სულ რამდენი გამარჯვებული კომპანია იქნება? რა თანხაა გამოყოფილი ამ პროექტის განსახორციელებლად?

პირველ რიგში, მინდა აღვნიშნო, რომ ამ პროცესში არ არსებობს დამარცხებული, რადგან ნებისმიერ შემთხვევაში პირები იმ ცოდნას და უნარ-ჩვევებს მიიღებენ, რაც თავიანთი იდეების განხორციელებისთვის აკლდათ.

ამჟამად მიმდინარეობს კონკურსი, სადაც მსოფლიო ხუთეულში შემავალი საკონსულტაციო კომპანიები იღებენ მონაწილეობას. აღნიშნული კომპანიის შერჩევის შემდეგ გამარჯვებული კომპანია ყოველ წელს სიცოცხლისუნარიან 50 იდეას გამოავლენს, რომელთაც ბიზნესგეგმას დაუწერს. ხოლო შემდგომ მენარმეებს შესაძლო პოტენციურ პარტნიორებთან პროექტის ადვოკატირებაში დაეხმარება. ბიზნესაქსელერატორის ჯამური ბიუჯეტი 3 მილიონ ლარზე მეტია, რომელსაც თბილისის მერია და ევროკავშირი თანაბრად აფინანსებს.

ამ პროექტში ჩართვა მხოლოდ თბილისში არსებულ ბიზნესებს შეეძლებათ? რამდენ ხანს გასტანს შერჩევის პროცესი და რა ვალდებულებები დაეკისრებათ ბიზნესაქსელერატორში ჩართულ კომპანიებს?

ვინაიდან ამ პროექტის თანადამფინანსებელი თბილისის მერიაა, პროექტში ჩართვა მხოლოდ თბილისში რეგისტრირებულ ფიზიკურ და იურიდიულ პირებს შეეძლება. შერჩევა ყოველთვიურად მოხდება. მენარმეებს ექნებათ 2-თვიანი ვადა, რომ „სპარკის“ კონსულტანტებთან ერთად თავიანთი იდეა დახვეწონ, სწორი მონაცემები წარმოადგინონ და პროცესი შეკრან. პროექტში მონაწილე კომპანიების მთავარი მოვალეობაა, მეტი წვლილი შეიტანონ ქალაქისა და ქვეყნის ეკონომიკის განვითარებაში და წარმატებას მიაღწიონ.

როდის დაიწყება „სპარკი“, თუ არის უკვე კონკრეტული თარიღი ცნობილი?

2018 წელი სრულად დაეთმო მოსამზადებელ სამუშაოებს. თბილისის მერიის მედიათეკების გაერთიანებამ „სპარკს“ კიკვიძის ბალის შენობა პრაქტიკულად სრულად დაუთმო, რისთვისაც ძალიან დიდი მადლობა მინდა გადავუხადო. დაინტერესებულ პირებს 2019 წლის იანვრის ბოლოდან აღნიშნულ სივრცეში ყველა ზემოხსენებული სერვისების მიღება შეეძლება.

დაბოლოს, რა არის „სპარკის“ მიზანი? რა არის თქვენი გათვლა?

პირველ რიგში, „სპარკის“ მიზანია მოტივირებულ და იდეის მქონე ადამიანებს გავუღრმავოთ რწმენა, რომ სწორად წარმართული იდეის შემთხვევაში, შეუძლიათ გააოცონ საკუთარი თავიც და ირგვლივ მყოფნიც. თავიანთი ცოდნა და გამოცდილება სხვა პირებსაც გაუზიარონ. ასევე შეიქმნას მეტი მცირე და საშუალო ბიზნესი. მსგავსი აქტივობები მდგრადი და ინკლუზიური ეკონომიკის განვითარების გარანტიაა.

თიბისი დაზღვევის 2018 წლის შეჯამება: ინოვაცია და ახალი ტრენდები

მიუხედავად იმისა, რომ სადაზღვევო ბაზარზე მხოლოდ ორი წლის წინ შემოვიდა, 2018 წლის განმავლობაში თიბისი დაზღვევამ უკვე შეძლო თავის სფეროში ერთ-ერთი მთავარი მოთამაშის ადგილი დაემკვიდრებინა. მეტიც – ახალგაზრდა კომპანია სადაზღვევო ბაზარზე თამაშის წესების შემომტანი და ახალი ტრენდების დამწერტავი ხდება.

თიბისი დაზღვევა 2018 წელსაც გამორჩეული იყო ინოვაციური პლატფორმებით, ყველაზე თანამედროვე, ციფრული მომსახურების შექმნით და მომხმარებელთათვის სერვისის გამარტივებაზე მუდმივ რეჟიმში მუშაობით. თუმცა მან მომსახურების გაფართოება და ბაზარზე მონიწივე პოზიციებზე გადინაცვლება სხვადასხვა კუთხითაც შეძლო – მნიშვნელოვნად გაზარდა ანაზღაურებული ზარალის ოდენობაც და სადაზღვევო ბაზარზე კომპანიის წილიც.

„მომსახურების პლატფორმები, მოხერხებული, მარტივი და სწრაფი მომსახურება, ინოვაციური მიდგომები, თანამედროვე სტილი – ესაა ჩვენი ხელწერა და მუდამ ამით ვიქნებით მომავალშიც გამორჩეული“, – ამბობს **თიბისი დაზღვევის გენერალური დირექტორი პაატა ღაძაძე**. მისივე თქმით, ბოლო წელი გამორჩეული იყო იმითაც, რომ ახალ კომპანიას მომხმარებელთა ბევრად უფრო ფართო სეგმენტმა გამოუცხადა ნდობა: „დასაწყისში თუკი ჩვენი მომხმარებლები ძირითადად თიბისი ჯგუფის ლოიალური კლიენტები იყვნენ – ახლა, ჯამურად, არასაბანკო გაყიდვების წილი აღემატება 60%-ს. ეს იმას ნიშნავს, რომ **თიბისი დაზღვევა** თანდათან იმკვიდრებს დამოუკიდებელი, დიდი მოთამაშის ადგილს. ჩვენ სადაზღვევო ინდუსტრიაში ე.წ. „Trend Setter“-ი ვხვდებით“.

2018 წლის განმავლობაში **თიბისი დაზღვევამ** ზარალი 24 000-მდე ადამიანს აუნაზღაურა, ხოლო ანაზღაურებისთვის გაღებული თანხა კომპანიამ წინა წელთან შედარებით 100%-ით გაზარდა. 2018 წლის პირველ 3 კვარტალში თიბისი დაზღვევამ ავტომობილების ზარალის ანაზღაურებისთვის 9,7 მილიონი ლარი, ხოლო დანარჩენი პროდუქტებისთვის – 4,3 მილიონი ლარი გადაიხადა (წინა წლის ანალოგიური მონაცემები 4,8 მილიონი და 1,9 მილიონი ლარი იყო).

რაც შეეხება ახალი სერვისების დანერგვასა და არსებულის გაუმჯობესებას, 2018-ში კომპანიამ მომსახურება გააფართოვა შემდეგი მიმართულებებით: ინტერნეტბანკი, ონლაინმომსახურება, ბი ბოტის ფუნქციები, სმს-მომსახურება, ავტომატური გადახდები. უფრო კონკრეტულად რომ შევავაძოთ, ამ დროისათვის უკვე შესაძლებელია **თიბისი დაზღვევის** უკლებლივ ყველა საცალო პროდუქტის ონლაინ შექენა. ზოგიერთი პროდუქტი კი წელს თიბისის ინტერნეტბანკშიც გამოჩნდა. მაგა-

ლითად, ონლაინ საბანკო სისტემას D1 ავტოდაზღვევისა და საკრედიტო შენატანების დაზღვევის ფუნქცია დაემატა.

გასულ წელს საკუთარი შესაძლებლობები დახვეწა **ბი ბოტ-მაც** – დაზღვევის პირველმა ბოტმა, რომელიც **თიბისი დაზღვევის** შექმნიდან სულ რაღაც ერთ წელიწადში გამოჩნდა და საქართველოში არა მარტო სადაზღვევო, არამედ, ზოგადად, მომსახურების სფეროს ახალი სტანდარტი შესთავაზა. ელექტრონულმა ბოტმა, რომელიც მომხმარებელს სამომგაურო დაზღვევას პირდაპირ სოციალურ ქსელში უფორმებს, 2018 წელს დოკუმენტების „ფეისბუქში“ დასკანირების, რამდენიმე მგზავრის ერთად დაზღვევისა და სხვა არაერთი ახალი ფუნქცია შეიძინა.

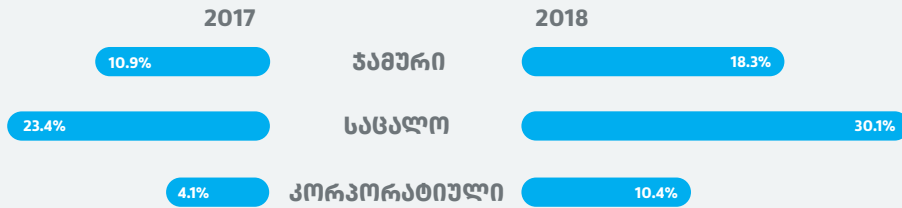
თუმცა, ეს ყველაფერი არ არის იმ ჩამონათვალიდან, რითაც **თიბისი დაზღვევამ** ადამიანებს ცხოვრება კიდევ უფრო გაუმარტივა და დროის დაზოგვისთვის მაღალტექნოლოგიური გამოსავალი შესთავაზა. ისევ ინტერნეტ- და მობაილბანკი: მაგალითად, 2018 წლიდან **თიბისი დაზღვევის** უკვე ავტომატურ გადახდებში დამატება გახდა შესაძლებელი, რაც პოლისის მფლობელებს მისი ყოველთვიური გადახდის დაკინყებისგან დააზღვევს. ხოლო სამომგაურო დაზღვევა უკვე სმს-ის საშუალებითაც არის შესაძლებელი.

გარდა ზემოთ ჩამოთვლილი მრავალრიცხოვანი სიახლისა და იმ ინოვაციური პროექტებისა, რაც ბოლო ორი წლის განმავლობაში დაინერგა, კომპანიაში ამბობენ, რომ ამ სფეროში არაერთი შესაძლებლობა ჯერ კიდევ ასათვისებელია. ამიტომაც, სამომავლოდ **თიბისი დაზღვევის** გუნდისთვის ინოვაციური სისტემებისა და პლატფორმების დანერგვაზე მუშაობა ისევ პრიორიტეტულია. კომპანიისთვის მნიშვნელოვანია სერვისის გამარტივებაზე, სისწრაფეზე, ახალი ტრენდების დანერგვასა და მომხმარებლის კომფორტზე ზრუნვა. ამ ჩამონათვალს **თიბისი დაზღვევის გენერალური დირექტორი, პაატა ღაძაძე**, კიდევ ერთ მნიშვნელოვან ფაქტორს – თითოეულ მომხმარებელთან ინდივიდუალურ მიდგომას ამატებს:

„ერთი მხრივ, დაზღვევის ცაციფრულება ამცირებს ხარჯებს და ამცირებს ზარალის ანაზღაურების დროს, მეორე მხრივ, იძლევა უნიკალურ მონაცემებს დინამიკაში. ამ მონაცემებით შესაძლებელია კლიენტზე მორგებული ინდივიდუალური ტარიფები დავადგინოთ, ანუ თითოეულ ადამიანს მასზე მორგებული ტარიფი ექნება. ყველას ცხოვრების სტილი დინამიკურია და აქაც დაზღვევა დინამიკურად ცვალებადი იქნება. ჩვენ ვცდილობთ, გამარტივებული და სწრაფი ანაზღაურების სისტემები დავამკვიდროთ. როგორც გაყიდვები, ისე ზარალის მომსახურება ადამიანებს დიდ დროს არ უნდა აკარგვინებდეს...“

ბაზრის წილი

*3 კვარტლის მონაცემები



თიბისი დაზღვევა

მომავალშიც არ დავიშურებთ ინვესტიციებს ტექნოლოგიებში, რომელთაც რეალურად ცხოვრების სტილის პოზიტიური ცვლილება მოაქვს”, – განაცხადა პატაა ლაძაძემ.

ამ პრიორიტეტებითა და ხედვით სულ რაღაც ორ წელიწადში **თიბისი დაზღვევა** ბაზარზე საკუთარი წილის მნიშვნელოვნად გაზარდა და მოწინავე პოზიციების დაკავება შეძლო. 2018 წლის სამი კვარტალის მონაცემებით, სადაზღვევო ბაზარზე **თიბისი დაზღვევის** ჯამური წილი წინა წელთან შედარებით დაახლოებით ორჯერ გაიზარდა და 18,3% შეადგინა. ხოლო ავტომობილის დაზღვევით საცალო ბაზარზე მისი წილი 29,1%-ია.

აღსანიშნავია, რომ 2018-ში **თიბისი დაზღვევა** სადაზღვევო ბაზარზე, არასამედიცინო დაზღვევის კუთხით უკვე მე-2 ადგილს იკავებს. მზარდი ტენდენციით, ის ასევე ერთ-ერთ მოწინავე პოზიციაზეა კორპორაციულ და მცირე ბიზნესში.

სადაზღვევო ინდუსტრიისთვის დიდი გამოწვევების წლად

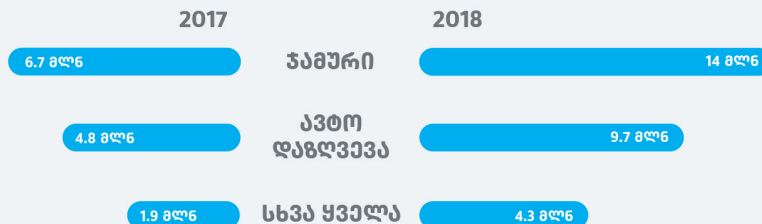
ასახელებენ 2019-ს.

თიბისი დაზღვევა ცვლილებებს მომზადებული ხვდება. ეგრეთ წოდებულ „სავალდებულო“ ტიპის დაზღვევებთან ერთად, რომლებიც მომავალ წელს ამოქმედდება, **თიბისი დაზღვევა იწყებს სამედიცინო დაზღვევის** სრულიად ახალ მიმართულებას განსხვავებული პროდუქტებით, ტექნოლოგიური სისტემებით და ადამიანზე მეტად მორგებული მომსახურების სტილით.

„ჩვენი ხელწერა ისევ განსხვავებული იქნება, – ამბობს პატაა ლაძაძე, – გრძელვადიანი პარტნიორობა ბიზნესთან და მოხერხებული, სწრაფი ტექნოლოგიური გადანაცვლები თითოეულ ადამიანთან ურთიერთობისას, რამაც მათი ცხოვრება უნდა გააუმჯობესოს არა მარტო რისკების შემცირებით, არამედ რისკების შემცირებაზე დახარჯული დროის გამოთავისუფლებით. დარწმუნებული ვარ, **თიბისი დაზღვევის** მომხმარებლები სასიამოვნოდ განცვიფრებულნი დარჩებიან ჩვენთან თანამშრომლობით“.

ანაზღაურების სტატისტიკა

*3 კვარტლის მონაცემები



თიბისი დაზღვევა

გასული წელი და 2019 წლის გამოწვევები



ერთი წლის წინ ვწერდი,

რომ 2018 წელს საქართველოს ეკონომიკის მთავარი გამოწვევები ლარის კურსის სტაბილურობა და ინფლაციის დონის შემცირება იქნებოდა, გამკაცრებული მონეტარული პოლიტიკის თანდათანობით შერბილების პარალელურად. ინფლაციასთან დაკავშირებული გამოწვევა დამდეგულ იქნა და ნოემბრის ბოლოსთვის წლიურმა ინფლაციამ 1.9% შეადგინა. ლარის კურსი კი 2018 წელსაც მაღალი მერყეობით ხასიათდებოდა. ერთი დოლარის ფასი 2.39-სა და 2.77-ს შორის მერყეობდა.

ამასთან, მთავრობას 3 მილიარდამდე ლარი უნდა დაეხარჯა კაპიტალურ პროექტებზე, რაც დაახლოებით 80%-ით შესრულდა.

2018 წელი მოსალოდნელზე უკეთესი აღმოჩნდა ეკონომიკური ზრდის მიხედვით. მთავრობამ 4.5%-იანი პროგნოზი წლის ბოლოს 5%-მდე აამაღლა. ეს ძირითადად გაზრდილმა ტურიზმმა, ექსპორტმა და საზღვარგარეთიდან ფულადმა გზავნილებმა განაპირობა. თუმცა მნიშვნელოვნად გაიზარდა იმპორტიც და ასევე მნიშვნელოვნად შემცირდა პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები.

მაისიდან გამკაცრდა რეგულაციები სამომხმარებლო სესხებზე, რამაც მოკლევადიანი სამომხმარებლო სესხები 17%-ით შეამცირა. ნოემბრიდან სამომხმარებლო სესხების რეგულაციების კიდევ უფრო გამკაცრება იგეგმებოდა, თუმცა საბოლოო დამატებითი რეგულაციების ამოქმედება 2019 წლამდე გადავადდა.

ეკონომიკური ზრდა და ინფლაცია

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

საქართველოს ეკონომიკური ზრდის ტემპზე მნიშვნელოვანი დადებითი გავლენა ტურიზმის, ექსპორტისა და ფულადი გზავნილების ზრდამ იქონია, რაც, თავის მხრივ, ჩვენს რეგიონში გაუმჯობესებულმა ეკონომიკურმა სიტუაციამ განაპირობა. შიდა ფაქტორებიდან მნიშვნელოვანი იყო დამატებული ღირებულების გადასახადის ავტომატურად დაბრუნების სისტემის ამოქმედება და მთავრობის მიერ კაპიტალური ხარჯების 40%-იანი ზრდა.

ინფლაციის დონემ იანვარ-ნოემბერში 1.9% შეადგინა. ყველაზე მეტად ჯანმრთელობის დაცვის ფასი გაიზარ-

და - 5.5%-ით. სატრანსპორტო მომსახურება გაძვირდა 3.8%-ით. 4.6%-ით გაიზარდა ალკოჰოლური სასმელებისა და თამბაქოს ფასები. ტანსაცმელი და ფეხსაცმელი 6.4%-ით გაიზარდა.

2018 წლის დასაწყისში რეფინანსირების განაკვეთი (მონეტარული განაკვეთი) 7.25% იყო. ეროვნული ბანკი განაკვეთის თანდათანობით შემცირებას გეგმადა, მაგრამ წლის მეორე ნახევარში ლარის გაუფასურების გამო ინფლაციის რისკები გაიზარდა და ბანკმა განაკვეთი მხოლოდ 7.0%-მდე შეამცირა.

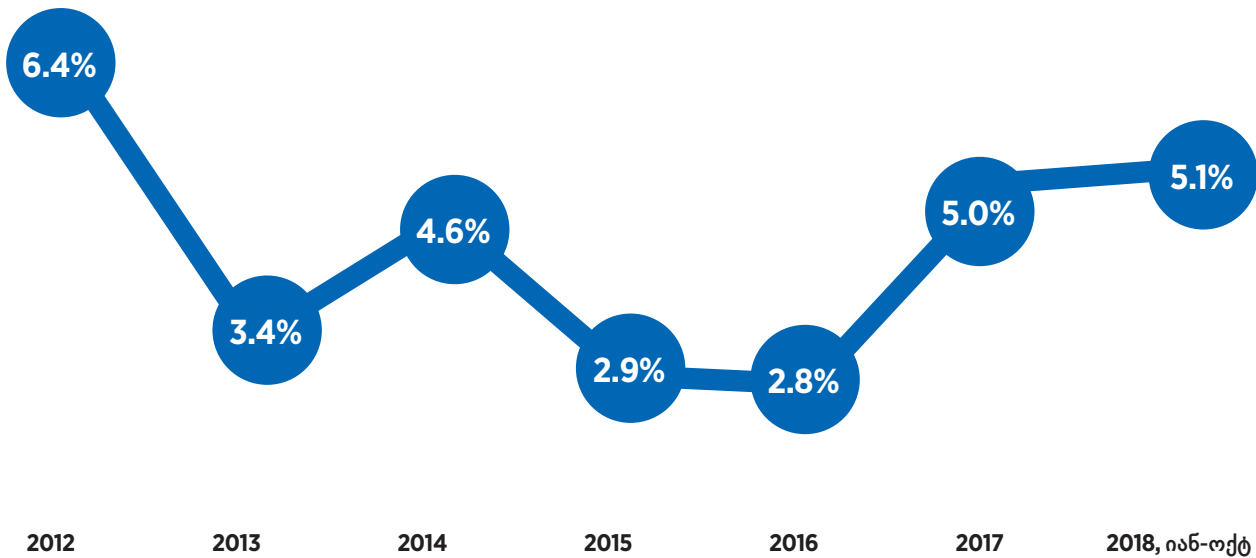
საგარეო ვაჭრობა

გასული წელი საქართველოს ექსპორტის ზრდის მხრივ კარგი წელი იყო. იანვარ-ნოემბერში საქონლის ექსპორტი 24%-ით (594 მლნ დოლარით) გაიზარდა.

ექსპორტის ზრდა ძირითადად შემდეგი პროდუქტების გატანის ზრდამ განაპირობა: მსუბუქი ავტომობილების, სპილენძის მადნების, ფეროშენადნობების, სიგარეტისა და ღვინის. ქვეყნების მიხედვით ექსპორტი ყველაზე მეტად გაიზარდა აზერბაიჯანში, სომხეთში, რუსეთში, ბულგარეთსა და თურქეთში.

იანვარ-ნოემბერში ექსპორტის პარალელურად იმპორტიც გაიზარდა 17%-ით (1 167 მლნ დოლარით). იმპორტის ზრდა ძირითადად შემდეგი პროდუქტების შემოტანის ზრდამ განაპირობა: ნავთობის, მსუბუქი ავტომობილების, სპილენძის მადნების, სიგარეტისა და კომპიუტერების. იმპორტი ყველაზე მე-

საქართველოს ეკონომიკური ზრდა



ტად თურქეთიდან, რუსეთიდან, ჩინეთიდან, აზერბაიჯანიდან და უკრაინიდან გაიზარდა.

ჯამში, იმპორტი ექსპორტთან შედარებით 573 მლნ დოლარით მეტად გაიზარდა და, შესაბამისად, სავაჭრო ბალანსის დეფიციტიც გაუარესდა. 11 თვის დეფიციტმა 5 258 მლნ დოლარი შეადგინა, რაც 2017 წლის ანალოგიურ პერიოდის დეფიციტზე 574 მლნ დოლარით მეტია.

ტურიზმი

2018 ძალიან კარგი წელი იყო ტურიზმის მხრივ. იანვარ-ნოემბერში საქართველოში 17%-ით მეტი ტურისტი შემოვიდა, ვიდრე 2017 წლის ანალოგიურ პერიოდში. ვიზიტორების (ტურისტებთან ერთად მოიცავს ტრანზიტს და ერთი დღით ჩამოსულ სტუმრებს) რიცხვმა 8 მილიონს გადააჭარბა. ტურიზმის ზრდა სარეკლამო კამპანიის გააქტიურებამ და მეზობელ ქვეყნებში ეკონომიკური სიტუაციის გაუმჯობესებამ განაპირობა. ვიზიტორების რაოდენობა ყველაზე მეტად რუსეთიდან, სომხეთიდან, ირანიდან და აზერბაიჯანიდან გაიზარდა.

2017 წელს საერთაშორისო ტურიზმი-

დან საქართველომ 2.7 მილიარდი დოლარის შემოსავალი მიიღო. 2018 წლის მონაცემი მარტის ბოლოს გამოქვეყნდება, თუმცა შეგვიძლია ვივარაუდოთ, რომ სულ ცოტა 3.2 მილიარდი დოლარი იქნება.

პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები

დღეისათვის 2018 წელს საქართველოში შემოსული პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების პირველი სამი კვარტალის (იანვარ-სექტემბრის) სტატისტიკა ცნობილი, რომლის მიხედვით საქართველოში 1 მილიარდი დოლარის ინვესტიცია შემოვიდა, რაც 2017 წლის ანალოგიური პერიოდის ინვესტიციებზე 27%-ით ნაკლებია. ჯამში, 9 თვეში 374 მლნ დოლარით ნაკლები ინვესტიცია შემოვიდა.

ინვესტიციები ყველაზე მეტად თურქეთიდან (269 მლნ დოლარით) და აზერბაიჯანიდან (196 მლნ დოლარით) შემვიდა, რაც ძირითადად გამსაღწევის, შაჰდენიზ 2-ის მშენებლობის დასასრულის ფაზაში გადასვლამ განაპირობა. ბოლო წლებში შაჰდენიზ 2-ის ფარგლებში საქართველოში წლიურად

ნახევარ მილიარდზე მეტი ინვესტიცია შემოდიოდა.

ინვესტიციები ყველაზე მეტად ლატვიიდან (41 მლნ დოლარით) და გერმანიიდან (30 მლნ დოლარით) გაიზარდა. ჯამში, სამ კვარტალში ევროკავშირის ქვეყნებიდან საქართველომ 490 მლნ დოლარის, ხოლო დსთ-ის ქვეყნებიდან 203 მლნ დოლარის ინვესტიცია მიიღო. მიუხედავად შემცირებისა, ყველაზე მეტი ინვესტიცია (170 მლნ დოლარი) აზერბაიჯანიდან შემოვიდა. შემდეგ მოდის ნიდერლანდები 140 მლნ დოლარით, მესამე ადგილზე კი გაერთიანებული სამეფო (ბრიტანეთი) 137 მლნ დოლარით.

სექტორების მიხედვით ყველაზე მეტი პირდაპირი უცხოური ინვესტიცია საფინანსო სექტორში შემოვიდა - 196 მლნ დოლარი. შემდეგ მოდის ტრანსპორტი 173 მლნ დოლარით,

მესამეზე კი ენერჯეტიკის სექტორია 154 მლნ დოლარით. ყველაზე მცირე ინვესტიცია სოფლის მეურნეობის სექტორში განხორციელდა - 11 მლნ დოლარი.

ინვესტიციები ყველაზე მეტად ტრანსპორტისა და მშენებლობის სექტორებში შემვიდა, ჯამში 360 მლნ

დოლარით, რაც, როგორც აღვნიშნეთ, ძირითადად შაჰდენიზ 2-ის პროექტთან არის დაკავშირებული.

ლარის კურსი

წინა წლების მსგავსად, 2018 წელსაც, ერთ-ერთი ყველაზე აქტუალური საკითხი ლარის დოლარის მიმართ გაცვლითი კურსი იყო. 2018 წლის დასაწყისში ლარის კურსი დოლარის მიმართ 2.6 იყო. შემდეგ გამყარება დაიწყო და 5 აპრილს 2.39 შეადგინა. აგვისტომდე კურსი სტაბილურობას ინარჩუნებდა 2.45-თან ახლოს. აგვისტოს დასაწყისიდან ლარმა ისევ გაუფასურება დაიწყო და 8 ნოემბერს 2.77-ს მიაღწია, მომდევნო პერიოდში კი დაახლოებით 10 თეთრით გამყარდა.

ტრადიციულად, წლის დასაწყისიდან ლარის გამყარება ძირითადად ტურიზმისა და ფულადი გზავნილების ზრდამ განაპირობა. გაიზარდა ექსპორტიც, მაგრამ, როგორც აღვნიშნეთ, ექსპორტის ზრდა იმპორტის ზრდამ გადაფარა. შემოდგომიდან დაწყებული ლარის გაუფასურება ძირითადად გაზრდილმა იმპორტმა, შემცირებულმა ინვესტიციებმა, სეზონურმა ფაქტორებმა და უარყოფითმა მოლოდინებმა განაპირობა.

ლარის კურსის გამყარების ტემპის შესანელებლად 2018 წელს ეროვნულმა ბანკმა საგალუტო აუქციონზე 265 მლნ დოლარი შეისყიდა. 2018 წლის განმავლობაში ეროვნულ ბანკს დოლარი არ გაუყიდა.

იანვარ-ნოემბერში ეროვნული ბანკის უცხოური ვალუტის რეზერვები 102 მლნ დოლარით გაიზარდა. სექტემბერში რეზერვების მოცულობა რეკორდულ ნიშნულზე – 2 950 მლნ დოლარზე იყო.

სახელმწიფო ბიუჯეტი და ვალი

2018 სახელმწიფო ბიუჯეტის შემოსავლები წლის განმავლობაში დაგეგმილზე მეტი შემოდინდა, ამიტომ დეკემბერში პარლამენტმა ბიუჯეტის კანონი შეცვალა.

ცვლილების შედეგად შემოსავლები 149 მლნ-ით, ხოლო ხარჯები 24 მლნ ლარით გაიზარდა. ძირითადად გაიზარდა შემოსავლები მოგების გადასახადიდან – 100 მლნ ლარით, საშემოსავლო გადასახადიდან – 60 მლნ ლარით და პრივატიზაციიდან 40 მლნ ლარით.

რეგიონული განვითარებისა და ინფრასტრუქტურის სამინისტროს ბიუჯეტი 250 მლნ ლარით შემცირდა, რადგან 2018 წელს დაგეგმილი მასშტაბური საგზაო პროექტების, მათ შორის ჩქაროსნული მაგისტრალის რიკოტის მონაკვეთი და ჩრდილო-სამხრეთი მაგისტრალის ქვეშეთი-კობის მონაკვეთის დაწყებამ 2019 წელზე გადაინაცვლა.

2018 წლის სახელმწიფო ბიუჯეტმა ჯამში 12.5 მილიარდი ლარი შეადგინა.

ნაერთი ბიუჯეტის დეფიციტი (ვალდებულებების წმინდა ზრდა) თავდაპირველად მთლიანი შიდა პროდუქტის (მშპ) 3%-ზე იყო დაგეგმილი, თუმცა ბიუჯეტში შესული ცვლილების შედეგად 2.5%-მდე შემცირდა. ეს მშპ-ის თავდაპირველ პროგნოზზე მეტად ზრდამაც განაპირობა.

ნოემბრის ბოლოს საქართველოს სახელმწიფო ვალმა 17.6 მილიარდ ლარს მიაღწია. სახელმწიფო ვალის ზრდა ასალი ვალების აღებამ და ლარის გაუფასურებამ გამოიწვია. 11 თვეში საშინაო სახელმწიფო ვალი 306 მლნ ლარით, ხოლო საგარეო სახელმწიფო ვალი 50 მლნ დოლარით გაიზარდა. საგარეო ვალს თუ დოლარებში ვნახავთ, 547 მლნ დოლარით არის გაზრდილი. სახელმწიფო ვალი მშპ-ის მიმართ 45% იყო. 2017 წლის ნოემბრის ბოლოს ვალი მშპ-ის მიმართ 46% იყო.

2019 წლის გამოწვევები

წინა წლებისგან განსხვავებით, ნაკლებია იმის ალბათობა, რომ ინფლაციის დონე ამაღლდეს. პირიქით, სხვა თანაბარ პირობებში, ეროვნული ბანკი მონეტარული პოლიტიკის განაკვეთის თანდათანობით შემცირებას შეძლებს.

მიუხედავად იმისა, რომ მონეტარული პოლიტიკის შემსუბუქება ეკონომიკურ ზრდას უწყობს ხელს, ის 2019 წლისთვის 4.5%-ზე არის პროგნოზირებული, რაც 2018 წლის მაჩვენებლებზე 0.5% პუნქტით ნაკლებია, ანუ საქართველოს ეკონომიკური ზრდა შენელებდა. ეს გასაკვირი არ არის, მაშინ როდესაც გასულ წელს პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები მნიშვნელოვნად შემცირდა და ძალიან რთული იქნება ის წელს 2014-2017 წლების საშუალო მაჩვენებელს – 1.8 მილიარდ დოლარს დაუბრუნდეს.

ინვესტიციების შემცირებას არამართო ეკონომიკურ ზრდაზე, ლარის კურსზეც აქვს ნეგატიური გავლენა. თუმცა ლარის კურსის საბოლოო ჯამში ბევრ ფაქტორზე დამოკიდებული და აქედან გამომდინარე მისი პროგნოზირება რთულია. მხოლოდ ერთი რამის თქმა შესაძლებელია, რაც უფრო ნაკლებად გამყარდება ლარი გაზაფხულ-ზაფხულში, მით ნაკლები იქნება შემოდგომიდან მისი გაუფასურების ალბათობა.

2019 წლიდან ძალაში შევიდა გამკაცრებული რეგულაციები სესხის გაცემაზე, რაც ეკონომიკურ ზრდაზე უარყოფითად იმოქმედებს, თუ პარალელურად სასესხო პროცენტი ბიზნესსესხებზე მნიშვნელოვნად არ შემცირდება და სამომხმარებლო სესხების შემცირებას არ გადაფარავს.

2019 წლიდან ძალაში შედის საპენსიო რეფორმა, რომლის მთავარი გამოწვევა პირველ ეტაპზე თავად ამ რეფორმის პრაქტიკაში დანერგვაა, ასე ვთქვათ, აშუშავება.

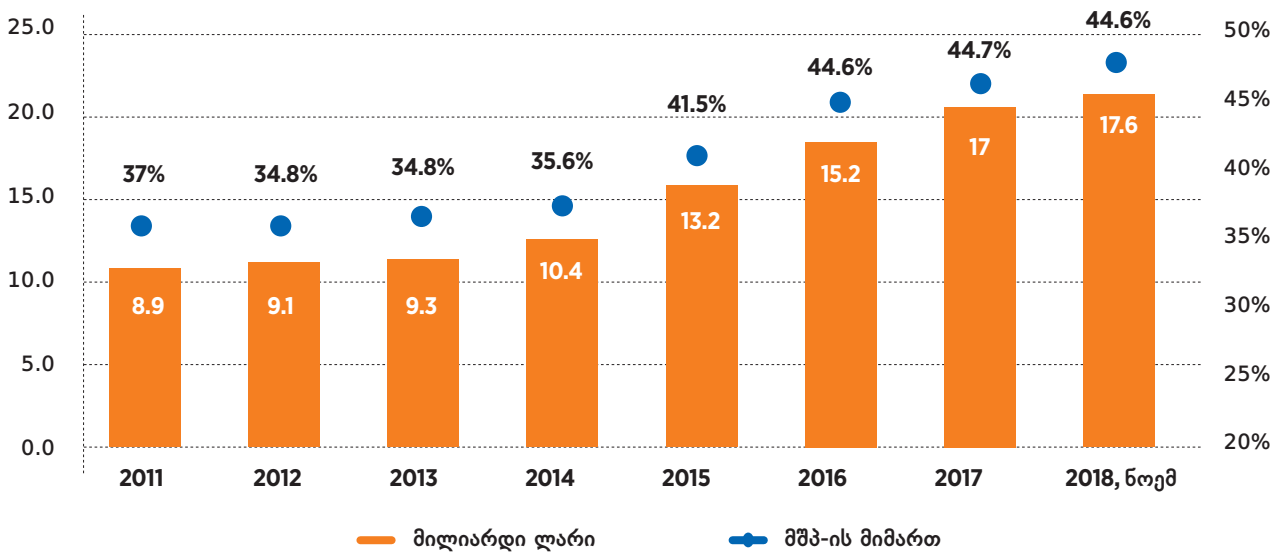
წლის მთავარი გამოწვევები ინვესტიციების ზრდა, საგადასახდელო ბალანსის მიმდინარე ანგარიშის დეფიციტის (ძირითადად სავაჭრო დეფიციტის) შემცირება და ინფრასტრუქტურული პროექტებისთვის გამოყოფილი 3.5 მილიარდი ლარის ათვისებაა.

საქართველო უკვე არის იმ ეტაპზე, როცა უფრო სწრაფი ეკონომიკური

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

	ქვეყანა	2018, 11 თვე	2017, 11 თვე	ცვლილება
1	რუსეთი	1,341,127	1,083,182	23.8%
2	აზერბაიჯანი	1,311,907	1,194,306	9.8%
3	სომხეთი	1,162,220	1,166,116	-0.3%
4	თურქეთი	1,031,147	924,244	11.6%
5	ირანი	278,802	269,772	3.3%
6	უკრაინა	168,272	161,140	4.4%
7	ისრაელი	148,712	111,844	33.0%
8	პოლონეთი	65,469	48,193	35.8%
9	გერმანია	62,776	41,896	49.8%
10	ბელარუსი	58,020	40,530	43.2%

საქართველოს სახელმწიფო ვალი



ზრდისთვის ბიზნესგარემოს თვისებრივი ცვლილებები სჭირდება. ეკონომიკური შინაარსის საერთაშორისო რეიტინგებში წინსვლა დიდად აღარ დაგვეხმარება, მით უმეტეს აღნიშნულ რეიტინგებში ისედაც ლიდერ პოზიციებზე ვართ.

ბიზნესგარემოს თვისებრივ ცვლილებაში კი ქვეყნის მეტი დემოკრატიულობა, კანონის უზენაესობა და უკეთესი განათლებისა და კვალიფიკაციის სამუშაო ძალა იგულისხმება. დემოკრატიულობისა და კანონის უზენაესობის თვალსაზრისით 2018 წელი უკან

გადადგმული ნაბიჯი იყო, რაც ყველაზე კარგად წინასაარჩევნო პერიოდში გამოჩნდა. 2019 წელს არჩევნები არ არის და, შესაბამისად, მთავრობას ექნება ერთი მშვიდი წელი, რომ არა პოპულისტური, არამედ ეკონომიკურად სწორი გადაწყვეტილებები მიიღოს. ^F

ტურბულენტური 2019



ახალი წლის დადგომისას

ყველა ჩვენგანი ფიქრობს, ჩუმადაც და ხმამაღლაც, როგორი იქნება ეს წელი ჩვენთვის, ჩვენი ოჯახებისთვის, ჩვენი ქვეყნისთვის; ჩვენს წარმოდგენებში, ფიქრებში, სურვილებსა და ფანტაზიებში წამოგზაურების შემდეგ, ჩემი პროფესიის ადამიანები (და არა მხოლოდ) აუცილებლად მოვიცლით დედამიწისთვისაც და ვივითხავთ, რა ამბები იქნება ნუტა ქვეყნად. ცხონებული ბებიანები მკითხავდა ხოლმე სახლში დაბრუნებულს, რა ამბებია ქვეყნად. ეს ნიშნავდა, რომ შინაურულიც აინტერესებდა და გლობალურიც. მეც ვუპატაკებდი წვრილად. გურული არ იყო, მაგრამ ბრძენი ქალი ნამდვილად იყო ირა ბიქტორის ასული თოფურია და ამიტომაც ჩემი, ტრადიციულად იუმორანარევი ანგარიშის მოსმენის შემდეგ, თუ ვინ რას ჩივს, ვის სცხვლა და ვის სცივა, აუცილებლად დაასკვნოდა, მთავარია მშვიდობა იყოს და ქვეყანა არ აირიოს.

ამიტომაც ნახალწლევს, ნახახუსევს და ნასაცივებს, ჯერ კიდევ სანამ სრული ძალებით ჩავებმებით ყოველდღიურობის ფერხულში, მგონი, არც ჩვენ გვაწყენს ჩაფიქრება, პაწა (მრავალთა გონებასა და სისხლძარღვებში მაინც ჯერ კიდევ შობა-ახალწელიწადია) ჩაანალიზება და არავითარ შემთხვევაში პროგნოზირება, თუ როგორი იქნება ეს წელი საერთაშორისო ურთიერთობებში. მოკლე პასუხი სათაურშივეა, ძვირფასო მკითხველო. თუ მაინც გააგრძელებთ კითხვას, მე შევეცდები მაქსიმალურად მსუბუქად და ღია

ფერებში ავხსნა, რატომ მაინცადამაინც ტურბულენტური.

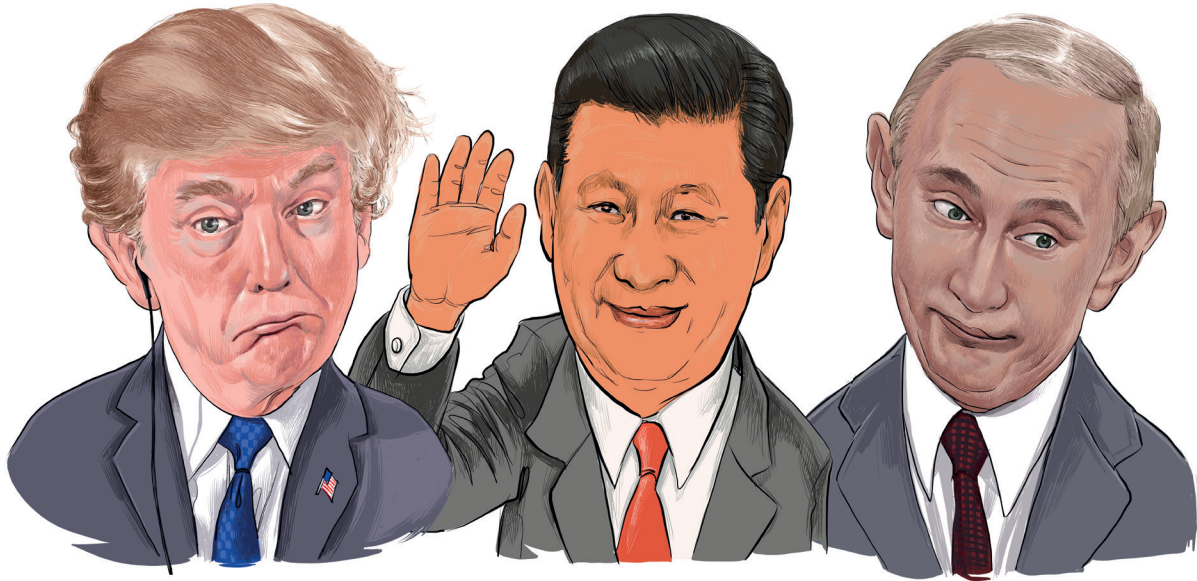
როგორც მოგეხსენებათ, ჰიდროდინამიკაში ტურბულენტობა არის სითხის ან აირის მოძრაობის რეჟიმი, რომელიც ხასიათდება დინების ქაოსური ცვლილებით. ეს გულისხმობს დინების მასსიათებელი წნევისა და სიჩქარის სწრაფ და შემთხვევით ცვლილებას სივრცესა და დროში. ჰოდა, ჩემო მკითხველო, რასაც ჩვენ გასულ წელს ვეყურეთ საერთაშორისო პოლიტიკო-დინამიკაში, რაც წნევების ავარდნ-დავარდნა იყო ქვეყნებსა და მათ ლიდერებს შორის, თუ ერთი ერთზე შეხვედრებისა და ვერშეხვედრების, დიდი შეკრებებისა და გარჩევების დროს და თუ გავითვალისწინებთ, რომ ამ პოლიტიკო/დინამიკოს შამქმნელი წელსაც ისევ ეს ხალხია, ვინც შარშან იყო, ნამდვილად არ უნდა გაგვიკვირდეს, რომ ჩვენი მოგზაურობა 2019 წელში ტურბულენტური იქნება.

ვინ არიან მოწინავე რეგებში? მისტერ ტურბულენტობის პრიზი რომ თამამდებოდეს, უეჭველი მიიღებდა და უკონკრეტო იქნებოდა დონალდ ტრამპი. და არა მხოლოდ იმიტომ, რომ მილიონობით ბავშვისა თუ მოზარდისთვის საყვარელი ატრაქციონი როლერკოსტერი, იგივე ამერიკული ბორცვები მისი ქვეყნის საფირმონიშანია. რაც პრეზიდენტი გახდა, მიდგა, მოდგა, მიანგრ-მოანგრია საერთაშორისო შეთანხმებები, ზოგიდან გავიდა, ზოგან დარჩა, სამიტებზეც ალაგ არ ჩავიდა და ალაგ ადრეც წავიდა. სავაჭრო ომი ჩინეთთან, სატარიფო ძაბვები ვეროკავშირთან, დაძაბულობა ირანთან, რომელი ერთი ვთქვათ, იყო და წელსაც იქნება. ამ ყველაფერთან ერთად, ფლირტის მცდელობები დიქტატორებთან (კიმ ჟონ უნი, პუჩინი) და თვალის ჩაკრები ნავთოკრატებთან. ესეც იყო და აუცილებლად წელსაც იქნება. ნამდვილად მძიმეა მონომახის ქუდი. განსა-

კუთრებით, თუ შენს გემოზე არ გახურავს, ზაფხულში კუკუშას შეკერილივით გიჭერს და ერთი სული გაქვს, ან მოისროლო, ან დროებით საკიდზე მაინც ჩამოკიდო. ირანთან ბირთვული შეთანხმებიდან გავიდა, პარიზის კლიმატური ცვლილების შეთანხმებიდან გავიდა, ტრანსატლანტიკური სავაჭრო მოლაპარაკებებიდანაც გავიდა. წელს რუსეთთან ბირთვულ ქობინებზე შეთანხმებიდანაც აუცილებლად გავა და ამერიკული დანაყოფები იემენიდან და სირიიდანაც წავა. რა ვიცი, რა ვიცი. სწორია ვითომ ახლა ეს?

ძია დონალდს ტურბო-სამეულში მხარს დიდი მალს და დენ სიაოპინის საქმის გამგრძელებელი სი ძინპინი და ლენინისა და სტალინის თაყვანისმცემელი ვლადიმირ პუჩინი უმშვენებენ. ჩინეთის ლიდერი დინჯი და სერიოზული კაცია, პუჩინივით წელსზემთი შიშველი კი არ პოზირებს ფოტოკამერების წინ. მშვიდად და წყნარად, ამავე დროს აქტიურად და სწრაფად ახორციელებს ექსპანსიას ყველგან, სადაც კი ინტერესი აქვს, ანუ მთელ მსოფლიოში. ტრამპთან სავაჭრო დავებში თითქოს ცოტა მოლბა და მოთბა კიდევ, მაგრამ 2019-ში ის აუცილებლად იტყვის თავის სიტყვას ჩრდილოეთ კორეის დენუკლეარიზაციის, სამხრეთ ჩინეთის ზღვაში მილიტარიზაციის, აფრიკის, აზიისა და ვეროპის ინფრასტრუქტურისაგან, აგრეთვე, ხელოვნური ინტელექტისა თუ 5G განზომილებებში ლიდერის მაისურის პრი-ს-ვატიზაციისთვის ორთაბრძოლაში.

ორთა ბრძოლაში, იმიტომ რომ მათ წონით კატეგორიაში ნამდვილად ვერ გადის მესამეადგილოსანი პუჩინი. ვერ გადის, იმიტომ რომ არც ტექნოლოგიების გაყვება გვარია, არც ეკონომიკის საფუძვლების და, რაც ყველაზე მთავარია, არც მშვიდობისა და სტაბილურობის სიკეთეების. როგორც დაბავდა, ისევ ისე გააგრძელებს.



არც უკრაინას მოასვენებს (თანაც 6 იანვარს ავტოკეფალიის დამადასტურებელი ტომოსი მიიღეს, მარტში კი საპრეზიდენტო არჩევნები აქვთ. წარმატებები უკრაინას), არც ჩვენ და არც დანარჩენ ევროპას. ისე, ტურბულენტობა მხოლოდ წნევის ვარდნას რომ ნიშნავდეს, ანუ თავივე სინათლის სიჩქარით ვარდნას, პუშინს ბადალი ნამდვილად არ ეყოლებოდა. ასეა მისი და მისი თანამშრომლების ტვინი მოწყობილი – მოწამვლა, მოტაცება, წართმევა, ჩარევა და ყველაფერი შეთანხმებულის დარღვევა. ტიპი მოსიარულე ტურბულენციაა, ოღონდ ცუდი გაგებით. უფრო ზუსტად რომ ვთქვათ, ტურბულენციის ფსკერია. იმის იქით არ არსებობს.

არიან ადამიანები და არის თემები, რომლებიც განაპირობებენ ტურბულენციას. აქაც სამეუღლია: მიგრაცია, დეზინტეგრაცია და მილიტარიზაცია.

მიგრაციამ მთელ სახელმწიფოებში ხელისუფლებები შეცვალა. იტალიაში, ავსტრიაში, სკანდინავიასა და ევროკავშირის არაერთ ქვეყანაში განსაზღვრა პოლიტიკური ამინდი მიგრაციის პრობლემამ, რომელიც ჯერ კიდევ ღიაა და მწვავე. ასე იქნება 2019-შიც. რას იზამენ პოპულისტები და ნაციონალისტები ევროპარლამენტის არჩევნებში? რას და იმაზე მეტს აიღებენ, ვიდრე წინა არჩევნებში. ტალღა ეგეთი, თავისებურად ტურბულენტური და ლიბერალურ ძალებს ამ შტოპორიდან გამოსვლა ჰაერით სჭირდებათ.

წელს გაზაფხულზე უნდა გაფორმდეს ბრექსიტი. გაფორმდება კი? წლის ბოლოს, წინასწარად ისედაც ნისლიან ალბიონზე ისეთი ნისლი ჩამოწვა, როდის გამოცხადდება ფრენა, კაცმა არ იცის. იანვარი, თებერვალი და მარტი – ამ სამი თვის მანძილზე, თუ სადმე იქნება ტურბულენტობა, ეს დიდი ბრიტანეთია. ყოფნა-არყოფნა, თქვა თავის დროზე დიდმა შექსპირმა და ისე აგინდეთ ყველაფერი. ჩვენ კი ვიძახით გარედან, თუ ბი დედი-ჯან, თუ ბი, მაგრამ შორია დაუნინგ-სტრიტამდე. იყო და წელსაც იქნება საშტორმო გაფრთხილებები ფინანსისტებისთვის, ინვესტიციებზე კორექციებისთვის, მანუფაქტორების თუ ანტრეპრენიორებისთვის. ტურბულენციაა მთელი სიგრძე-სიგანით. რას მოუტანს ევროპას ეს დეზინტეგრაცია? ჩემი მოკრძალებული აზრით, კარგს არაფერს.

იარაღის ჟღარუნი რბილად ნათქვამია, რაც მსოფლიოში შეიარაღება/განიარაღების ამბებში ხდება. ბირთვულ იარაღთან თამაში განსაკუთრებით სახიფათოა. რას იზამენ ამერიკის გარეშე დარჩენილი ევროპელები ირანთან? შეინარჩუნებენ შეთანხმებას? შექმნიან ირანთან კომერციისთვის კომფორტულ ზონას? შეეჭვება, მაგრამ თუ გამოუვათ, ნამდვილად გამიხარდება. ამავე დროს, მნიშვნელოვანია, რომ ირანმა შეძლოს საერთაშორისო თამაშის წესებთან მორგება, თორემ რუსეთზე აყოლა და ახლო აღმოსავლეთში ყველგან იარაღით ჩარჭობა არავის გამოსდგომია

და საბოლოოდ არც მათ გამოადგებათ. ისე, რა სჭირთ რუსებზე ასაცილი, ჩვენში დარჩეს და კაი ტურბულენტურები არიან ეგენიც. მეზობლად მაინც არ იყვნენ. როგორც კი დაიძაბება, ჩვენთანაც წნევები ეგრევე ვარდება. ისე ირანზე, რუსეთსა და ამერიკაზე გამახსენდა და ნავთობის ბაზარი ნამდვილი ტურბულენციის პიკია. მთავარია, ზედა წნევას არ ააბრტყას ნამეტანი და ქვედას გადავიტანთ. უფრო სწორად, მივესალმებით კიდევ. ამ საქმეში ძია დონალდის დიდი იმედი მაქვს. თუ არ დასწევს, დაიჭერს მაინც არსებულს. ნავთობის ბაზარს არც იარაღის ქარვასლა ჩამოუვარდება. წვიმის მერე სოკოებივით მრავლდება ს-400-ები მსოფლიოში. გლობალურს ვინ ჩივს, აგერ ყირიმშიც დააყენა, სირიაშიც და თურქეთშიც აპირებს. თუმცა, სად იყო და სად არა, გამოჩნდნენ ჩემი ამერიკული პეტრიოტები. წარმატებები პეტრიოტებს. ისე, მართო მილიტარიზაცია და კონკურენციას არა უშავს. ამასაც გავეძღვებთ. მთავარია, არ გავარდეს.

მოკლედ, არ ვიცი, დაგარწმუნე თუ არა, ჩემო მკითხველო, რომ 2019 წელი ტურბულენტური იქნება, მაგრამ სამაგიეროდ ნამდვილად ვიცი, რომ დღევანდელობას, ახალ წელსა და შობას და თუ გინდა მსოფლიო ტურბულენტობას ყველაზე მეტად შეესაბამება გურული სიბრძნე: გაუმარჯოს მშვიდობას!

გილოცავთ ახალ, ტურბულენტურ 2019 წელს!

როსა ბაღანსი დასუღია

წელს, ბოლო ოთხი წლის განმავლობაში, პირველი ზამთარია, როცა საქართველოს მოსახლეობას ელექტროენერჯის ახალ ტარიფთან შეგუება არ მოუწევს. საქართველოს ენერჯეტიკისა და წყალმომარაგების მარეგულირებელ ეროვნულ კომისიას (სემეკ) ტარიფი 2018-2020 წლების პერიოდისთვის აქვს დადგენილი, თუმცა ეს იმას არ ნიშნავს, რომ სემეკს ელექტროენერჯეტიკის სექტორში საქმე შეუძმცირდა. კომისიას შეგვიძლია მივმართოთ, თუ ვფიქრობთ, რომ ელექტროენერჯეტიკის, ბუნებრივი აირის ან წყალმომარაგების სექტორებში კომუნალური გადასახადი კომპანიამ უსაფუძვლოდ დაგვარიცხა, მომსახურება გაუფრთხილებლად შეგვიზღუდა, ან მიკრო-, მაქსიმუმ 100 კვტ სიმძლავრის ელექტროსადგურის, თუნდაც სახლის ეზოში თუ სახურავზე დამონტაჟება გვსურს, რასაც კომისიის პროექტი, ნეტო-აღრიცხვა ითვალისწინებს. ეს ჩამონათვალი მზარდია, რაც სემეკმა 2018 წელსაც დაადასტურა. ყველა სიანხლე, რაც განვლილ წელს კომისიამ მომხმარებელს შესთავაზა და ასევე სამომავლო გეგმები და გამოწვევები Forbes Georgia-სთან ინტერვიუში სემეკის თავმჯდომარემ, ირინა მილორაგამ შეაფასა.

ავტორი: დავით ჭალალონია
 ფოტო: ნიკა ფანიავილი

საუბარი ბოლო სიანხლებით დავიწყეთ. აბონენტად რეგისტრაცია უკვე იუსტიციის სახლში შეგვიძლია. კონკრეტულად რა სერვისის მიღება შეუძლიათ ამ ეტაპზე მომხმარებლებს და რა არის თანამშრომლობის მომდევნო საფეხური კომისიასა და იუსტიციის სახლს შორის?

ეს არის ნათელი მაგალითი იმისა, თუ რა კურსი აქვს ადრეული მარეგულირებელ კომისიას ენერჯეტიკისა და წყალმომარაგების სექტორებში მომსახურებების გაუმჯობესების კუთხით. სემეკისა და იუსტიციის სახლის თანამშრომლობის შედეგად, იუსტიციის სახლში მოქალაქეებს შეუძლიათ, უძრავი ქონების დარეგისტრირებისთანავე მოითხოვონ კომპანიებში აბონენტად რეგისტრაციის ცვლილება. ანუ, როდესაც მოქალაქე ბინას იყიდის, მას იმავდროულად შეუძლია, ელექტროენერჯის, ბუნებრივი აირის გამანაწილებელ და სასმელი წყლის მიმწოდებელ კომპანიებში აბონენტად დარეგისტრირდეს (თბილისის მაგალითზე - „თელასი“, „ცაბტრანსგაზ-თბილისი“, „ჯორჯიან უოთერ ენდ ფაუერი“) და ამასთან, ქვითარში აბონენტების

რეკვიზიტებიც შეიცვლება. ასევე ბინის რეგისტრაციასთან ერთად კომუნალურ საწარმოებში აბონენტად რეგისტრაციისას, მოქალაქეს შეუძლია ნახოს, არის თუ არა ელექტროენერჯის, ბუნებრივი აირის ან სასმელი წყლის დავალიანება და ადგილზევე მოსთხოვოს ძველ მესაკუთრეს მისი გადახდა.

კომისიამ ასევე „ელექტრონული ჟურნალი“ დანერგა. რას ემსახურება ეს პლატფორმა? აქვე, საინტერესოა მიმდინარე წლის განმავლობაში საჯარო სხდომაზე ჩამოწერილი თანხების მოცულობა.

ამ პროგრამას ანალოგი არ გააჩნია. მისი საშუალებით, ენერჯეტიკისა და წყალმომარაგების სექტორებში მოქმედი კომპანიების მიერ მომსახურების კომერციული ხარისხის სტანდარტების შესრულების პროცესს რეალური დროის რეჟიმში ვუწვეთ მონიტორინგს. ეს სტანდარტებია: გეგმური და არაგეგმური წყვეტები; ქოლ-ცენტრის მომსახურება; ახალი მომხმარებლის ქსელზე მიერთება; აბონენტად რეგისტრაცია; დავალიანების გადაუხდელობის გამო



გამორთული მომხმარებლისთვის მომარაგების აღდგენა; მომხმარებლის წერილობით მოთხოვნაზე კომპანიის მიერ პასუხის გაცემა ან/და რეაგირება; აღრიცხვის ხელსაწყოს შემოწმება; მომარაგების ტექნიკური ხარისხის შემოწმება. მათი დარღვევის შემთხვევაში კომპანიას აბონენტისთვის კომპენსაციის დარიცხვის ვალდებულება წარმოეშვა. სტატისტიკური მონაცემების შესაბამისად, 2018 წლის განმავლობაში კომპანიების მიერ მომხმარებლებისთვის გაცემული კომპენსაციების ჯამური ოდენობა 1161 325 ლარს შეადგენს. მათ შორის, ელექტროენერგეტიკის სექტორში - 205 780 ლარი; ბუნებრივი აირის სექტორში - 101 975 ლარი, წყალმომარაგების კი - 853 570 ლარი. რაც შეეხება ჩამოწერილ თანხებს, მოგესვენებათ, რომ საჯარო სხდომებზე მოქალაქეებსა და კომპანიებს შორის არსებულ დავებს განვიხილავთ. შედეგად, წელს კომისიის მიერ ჩამოწერილი თანხების ოდენობამ, ჯამში, ორ მილიონ ლარს გადააჭარბა.

სემეკს რებრენდინგის შემდეგ აქვს სლოგანი: „როცა ბალანსი დაცულია“. მიიღეს თუ არა მომხმარებლებმა ამ ფრაზაში ასახული თქვენი სათქმელი? თუ გაზომეთ უკვე რებრენდინგის შედეგები?

ვფიქრობ, რომ მომხმარებელამდე ჩვენი სათქმელი მივიდა. მარეგულირებელი კომისიის საქმიანობა, ზოგადად, აკადემიურ ჩარჩოებს ვერ გასცდება, თუმცა ვცდილობთ, რომ კომუნიკაციის სტილი მაქსიმალურად მოქნილი და მომხმარებელზე მორგებული იყოს. რებრენდინგის პროცესი სემეკის საქმიანობაში ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ეტაპი იყო, რადგანაც კომისიის მიზანი საზოგადოებისთვის ახალი, თანამედროვე და მოქალაქეებზე მორგებული ურთიერთობების შეთავაზებაა. სლოგანი - „როცა ბალანსი დაცულია“ ზუსტად ასახავს მარეგულირებელი ინსტიტუტის როლს - ერთი მხრივ, გაითვალისწინოს კომპანიის ინტერესები და, მეორე მხრივ, დაიცვას მომხმარებლების უფლებები.

მსოფლიო პრაქტიკა გვიჩვენებს, რომ მარეგულირებლის საქმიანობით კმაყოფილი რომელიმე მხარე იმის ნიშანია, რომ ის არასწორად მუშაობს და ზედმეტად გადახრილია რეგულირების სფეროში მყოფი რომელიმე სუბიექტისკენ. კომისიის იდეალური საქმიანობის განმაპირობებელი სწორედ ბალანსის დაცვაა.

სემეკის პროექტების ჩამონათვალი „მისტიური მომხმარებლის“ ინსტიტუტის შედეგებით შევაჯამოთ.

თამამად შეიძლება ითქვას, რომ ამ მიმართულებითაც სემეკი ინოვატორია. „მისტიური მომხმარებლის“ პროექტი ენერგეტიკისა და წყალმომარაგების სექტორებში დღემდე არც ერთი სხვა ქვეყნის მარეგულირებლის მიერ არ განხორციელებულა. „მისტიური მომხმარებლის“ კვლევა საკმაოდ შედეგიანია, რადგან ამ პროექტმა კომპანიებს უპირობოდ გამოსასწორებელი ხარვეზები დაანახა. მიმდინარე წელს პროექტის განხორციელება რეგიონებში დაიწყეთ. საერთო ჯამში, საქართველოს მასშტაბით, 11 კომპანიაში მოწმდება, რამდენად შეესაბამება დადგენილ სტანდარტებს კომპანიების მიერ მომხმარებლისთვის გაწეული მომსახურების ხარისხი.

2018 წელი ასევე გამორჩეული იყო ელექტროენერგეტიკულ ბაზარზე ძირეული ცვლილებების დაწყების კუთხით. მიმდინარე წლის მაისში რამდენიმე მსხვილმა მომხმარებელმა რეგულირების არეალი უკვე დატოვა და ისინი თავისუფალ ბაზარზე გავიდნენ. ეს პროცესი ალბათ 2019 წელსაც გაგრძელდება. თქვენი დაკვირვებით, მზად არიან სხვა დიდი მომხმარებლები, დისტრიბუტორების გარეშე მისაღებ ფასად შეიძინონ ელექტროენერგია? თქვენ ხომ არ გეგმავთ მათთვის ხელშეწყობის მექანიზმების დანერგვას?

მიმდინარე წლის პირველ მაისს, როცა შესაბამისი ცვლილება ძალაში უნდა შესულიყო, ვიცოდით, რომ დაახლოებით 10-11 მსხვილი მომხმარებელი გავიდოდა თავისუფალ ბაზარზე. უნდა აღინიშნოს, რომ ბაზრის მონაწილეების საბითუმო ბაზრის პრინციპებს 2006 წლიდან იცნობენ. ეს ეხება, მაგალითად, აზოტის ქარხანას, „საქართველოს რკინიგზას“, ცემენტის მწარმოებლებს, მეტალურგიულ კომბინატებს და ა.შ. ბაზრის

ახალი პრინციპების შესაბამისად, შეიცვლება ბაზრის მონაწილეების ქცევა. მაგალითად, საქართველოში იაფი ენერჯის წარმოებისათვის ყველაზე კარგი პერიოდი ზაფხულია. დღეს არსებული რეალობით კი ზაფხულის პერიოდში იგეგმება სარემონტო სამუშაოები და, შესაბამისად, არ ხდება იაფი წყლის რესურსის ეფექტიანი ათვისება. თავისუფალ ბაზარზე გასული საწარმოების ქცევა შეიცვლება და ისინი საწარმოო პროცესის დაგეგმვისას აუცილებლად გაითვალისწინებენ ტარიფების სეზონურობას - მაქსიმალურად გაზრდიან დატვირთვას იაფი ენერჯის - ზაფხულის პერიოდში, სარემონტო სამუშაოებს კი, მაგალითად, დეკემბერ-იანვარში დაგეგმავენ, როდესაც გენერაციის ტარიფები მნიშვნელოვნად მაღალია.

გარდა ამისა, ელექტროენერჯის მსხვილმა მომხმარებლებმა უნდა დაიწყონ ფიქრი ენერგოეფექტიანობის მიმართულებით, რადგან, ენერგოეფექტიანი საწარმოების შემთხვევაში, ეს საკითხი ძალიან მნიშვნელოვანია. არ გამოვრიცხავ, რომ მათ თვითონ დაიწყონ გენერაციის ობიექტების განვითარებაზე ფიქრი, განსაკუთრებით ისეთი მექანიზმების გამოყენებით, როგორც ნეტო-აღრიცხვა. ჩვენ გვინდა, ვუპასუხოთ ამ მოცემულობას და უკვე არსებული რეგულაციის გაფართოებით, შესაძლებლობა მივცეთ მსხვილ მომხმარებლებსაც, რომ ნეტო-აღრიცხვის პროცესში ჩაერთონ. როგორც იცით, დღეს 100 კვტ-მდე სიმძლავრის სადგურებით გვაქვს განსაზღვრული ნეტო-აღრიცხვის პროექტი და შესაძლოა, ზღვარი გაიზარდოს.

რა არის შემდეგი ეტაპი? - მოსახლეობის მხრიდან როდის და რა წინაპირობების საფუძველზე ელოდებით მსგავსი გადაწყვეტილების მიღებას? აქვე განვმარტოთ, რას სთავაზობს რიგით, საყოფაცხოვრებო მომხმარებელს ელექტროენერჯის ბაზრის ახალი მოდელი.

რიგითი მომხმარებელი ყველაზე რთულად რეაგირებს ასეთი ტიპის ცვლილებაზე. აუცილებელია, რომ საყოფაცხოვრებო მომხმარებლების ინტეგრაცია ამ სისტემაში სწორად მოხდეს და ისინი ინფორმირებულნი იყვნენ, რისთვისაც გარკვეული დროა საჭირო. არაერთმა ევროპულმა ქვეყანამ გაიარა ეს ეტაპი, მათაც შეიმუშავეს მცირე ბიზნესისა და საყოფაცხოვრებო მომხმარებლებისთვის ე.წ. საჯარო მიწოდების ინსტიტუტი, რომელიც

გარანტირებულ ფასად აწვდის ელექტროენერჯიას და ბუნებრივ აირს ამ კატეგორიის მომხმარებელს, თუმცა ეს მოდელი არ ზღუდავს ამგვარი მომხმარებლის შესაძლებლობას, თავად აირჩიოს სხვა დამოუკიდებელი მიმწოდებელი.

ბაზრის ლიბერალიზაციასთან ერთად ალბათ ელექტროენერჯიის საფეხურებრივი ტარიფებიც გაუქმდება. როდის ელოდებით ამ ეტაპს?

საფეხურებრივი ტარიფები აუცილებლად უნდა გაუქმდეს. ამაზე ყველა ვთანხმდებით. ეს ტარიფი გარკვეული პერიოდისთვის, ენერგოეფექტიანობისკენ გადადგმული ერთდეროი ნაბიჯი იყო, თუმცა დღევანდელ მოცემულობაში ეს მოდელი უკვე აღარ მუშაობს, ამიტომ ის სხვა მეთოდებით უნდა ჩაგანაცვლოს. ასეა ასეთი მოცემულობა გვაქვს, რომ 100 კვტ/სთ-მდე ელექტროენერჯიის ვინც მოიხმარს, ნაკლებს იხდის, 300 კვტ/სთ-ს ზემოთ - უფრო მეტს. ერთი შეხედვით, გამოდის, რომ ერთი მეორეს ასუბსიდირებს, ამიტომ ამ სისტემის მოშლა აუცილებელი იქნება და დიდი იმედი მაქვს, რეგულირების მომდევნო პერიოდისთვის ამ სისტემაზე უარს ვიტყვით.

ელექტროენერჯეტიკის გარდა, ბაზრის ლიბერალიზაცია ბუნებრივი გაზის სექტორშიც იგეგმება, რაც „ენერჯეტიკის შესახებ“ ახალი კანონის საფუძველზე უნდა მოხდეს. ამ პროცესში სემეკიც ჩართულია. რა არის ამ სექტორში თქვენი როლი მოსახლეობასთან და კერძო სექტორთან მიმართებით?

ელექტროენერჯეტიკულ სექტორს კონკურენციის ნიშნები აქვს, რადგან 80-ზე მეტი გენერაციის ობიექტია. ბუნებრივი აირის მიმართულებით სხვაგვარი მოცემულობაა, რადგან გაზს, პრაქტიკულად 100%-ით, აზერბაიჯანიდან ვიღებთ. ბუნებრივი აირის ბაზარზე ჩვენ განსხვავებული გადაწყვეტილებების მიღება მოგვიწევს. რამდენიმე ვარიანტი არსებობს. ფაქტობრივ მონოპოლისტს გარკვეული ვალდებულებები უნდა დაეკისროს, რათა ბუნებრივი აირის რეალიზაცია საბითუმო ბაზარზე უფრო გამჭვირვალედ უზრუნველყოს. გარდა ამისა, შეიძლება, გარკვეული შემზღვევებიც დაუწესდეს, მათ შორის მოცულობებზე, რომ სავალდებულო წესით გაიტანოს გარკვეული მოცულობები და ღია ბაზარზე გაყიდოს.

საინტერესოა, როგორ მოხდება ენერჯეტიკული უსაფრთხოების გათვალისწინებით რისკების დაბალანსება. იქიდან გამომდინარე, რომ თავისუფალი ბაზარი საქართველოში მიმწოდებლების არადისკრიმინაციულ დაშვებას გულისხმობს, სავარაუდოდ, რუსული გაზი ჩვენს ბალანსში ისევ დაბრუნდება. როგორ დაიცავს ქვეყანა მომხმარებელს, რომ ერთ დღეს, თუ რუსეთის ფედერაცია გაზის მიწოდებას 2006 წლის მსგავსად ისევ შეწყვეტს, მომხმარებელი არ დაზარალდეს?

ბუნებრივი აირის მიღების ყველა შესაძლებლობა უნდა გამოვიყენოთ, იქნება ეს სვოპ-კონტრაქტები, თუ რეალური მომწოდებლები. თავისთავად ცხადია, რომ ენერჯეტიკული უსაფრთხოება უმთავრესი პრიორიტეტი იქნება, რადგან იმ ცუდ გამოცდილებას, რაც ჩვენ ამ ტიპის მომწოდებელთან ურთიერთობაში გვქონდა, რა თქმა უნდა, არ ვივიწყებთ. თუ გადაწყვეტილებებს ვცვლით, შესაბამისად, ყველანაირი სცენარიისთვის მზად უნდა ვიყოთ, რომ მომხმარებელი საფრთხის ქვეშ არ დადგეს.

დაბოლოს, ენერჯეტიკასთან ერთად, 2019 წელს წყალმომარაგების მიმართულებითაც იქნება სიახლეები, კერძოდ მათთვის, ვისაც საოჯახო ტიპის სასტუმროები აქვთ. იანვარში ეს სექტორი მათი ტარიფის დათვლის თაობაზე კომისიის გადაწყვეტილებას ელოდება. იმ გარემოების გათვალისწინებით, რომ მსგავსი ობიექტების საქმიანობის დეტალური აღწერა არაა ჩატარებული, რას დააფუძნებთ თქვენს გადაწყვეტილებას? ვინ გეხმარებათ ამ პროცესში?

ყველაზე მნიშვნელოვანი იქნება იმის იდენტიფიცირება, თუ ვისზე გავრცელდება ჩვენი ახალი გადაწყვეტილება, ანუ - საოჯახო ტიპის სასტუმროების დეფინიციის ზუსტად განსაზღვრა. ეს საკითხი უკანასკნელ ერთ წელიწადშია ასე აქტუალური, რაც ტურიზმის განვითარებასთან ერთად მოვიდა. აქვე ისიც უნდა აღინიშნოს, რომ 2008 წელს შექმნილმა ნორმატიულმა აქტმა - სასმელი წყლის მიწოდებისა და მოხმარების წესებმა, არსებულ რეალობას ვერ უპასუხა. ვფიქრობთ, რომ ყველა მხარე უნდა გვყავდეს ჩართული ახალი გადაწყვეტილების შემუშავების პროცესში, რომელიც, თავის მხრივ, შერეულ სატარიფო სისტემას დაეფუძნება, რაზეც ახლა ვმუშაობთ. **F**

60 წელი გლობალურად, 10 წელზე მეტი - ჩვენთან

წელს ევროპის საინვესტიციო ბანკი (EIB) 60 წლის იუბილეს აღნიშნავს. ბანკის მუშაობა საქართველოში 10 წელზე მეტს ითვლის. ვაზილ ჰუდაკი - ევროპის საინვესტიციო ბანკის ვიცე-პრეზიდენტი, რომელიც აღმოსავლეთ პარტნიორობის წევრ ქვეყნებში საქმიანობაზე პასუხისმგებელი - Forbes Georgia-სთან ექსკლუზიურ ინტერვიუში ხსნის, რას მიაღწია EIB-იმ ამ პერიოდში და რას უნდა ველოდოთ მომავალში.

ავტორი: გიორგი ისაკაძე

როგორ განმარტავდით ევროპის საინვესტიციო ბანკის როლს და რით არის ის მნიშვნელოვანი საქართველოსთვის?

EIB-ი ევროკავშირის ოჯახის განუყოფელი ნაწილია.

1958 წელს იმ მიზნით დაარსდა, რომ მხარი დაეჭირა გრძელვადიანი ინვესტირებისთვის. მისი მისია ყოველთვის იყო შიდა ბაზრის დაბალანსებული და სტაბილური განვითარების მხარდაჭერა და ასევე ევროპის მასშტაბით კავშირების გაზრდა. ევროპის ბანკს მდგრადი პროექტების დაფინანსების 60-წლიანი ისტორია აქვს. ამას ნაკლებგანვითარებულ რეგიონებში არსებული ისეთი პროექტების დაფინანსებით აღწევს, რომლებიც აქცენტს რამდენიმე მიმართულებით აკეთებენ - მათ შორის, კლიმატის ცვლილებებით გამოწვეული პრობლემების, საერთო ინტერესების, რაც სხვადასხვა ქვეყანას აქვს ევროკავშირის საერთო მიზნების შესაბამისად, ასევე - ინოვაციის.

გარდა ამისა, 1958 წლიდან მოყოლებული, EIB-ი საქმიანობს ევროკავშირის ყველა წევრ სახელმწიფოში და 160-ზე მეტ ქვეყანაში მთელი მსოფლიოს მასშტაბით. ჯამში, დაფინანსებული პროექტების 90% ევროკავშირის წევრ ქვეყნებზე, ხოლო 10% ევროკავშირის ფარგლებს გარეთ გაწეულ დაფინანსებაზე მოდის.

როგორია EIB-ის ბოლო წლების პოლიტიკა და რა იქნება მისი პრიორიტეტები მომდევნო წლებში?

პირველი 6 ათწლეულის განმავლობაში ევროკავშირის ბანკს გაცემული აქვს 1 ტრილიონი



ვეროს ღირებულების დაფინანსება, რომლიდანაც წვერები ქვეყნების კონტრიბუცია 14 მილიარდი ვეროა. სხვა ბანკების შემთხვევაში ასე არ ხდება. საუკეთესო შეთავაზების თვალსაზრისით EIB – ერთადერთია.

მომავალში ევროკავშირის ბანკს სურს, კიდევ უფრო მეტად დაეხმაროს მათ, ვისაც ეს ყველაზე მეტად სჭირდება და მოუტანოს მათ რეალური ღირებულება, რეალური პროგრესი და პოზიტიური გავლენა. მუდმივად ვცდილობთ, სულ უფრო და უფრო უკეთესები გაგხდეთ!

მეტის მიღწევა გვინდა განვითარებაზე ორიენტირებული დაფინანსების თვალსაზრისით – განსაკუთრებით, როცა საქმე ევროპის სამეზობლოს და მდგრადი განვითარების მიზნების მხარდაჭერას ეხება. ჩვენი მთავარი მიზანია, ევროპისა და ჩვენი მეზობლების ეკონომიკა უფრო ინოვაციური, ურთიერთშეკავშირებული და კონკურენტული გაგხადოთ.

EIB-ის ევროკავშირის ღირებულებების მის პარტნიორ ქვეყნებში დანერგვის როლი დიდი ხანია, რაც შეთვისებული აქვს. ევროკომისიის მიერ მონიჭებული მანდატის საფუძველზე, შესაძლებლობა გვაქვს ტექნიკურად, ეკონომიკურად, სოციალურად გამართულ და გარემოს დაცვაზე ორიენტირებული პროექტებით, რომლებსაც კონკრეტული შედეგები მოაქვთ, კიდევ უფრო მეტად განვამტკიცოთ ევროკავშირის მნიშვნელობა მის პარტნიორ ქვეყნებში. მეტიც, ბანკის საქმიანობა რეგიონში ხელს უწყობს ეკონომიკურ ზრდას, დასაქმებას, შიდარეგიონულ ვაჭრობას და ჩვენი საერთო გარემოს დაცვას.

რა არის ევროპის საინვესტიციო ბანკის პრიორიტეტები აღმოსავლეთ პარტნიორობის რეგიონში?

EIB-ის საქმიანობა რეგიონში ფოკუსირებულია სოციალური და ეკონომიკური ინფრასტრუქტურის, ადგილობრივი კერძო სექტორის განვითარებისა და კლიმატის ცვლილებების მიმართულებებზე. ჩვენ მხარს ვუჭერთ პროექტებს, რომლებიც სარგებლის მომტანი როგორც სამიზნე ქვეყნებისთვის, ისე ევროკავშირთან მათი ურთიერთობებისა და უფრო

მჭიდრო კონტაქტისთვის. დაბალანსებული განვითარება და აღმოსავლეთით ევროკავშირის მოსაზღვრე ქვეყნებში მოქალაქეთა კეთილდღეობა ყველა ჩვენგანის სტრატეგიული ინტერესია.

2017 წლის ბოლოს EIB-ის მიერ გაცემულმა სესხებმა აღმოსავლეთპარტნიორობის ქვეყნებში 8 მილიარდ ევროს მიაღწია. ამ პერიოდში დაფინანსებულია 90-ზე მეტი საინვესტიციო პროექტი და რეგიონში მცირე და საშუალო ბიზნესისთვის დამტკიცებულია საკრედიტო ხაზები.

რას მიაღწია EIB-იმ საქართველოში?

საქართველოსა და EIB-ის შორის გრძელ და წარმატებულ თანამშრომლობას საფუძველი 2007 წელს, ჩარჩო-ხელშეკრულების ხელმოწერით ჩაეყარა. ამ თანამშრომლობის ამოსავალი წერტილია საქართველოში განვითარების ხელშეწყობა და ევროკავშირთან ქვეყნის კიდევ უფრო მჭიდრო ინტეგრაცია.

2007 წლიდან EIB-იმ ეკონომიკის სხვადასხვა სექტორში 28 საქმიანობას დაუჭირა მხარი. ევროკავშირსა და საქართველოს შორის ასოცირების ხელშეკრულებისა და ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ ხელშეკრულების ხელმოწერის შემდეგ EIB-იმ კიდევ უფრო გაზარდა თავისი მხარდაჭერა და, პრაქტიკულად, გააორმაგა დაკრედიტება 1.6 მილიონ ევრომდე. ამ მაჩვენებლით საქართველო EIB-ის ბენეფიციარ ქვეყნებს შორის აღმოსავლეთ პარტნიორობის რეგიონში ერთ სულზე ევროპის ბანკის დაფინანსებით პირველ ადგილზეა.

EIB-ის პორტფოლიოში საჯარო დაფინანსებას 82% უჭირავს და ძირითადი აქცენტი სატრანსპორტო კვანძებზე, წყალზე, სანიტარულ და მუნიციპალურ ინფრასტრუქტურაზე კეთდება. პორტფოლიოს დარჩენილი ნაწილი ხმარდება მცირე და საშუალო ბიზნესის დაფინანსებას ადგილობრივი ბანკების მეშვეობით.

შემიძლია კონკრეტული მაგალითიც მოვიყვანო: EIB-ის სესხები საქართველოს რეგიონალური განვითარების პროგრამის მხარდასაჭერად, რომელიც აქცენტს აკეთებს ქვეყნის მასშტაბით მუნიციპალური სერვისებისა და

ინფრასტრუქტურის ეფექტიანობისა და სანდოობის გაუმჯობესებაზე. დღეს ფინანსდება ჯამში 185 კილომეტრი სიგრძის 34 მუნიციპალური გზის, ექვსი სპორტული დაწესებულების, ექვსი სკოლისა და რეგიონული ინოვაციის ცენტრის რეაბილიტაცია. ეს მსხვილი საინვესტიციო პროექტები საქართველოს მოქალაქეების ცხოვრებაში ყოველდღიურ რეალურ, ხელშესახებ შედეგებს დებს.

საქართველო EIB-ის მნიშვნელოვანი პარტნიორია და ჩვენ ვამაყობთ იმით, რომ ამ ქვეყანასთან წარმატებული თანამშრომლობის ასეთი საინტერესო ისტორია გვაქვს, რომელიც უკვე ათ წელზე მეტია, გრძელდება.

რა იყო EIB-ის ძირითადი საქმიანობა 2018 წელს ?

ხელი მოვაწერეთ 30-მილიონევროიან სესხს საქართველოში უმსხვილესი - თიბისი ბანკისთვის, რომ გაგზარდოთ ფინანსებზე ხელმისაწვდომობა საქართველოს მცირე და საშუალო ბიზნესისთვის. ეს სექტორი წარმოადგენს ქვეყანაში ბაზარზე აქტიური კომპანიების 90%-ს. ამ სესხით ისარგებლებს დაახლოებით 600 მცირე და საშუალო ზომის კომპანია.

გარდა ამისა, 2018 წელს ჩვენ რეგიონული განვითარების სამინისტროსა და საქართველოს გაერთიანებული წყალმომარაგების კომპანიასთან ხელი მოვაწერეთ აღმოსავლეთ პარტნიორობის ტექნიკური დახმარების ფონდის (EPTATF) საგრანტო შეთანხმებას, რომელიც 3.25 მილიონი ევროს ღირებულებისაა. ამ თანხებით მოხდება EIB-ის მხრიდან ქუთაისის წყალარინების პროექტისთვის საჭირო სამუშაოების დაფინანსება.

ჩვენ ასევე სულ ცოტა ხნის წინ დავამტკიცეთ ჩარჩო ახალი სესხისთვის, რომელიც საქართველოს სატრანსპორტო კვანძების პროგრამის ფარგლებში, საქართველოს გზების დაფინანსებას დამატებით 250 მილიონი ევროთი ითვალისწინებს. ამ პროგრამის განხორციელებაში ჩაერთვება ევროკავშირიც, რომელიც დამატებით ტექნიკური დახმარების 6 მილიონი ევროს ღირებულების გრანტს გამოყოფს,

გლობალურად, საინვესტიციო ნაპრალები ჯერ კიდევ არსებობს. ჩვენ გვსურს, გავაძლიეროთ ჩვენი გავლენა და დავრწმუნდეთ, რომ

ვაუმჯობესებთ სხვებთან თანამშრომლობას. მსოფლიოში არ არის საკმარისი ფინანსები გლობალური განვითარების ყველა გამოწვევის საპასუხოდ. კერძო ინვესტიციების წახალისება ერთადერთი გზა იმისთვის, რომ მდგრადი განვითარების მიზნებს მივაღწიოთ. და ჩვენ შეგვიძლია აქ რეალური შედეგის მოტანა - ევროკავშირის ბიუჯეტიდან დახარჯულ ყოველ 1 ევროზე ჩვენ დაახლოებით 40 ევროს თანადაფინანსებას უზრუნველყოფთ.

ამდენად, ევროკავშირის ბანკი ყოველთვის მზად არის საერთაშორისო და მულტილათერალური თანამშრომლობისთვის. მართლაც არავინ არის უფრო ძლიერი. ურთიერთდაკავშირებულ მსოფლიოში აბსურდულია იმაზე ფიქრი, რომ ჩვენ შეიძლება მივაღწიოთ წარმატებას გლობალური განვითარებისა და კეთილდღეობის მიმართულებით ისე, რომ ერთად არ ვიმუშაოთ.

რა არის საქართველო - EIB-ის ურთიერთობაში მთავარი გამოწვევა?

ჩვენ უკვე საკმაო თანხა გავეცით საქართველოს კერძო და საჯარო სექტორებისთვის. თუმცა ჩვენ ასევე ჩვენს მოვალეობად და პასუხისმგებლობად მიგვაჩნია, ეს თანხები სწორად დაბანდდეს. ტექნიკური მხარდაჭერის გრანტები სწორედ ამას ისახავს მიზნად - რაც შეიძლება მეტად გაუმჯობესდეს დაფინანსებული პროექტების იმპლემენტაცია. საქართველო - EIB-ის ურთიერთობაში ჩვენ მიერ მხარდაჭერილი პროექტების სიცოცხლის ციკლისთვის უმნიშვნელოვანესი პერიოდი დადგა.

პროექტების უმეტესობა, რომლებიც უკვე დავაფინანსეთ, საჯარო სექტორშია თავმოყრილი - შესაბამისად, კიდევ ერთი გამოწვევაა პორტფელის დაბალანსება და იმის უზრუნველყოფა, რომ სხვადასხვა სექტორის კომპანიები გახდნენ ჩვენი დაფინანსების კლიენტები და ბენეფიციარები. ევროკავშირის ბანკის კონტრიბუცია კერძო სექტორის საინვესტიციო პროგრამებში ზრდის საინვესტიციო გარემოს მიმზიდველობას და ნამდვილად კარგი სიგნალია სხვა გლობალური ინვესტორებისთვის, რომ ისინიც ჩაერთონ ინვესტირებისა თუ თანაინვესტირების პროცესში.

ამასთან, ჩვენ გვჯერა, რომ ამ ტიპის თანამშრომლობა მეტ შესაძლებლობას აჩენს ადგილობ-

რივი კომპანიებისთვის, მეტი ისწავლონ თავიანთი ევროპული კოლეგებისგან და რეალურად დანერგონ ევროპის პროცედურების საუკეთესო პრაქტიკა – მაგალითად, ევროკავშირის სტანდარტების შესაბამისი შესყიდვების წესები. მიმართა, რომ ეს გამოწვევები საქართველოსთვის სინამდვილეში – შესაძლებლობებია.

რამდენად აქტიურები და პროდუქტიულები არიან თქვენი პოტენციური მსესხებლები საქართველოში (როგორც კერძო, ისე საჯარო სექტორში)?

საკმაოდ აქტიურები იმისთვის, რომ საქართველო იყოს რიგით პირველი ბენეფიციარი ერთ სულზე დაფინანსების მიხედვით აღმოსავლეთ-პარტნიორობის ქვეყნებს შორის.

რადგან ევროკომისია არის პოლიტიკის მკვთველი, ჩვენ პოლიტიკის გამტარებლები ვართ. ჩვენი და ჩვენი პარტნიორების საქმიანობა საქართველოში სრულად მიჰყვება პროევროპულ გზას, რაც საქართველოში აირჩია და რომელიც თავისუფალი ბაზრის პრინციპებს ეფუძნება.

EIB-ი მოგების მიღების მიზნით არ შექმნილა – უფრო იმისთვის, რომ ინვესტირება უფრო მოგებიანი გახადოს სხვა ინვესტირებისთვის და ამ პროცესში კერძო სექტორი ჩართოს. ეს მიდგომა დღემდე რჩება პოტენციური მსესხებლებისთვის მოტივაციის მთავარ ფაქტორად. ქვეყნის მთავრობა ძალიან კარგი პარტნიორია როგორც სტრატეგიული, ისე ოპერაციული დისკუსიებისთვის – თუ რა უნდა იყოს ინვესტირების პრიორიტეტები საქართველოსთვის.

EIB-ის რეგიონული წარმომადგენლობა თბილისში – არის რაიმე გეგმები, რომ გაფართოვდეს მისი დაფარვის არეალი და პორტფელი?

EIB-ის რეგიონული ოფისი თბილისში 2015 წელს გაიხსნა. ჩვენთვის ძალიან მნიშვნელოვანია, რომ ევროკავშირის ბანკი ჩვენს კლიენტებთან უფრო ახლოს იყოს მთელ რეგიონში. ეს საშუალებას გვაძლევს, უკეთ მოვიცვათ ყველა ის შესაძლებლობა, რასაც სესხებისა და ტექნიკური მხარდაჭერის მიმართულებებით ვხედავთ და უკეთ შევაფასოთ და ვუპასუხოთ დაფინანსების იმ საჭიროებებს, რაც საქართველოს, სომხეთსა და აზერბაიჯანს აქვთ.

წარმომადგენლობას დღეს ახალი ხელმძღვანელი – მაცეი ჩურა ჰყავს, რომელიც, მჯერა, კიდევ უფრო მეტად გააძლიერებს EIB-ის როლს საქართველოში და კიდევ უფრო მჭიდრო ინსტიტუციურ კავშირებს დაამყარებს სახელისუფლებო წრეებთან. ჩვენს რეგიონულ წარმომადგენლობას დიდი წვლილი შეაქვს პროექტების იდენტიფიცირებისა და სკრინინგის საქმეში, ახალი ოპერაციების დანერგვასა და საჯარო და კერძო სექტორების დაფინანსების მიმართულებით ახალი პროდუქტების განვითარებაში.

EIB-ის გეგმებსა და პროგნოზებსაც რომ შევეხებით 2018 წლის მიღმა საქართველოსთვის – უკვე თუ არსებობს კონკრეტული გეგმები საქართველოსთან მიმართებით, რაც EIB-ის სათავე ოფისმა უკვე დაამტკიცა?

რაც შეეხება უახლოეს მომავალს, გვსურს, ჩვენი გავლენა გაზარდოთ და კიდევ უფრო მეტად გავაუმჯობესოთ ჩვენი თანამშრომლობა სხვებთან. გლობალური განვითარების ყველა გამოწვევის საბირწონედ საკმარისი დაფინანსება არ არის.

მჯერა, რომ მომავალი წელი ახალ შესაძლებლობებს მოიტანს ურბანული განვითარებისთვის საჭირო ე.წ. ჰკვიანი და მწვანე გადაწყვეტების დაფინანსებისთვის – განსაკუთრებით, თბილისში და მოიტანს ასევე კიდევ ერთ კარგ, კერძო სექტორის მიერ ინიცირებულ პროექტს – ამჯერად, ენერჯეტიკის სექტორში. საქართველოს მთავრობა რჩება ჩვენს მთავარ საჯარო პარტნიორად და დარწმუნებული ვარ, კიდევ არაერთ საერთო რეგიონული მნიშვნელობის პროექტს ჩავუყრით საფუძველს საქართველოს მოქალაქეების ყოველდღიური კეთილდღეობისთვის.

მომავალი ინოვაციას ეკუთვნის. ამდენად, დარწმუნებული ვარ, რომ ამ მიმართულებით საქართველო ამ სექტორშიც მალე გამოკვეთს საკუთარ პრიორიტეტებს. თუმცა, საქართველოში კერძო სექტორის განვითარება, განსაკუთრებით, მცირე და საშუალო ბიზნესსექტორის მიმართულებით, ისევ დარჩება EIB-ის პრიორიტეტად, რადგან, როგორც ყველა ჯანსაღ ეკონომიკაში, სწორედ კერძო სექტორია ეკონომიკური ზრდის, სამუშაო ადგილების შექმნისა და ინოვაციის მთავარი მამოძრავებელი ძალა. **F**

თანასწორობის სარგებელი

Facebook-ის ოპერაციების დირექტორი შერილ სენდბერგი ბესტსელერების ავტორი და ქალთა უფლებების დამცველი აქტივისტია. Forbes Georgia-ს შუამდგომლობით მას ქართველი ქალებისთვის გზავნილი აქვს.

ავტორი: ნინო ზაზაბახიძე



თქვენი წიგნი ოჯახის, მშობლებისა და ქმრისადმი მადლობით იწყება - იმ ადამიანებისადმი, ვინც თქვენი ცხოვრების ნაწილს წარმოადგენენ. რა როლი მიუძღვით მათ იმ პიროვნების ჩამოყალიბებაში, ვინც დღეს ხართ?

მშობლებისგან ძალიან ვარ დავალებული. ისე გამზარდეს, რომ დამაჯერეს - გოგონებს ნებისმიერი რამის გაკეთება შეუძლიათ, რაც ბიჭებს, და რომ ნებისმიერი კარიერის კარი ჩემთვის ღია იქნებოდა. ერთნაირი მოლოდინი ჰქონდათ ჩემი დის, ჩემი და ჩემი

ძმის მიმართ. ყველაფერი ქნეს, რომ კარგი განათლება მიმეღო. ჩემთვის დღემდე ყველაზე მაგარი ჩემპიონები არიან და იმის ყურება, როგორ უყვართ მათ ჩემი შვილები და როგორ უყვართ ისინი ჩემს შვილებს, ჩემი ცხოვრების ერთ-ერთი ყველაზე დიდი სისარულია.

„გადახარეში“ (Lean In) ერთი თავი დაგწერე: „აქციე შენი პარტნიორი რეალურ პარტნიორად“. სწორედ ეს როლი ჰქონდა ჩემს ქმარს, დეივს, ჩემთვის. ჩვენი კარიერა და ქორწინება მუდმივად ურთიერთგადაჯაჭვული იყო. ძალისხმევას არ ვიშურებდით,

შეძლებისდაგვარად საუკეთესო მშობლები და მეუღლეები რომ ვყოფილიყავით, პარალელურად კი სამსახურსაც მთელ ენერჯის ვახმარდით. ორივეს ისეთი სამსახური გვქონდა, რომელიც გვიყვარდა და თავს იბღლიანად გვრძნობდით ამის გამო. მას ჩემი სჯეროდა, მხარს მიჭერდა, ვეამაყებოდი და ყველაფერს აკეთებდა, რომ ეს მცოდნოდა. არაერთხელ მითქვამს, რომ ერთადერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი კარიერული გადაწყვეტილება, რასაც ქალი იღებს, ისაა, ეყოლება თუ არა გვერდში ცხოვრების პარტნიორი და ვინ იქნება ის. დევითან ერთად, სწორედ ეს არჩევანი გავაკეთე. ყოველდღე მენატრება.

როგორ განსაზღვრავდით წარმატებას?

ჩემი მშობლები სულ ხაზს უსვამდნენ, თუ რაოდენ მნიშვნელოვანია ცხოვრების შინაარსიანად გატარება. მამა ექიმი იყო. დედა სამოქალაქო უფლებების მოძრაობაში იყო ჩართული აქ, აშშ-ში. ბავშვობაში, მახსოვს, ის და მამა საღამოობით სამზარეულოს მაგიდასთან ისხდნენ და საბჭოთა კავშირში დევნილ ებრაელებს სწერდნენ წერილებს. მათ ებრაული კონცეფციის, tikkun olam-ის, სწამდათ – რომ ჩვენი ქმედებებით შეგვიძლია, სამყაროს განკურნებაში წვლილი შევიტანოთ.

ჩემთვის წარმატება სამყაროს განკურნებაში საკუთარი წვლილის შეტანას ნიშნავს, განსაკუთრებით, იმ ბარიერების მოხსნით, რომლებიც ხსვა ადამიანებს ხელს უშლის, საკუთარი თავი თავისუფლად გამოხატონ, საკუთარი ოცნებების ახდენს მიჰყონ ხელი და თავისი წილი ღირსება და შესაძლებლობა მოიპოვონ.

თქვენი გზავნილი ქალებისთვის შემდეგია: „თქვენი ხართ უფრო თანასწორი სამყაროს იმედი“. როგორ უნდა შეიტანონ ქალებმა თანასწორობაში წვლილი, როცა მუშაობენ, ოჯახს უვლიან და „უთანასწორო სამყაროს“ ნაწილს წარმოადგენენ?

პასუხი თქვენივე კითხვაში იმალება. ქალები უკვე ძალიან ბევრს აკეთებენ, ჩვენი ოჯახები, სამუშაო გარემო და სამყარო რომ გააძლიერონ. ჩვენ სამუშაო ძალის სერიოზულ ნაწილს წარმოვადგენთ. ჩვენ ყოველდღიურად ბევრს ვშრომობთ, ჩვენს ოჯახებს რომ დავუხმაროთ. ვმართავთ კომპანიებსა და ქვეყნებს, ვიწყებთ ბიზნესებს, განათლებას ვაძლევთ ბავშვებს, ვუვლით დაავადებულებს, წვლილი შეგვაქვს კულტურაში და ვიცავთ პლანეტას. და ხშირად ამ ყველაფერს საკმარისი მხარდაჭერის გარეშე ვაკეთებთ, იქნება ეს ჩვენი მთავრობების, დამქირავებლებისა თუ შინ, ჩვენი პარტნიორების მხარდაჭერა.

ქალები თანასწორობისთვის ჩვენს წილ საქმეს უკვე ვაკეთებთ, ახლა გვჭირდება, სხვებმაც თავისი წილი ვალდებულება შეასრულონ. გვჭირდება კანონები, რომლებიც თანაბარ უფლებებსა და ქალებისა და გოგონების ღირსებას დაიცავს. გვჭირდება საჯარო პოლიტიკა, რომელიც ქალებს გაუადვილებს განათლების მიღებას, წვდომას ჯანდაცვაზე, სამუშაოში ჩართვასა და ჯანსაღი ოჯახის შექმნას, თუ ამას მოისურვებენ. გვჭირდება დამქირა-

ვებლები, რომლებიც მეტს მოიძოქმედებენ, თანამშრომლებად ქალები რომ დაიქირაონ, გაწვრთნან, დააწინაურონ და მხარში ამოუდგინენ... და გაწეული სამუშაოსთვის სამართლიანად გადაუხადონ. და გვჭირდება მეტი კაცის, ვინც ხმას აღიმადლებს და თავის წვლილს შეიტანს, დაწყებული იმით, რომ რეალური პარტნიორი იქნება თავისი ცოლისთვის და თანამშობელი – შვილებისათვის.

არის რაიმე კონკრეტული ნაბიჯები, რაც შეიძლება, დაუყოვნებლივ გადაიდგას?

უამრავი ნაბიჯის გადადგმა შეიძლება, რასაც მყისიერი ცვლილების გამოწვევა შესწევს. მთელ მსოფლიოში კვლავ უამრავი ადგილია, სადაც ქალები მეორეხარისხოვან მოქალაქეებს წარმოადგენენ, სადაც მათ არა აქვთ ისეთი საგანმანათლებლო და სამუშაო შესაძლებლობები, რაც აქვთ კაცებს, და სადაც არა აქვთ თანაბარი წვდომა სამართალსა თუ ჯანდაცვაზე. უკლებლივ ყველა ქვეყანას შეუძლია გაუმჯობესება. ჩვენი ქვეყანა აიღეთ: შეერთებული შტატები სამყაროში ერთადერთი მდიდარი ქვეყანაა, რომელიც ხელფასიან დეკრეტს არ უზრუნველყოფს ქალებისთვის. ანაზღაურებაში ჯერაც მნიშვნელოვანი სხვაობა გვაქვს კაცების სასარგებლოდ. ამასობაში, არსებობს ქვეყნები, სადაც ქალებს დღემდე არ შეუძლიათ, ქონება მემკვიდრეობით მიიღონ ან განქორწინებას მიაღწიონ, და სადაც გოგონები, რომლებიც ჯერ კიდევ იმ ასაკში არიან, თოჯინებით რომ თამაშობენ, შეიძლება, გათხოვდნენ.

ყოველ ჯერზე, როცა უსამართლო კანონი უქმდება, ეს დიდ წინ გადადგმულ ნაბიჯად უნდა დავინახოთ – ქალებისა და გოგონებისთვის, თუმცა, ასევე, კაცებისა და ბიჭებისთვის, ვინაიდან უფრო სამართლიან და თანასწორ სამყაროში ცხოვრებით სარგებელს ყველანი ვიღებთ. ამდენად, თქვენს მკითხველებს – და, ზოგადად, ყველა ადამიანს ნებისმიერ ადგილას – დაბეჯითებით მოვუწოდებ, გამოიხსონ გზები, რათა თავიანთ საზოგადოებებსა და ქვეყნებში ცვლილებები გამოიწვიონ. არაა აუცილებელი, თანასწორობის განსამტკიცებლად იდეალური გზა იპოვო. მთავარია, რაიმე ერთი პრობლემა აიღო და მასზე დაიწყო მუშაობა. ეს დღესვე უნდა გააკეთო. ცვლილება ისე სწრაფად არ მოდის, როგორც ჩვენ გავცხადებოდა.

რა იქნებოდა თქვენი გზავნილი საქართველოში მცხოვრები ქალებისთვის?

ქართველებს მსოფლიოში თბილი, სტუმართმოყვარე და ოპტიმისტი ხალხის სახელით იცნობენ, რომლებიც ზოგჯერ ყოვლად უჩვეულო სირთულეების წინაშე დგებიან. ჩვენ ყველას შეგვიძლია, თქვენგან შთავიწმინდა მივიღოთ. მე ძალიან გამიმართლა, რადგან გავიცანი ქართველი ქალები და გაოცებული დავრჩი მათი სიძლიერითა და მიზანსწრაფულობით. მათ მტკიცედ აქვთ გადაწყვეტილი, ვითარება გააუმჯობესონ და მათ ვერაფერი შეაჩერებს. ასე რომ, ჩემი გზავნილი საქართველოს ქალებისთვის მარტივია: გმადლობთ. **F**





სიმაღლესთან რეაქტორები

Airbus-ისა და Boeing-ის კონკურენტი საჰაერო ხომალდის შექმნაზე მილიარდების ხარჯვის შემდეგ Bombardier ლამის დაიმსხვრა და დაიწვა. დღეს კანადური კომპანიის მართვის სადავები გარეშე პირმა ჩაიბარა და გამოიყვანა კიდევ სიცოცხლისთვის სახიფათო ზონიდან... მაგრამ შეძლებს კი მის დაბრუნებას კომფორტულ ზონაში?

ავტორი: ჰერბი ბოგანსკი

Bombardier-ს აღმასრულებელი
დირექტორი ალენ ბელმერი

2015 წლის იანვრის სუთშაბათი იდგა. ამ საღამოს ალენ ბელმერი ჰარტფორდში, თავის ოფისში იჯდა და მომდევნო ნაბიჯს გეგმავდა. იმხანად 53 წლისა, აღმასრულებელი დირექტორის თანამდებობაზე არ დაენიშნათ და კომპანიას იმ შუადღეს ისიც კი განეცხადებინა, კონგლომერატის აეროსივრცის განყოფილების ხელმძღვანელის პოსტი უნდა დატოვო. სწორედ ამ დროს დაურეკა მას მონრეალელმა კოლეგამ და კარგა ხნის მეგობარმა, Bombardier-ს აღმასრულებელმა დირექტორმა პიერ ბოდუანმა.

ბოდუანის თქმით, ის კრიზისის პირისპირ აღმოჩენილიყო. მამამისს, ლორანს, კანადური კომპანია თოვლმავალთა რეგიონალური მასშტაბის მწარმოებელიდან ჯერ სარკინიგზო

გივ აღარ მქონდა“, - ხითხითო აღნიშნავს ბელმერი. ცოლმა კონექტიკუტიდან ტანსაცმელი გაუგზავნა. გადაჭარბება არ გამოგვივა, თუ ვიტყვით, რომ ბელმერი კიდევ ორი წელი შინ არ დაბრუნებულა, ისე დაამთავრა მისი ორი ვაჟიდან უფროსმა სკოლა.

ბელმერმა, მოულოდნელად, გაყიდვებში გასაოცარი ოსტატობა გამოიჩინა და ნაღდი ფულიც მოიპოვა, კომპანია რომ გადაერჩინა: ის ახალი აქციების, ობლიგაციებისა და აქტივების გაყიდვას შეუდგა და, ჯამში, \$5.6 მილიარდი მოიზიდა, მათ შორის, დახმარების სახით მიღებული \$1 მილიარდი კვებეკის მთავრობისაგან (Bombardier პროცინციის ერთ-ერთი ყველაზე კარგად გადაამხდელი მსხვილი დამქირავებელია). CSeries-ის ფინანსურ კატასტროფას უბრალოდ იმით დაუსვა წერტილი, რომ Airbus-ს - მეტოქეს, რომელმაც მის შესავიწროებლად ყველაზე მეტი გააკეთა - აქციათა საკონტროლო პაკეტი აჩუქა პროგრამის ფარგლებში. ბოლო სამ წელიწადში ბელმერმა Bombardier ბოლო წლების ყველაზე ღირსშესანიშნავი ინდუსტრიული მომჯობინების გზაზე დააყენა. თანაც, ეს ისე გააკეთა, რომ ე.წ. ორმაგი ფონდის სტრუქტურისთვის წერტილის დასმის მძიმე წინეს არ დამორჩილებია - ფონდისა, რომელიც ბომბარდერ-ბოდუანის ოჯახებს საშუალებას აძლევს, კომპანია სულ რაღაც 12.3%-იანი წილის პირობებში აკონტროლონ.

Bombardier-ს სტაბილიზების შემდეგ ბელმერი რთული ამოცანის წინაშე დგას: მან ზრდა უნდა განაახლოს. შემოსავლები 2014 წლის \$20-მილიარდიანი ნიშნულიდან \$16.2 მილიარდამდე დაეცა 2017-ში, თუმცა კომპანიას სისხლდენა შეუწყდა: ზედიზედ ათი კვარტალური ზარალის შემდეგ ბოლო ორ კვარტალში მან მცირედი მოგება აჩვენა. „ბელმერი საქმეს არაჩვეულებრივად უძღვება, - ამბობს Teal Group-ის ანალიტიკოსი რიჩარდ აბულაფია. - სისხლდენა შეუჩერდათ. ახლა ცირკულაცია უნდა აღიდგინონ“.

ჯოზეფ-არმან ბომბარდიე ფრანგ-კანადელი მექანიკოსი იყო, რომელიც რურალურ კვებეკში, თავის პატარა სახელოსნოში ლამის ათი წელი ჩხირკედელაობდა თოვლმავლის შექ-

ბოდუანმა სათანადოდ ვერ შეაფასა ის სისასტიკე, რითაც Airbus-ი და Boeing-ი უპასუხებდნენ.

გიგანტად, მერე კი აეროსივრცის ტერიერად ექცია, რომელიც Boeing-სა და Airbus-ს სულ ქუსლებზე კბენდა; შედეგად, ოჯახისთვის მულტი-მილიარდიანი ქონება შეექმნა. მაგრამ პიერი ძალიან შორს წასულიყო CSeries-ის საჰაერო ხომალდით - პირველი თვითმფრინავით, რომელსაც Bombardier ექსკლუზიურად საკუთარი ხელით ქმნიდა და რომელიც იმ საბაზრო ნიშისთვის იყო გამიზნული, სადაც რეგიონალურ ხომალდსა და Boeing 737-ს შორის რომ შეგვიძლია, ვიგულოთ. Bombardier, \$1.6 მილიარდის ტოლფასი კვარტალური ზარალით, ინვესტორების იმედგასაცრუებლად ემზადებოდა. ჰოდა, იქნებ, ბელმერს შეეძლო პიერის შველა?

ბელმერმა უარი უთხრა, მაგრამ რამდენიმე კვირის შემდეგ, ბარასკევს, ბოდუანის შესახვედრად მონრეალში გაფრინდა. იფიქრა, ხანმოკლე სტუმრობა იქნებაო. ავბედითი შემოსავლების წარმოდგენის დრო ახლოვდებოდა... ჰოდა, ბოდუანმა დაჟინებით სთხოვა ბელმერს, Bombardier-ის აღმასრულებელი დირექტორი გახდი და ახლა არსად წახვიდე, საბჭოს შესვდიო. ორშაბათისთვის „უკვე სუფთა პერან-



საქმის ბოლომდე მიყოლა

პოლიტიკური ძალა

ორი წლის წინ, როცა Forbes-მა Salesforce-ის დამფუძნებელი და აღმასრულებელი დირექტორი მარკ ბენიოფი გარეკანზე მოათავსა, სან-ფრანცისკოს Salesforce Tower-ი, დღეს უკვე ამ ქალაქის ყველაზე დიდი ნაგებობა, მხოლოდ სანახევროდ იყო აშენებული. მისი შენობლობა წელს დასრულდა, მაგრამ ბენიოფი – რომლის ქონებაც ჩვენი სტატიის შემდეგ 50%-ით, \$6.1 მილიარდად გაიზარდა – უფრო მიწიერ პრობლემებზეა კონცენტრირებული. ამას წინათ Twitter-ზე საკუთარი გულისტვივრი გახმოვანა სან-ფრანცისკოს უსახლკართო შესახებ – პრობლემაზე, რომელიც, მისი ღრმა რწმენით, ქალაქის ტექნოლოგიურმა გიგანტებმა უნდა მოაგვარონ. მან მხარი დაუჭირა Proposition C-ს – ფართული კენჭისყრის მეთოდს, რომელიც უსახლკართო სერვისების დაფინანსების მიზნით, მსხვილი ბიზნესების დაბეგვას გულისხმობს, ხოლო პირადად \$1 მილიონი შესწირა ამ კანონპროექტის მიღებისთვის საჭირო ზომებს. „როგორც სან-ფრანცისკოს უმსხვილესი დამქირავებლები, ვაგნობებზე, რომ პრობლემის მოგვარებაში როლი მივიძღვის“, – დატვიტა მან და სოციალურ მედიაში მცირედ კონფლიქტსაც დაუდო სთავი Twitter-ის ჯეკ დორსისთან, რომელიც Prop C-ის წინააღმდეგი იყო. ბენიოფი ხშირად გასცემს უფულს პროგრესული კეთილი მიზნებისთვის და, სავარაუდოდ, კვლავ გააგრძელებს როგორც ადგილობრივი, ისე ეროვნული პრობლემების თაობაზე ხმამაღალ ლაპარაკს, მაგრამ, როგორც ოქტომბერში გვითხრა, ის „არასდროს ყყრის კენჭს“ თანამდებობისთვის. და მიინც, პატარა ბუმს ხომ არ უნდა ველოდოთ ბენიოფისგან 2020-ისთვის? ბოლო-ბოლო, ამაზე უფრო რამეებიც მომხდარა...

სამიო ბოლომდე მიყოლა – ამიტომ: მიხელონ ბირბი

მნის მიზნით, რომ უცებ, 1934-ში, მის შეუპოვრობას ტრაგედია შეუერთო ცეცხლი: მისი ორი წლის ვაჟი, იმის გამო, რომ თოვლიან ქარბუქში საავადმყოფოში ვერ მიიყვანეს, აპენდიციტმა იმსხვერპლა. 1942 წლისთვის ბომბარდიემ თავისი „თოვლის მანქანის“ კომპანია წამოიწყო და დიდი, მრავალმგზავრიანი ტრანსპორტის წარმოებას შეუდგა, რომელსაც სასწრაფო დახმარების მანქანების, სკოლის ავტობუსებისა და საფოსტო ფურგონების ფუნქცია ჰქონდა.

მაგრამ ის, ვინც კომპანია – კანადის საკულტო კომპანია, ოჯახი კი ლამის კვებუკის სამეფო ოჯახად აქცია, ბომბარდიეს სიძე, ლორან ბოდუანი გახლდათ. მისი modus operandi ძლივს მოსულდგმულე კომპანიების შესყიდვასა და გულუხვი სამთავრობო სუბსიდიების მოგროვებაში მდგომარეობდა.

ლორანმა მართვის სადავეები 27 წლის ასაკში, 1966 წელს, ბომბარდიეს სიკვდილის შემდეგ გადაიბარა. როცა 1973 წლის ნავთობკრიზისის დროს თოვლმავლების ბიზნესს წყალი შეუდგა, ის რკინიგზის აღჭურვილობაში ჩაება და ტენდერში გაიმარჯვა, რომელიც მონრეალის მეტროსთვის მატარებელთა აშენებას გულისხმობდა. 1982-ში ამას \$660-მილიონიანი (დღევანდელი \$1.8 მილიარდის ტოლფასი) კონტრაქტი მოჰყვა ნიუ-იორკის მეტროს ვაგონებისთვის, რაც ლამის ორჯერ აღემატებოდა კომპანიის იმუპინდელ წლიურ შემოსავალს. 2000-იანების დასაწყისში ვეროპული შესყიდვების სერიამ Bombardier რკინიგზის აღჭურვილობის ბაზრის ფრონტის ხაზზე დააყენა.

შემდეგი სფერო საჰაერო სივრცე იყო. მას მერე, რაც ოტავამ თავისი ბიზნესხომალდ Challenger-ის განვითარებისთვის განკუთვნილ ხარჯებს \$2 მილიარდზე მეტი ჩამოაწერა, ლორანმა კანადის მთავრობისგან \$120 მილიონად Canadair-ი შეისყიდა. გაკონტრებული მშობლისგან 1990-ში შეძენილ Learjet-თან ერთად, Bombardier, 90-იანების მიწურულს, ბიზნესხომალდების ბუმის სათავეში მოექცა, Gulfstream-ი უკან ჩამოიჭო და გაყიდვათა რეიტინგში ლიდერი პოზიციები დაიკავა.

Bombardier-მ Challenger-ი 50-ადგილიან CRJ-დ აქცია – მსოფლიოს პირველ რეგიონალურ თვითმფრინავად, რომელიც მოგებიანი

გამოდგა: 90-იანებში ავიასაწვავი იაფი ღირდა, ჰოდა, აშშ-ის ავიასაზღვმა ასობით CRJ შეიძინეს, რათა შედარებით პატარა ქალაქებში, მოკლე მარშრუტებზე მფრინავი, პროპელერზე მომუშავე თვითმფრინავები ჩაენაცვლებინათ.

შემდეგ დიდი თამაშიც დაიწყო: Bombardier-ს პირველი, სრულიად ახალი თვითმფრინავი C-Series-ი. იდეას საფუძვლად ადრეული 2000-იანების თავდაჯერებულობა დაედო, რომელიც კომპანიის წყვილ საჰაერო წარმატებას უკავშირდებოდა, და კიდევ შიში, რომ ნავთობის ფასების ზრდისა და ავიასაზღვბის კონსოლიდაციის მიერ მარშრუტთა ქსელუბის შევიწროების კვალდაკვალ, რეგიონალური საჰაერო ბაზარი ვარდნას განიცდიდა. პიერს, ლორანის ვაჟსა და მის პირველ მემკვიდრეს, მიანდა, რომ ბაზარზე ხვრელი იყო ისეთი საწვავეფექტიანი თვითმფრინავებისთვის, რომელთა ზომა სადღაც რეგიონალურ ხომალდებსა და Airbus-ისა და Boeing-ის ყველაზე პატარა თვითმფრინავებს, A320-სა და 737-ს, შორის მერყებოდა. 2008 წელს, როცა პიერი აღმასრულებელი დირექტორი გახდა, საბჭომ მას მწვანე შუქი აუნთო.

მაგრამ ბოდუანმა სათანადოდ ვერ შეაფასა ის სისასტიკე, რითაც Airbus-ი და Boeing-ი უპასუხებდნენ. გიგანტები C-Series-ის უპირატესობისთვის – ეფექტიანობისთვის – ძირის გამოთხრას შეუდგნენ: მათ A320-ისა და 737-ის ახალძრავიანი ვერსიები შექმნეს. როცა ავიასაზღვბი C-Series-ის ყიდვას განიხილავდნენ, ამას Airbus-ი და Boeing-ი უფრო დიდი ავიასხომალდებით უპირისპირდებოდნენ, რომელთაც საგრძნობლად დაკლებულ ფასებად სთავაზობდნენ. ბოდუანი ფასს არ აკლებდა, სჯეროდა, რომ C-Series-ი პრემიუმს იმსახურებდა.

შენვლებული გაყიდვებისა და ტექნიკური ქაოსის პირობებში, გამოშვების თარიღმა 2013-იდან 2015-მდე გადაინაცვლა. განვითარების ხარჯები საწყისი \$3.4 მილიარდიდან \$6 მილიარდამდე ავარდა. ამასობაში, Bombardier-ს ბიზნესხომალდის განყოფილება მილიარდებს ხარჯავდა კიდევ ორი ახალი თვითმფრინავის – Learjet 85-ისა და Global 7000-ის – შესაქმნელად. მატარებლის განყოფილებასაც ძალიან ცუდად მისდიოდა საქმე ვაგონების პროექტებ-



თან დაკავშირებით ნიუ-იორკში, ტორონტოსა და შვეიცარიაში.

ნაღდი ფულის შემცირებისა და ინვესტირების უკმაყოფილების ზრდის კვალდაკვალ, Bombardier-ს კაპიტალური ბაზრების გამოყენება სჭირდებოდა. ბოლოდღე არ გახლდათ ის კაცი, ამ სიტუაციაში სასწაულები რომ მოეხდინა. ჰოდა, სცენაზე ბელმერი შემოვიდა.

UNITED TECHNOLOGIES-ში გატარებული 18 წლის შემდეგ ბელმერი გამჭრიახი, კარგი კონტაქტების მქონე ოპერატორის რეპუტაციით სარგებლობდა. ხრინწიანი ხმისა და დიდი ენერჯის პატრონს, მას დაქვემდებარებულთა მონუსხვაც შეუძლია და მათი კონტროლიც.

სხვაგვარად ფიქრობდნენ: აქციათა ფასი 70%-ით დავარდნილიყო - 2.69 კანადური დოლარიდან (მისი დანიშვნის წინა დღეს) 77 ცენტამდე (2016-ის თებერვალში).

ნაღდი ფულის მსუყე ულუფა 30%-იანი წილის გაყიდვის დამსახურება იყო სარკინიგზო განყოფილების, Bombardier Transportation-ში, რომელიც Bombardier-ს შემოსავლის ლამის ნახევარზეა პასუხისმგებელი. ეს 30% კვებუკის საპენსიო ფონდმა იყიდა \$1.5 მილიარდად (ფონდმა გარანტირებული წლიური უკუგება - სულ ცოტა, 9.5%-ის ტოლფასი - გამოსცანცლა ფულს მოშეიბულ კომპანიას).

კაპიტალის მოძიების პარალელურად, ბელმერმა ოპერაციები შეკუმშა და ხარჯებიც საგრძნობლად შეკვეცა. მთავარი სამიზნე რკინიგზა იყო, რომელიც არაინტეგრირებულ ბიზნესთან კოლექციას წარმოადგენდა, მთელი მსოფლიოს მასშტაბით განხორციელებულ შესყიდვათა მეშვეობით ერთად მოქუჩებულს. რკინიგზის ახალი დირექტორის, ლორან ტროვერის პირობებში, ბელმერმა სწრაფად გაათავისუფლა 7,700 თანამშრომელი, მომმარაგებელთა რიცხვი 10,000-დან 4,500-ზე დაიყვანა და იდენტურ პროდუქტთა წარმოებას სხვადასხვა ქვეყანაში წერტილი დაუსვა. იგრძნო, რომ ბიზნესსომადლის ბაზარი სუსტდებოდა, ჰოდა, წარმოების რიცხვი 200 თვითმფრინავიდან (2015-ში) 138-მდე (2017-ში) შეამცირა. Learjet 85-ის პროექტი, \$2.6 მილიარდის ზარალის სანაცვლოდ, გაუქმდა, ხოლო Global 7000 2018-ის მიწურულამდე გადაიდო.

მთავარ თავის ტკივილად CSeries-ი რჩებოდა. ეს უკანასკნელი, როგორც იქნა, სერვისში 2016 წელს ჩაეშვა, მაგრამ უბრალოდ არ იყიდებოდა. ბელმერი ამ კომშარის დასრულებას შეუდგა. მას მერე, რაც კანადის მთავრობამ ერთგვარად ხელი შეუშალა კონტრაქტს სახელმწიფო მფლობელობაში არსებულ ჩინურ კომპანიასთან, ბელმერმა დაიწყო მოლაპარაკებები Airbus-თან, რომელიც 2017-ის ოქტომბერს დათანხმდა, რომ პროგრამაში 50.01%-იან წილს აიღებდა მიმდინარე ხარჯების დიდი ნაწილის დაფარვის სანაცვლოდ. ფული ახალი პირისათუ ბიზნესის ხელში არ გადასულა (კვებუკის პროვინცია 16%-ს ფლობს, დანარჩენ 34%-ს კი -

როგორ ვითარდობს სწორად? ავტორი: ჯორჯ პატენი



2010 წლის გაკორტების შემდეგ Japan Airlines-ი ფეხზე წამოდგა, თანაც, სუფთა საბუღალტრო ბალანსითა და მოგებიანობაზე მტკიცე ფოკუსით, რაც იაპონიის Kyocera Corp.-ის დამფუძნებლის, კაზუო ინამორის პირობებში განხორციელებული შთამბეჭდავი ცვლილებების შედეგია, არადა, ეს უკანასკნელი უკვე პენსიაზე იყო გასული, როცა დასახმარებლად კომპანიაში დაბრუნდა. მოძველებული თვითმფრინავები უფრო ახალმა და ეფექტურმა ხომალდებმა ჩაანაცვლა, ტვირთის ოპერაციები სამგზავრო თვითმფრინავებში გადავიდა და, მეტი სარფიანი კლიენტის მოზიდვისა და იმიჯის გაუმჯობესების მიზნით, კომპანიამ საკუთარი მარკეტინგი და ფასებიც შეცვალა. ინამორმა თანამდებობა 2013-ში დატოვა, მაგრამ Japan Airlines-ი განაგრძობს ხარჯების კონტროლს, პარალელურად კი გლობალურ ცნობადობას აფართოებს ალიანსების მეშვეობით. მგზავრთა სიმრავლესა და ფასებს ჯანსაღი ეკონომიკური ზრდაც ასტიმულირებს. მართალია, მოგებები, საშუალოდ, \$1 მილიარდს უტოლდება, აქციები კვლავ სუსტ მდგომარეობაშია. Ebitda-ზე მხოლოდ ოთხჯერ ძვირად ბრუნვადი აქციებით, Japan Airlines-ს შეუძლია, ასაფრენად მოემზადოს.

ჯორჯ პატენი The Turnaround Letter-ის რედაქტორია.

კომპანიაში მისული, ბოლომდე ვერ აცნობიერებდა, CSeries-თან ერთად, რაოდენ ღრმად ჰქონდა პრობლემებს ყველა განყოფილებაში ფესვი გადგმული. „ფაქტობრივად, ყველგან სტრესი იყო“, - ამბობს ის და ამატებს, რომ თანამდებობის დაკავებიდან პირველი ცხრა თვის მანძილზე დღეში მხოლოდ სამი საათი ეძინა.

ბელმერი პირველივე დღეს ფულის მოძიებას შეუდგა. 2015-ის ბოლოსთვის \$5.6 მილიარდი მოეზიდა - საკმარისი, მისი აზრით, რომ კომპანიას მომდევნო წელს, შესაძლოა, მომდევნო ორ წელსაც კი, გაეტანა თავი. ინვესტირებები



რიცხვებით

DON'T PANIC



პრემიენგიული მჭამელები

ამერიკელთა დაახლოებით 37% ამბობს, რომ ისინი დიეტას იცავენ, მაშინ როცა ეს რიცხვი ორი წლის წინ 29% იყო. ზოგი მათგანი თურმე უფრო მეტწილად რეგულარულ კვებით რაციონს ამჯობინებს. დაფასებული საკვების შნარმოებლები ყველაფერს აკეთებენ ჯანმრთელობაზე ცენტრირებულები რომ მოიზილონ და დარწმუნონ ისინი, რომ მათ მიერ შეთავაზებული საკვები მათთვის სასარგებლოა. გაყიდვათა ყველაზე მძლავრი ზრდის საფუძველი კი ზოგჯერ სწორედ ის განცხადებები ხდება, თუ რა ინგრედიენტს არ შეიცავს ესა თუ ის საკვები.

ბანცხადება

არ შეიცავს ბარცვლულს

52 კვირის
ბაყიდვათა ზრდა
48%

ბანცხადება

კალორიათა თვლა/ შემცირება

52 კვირის
ბაყიდვათა ზრდა
31.3%

ბანცხადება

ცხოველებისთვის შიანის მიყენების გარეშე

52 კვირის
ბაყიდვათა ზრდა
29.2%

ბანცხადება

არ შეიცავს სიმინდს

52 კვირის
ბაყიდვათა ზრდა
22.6%

ბანცხადება

ბალახით ნაკვები

52 კვირის
ბაყიდვათა ზრდა
20.7%

2018-ის ივნისის მონაცემებით. წყარო: Nielsen.

რიცხვებით - აბოთი: ჯორჯი ბონასი

Bombardier).

გარიგებამ, როგორც იქნა, ფულის უაზრო გადინება შეაჩერა. „ახლა უკვე იმაზე ვიწყებთ ფიქრს, რა უნდა იყოს შემდეგი ნაბიჯი, - ამბობს ბელმერი. - როგორ უნდა გამოვიყენოთ კაპიტალი დისციპლინირებული, სტრატეგიული გზით“.

BOMBARDIER-ს წინაშე არსებული გზაკვლავ ვიწროა: ბელმერს გრძელვადიანი, \$9-მილიარდიანი ვალი აქვს. პრიორიტეტი ახლა ფულადი ნაკადის გაუმჯობესებაა, რათა ვალის შემცირება გახდეს შესაძლებელი. სარკინიგზო ხაზში კვებეკის საპენსიო ფონდის ინვესტიციის თანმხლები ძვირი პირობების გათვალისწინებით, წილის გამოსყიდვა ასევე არის ბელმერის პრიორიტეტთა რიცხვში.

Bombardier-ს დაახლოებით \$800-მილიონიანი წლიური ბიუჯეტი აქვს, კვლევასა და განვითარებაში რომ დააბანდოს 2020-ის ჩათვლით, რასაც საკმაოდ ბევრი აკლია საიმისოდ, რაც დიდი, ახალი ავიაციონალური შესაქმნელად არის საჭირო.

მაგრამ ბელმერს უკვე დამტკიცებული აქვს, რომ შეზღუდული ფონდების კარგად გამოყენება შეუძლია. კომპანიის ყველაზე მძიმე დღეებში მან მწვანე შუქი აუნთო პროგრამას, რათა CSeries-ის შემდგომი პერიოდისთვის მოემზადონ. მაისში Bombardier-მ ინდუსტრია გააკვირვა: მან თავისი უაღრესად სარფიანი დიდი ავიაციონალურების, Global 5500-ისა და 6500-ის, ახალ მოდელებს ახადა ფარდა, რომლებიც ახალ მრავლებზე, Rolls-Royce Pearl-ზე, იმუშავებენ. კომპანია ამ ამბავს სრულ საიდუმლოდ ინახავდა, რაც უდავოდ იშვიათი მიღწევაა სამყაროში, სადაც თვითმფრინავთა ენთუზიასტი დამკვირვებლები ყველა აეროპორტში არიან შეპარულნი და მალულად ადევნებენ თვალს საახლეებს.

ამ ორი თვითმფრინავის ბაზარზე გამოსვლამდე ერთი წლით ადრე Bombardier-ს ახალი

ფლაგმანი გამოვლა - კარგა ხნის წინ ჩაფიქრებული Global 7000-ი, ოღონდ ამ ბიზნეს-ხომალდს ახალი სახელი ერქმევა: 7500. ეს \$73-მილიონიანი თვითმფრინავი 19 მგზავრს დაიქვს და ამ ინდუსტრიაში მოწინავე მანძილზე, 7,700 მილზე იფრენს. დრო კარგადაა შერჩეული, თუ გავითვალისწინებთ, რომ ბიზნესავიაციის ბაზარი დიდი რეცესიის შემდეგ სიცოცხლის პირველ ნიშნებს ახლავდა ავლენს. 2020-ის ჩათვლით, Bombardier-ს პროგნოზით, გაყიდვები, ჯამში, 25%-ით, \$20 მილიარდამდე გაიზრდება, ზრდის სამ მეოთხედზე კი სწორედ ბიზნესხომალდების განყოფილება იქნება პასუხისმგებელი.

კომპანიის ყველა სხვა კომპონენტის გარშემო უამრავი ჭორია დარხული გაერთიანება-შესყიდვათა ჭრილში. ზოგ კომპონენტს, მაგალითად, რეგიონალურ ხომალდებსა და ტურბოპროპელერებიან თვითმფრინავებს, სავარაუდოდ, გაუჭირდებათ მყიდველთა მოზიდვა. მეორე მხრივ, ჩრდილოაღმოსავლურ განყოფილებას, სადაც Bombardier ინოვაციურ კომპოზიტურ ფრთებს ამზადებს CSeries-ისთვის (რომელიც დღეს AirbusA220-ად არის რებრენდირებული) მეტი ყურადღების მოზიდვის შანსი აქვს.

ამკარა მყიდველის რანგში თავად Airbus-ი შეგვიძლია, ვიგულოთ. კომპანიათა პარტნიორობის პირობებში, „ჩვენ Airbus-ის მსხვილი მომმარაგებელი გავხდებით, მაგრამ კიდევ უფრო მნიშვნელოვანი ზრდის შესაძლებლობები სერიოზულად გამოიყურება, - ამბობს ბელმერი. - პილოტის კაბინითა და ფრთებით დაწყებული, ხომალდის ჩონჩხით დასრულებული, ჩვენ გვაქვს შესაძლებლობები, რითაც Airbus-ს შეუძლია, ისარგებლოს“.

ერთი რამ უდავოა: Bombardier აგარიული დაშვებისთვის აღარაა განწირული. „პრობლემებს არ გავუბრვივართ, - ამბობს ბელმერი. - პირიქით, მათი მიმართულებით მივრბივართ“. *

საბოლოო მოსაზრება

„სამყაროში მხოლოდ ორი თვისება არსებობს: ეფექტურობა და არაეფექტურობა. და მხოლოდ ორგანიზაციის ხალხი: ეფექტური და არაეფექტური“. — ჯორჯ ბერნარდ შოუ

ანტრეპრენიორები ტინეიჯერობამდე

ROBLOX-ის ვებგვერდზე მილიონობით ტინეიჯერამდელი ასაკის ბავშვი თამაშობს ვიდეოთამაშებს. ამ სოციალური ვიდეოთამაშების „ზღაპრული მარტორქისთვის“ ეს უჩვეულო სულაც არ არის. უჩვეულო ისაა, რომ კომპანია ბავშვებს პროგრამირების საფუძვლებს ასწავლის და ისე უხდის, როგორც ნამდვილ ანტრეპრენიორებს.

ავტორი: ალექს ნეპი

როცა ალექს ბინელო 13 წლის იყო, ვებგვერდზე, რომელსაც Roblox-ი ჰქვია, ვიდეოთამაშების თამაში დაიწყო. მოსწონდა ისეთი თამაშებით გართობა, როგორც Work at a Pizza Place-ი და Down HillSmash!-ია. იმდენად, რომ შთაგონებულმა, საკუთარს შექმნა გადაწყვიტა. დღეს, 11 წლის შემდეგ, ის MeepCity-ის შემქმნელია - ქაოსურ ქალაქში მიმდინარე როლებში სათამაშო თამაშის, რომელსაც ივლისში, Roblox-ის პლატფორმაზე, 15 მილიონი სტუმარი ჰყავდა. Forbes-ის შეფასებით, ამ მულტიმდისებერ თამაშს, ჩაშვების დღიდან, ანუ 2016-იდან, ბინელოსთვის მილიონები მოაქვს. 23 წლის ბინელო, რომელსაც კომპიუტერულ პროგრამირებაში ფორმალური განათლება არასდროს მიუღია, ახლა შემოქმედებით დირექტორს უხდის ხელფასს და ექვს ფრილანსერს ამუშავებს, თამაში რომ განახლებად რეჟიმში ამყოფოს. „Roblox-ი ჩემი ცხოვრების ნაწილია, - ამბობს ის. - ისეთი შეგრძნება მაქვს, თითქოს, გარკვეულწილად, მისი გაზრდილი ვარ“.

სან-მატეოში (კალიფორნია) დაფუძნებული Roblox-ი ვიდეოთამაშისა და სოციალური მედიის გამაერთიანებელ პლატფორმას წარმოადგენს. იქ მილიონობით თამაშია, რომლებიც მოთამაშებებს (მეტწილად, ახალგაზრდებს) თავის მეგობრებთან ერთად შეუძლიათ,

Roblox-ში: თანადამფუძნებელი დეივ ბასზუკი ვიდეოთამაშის სათავადასავლო პერსონაჟთა ნაკრების რეპლიკას ვყრდნობა ფირმის სათავო ოფისში, სან-მატეოში (კალიფორნია).



აღმოაჩინონ და პროცესში, ჩატის საშუალებით, ერთმანეთთან იურთიერთონ. მაგრამ Roblox-ს უნიკალურობაც ახლავს: ეს ვიდეოთამაშების კომპანია თამაშების შექმნის ბიზნესში როდია ჩართული, ის უბრალოდ ინსტრუმენტებსა და პლატფორმას უზრუნველყოფს ბავშვებისთვის, საკუთარი უნიკალური პროდუქტები რომ შექმნან. რაც ყველაზე უფრო შთამბეჭდავია, Roblox-ი თავის ტინეიჯერამდე ასაკში მყოფ აუდიტორიას „ჯერ უწვევრულ“ ანტრეპრენიორთა არმიად აქცევს. სხვადასხვა პროდუქტისა თუ

თამაშის გამოცდილების სანაცვლოდ, დეველოპერებს შეუძლიათ, მომხმარებლებს Robux-ი გადაახდევინონ - ვირტუალური ვალუტა, და შეუძლიათ, ეს ნაშოვნი Robux-ი რეალურ ფულში გადაცვალონ: 100 Robux-ს თუ გაანადგებ, 35 ცენტრი გერგება (მოთამაშებებს 100 Robux-ის ყიდვა \$1-ად შეუძლიათ).

„Roblox-ის არაერთი დეველოპერი მისსავე პლატფორმაზე გაიზარდა“, - ამბობს Roblox-ის თანადამფუძნებელი და აღმასრულებელი დირექტორი, 55 წლის დივე ბასშუკი. - ბევრი მათგანი კი დღეს

პლატფორმაზე ფულს აკეთებს“.

ბავშვებს, როგორც ირკვევა, საკმაოდ კარგად გამოსდით ისეთი თამაშების შექმნა, რომლითაც სხვა ბავშვებს იზიდავენ. მსოფლიო მასშტაბით, Roblox-ის უნიკალურ სტუმართა რიცხვი თვეში 70 მილიონზე მეტს შეადგენს. comScore-ის თანახმად, 6-დან 12-წლამდელები Roblox-ზე უფრო მეტ დროს ატარებენ, ვიდრე ნებისმიერ სხვა საიტზე ინტერნეტში. ტინეიჯერებში ის მეორე ადგილას გადის და მხოლოდ Google-ის საიტებს, მათ შორის, YouTube-ს, ჩამორჩება. ეს ყოვე-



ლივე ერთობ შთამბეჭდავ მჩვენებლებს ნიშნავს: Roblox-ის ფულადი ნაკადი შარშანდელი \$100-მილიონიანი შემოსავლის (წელს ეს რიცხვი, წესით, გვარიანად უნდა გასცდეს \$200 მილიონს) პირობებში, პოზიტიურია; ამასთან, ამ დაახლოებით \$2.5 მილიარდად შეფასებულ კომპანიას დაახლოებით \$185 მილიონი აქვს მოზიდული ვენჩურული დაფინანსების სახით. ბასზუცკის წილი, კათვლების მიხედვით, \$300 მილიონს უდრის (Roblox-ის მეორე დამფუძნებელი, ერიკ კასელი, 2013 წლის თებერვალში კიბოთი გარდაიცვალა).

ამგვარი ზრდის მიზეზი, ნაწილობრივ, შექმნილ თამაშთა უმეტესობა რაოდენობას უკავშირდება. პლატფორმაზე 4 მილიონზე მეტი დეველოპერი, ყოველთვიურად, თითქმის მილიონ თამაშს ქმნის. ეს თამაშები ფართო ნაირსახეობის ჟანრებს აერთიანებს, ტრადიციული როლებითა და როლური თამაშებით დაწყებული, პოპულარული „პოლიციელები და მძარცველები“ თამაშ Jailbreak-ითა და ისეთი უფრო პროზაული თამაშებით დამთავრებული, როგორც Snow Shoveling Simulator-ი და Work at a Pizza Place-ია. პლატფორმამ საკუთარი ჟანრებიც კი დაბადა, მაგალითად, „obbys-ი“ – კომპლექსური, რთულად სანავიგაციო და დაბრკოლებებიანი თამაშები.

„გეგონება, American Idol-ს ვატარებდეთ ვიდეოთამაშების ახალგაზრდა და მომავალი დეველოპერებისთვის“, - ამბობს ბასზუცკი.

Roblox-ის სათავეები იმ კომპანიასში უნდა ვეძიოთ, რომელიც ბასზუცკიმ 1989 წელს დააფუძნა. ამ საგანმანათლებო ტექნოლოგიურმა სტარტაპმა, Knowledge Revolution-მა, შექმნა პროგრამა, რომელსაც 2-D ლაბორატორიის ფუნქცია ჰქონდა, სადაც მოსწავლეებსა და მასწავლებლებს ფიზიკის პრობლემათა მოდელირება შეეძლოთ ვირტუალური ძალაყინების, შვერილების, ჭოჭონაქებისა და ჭურვების მეშვეობით.

როცა ბასზუცკის პროგრამული უზრუნველყოფა თანდათან მოსწავლეთა

კომუნად იქცა, მან აღმოაჩინა, რომ ბავშვები პროგრამით გაცილებით მეტ რამეს აკეთებდნენ, ვიდრე ფიზიკის სახელმძღვანელოს ამოცანები იყო. რის მოდელირებას აღარ ახდენდნენ – ავტოავარიების, შენობათა ნგრევის და სხვა გასართობი რამეების, რის საშუალებასაც მათ პროგრამა აძლევდა თავისი ფიზიკის იარაღებით.

„მოთამაშეთა შემოქმედებითობა გაცილებით უფრო შთამბეჭდავი იყო, ვიდრე ფიზიკის წიგნებიდან აღებული კონტენტი“, - ამბობს ბასზუცკი.

1998-ში Knowledge Revolution-ი \$20 მილიონად ინჟინრულმა კომპანია MSC Software-მა იყიდა. ჰოდა, ბასზუცკიმაც გადაწყვიტა, ცოტა დაესვენა და გაერკვია, რის გაკეთება სურდა სამომავლოდ. იმ სამყაროებით შთაგონებული, რომელთაც მის ინტერაქტიული ფიზიკის პროგრამაში ბავშვები აშენებდნენ, Knowledge Revolution-ის ინჟინერიის ვიცე-პრეზიდენტ ერიკ კასელთან ერთად, „თითქმის წელიწად-ნახევრით ოთახში ჩაიკეტა“ და Roblox-ის პირველი ვერსიის შექმნას შეუდგა.

„დაწყებისთანავე ახალ კატეგორიას ვხედავდით – კატეგორიას, სადაც ადამიანები რაღაცებს ერთად აკეთებენ, - ამბობს ბასზუცკი, - კატეგორიას, რომელიც აერთიანებს მეგობრებს, როგორც სოციალური ქსელი; კატეგორიას, რომელიც გულისხმობს ყოვლისმომცველ 3-D-ს, როგორც ვიდეოთამაშები; კატეგორიას, რომელიც მოიცავს მაგარ კონტენტს, როგორც მედიაკომპანია; დაბოლოს, კატეგორიას, რომელიც თავის თავში უსაზღვრო შემოქმედებითობას ატარებს, როგორც სათამაშო კონსტრუქტორი“. Roblox-ის ბეტა-მუშაობის პირველი რამდენიმე თვის მანძილზე, მომხმარებელთა კომუნა მწირი იყო – პიკურ პერიოდში, დაახლოებით 50 ადამიანი თუ თამაშობდა ერთდროულად (დღეს ეს მჩვენებელი, საშუალოდ, მილიონს აჭარბებს), მაგრამ კომუნის ამ სიმცირემ, პლატფორმის დახვეწის კვალდაკვალ,

ბასზუცკისა და კასელს საშუალება მისცა, მოთამაშებებში გათქვეფილიყვნენ და მათგან უკუკავშირი მიეღოთ.

გამოუშვა თუ არა დუეტმა Roblox Studio, - აპლიკაცია, რომლითაც Roblox-ის მომხმარებლებს თამაშებისა და სიმულაციების შექმნა შეუძლიათ, - დიდმა ჭიშკარმა იწყო გაღება. 2012-ისთვის Roblox-ს 7 მილიონზე მეტი უნიკალური მნახველი ჰყავდა ყოველთვე, რითაც ბავშვებისთვის ერთ-ერთ ყველაზე პოპულარულ გასართობ საიტად იქცა. საიტი ზრდას განაგრძობდა, მაგრამ დამფუძნებელთა გუნდს თავს ტრაგედია დაატყდა, როცა კასელს კიბოს დიაგნოზი დაუსვეს.

„ერიკს უყვარდა ის საქმე, რასაც Roblox-ში აკეთებდა - ამბობს ბასზუცკი. - ვხედავდი, რომ არ იცვლებოდა. სულ იმას აკეთებდა, რითაც დაიწყო. ჩემთვის ძალიან მაგარი იყო იმის დანახვა, რომ უკვე წონასწორობის კარგი წერტილისთვის მიეღწია, და მეც რაღაცნაირად შევხედე საკუთარ ცხოვრებას. ეს შთაგონება გახდა იმ ადამიანებისთვის, ვისაც ჩვენთან ვასაქმებთ... იმგვარი კულტურული გარემოს აღმოჩენა, სადაც ხალხი დიდი სიყვარულით აკეთებს საქმეს, ჩვენს ოცნებას იზიარებს და, შედეგად, ასეთი არჩევულებრივი ატმოსფერო იქმნება“.

კომპანია, ზრდის პროცესში, სხვადასხვა ბიზნესმოდელთანაც ექსპერიმენტირებდა. თავიდან შემოსავლის წყარო რეკლამები იყო და პრემიუმ საწევრო მოდელი, სახელად Builders Club-ი. მაგრამ რამდენიმე წელიწადში კომპანია ამჟამინდელ მოდელზე გადავიდა – Robux-ის გაყიდვაზე.

Roblox-ის მონეტიზაციის სქემა ახალგაზრდა დეველოპერებს საშუალებას აძლევს, მათ მიერ შექმნილ თამაშებზე დახარჯული ფულიდან წილი აიღონ. 2017-ში მათ თითქმის \$40 მილიონი გააკეთეს პლატფორმაზე. ელიან, რომ 2018-ში ეს რიცხვი \$70 მილიონს გადააჭარბებს. Roblox-მა, პოპულარულ თამაშებზე დაყრდნობით, სათამაშოების კეთებაც დაიწყო (სათავგადასავლო პერსონა-

უები და პლასტმასის მანქანები), ამ სათამაშოებით გაკეთებულ ფულს კი მის შემქმნელებს უზიარებს, რითაც 2017-ში ამ უკანასკნელთ დამატებითი \$1 მილიონი შესძინა საავტორო ჰონორარების სახით.

„ჩვენ უბრალოდ საშუალებას ვაძლევთ დეველოპერებს, თავად გაერკვნენ, - ამბობს Roblox-ის ბიზნესის დირექტორი კრეივ დონატო. - თუ დეველოპერი ზედმეტად აგრესიულია მონეტების მხრივ, ბავშვები არ ითამაშებენ. მაგარი იდეა თუ აქვთ, მისი კოპირება მოხდება“.

ამასთან, კომპანია პერსპექტიულ პროგრამისტებს უნარების დახვეწაში ეხმარება. Roblox-ის ყოველწლიური დეველოპერთა კონფერენცია თავს უყრის თავის დეველოპერებს მთელი მსოფლიოდან, რათა შეხვედრისას ერთმანეთს გამოცდილება გაუზიარონ. წლევიანდედ RDC-ზე, რომელიც ივლისში, სან-ფრანცისკოში გაიმართა, 400-ზე მეტი ადამიანი შეიკრიბა.

კომპანიას სტაჟირების ანაზღაურების პროგრამაც აქვს, რომელიც ახალგაზრდა დეველოპერებისთვის ინკუბატორის ან აქსელერატორის ფუნქციას ითავსებს, რათა მათ თამაშები შექმნან და კიდევ უფრო გაიწაფონ. სილიკონის ხეობაში, კომპანიის სათავო ოფისში განთავსებული ეს პროგრამა ახალგაზრდებს პროექტის მენეჯმენტის უნარ-ჩვევებს ასწავლის და პასუხისმგებლობას აკისრებს, რომ პროექტები მათ მიერვე დათქმულ ვადებში წარმოადგინონ.

რამდენადაც Roblox-ს თამაშების შექმნაზე არ უწევს დარდი - და იმაზეც კი არა, როგორ გააკეთოს ამ თამაშებით ფული, - მას შეუძლია, ლამის მთლიანად ინფრასტრუქტურაზე ფოკუსირდეს. კომპანია ახლა თავის პლატფორმის გადატანის პროცესშია - მესამე მხარის cloud-სერვისებიდან საკუთარ cloud-ზე. მან დენ უილიამსი დაიქირავა - ადამიანი, რომლის

ROBLOX-ის ყველაზე მაღალშემოსავლიანი თამაშები

2018-ის პირველ შვიდ თვეში ამ ხუთმა თამაშმა, ერთობლივად, \$16 მილიონი არგუმზა მათ ახალგაზრდა შემქმნელებს.



სახელწოდება MEEP CITY **შემქმნელი** ალემს ბინლო თიბერვალი **ჩამოყალიბდა** 2016 **ნათამაშები** 2 მლრდ-ჰირ

ითამაშეთ კარტინის მსგავსი მინითამაშები ან უბრალოდ, მეგობრებთან ერთად ისიამოვნეთ ამ როლური თამაშით, რომლის მოქმედება ქალსურ ქალაქში ხდება.



JAILBREAK BADIMO **ინანბარი** 2017 **1 მლრდ-ჰირ**

პოლიციელები და მძარცველები დიდ მასშტაბზე, სადაც ბავშვები ან პოლიციელებს თამაშობენ, ან კრიმინალებს.



MURDER MYSTERY 2 NIKILIS **ინანბარი** 2014 **1 მლრდ-ჰირ**

მოთამაშებმა ერთმანეთში მკვლელობა უნდა ახადონ ნილაბი... სანამ თავად არ გახდებიან მკვლელები.



WELCOME TO BLOXBURG COEPTUS **ინანბარი** 2014 **425 მლნ-ჰირ**

Sims-ებრი თამაში, სადაც მოთამაშეები მუშაობენ, შედეგ კი ფულით სახლებს, მანქანებსა და სხვა რამეებს ყიდულობენ.



MINING SIMULATOR RUMBLE STUDIOS **ინანბარი** 2016 **288 მლნ-ჰირ**

მოიპოვეთ წიაღისეული და ძვირფასი ლითონები.

დახმარებითაც Dropbox-მა AmazonWeb Services-ი დატოვა.

მომდევნო ეტაპი საერთაშორისო სცენაა. მართალია, Roblox-ის მომხმარებლები ოცდაათზე მეტი ქვეყნიდან არიან, პლატფორმა, სულ რამდენიმე თვის წინ, სანამ Roblox-ი ესპანურ ვერსიას ჩაუშვებდა, ექსკლუზიურად ინგლისური იყო და ექსკლუზიურად დოლარებზე მუშაობდა. მას მერე კი ესპანურენოვანი ქვეყნებიდან საიტის სტუმართა ყოველთვიური რიცხვი, საშუალოდ, 5 მილიონს უტოლდება.

კომპანიამ ბრაზილიური, პორტუგალიური, ფრანგული და გერმანული ვერსიებიც ჩაუშვა, ხოლო ამას წინათ თავის მეორე ვეროპელ დეველოპერთა კონფერენციას უმასპინძლა და გუნდების დაკომპლექტებაზე მუშაობს, რათა მომდევნო რამდენიმე წელიწადში კიდევ უფრო მეტ რეგიონში გაფართოვდეს.

„ძალიან მაგარია იმაზე ფიქრი, რომ ბავშვს ჯაკარტაში შეუძლია, შექმნას თამაში, რომელიც ბავშვს მენლო-პარკში არც კი დაესიზმრებოდა, თუმცა ეს თამაში გასართობი და რელევანტურია სხვა ბავშვებისთვის სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიაში... და შესაძლოა, მენლო-პარკში მცხოვრები ბავშვისთვისაც“, - ამბობს Roblox International-ის პრეზიდენტი კრის მისნერი.

„იმედი გვაქვს, რომ მართლაც შევკრებთ ხალხს მთელი მსოფლიოდან“, - დასძენს ბასზუცკი.

პლატფორმის უშველებელი ზრდის მიუხედავად, ბასზუცკი მაინც ინარჩუნებს კავშირს თავის საბაზისო მომხმარებლებთან, თუნდაც რომ ბევრმა მათგანმა არ იცოდეს მისი სახელი. პარასკევ დილას, კომპანიაში, მოთამაშეთათვის გამართულ ექსკურსიაზე, გიდმა ბავშვებს ჰკითხა, დეივ ბასზუცკის შესახებ თუ გასმენიათ. ყველამ თავი გაიქნია. შემდეგ ჰკითხა, Builderman-ი (ბასზუცკის სახელი Roblox-ზე) თუ იცით, ვინ არისო.

„კი!“ - არ დააყოვნა ხმაურიანმა ბასზუცკმა.

ირქარე ნელა

Airtable-ის ჰოვი ლიუ პროგრამული უზრუნველყოფის გიგანტს ნელი ტემპებით ქმნის: მისთვის მთავარი დედააზრია და არა სიჩქარე. მაგრამ შეძლებს კი ტექნოლოგიური კუ მონაცემთა რბოლაში გამარჯვებას?

ავტორი: სტივენ ბერტონი



ამოზავალი: Airtable-ის აღმასრულებელი დირექტორი ჰოვი ლიუ

ტექნოლოგიის შეშლილ სამყაროში, სადაც სწრაფი და ინოვაციური მოქმედება ბატონობს, ჰოვი ლიუ ლოკოკინას ტემპებით მოძრაობს. ენდრიუ ოფს-ტედსა და ემეტ ნიკოლასთან ერთად, Airtable-ი მან 2013 წელს ჩაუშვა. მათ მონაცემთა ბაზის სიმძლავრის მქონე ელექტრონული ცხრილის შექმნა სურდათ. სამი წელი პროტოტიპის შექმნაზე მუშაობდნენ.

ტრიო კოლაბორაციული პროგრამული უზრუნველყოფის თეორიაზე ფოკუსირებულ აკადემიურ ნაშრომებში იქექებოდა, Node.js-ის არქიტექტურა

აცოფებდა და მონუსხული იყო იმ სიჩქარით, რა სიჩქარითაც ამომხტარი ფანჯრები იხსნებოდნენ. კენია ჰარის დიზაინის წიგნის, White-ის, წაკითხვის შემდეგ ლიუმ თვეები გაატარა ფერისა და ცარიელი სივრცის ურთიერთქმედების კვლევაზე.

30 წლის ლიუ, შავ ტყავის ქურთუკსა და პერანგში, შავ შარვალსა და ფეხსაცმელში გამოწყობილი, თავის სან-ფრანცისკოს სათავო ოფისში ზის. ეს სტივ ჯობსის სტილია, მინიმალისტური – იმ კაცის სტილი, რომელსაც თეთრი iPod-ის ელფერზე გაუთავებლად შეეძლო ემსჯელა. „ნაცვლად იმისა, ახალი პროდუქტი სწრაფ-სწრაფად გამოვუშვათ, განზრახ



პროტოტიპი



რობო-კოლემპი

შესაძლებელია, ბოლო-ბოლო, ადამიანებმა და რობოტებმა შვიდობიანი თანაცხოვრება მოახერხონ? ზოგადად, ძალიან სახიფათო იყო ყოველად აღმატებული სინქრონიზაცია და სიმღვივით აღჭურვილი ინდუსტრიული რობოტებისთვის უფრო სუსტ სახეობებთან ერთად მუშაობა. მიუხედავად ამისა, თვითმავალი მანქანების ამჟამინდელი Lidar-ტექნოლოგიის უფრო წინსასული, 3-D ვერსიის გამოყენებით, უოლტემში (მასაჩუსეტსი) დაფუძნებული Veo Robotics-ის სიღრმის შემგრძობი კამერებს ქმნის, რომლებიც კონვეიერის რობოტსა და მის თვალსაწიერში მოქცეულ ნებისმიერ ობიექტსა თუ მოვლენას თვალყურს ადევნებს. სენსორი რობოტს საშუალებას აძლევს, მაგალითად, მაგივარზე კარი დაამონტაჟოს, მაშინ როცა ახლომხლო ადამიანი ტექნიკოსი ინსპექციასა და ინსტრუქციებს უბრუნველყოფს. თუ სისტემა აღმოაჩენს, რომ რობოტი შედგენილი უახლოვდება, ვთქვათ, ადამიანის მკლავს, ის ნელდება ან ჩერდება; თუ მას მკაფიოდ არ შეუძლია გარშემოწერილობის ობიექტების წაკითხვა, ის ავტომატურად ითიშება. ცხადია, გარკვეული დრო იქნება საჭირო, რობოტებმა რომ სრულად, ჩვენისთანა მგრძობილობით შეძლონ გამკრთობისა და პრობლემის გადაჭრის უნარების რეპლიკაცია, თუმცა, ამ ეტაპზე, ჩვენ ნამდვილად შეგვიძლია გამოვიყენოთ (უსაფრთხო) დამხმარე... რასაკვირველია, მანამდე, სანამ ეს წყველი მანქანები ყველას წავგართმევს სამსახურს.

პროტოტიპი - ამბოროტ კაბლონ რაინოზი

ვიღებთ პაუზას, რათა ხალხს იდეაზე დაფიქრების შანსი მიეცეს, - ამბობს ის. - ამ კონცეფციას წამოდულებას ვუწოდებთ”.

ახლა **Airtable**-ი უკვე დუდილის ტემპერატურას უახლოვდება. ლიუს **cloud**-ზე დაფუძნებული პროგრამული უზრუნველყოფა 80,000 ორგანიზაციას აერთიანებს, **Netflix**-ით დაწყებული, მცირე არაკომერციული ორგანიზაციებით დასრულებული. 2018-ში, პროგნოზით თანახმად, შემოსავალი 400%-ით, \$20 მილიონამდე გაიზრდება და ეს, უმეტესწილად, არაფორმალური, ე.წ. ზეპირი რეკლამის დამსახურებაა.

ეს ამბავი არც ინვესტორებს გამოჰპარავიათ. მარტში **Airtable**-მა \$59 მილიონი მოიზიდა **CRV**-სგან, **Caffeinated Capital**-ისა და **Slow Ventures**-ისგან. გასულ თვეს, პოსტინვესტიციურ რაუნდზე, \$1.1 მილიარდად შეფასებულმა **Airtable**-მა კიდევ

„ხალხს ჰგონია, რომ Excel-ის ან Google Sheets-ის ჩანაცვლებას ვქმნით, მაგრამ ჩვენ აქ ახალი Microsoft-ის ან Apple-ის შექმნა განვიხილავს“.

ერთი \$100 მილიონი ჩაიდგო ხელში **Benchmark**-ის, **Thrive Capital**-ისა და **Coatue Management**-ისაგან.

მძლავრ მონაცემთა ბაზას **Airtable**-მა ე.წ. აილე-და-ჩააგდე (**drag-and-drop**) ფუნქცია დაუმატა, ისევე როგორც **Windows**-მა შეცვალა ტექსტზე დაფუძნებული მოსაწყენი ბრძანებები გრაფიკული ინტერფეისით ან კი როგორც **AOL**-მა შესთავაზა მისასალმებელი პორტალი ვებს. „ინტუიციური და გასართობი გზა, მონაცემები იმგვარად წარმოადგინო, როგორც ამას **Microsoft Access**-ის და **Excel**-ის ძველმოდური პროდუქტები ვერ ახერხებენ, - ამბობს **Caffeinated Capital**-ის რეი ტონსინგი. - სახალისო გამოცდებიანი პროდუქტია“.

ერთი შეხედვით, **Airtable**-ი უფრო შთაბეჭედავ **Google Sheet**-ს მოგაგონებთ. ეს კოლაბორაციული ელექტრონული ცხრილია, რომელსაც გამოსახულებების, დოკუმენტების, ვიდეოებისა და **URL**-ების შენახვა შეუძლია. ეს ყველაფერი უკრებში შეგიძლიათ, ჩააგდოთ და თითის ერთი

დაწკაპუნებით გახსნათ. და თუ **Google Sheets**-ი სადღაც ათკაციანი გუნდის პროექტებისთვის გამოდგება, **Airtable**-ს ე.წ. რელაციური მონაცემთა ბაზა აქვს, რომლითაც იმგვარი ბიზნესის მართვაა შესაძლებელი, სადაც ათასობით სხვადასხვა ადგილიდან მომუშავე თანამშრომელი ერთდროულად შედის სისტემაში კომპიუტერებიდან, ჯკვიანი ტელეფონებიდან თუ ტაბლეთებიდან. ღია წყაროზე დაფუძნებულ **Node.js**-ში დაწერილი კოდების რამდენიმე მილიონი სტრიქონი მონაცემებს შიფრირებას უკეთებს და ადგილიდან სენსორების მეშვეობით მათ ასვლებს აკეთებს.

ფასების სისტემა ტიპურ მოდელს, ე.წ. **freemium**-ს, ეფუძნება, როცა ძირითად სერვისებს უფასოდ იღებ, ხოლო გამოწერები, რომლებიც წინ წასულ ფუნქციებსა და უხვ შემნახველ სივრცეს გვთავაზობს, თვეში \$10 ან \$20 უჯდება ერთ მომხმარებელს (საწარმოო პაკეტები \$60-დან იწყება). ექვსიდან ერთი მომხმარებელი გადამხდელი კლიენტია.

Airtable-ის გამორჩეული მახასიათებელი აბლიკაციათა და ფუნქციათა ნაკრები გახლავთ, სახელად „ბლოკები“. მათით, შეგიძლიათ, მონაცემები **Google**-ის რუკაზე დაიტანოთ, მიუსადაგოთ წესები და ფორმულები, გაუგზავნოთ საგანგებო შეტყობინებები კოლეგებს, გააზიაროთ ფაილები **SMS**-ების ან ი-მეილების საშუალებით, მოახდინოთ ისეთ სერვისებთან ინტეგრირება, როგორც **Slack**-ი და **Dropbox**-ი, თავი მოუყაროთ გამოკითხვებსა და ფორმებს და კონტენტო ლაივ ვებგვერდზე გადაიტანოთ.

ეს ყველაფერი ინსტრუმენტთა მძლავრ კომპლექტს ქმნის, რომელიც ნებისმიერ ადამიანს საშუალებას აძლევს, მასზე მორგებული აბლიკაციები შექმნას (გაცივდათა სქემები, კლიენტთა ანგარიშები, პროექტის მენეჯმენტის გრაფიკები, რედაქტორის კალენდრები, ინვენტარის მენეჯმენტი), რაც აქამდე პროგრამისტებს ან მაღალანაზღაურებელ კონსულტანტებს საჭიროებდა.

Airtable-ი როდია პროგრამული უზრუნველყოფის ერთადერთი გამყიდველი, რომელიც უკოდო პროგრამირებაზე საუბრობს. **Intuit**-ის შვილობილი **Quick Base**-ი მსგავსი რამით იწონებს თავს. მაგრამ ეს ლიუს არ უშლის ხელს იმის წარმოსახვაში, თუ როგორ დაიპყრობს მისი ფირმა მსოფლიო მონაცემთა დამუშავების ფართო არეალს. „ხალხს ჰგონია, რომ **Excel**-ის ან **Google Sheets**-ის ჩანაცვლებას ვქმნით, მაგრამ

ჩვენ აქ ახალი Microsoft-ის ან Apple-ის შექმნა განვიხილავთ, - ამბობს ის. - ეს \$100 მილიარდზე მეტის ტოლფასი შემოსავლის შესაძლებლობაა”.

ეს ამბიციური განაცხადია, თუნდაც იმ ინდუსტრიაში, რომელიც მილიონებს ღვრის უკვდავობის კვლევებში და ელექტრომანქანებს კოსმოსში უშვებს. სხვა თუ არაფერი, პროდუქტის ვიწრო ხაზიდან სრულფასოვან ბიზნესპროგრამულ უზრუნველყოფად გაფართოება მხოლოდ Airtable-ის ნიუ ჰაუ არ არის. კი, ლიუმ შეიძლება, გამონახოს გზა და ხელში ჩაიგდოს Microsoft-ის \$110-მილიარდიანი გაყიდვების რაღაც ულუფა, მაგრამ Microsoft-იც შეძლებს ლიუს შემოსავლების წილს დაეპატრონოს.

როგორ ვითარდობს სტორა?

აბსტორი: ჰონ დ. მარკმანი



პროგრამული უზრუნველყოფის, როგორც სერვისის, დაბადებამ, იმ კომპანიების ინტენსიურ ჟინს ახადა ფარდა, რომელთაც საკუთარი პროდუქტიულობის უბადლო ორგანიზება და ინდივიდუალიზება სურთ. Airtable-ი მოქნილ ინსტრუმენტებს ქმნის, რომელთა დახმარებითაც შესაძლებელია, ეს ახირებები სწრაფად იქცეს პროდუქტებად. ამ ტრენდის საჯარო მოთამაშე Salesforce-ია. მისი მომხმარებელთან ურთიერთობის მენეჯმენტის პლატფორმა, ულტრათანამედროვე ხელოვნურ ინტელექტთან შეზავებული, ინდუსტრიის სუპერმოქნილი ლიდერია და ჩაუნაცვლებელ პლატფორმად არის ქცეული იმ 150,000-ზე მეტი კლიენტისთვის, რომლებიც მას ახალი შესაძლებლობის მოსაძებნად და არსებული მომხმარებლების მომსახურებისთვის იყენებენ. თუმცა მისი რეალური ძალა მის ეკოსისტემაში მდგომარეობს: Salesforce-ის მომხმარებელთა 88%-ს AppExchange-ზე შექმნილი აპლიკაციები აქვთ დაყენებული. გაყიდვები და შემოსავლები ბრწყინვალეა. არც ოპერაციების მასშტაბთან დაკავშირებული ხარჯთა უპირატესობები ხელნაწარმისაა. აქციები მაშინ იყიდეთ, მათი ფასები პიკს რომ ჩამოსცდებოდა.

ჟონ დ. მარკმანი Markman Capital Insight-ის პრეზიდენტი და ავტორი ჯერ არგამოსული წიგნის Fast Forward Investing.

ასეა თუ ისე, ლიუს სჯერა, რომ Airtable-ი მოგებული გამოვა, თუ ის Lego-ს პროგრამული უზრუნველყოფის ერთგვარი ვერსია გახდება და უზრუნველყოფს ბლოკებს ნებისმიერი ბიზნესისათვის, საკუთარი პროგრამული უზრუნველყოფა სწრაფად და იაფად რომ შექმნან. „ამერიკის ყველაზე ღირებული მონაცემები ჯერაც ადამიანების თავებსა და Excel-ის ცხრილებში ინახება, - ამბობს სემ ლესინი Slow Ventures-იდან, რომელიც Airtable-ის საინვესტიციო რაუნდს მარტში შეუერთდა. - თუ იმ ადგილად იქცევი, სადაც ბიზნესთა უმეტესობის წარმმართველი მონაცემები იყრის თავს, მაშინ შესაძლებლობა, შექმნა ეკოსისტემა და ახალ მაგარ პლატფორმად იქცე, აშკარა ხდება”.

ლიუ ფსონს იმაზე დებს, რომ მეტ ყურადღებას

მაშინ მიიპყრობს, როცა გარეშე ანტრეპრენიორები დაიწყებენ Airtable-ისთვის პროგრამების შექმნას, როგორც ახლა ამას App Store-ისა და Google Play-სთვის აკეთებენ. „პროგრამულ უზრუნველყოფას ცარიელი ტილოს ფუნქცია აქვს, რომელზეც კომპანიას რაც სურს, ის შეუძლია, დახატოს, - ამბობს Thrive Capital-ის დამფუძნებელი ჯოშუა კუშნერი. - ეს უაღრესად ძლიერი მომენტია”.

Airtable-ს განთქმული მიმდევრები ჰყავს. Netflix-ი მას პოსტპროდუქციის ბიზნესის სამართავად იყენებს. Atlantic Records-მა Airtable-ის პროგრამა კომუნიკაციის განსაკარგად შექმნა პროდიუსერებს, კომპოზიტორებსა და შემსრულებლებს შორის. ხოლო კომპანიის ერთ-ერთ ადრეულ მიმდევარს, WeWork-ს, ათასობით თანამშრომელი ჰყავს ამ პროგრამულ უზრუნველყოფაზე, სამშენებლო პროექტები რომ მართონ და დაგეგმონ.

Calvin Klein-ის Airtable-ის მონაცემთა ბაზამ „დაუუთოვა“ ქსოვილთა მოძიების ოპერაციები ანუ ის ჩახლართული საქმე, რაც, ერთ დროს, ათასობით ი-მეილსა და ოფლაინ ცხრილებს საჭიროებდა დიზაინერებს, პროექტის მენეჯერებსა და საზღვარგარეთ არსებულ ქსოვილთა ფაბრიკებს შორის. დღეს მათ ცენტრალური აპლიკაცია აქვთ, რომელიც განკარგავს კალენდრებს, გამოსახულებებს, წარმოების ხარჯებს, წარმოების დროსა და გაგზავნა-გადაბიძგების განრიგებს. მას შემდეგ Calvin Klein-ის მშობელი კომპანია PVH-ი Airtable-ს თავისი სხვა ბრენდებისთვისაც იყენებს.

ქარიშხალ ჰარვის დროს არაკომერციულმა ორგანიზაცია AustinPets Alive-მა შექმნა Airtable-ის აპლიკაცია, დაკარგული ცხოველებისთვის რომ მიეკვლია. მესაქონლეები აიდაპოში მას ძროხების ჯანმრთელობისა და ვაქცინაციის ისტორიისთვის თვალის მისადევნებლად იყენებენ.

„ეს სილიკონის ხეობის აროგანტულობის სრული ანტიპოდი“, - ამბობს ლიუ. მისი მარკეტ-სტრატეგ მდებარე ოფისი სილიკონის ხეობის ტოტემებით არის სავსე: შეხვედრებისთვის განკუთვნილი ხმაგამძლე ბალიშები, დისტანციურად მართული ურთიერთდაკავშირებული რობოტები და მთელი რიგი ძრავიანი მერხები. „ისეთი განწყობაა, თითქოს ქვეყნის შუაგულში მცხოვრებთ არც სურვილი აქვთ და არც ინტელექტი, რომ ტექნოლოგია გამოიყენონ... საოცრად ქედმაღლური მიდგომაა”.



მოახლოებული თავშენსაქმეები



დღევანდელი ტელეპათია

ის დღე, როცა ადამიანი მეორე ადამიანის გონების წაკითხვას შეძლებს, სულ უფრო და უფრო ახლოვდება AlterEgo-ს წყალობით – მონოკომპიუტერისა, რომელიც MIT MediaLab-ის კურსდამთავრებულმა სტუდენტმა არნაგ კაპურმა (ზემოთ) შექმნა. ეს პროტოტიპი ყურისა და ყბის გარშემო ხვდება და შესაძლებელს ხდის ადამიანებმა ილაპარაკონ, ოღონდ ხმის ამოუღებლად: შეუკვეთონ პიცა, გადართონ ტელევიზორის არხები, მარადიულ სივრცეებში გამოტყდნენ ან მატარებლის მოახლოება შეგავატყობინონ. AlterEgo იმ ნევროლოგიურ სიგნალებს კრეფს, რომელთაც ტვინი ააქტიურებს, როცა ჩუმად კითხულობთ ან საკუთარ თავს ელაპარაკებით. ამ სიგნალებს, Bluetooth-ის საშუალებით, ინტერპრეტაციისთვის ცენტრალურ კომპიუტერში გზავნის. მოწყობილობის მატარებელს, ძვალში გატარებული ყურსასმენების მეშვეობით, შეუძლიათ, გაიგონ, რას „ამბობენ“ სხვები. პიროვნებათაშორისი ჩატი, აშუაზად, მხოლოდ მარტივი სიტყვებითა და ფრაზებით შემოიფარგლება, მაგრამ MIT-ის დამოუკიდებელმა ნაშრომმა ამას წინათ აღმოაჩინა, რომ საკუთარი ლექსიკონის ფარგლებში, AlterEgo-ს მიერ მეტყველების გაგება 92%-იანი სიზუსტით ხდება. ნუთუ მალე (და ხმამაღლა) გამოვეშვებოებით უხერხული საუბრებისა და Siri-სთვის დაკვივების ხანას? შეგვიძლია, საუკეთესო ვარაუდი შემოგთავაზოთ, მაგრამ ალბათ თავადაც ხვდებით, რას ვფიქრობთ ამ ეტაპზე.

მოახლოებული თავშენსაქმეები – აპირით: კაპურნი ჩაიკითხა

ჩინეთში გაზრდილი კორეელი მშობლების ვაჟი, ლიუ, კოლეჯ-სტუდენტში (ტექსასი) გაიზარდა, სადაც Texas A&M-ში, მამამისმა ბიოქიმიის დოქტორის ხარისხი მოიპოვა, ხოლო დედა, რომელიც ჩინეთში ინჟინერი გახლდათ, McDonald's-ში მუშაობდა, სადაც მინიმალურ ანაზღაურებას იღებდა და კერვითაც ირჩენდა თავს. „შინ დასის-ხლიანებული ხელებით ბრუნდებოდა, – ამბობს ლიუ, – მაგრამ მაინც ჰქონდა ენერჯია, რომ ჩემთვის მათემატიკა, კითხვა, ხატვა და ხელსაქმე ესწავლებინა“. სწორედ დედამ წააკითხა მას წიგნები სტივ ჯობსსა და ბილ გეიტსზე. „იმ დროს Microsoft-ი მთავარი კომპანია იყო, ბილ გეიტსი კი ყველაზე მდიდარი ადამიანი მსოფლიოში. ალბათ მისი ოთხი ბიოგრაფია მაინც მაქვს წაკითხული“.

13 წლისამ, მამის ოფისში ერთი ტრენინგ-სახელმძღვანელოს აღმოჩენის შემდეგ, ლიუმ თავად ისწავლა C++-ის პროგრამირება. 16 წლისა Duke-ში მოხვდა, 2009-ში კი მექანიკურ ინჟინერის ასა და საჯარო პოლიტიკაში დიპლომი აიღო.

პროგრამული უზრუნველყოფის შექმნასთან დაკავშირებული სამუშაო ლიუმ სან-ხოსეში, Accenture-ში იშოვა. მისი ხელფასი უფრო მაღალი იყო, ვიდრე მისი მშობლების შემოსავალი ერთად აღებული. მაგრამ სამუშაოს დაწყების წინა ღამეს შფოთვამ შეიპყრო და სამსახურში აღარ წავიდა. „მძიმე გადაწყვეტილება იყო. ბურგს არავითარი ფინანსური რესურსი არ მიმყარებდა, – ამბობს ლიუ, – მაგრამ, საბოლოო ჯამში, სტარტაპის წამოწყება ვარჩიე“.

მან ოთხკაციანი კომპანია, Etacts-ი, ჩაუშვა, რომელიც თავს უყრიდა შეტყობინებებს ი-მედიიდან, Facebook-იდან და Twitter-იდან. 2010-ში, ლიუ მაუნტინ-ვიუში (კალიფორნია), ახალი წამოწყებების „აღსაზრდელთა სკოლაში“ – Y Combinator-ში მიიღეს. იმავე წელს, მოგვიანებით, Etacts-ი მან Salesforce-ს მიჰყიდა და მილიონი დოლარი და ჩატის პროდუქტის შექმნის შესაძლებლობა მიიღო.

Salesforce-ში ლიუს ხალხიც მოსწონდა და ხელფასიც, მაგრამ რაღაც მაინც არ ასვენებდა – კვლავ რაღაც ახლის წამოწყების სურვილი. 2012-ში კომპანიიდან წამოვიდა, იმოგზაურა იაპონიასა და უგანდაში და წაკითხა წიგნები

ფილოსოფიისა და დიზაინის თეორიის შესახებ. ინახულა მუზეუმები, ხატვის გზით ჩაატარა ფერთა თეორიის ექსპერიმენტები და ქანდაკებაშიც მოსინჯა თავი.

ამ პერიოდში ენდრიუ ოფსტედი, მისი ჯგუფული Duke-ში, შვეებულებაში იყო Google-იდან, სადაც პროექტის მენეჯერად მუშაობდა. მალე დუეტმა თავიანთ ბინებში კომპიუტერის დიდი ზომის მონიტორები აიტანეს და პროგრამებით დაიწყეს ექსპერიმენტირება. ერთი პროგრამა ფოტოების ორგანიზებისთვის დაწერეს და შემოქმედებითი წერისათვის ტექსტის პროცესორიც შექმნეს.

Airtable-მა ფორმა 2012-ში მიიღო. 2013-ში მან \$3 მილიონი მოიზიდა Caffeinated Capital-ისა და FreestyleCapital-ისგან. ათზე ნაკლები თანამშრომლით, მან თავისი პირველი მონაცემთა ბაზა 2015-ის ზამთარში ჩაუშვა, ხოლო რამდენიმე თვეში კიდევ \$8 მილიონი მოიზიდა. „ფულს მუდამ უხვად ვიზიდავდით, – ამბობს ლიუ, რომლის სააქციო კაპიტალის წილი 10%-მდეა შემცირებული. – მფლობელობის წილების შემცირებას დაზღვევის ყიდვის ფორმად აღვიქვამთ“.

ვენჩურ-კაპიტალის უახლესი ულუფიდან ლიუს \$100 მილიონი დასჭირდება. Quick Base-ის გარდა, მისი ბაზარი მიზანში კიდევ ერთ კარგად დაფინანსებულ სტარტაპს, Coda-ს, აქვს ამოღებული. ტექნოლოგიური გიგანტებიც საფრთხეს წარმოადგენენ. „Amazon-ში არის გუნდი, რომლის ხელმძღვანელსაც ვიცნობ და რომელიც ჩვენს უშუალო მეტოქის შექმნაზე მუშაობს“, – ამბობს ლიუ (Amazon-ს ვთხოვეთ კომენტარი, მაგრამ არ გამოგვეხმაურა).

ახალი ფულის გარკვეულ ნაწილს ლიუ აგრესიული მარკეტინგული კამპანიის წამოსაწყებად გამოიყენებს და პოტენციურ კლიენტებს გაანათლებს Airtable-ის ფუნქციებთან დაკავშირებით. ამასთან, კაპიტალს ის იმგვარ კომპანიებშიც დააბანდებს, რომელთაც აპლიკაციების შექმნა სურთ. და როგორც ყოველთვის, ლიუ არ ჩქარობს: „ის ფაქტი, რომ ბანკში კაპიტალი გვაქვს, გვაძლევს საშუალებას, განვაგრძოთ პრიორიტეტების დასახვა, რომელთა განხორციელებასაც, შესაძლოა, წლები დასჭირდეს“. *

საბოლოო მოსაზრება

„მებრძოლთა შორის ყველაზე ძლევა მოსილი ეს ორია: დრო და მოთმინება“. — ლეივ ტოლსტოი

სერიოზული უპირატესობა

ენდი დინმა სახელი ელ-სპორტის დერეკ ჯეტერობით მოიხვეჭა. 26 წლის გვიმერი-ლეგენდა დღეს მსოფლიოს ერთ-ერთი ყველაზე წარმატებული გუნდის მფლობელია. მაგრამ შეძლებს კი ძალაუფლების შენარჩუნებას, მაშინ როცა ასპარეზზე მილიარდერი ბობოლები იჭრებიან?

ავტორი: მით პერმზი



2017 წლის სექტემბერში ბოსტონის TD Garden-ის დასაჯდომი თუ დასადგომი ადგილები ათასობით ხმაურიანმა ფანმა გაავსო, არც შეტი, არც ნაკლები, ვიდრე ოთამამის ჩემპიონატის საყურებლად. Center Court-ზე ამადლებული სცენა იყო დამონტაჟებული, ზედ ათი კომპიუტერი იდგა და League of Legends-ის შეჯიბრება გადიოდა. თამაშს ოთხი უშველებელი ეკრანი გადმოსცემდა. როცა, როგორც იქნა, შეკრებილებს თავზე სადღესასწაულო ჭრელაჭრულა ქაღალდები დააყარეს, კვამლის აპარატებს შორის სამგზის ჩემპიონებმა იწყეს ხტუნვა და ნაცნობი შემახილებიც გაისმა: „T-S-M! T-S-M! T-S-M!“ ეს ყველაფერი ძალიან ჰგავდა, მაგალითად, იმ „S-E-C! S-E-C! S-E-C!“-ს, რითაც ალაბამის გულშემატკივრები ამხნევე-

ბენ ხოლმე თავიანთ გუნდს ტუსკალუზაში. TSM-ი - იგივე Team SoloMid-ი - ერთ-ერთი ყველაზე ცნობილი ბრენდია ელ-სპორტში, ხოლო მისი ბოსტონური გამარჯვების საფუძვლად მისივე ზოგადი წარმატება უნდა ვიგულოთ - ის, რაც მას ყველაზე ხშირად გამარჯვებულ ჩრდილოამერიკულ გუნდად აქცევს League of Legends-ში, ელ-თამაშების ამ წამყვან თამაშში. მაგრამ მის დამფუძნებელს, აღმასრულებელ დირექტორსა და მფლობელს, ენდი დინს, რომელიც იმ დღეს მოულოდნელად სცენაზე ავიდა და მოთამაშეებს ჩაეხუტა კიდევ, გუნდის მეექვსე გამარჯვების შემდეგ მხოლოდ ერთი კითხვა უტრიალებდა თავში: შემდეგი ნაბიჯი რა იქნება? „მინდა, TSM-ი ყველასათვის ახლობელი

TSM-ის დამფუძნებელი ენდი დინი

ბრენდი გახდეს; მინდა, Dallas Cowboys-ი და Yankees-ი ვიყოთ, - ამბობს მუდამ მოუსვენარი 26 წლის დინი, რომელიც 2017-ში Forbes-ის 30 30-წლამდელთა რეიტინგში მოხვდა. - მხოლოდ ჩრდილოამერიკული წარმატება არ კმარა“.

TSM-ის ტიპის ელ-სპორტული კომპანიები ვიდეოთამაშებში მეტოქე გუნდებს აასპარეზებენ, ეს ვიდეოთამაშები კი ნამდვილად გასართობია - როგორც საყურებლად (იქნება ეს სტადიონზე, ცოცხლად თუ ონლაინ, თამაშების ისეთ სტრატეგიკულ სერვისებზე, როგორც Amazon-ის Twitch-ია), ისე სათამაშოდ. League of Legends-ი, ძირითადად, შემდეგ წანამდევარზე დგას: ჰყავს ორი ხუთკაციანი გუნდი, რომლებიც ჩახლართული რუკის საპირისპირო ბოლოებში არიან განთავსებულნი და ერთიმეორის ბაზების განადგურებას ცდილობენ. მატჩის მსვლელობისას, რომელიც, როგორც წესი, 30-40 წუთს გრძელდება, მოთამაშეები კლავენ მონსტრებს (და, ცხადია, მოწინააღმდეგე მოთამაშეებსაც), ოქრო და „გამოცდილება“ რომ მოიპოვონ, რითაც მერე ახალ-ახალ ბონუსებს შეიძენენ და მეტოქეზე ძლიერები გახდებიან.

ელ-სპორტში ახალ მფლობელთა რანგში ყველაზე მნიშვნელოვან ფიგურებად პროფესიონალური სპორტული გუნდების ისეთი მილიარდერი მფლობელები გვევლინებიან, როგორც გახლავთ რობერტ კრაფტი (New England Patriots-ის მფლობელი) და ჯერი ჯოუნსი (Dallas Cowboys-ის მფლობელი). იმის გამო, რომ ეს ბოლოები იმგვარ ადგილებს ფლობენ (ან ამუშავებენ), სადაც ელ-სპორტული ასპარეზობები შეიძლება, გაიმართოს, მათ ამ ინდუსტრიის ფეთქებად ზრდაში წინა რიგები უკავიათ და მილიონებს ხარჯავენ იმ იმედით, რომ TSM-ივით დიდ ფრანშიზებს შექმნიან.

პროგნოზების თანახმად, მსოფლიო მასშტაბით, ელ-სპორტის ინდუსტრიამ, რომელიც მარად მზარდ გლობალურ მაყურებელს იყრობს, წელს თითქმის \$1 მილიარდის ტოლფასი შემოსავალი უნდა მოიხვეჭოს. ეს ზღვაში წვეთია NFL-ის ამერიკულ ფეხბურთთან (\$13.2 მილიარდი 2016-ში) შედარებით, მაგრამ ელ-სპორტი ისეთ მეორეხარისხოვან სპორტს

ნამდვილად უწევს მეტოქეობას, როგორც Major League Soccer-ია (\$644 მილიონი 2016-ში). ESPN-ი ელ-სპორტს უკვე წლებია, გადმოსცემს, ხოლო შარშან League of Legends-ის მსოფლიო ჩემპიონატის ფინალს ონლაინ 57.6 მილიონი მაყურებელი ადევნებდა თვალს, რაც Super Bowl-ის შარშანდელი სატელევიზიო აუდიტორიის დაახლოებით ნახევარს შეადგენს. არც მსხვილი ბრენდები იშურებენ მილიონებს, ამ ახალგაზრდა და ცოფიანი მამრობითი აუდიტორიის ცხვირწინ რომ აღმოჩნდნენ. ვიდეოთამაშები, ერთ დღესაც, შესაძლოა, ოლიმპიურ სპორტადაც კი იქცეს. League of Legends-ს პირველი ნაბიჯი უკვე გადადგმული აქვს: 2018-ის Asian Games-ზე საჩვენებელი ღონისძიებით წარდგა.

გუნდებს შორის შემოსავლის - მეტადრე, მაუწყებლობის შემოსავლის - გაზიარების კონცეფცია ტრადიციულ სპორტულ გუნდებში ჩვეულ ამბად რომ არის ქცეული, ელ-სპორტში ჯერ ჩანასახოვან ეტაპზეა, ამდენად, ინდუსტრიაში სპონსორები ჭარბობენ. ამსტერდამში დაფუძნებული ბაზრის მკვლევრის, Newzoo-ს, გათვლებით, ჯამური შემოსავლების 40% წელს სპონსორული გარიგებების დამსახურება იქნება. ზოგი ბრენდი ლიგისა და შეჯიბრის ორგანიზატორებთან თანამშრომლობს, ზოგი კი უფრო გუნდის მიმართულებით აკეთებს ინვესტიციას. TSM-ს თავის მაისურებზე Geico და Gillette-ი ჰყავს წარმოდგენილი, Dr Pepper-თან ერთად „Team Soda Mid“-ის რეკლამებს ქმნის, ხოლო შეჯიბრებების დროს Logitech-ის კლავიატურებსა და მაუსებს იყენებს.

ინვესტიციითა ანაზღაურებადობის (ROI) სანდო მაჩვენებლების სიმწირე რეკლამის შემკვეთებს უბიძგებს, ფულის დახარჯვასთან დაკავშირებული გადაწყვეტილებების მიღების მიზნით, სოციალური მედიითა და სტრატეგიით იხელმძღვანელონ. TSM-სა და მის მოთამაშეებს კი 60 მილიონი მიმდევარი ჰყავთ სხვადასხვა სოციალურ ქსელში. Forbes-ის შეფასებით, TSM-ის შემოსავალმა 2017-ში \$21 მილიონი შეადგინა, რაც სერიოზული განაცხადია ელ-სპორტის კომპანიის კვალობაზე.

მთელი ამ წარმატების მიუხედავად, დინი აღიარებს, რომ TSM-ს უკეთ შეუძლია სწრაფად განვითარებადი ბაზრის ახალი



შესაძლებლობებით სარგებლობა. მომდევნო დიდი შანსი, შესაძლოა, 2017-ის ვიდეოთამაშ Fortnite-ს დაუკავშირდეს - მილიარდდოლარიან სენსაციას, რომელსაც მსოფლიოში 125 მილიონი ადამიანი თამაშობს, მათ შორის, ისეთი

ვარსკვლავები, როგორებიც Drake-ი და Chance the Rapper-ი არიან, ისევე როგორც პროფესიონალი გემეირები, რომლებიც ათიათასობით მაყურებლისთვის ყოველდღიურად თავიანთი მატჩების ონლაინ სტრიმინგს აკეთებენ.

Fortnite-ი „შიმშილის თამაშების“, Minecraft-ისა და „ბუზთა მბრძანებლის“ ერთგვარ ნაზავს წარმოადგენს: 100 მოთამაშე კუნძულს იწყობს და ამ კუნძულისთვის მანამდე იბრძვის, სანამ ერთი მოთამაშე ან გუნდი არ დარჩება ცოცხალი.

ამ წლის დასაწყისში TSM-მა თავისი გუნდის მთავარ მოთამაშედ Fortnite-ისთვის ერთი სუპერსტარი გემეირი, 19 წლის ალი „მიტ“ კაბანი აიყვანა. მასთან დადებულ ხელშეკრულებას TSM-ის მხრიდან მალე \$1.5-მილიონიანი კაპიტალდაბანდება მოჰყვა: გუნდი დღეს 4,300 კვადრატული ფუტის სახლს ქირაობს თავისი

როგორ ვითარდებით სწორად?

ავტორი: ჰონ დობოში



1979-ში დაფუძნებული Activision Blizzard-ი თავიდან ე.წ. კარტრიჯის თამაშებს ყიდდა Atari 2600-ისთვის. დღეს ის ისეთი ბლოკბასტერი ფრანშიზების უკან მდგარი ბრენდია, როგორც Call of Duty, World of Warcraft-ი, Overwatch-ი და Candy Crush-ი. ბოლო ათ წელიწადში მისი შემოსავლის მრდა, წლიურად, 17.9%-ს შეადგენს, ხოლო წელს, პროგნოზით თანახმად, მრდა 4.7% იქნება - \$7.49 მილიარდამდე. Wall Street-ს სურს, მოგებებმა, აქციაზე, 15.3%-ით, \$2.63-მდე, ისკუპოს. ამ მხრივ Activision-ი მაინცდამაინც მძლავრი არ არის, მაგრამ 2010-დან მოყოლებული, ის წლიურ დივიდენდებს იხდის, ბოლო რვა წელიწადში კი ეს დივიდენდები 127%-ით გაიზარდა და გასულ მარტს, აქციაზე, \$0.34 შეადგინა. ანალიტიკოსთა თანახმად, ფასის საშუალო სამიწე Activision-ისთვის \$80-ია.

ჰონ დობოში Forbes Dividend Investor-ისა და Forbes Premium Income Report-ის რედაქტორია.

ოთხკაციანი ჯგუფისთვის, რათა მათ იქ იცხოვრონ, ივარჯიშონ და სტრამინგი აწარმოონ დღეში რამდენიმე საათის განმავლობაში. შვიდციფრიანი ფსონი უკვე იმკის ნაყოფს. კაბანი მეორე უდიდეს ვარსკვლავად იქცა Twitch-ზე – 4.1 მილიონი მიმდევარი ჰყავს და TSM-ის ბრენდსაც უხვევს ახალ ფანებს. სწორედ ამ მარად მზარდი აუდიტორიის დამსახურება იყო, რომ Chipotle-მ TSM-ს სპონსორობა შესთავაზა: ამ უკანასკნელს ის პოპკულტურასთან გადაკვეთის საშუალებად აღიქვამს.

მართალია, Fortnite-ი უდავოდ ბლოკბასტერი თამაშია, მისი, როგორც ელ-სპორტის, პოტენციალის ირგვლივ კითხვები მაინც არსებობს. და მიუხედავად იმისა, რომ თამაშის შემქმნელი, Epic Games-ი, ჩემპიონატებისთვის წლიურად \$100-მილიონიან საპრიზო ფონდს გამოყოფს, არაა ნათელი, როგორ იქნება ეს შეჯიბრებები სტრუქტურული ან, სულაც, გადაცემული. მაგრამ TSM-ი და დინი ბედის გაღმების ამარა ყოფნას მიჩვეულები არიან.

კემპბელში (კალიფორნია) მცხოვრები მუშათა კლასის ცხრასულიანი ოჯახის შვილი, დინი, სულ სამოსანი მოსწავლე იყო მაღალ კლასებში, მაგრამ 2008-ში, 16 წლისამ, ახალბედა League of Legends-თან ერთად, საკუთარ მისიას მიაგნო. Reginald-ის სახელით მოასპარევე, მალევე იქცა მსოფლიოს ყველაზე რეიტინგულ მოთამაშედ, 2009 წელს კი უკვე საკუთარი გუნდი ჩამოაყალიბა. ძმასთან, დენტან, ერთად, გადაწყვიტა, კომუნისთვის – ვებგვერდები, თამაშისთვის კი გზამკვლევები შეექმნა. ჯერ კიდევ კარგა ხნით ადრე, სანამ ESPN-ი და Amazon-ი League of Legends-ის ჩემპიონატთა გადმოცემაზე დაიწყებდნენ ფიქრს, დინი უკვე, სტრამინგის მეშვეობით, მათ წამყვანად გვევლინებოდა.

მალევე მან კოლეჯი მიატოვა და დედისგან ნასესხები \$5,000 საკუთარ ხედვაში დააბანდა. მისმა თამაშების გზამკვლევა საიტმა, solomid.net-მა, რომელსაც League of Legends-ში თავისი პოზიციის გამო შეურჩია სახელი, მილიონობით მნახველი მოიზიდა, ეს კი იმას ნიშნავდა, რომ დინი თვეში სადღაც \$60,000 იჯიბავდა. 2013-

ში, 21 წლისამ, ბიზნესზე (რომელიც დღემდე მოიცავს თამაშების გზამკვლევ საიტებს) კონცენტრირების მიზნით, თამაშს თავი მიანება.

ხუთი წლის თავზე ის კვლავაც მადაბეა და აგრესიულ ნაბიჯებს დგამს ინდუსტრიაში, რომლის დაბადებამაც თავად მიუძღვის წვლილი. ივლისში, Series A საინვესტიციო რაუნდზე, \$37 მილიონი მოიზიდა ინვესტორთა ჯგუფისაგან, რომელიც აერთიანებდა პირველი კლასის ვენჩურ-კაპიტალის ფირმა Bessemer Ventures Partners-ს, Hall of Fame NFL-ის კვარტერბეკ სტივ იანგსა და NBA-ის სამგზის ჩემპიონს, სტეფ კერის. „მხოლოდ საუკეთესოთა შორის საუკეთესოზე არჩევანის გაკეთებას ჰქონდა აზრი“, – ამბობს კერი, რომელიც TSM-ის დასახმარებლად საკუთარი პრესტიჟის გამოყენებას გეგმავს, ამ უკანასკნელმა კიდევ უფრო მეტი ახალგაზრდა კაცი რომ მოიზიდოს.

ამ ახალი კაპიტალით დინი პერსონალის გაორმაგებას (100-მდე) აპირებს, ხოლო დაახლოებით \$15 მილიონამდე თანხის გამოყენება ლოს-ანჯელესში, 25,000 კვადრატული ფუტის სავარჯიშო კომპლექსისა და ოპერაციული სათავო ოფისის ასაშენებლად სურს. ახალი სათავო ოფისი შემოსავალს სპონსორებისა და ფანების ღონისძიებების მეშვეობით აღმოაცენებს და ბაზის ფუნქციას შეითავსებს, სადაც მოთამაშეები ვარჯიშს შეძლებენ, გავლენიანი აქტივისტები – კონტენტის შექმნას, TSM-ი კი პოპულარული ბრენდის ჩამოყალიბებას ახალი თაობისათვის... ბევრი რამ უკვე დაწყებულია.

TSM-ის თამაშის სახელში, რომელიც Fortnite-ისთვისაა განკუთვნილი, მით კაბანი იხსენებს, როგორ უყრებდა მეექვსე-მეშვიდე კლასში TSM-ის თამაშს და როგორ გააცნობიერა, რომ ელ-სპორტი რეალისტური კარიერული ამოცანა შეიძლებოდა, ყოფილიყო. როცა ორგანიზაცია მას თანამშრომლობაზე სასაუბროდ დაუკავშირდა, გული, როგორც თავად ამბობს, ლამის ამოუვარდა: „TSM-ში ყოფნა ორგანიზაციაში ყოფნას ნაკლებად ჰგავს, ეს უფრო კრიმინალთან ბრძოლასავითაა შენს საყვარელ სუპერ-გმირთან ერთად“. *

ელ-თამაშის წესის შემცვლელი

თუ გსურთ, ელ-სპორტში ახალი New England Patriots-ი ან Dallas Cowboys-ი შექმნათ, ვინ იბაშს ამას ყველაზე კარგად, თუ არა ამ გუნდების რეალური მფლობელები? ელ-სპორტის ლიგებში ფრანშიზები ჩნდება, დინის TSM-ის მსგავს ძველმოღურ ბრენდებს ან ყიდულობენ, ან განზე აიჩივებენ ჯიბესქელი ბოლოები. ქვემოთ სპორტის სამ მილიარდერ ტიტანს წარმოგიდგინო, რომლებიც უკვე ფლობენ ელ-სპორტის გუნდებს.



სტენ ბარნეტი
ქონება: \$8.3 მილიარდი
სპორტული ფრანშიზები:
 Los Angeles Rams, Denver Nuggets, Colorado Avalanche, Colorado Rapids, Arsenal
ელ-სპორტის გუნდი:
 L.A. Gladiators

თამაში: Overwatch
წარმატება: მისი ლოს-ანჯელესის სტადიონი და გასართობი უბანი Overwatch-ის მატჩებს უმასპინძლებს.



რობერტ კრაფტი
ქონება: \$6.2 მილიარდი
სპორტული ფრანშიზები:
 New England Patriots, New England Revolution
ელ-სპორტის გუნდი:
 Boston Uprising

თამაში: Overwatch
წარმატება: პირველი დაუმარცხებელი გუნდი Overwatch-ის პლატფორმაზე.



ჯირი ჰირსელი
ქონება: \$5.6 მილიარდი
სპორტული ფრანშიზები:
 Dallas Cowboys
ელ-სპორტის გუნდი:
 Complexity Gaming

თამაში: Counter-Strike: Global Offensive, Dota 2, Call of Duty
წარმატება: სავარჯიშო კომპლექსის გახსნა Dallas Cowboys-ის World Headquarters-ში.

საბატონო მოსახრება

„ადამიანი მოთამაშე ცხოველია. ის სულ რაიმეში გაუმჯობესებას უნდა ეცადოს, სულ ერთია – რაში“. —ჩარლზ ლემბი



თბის გულისათვის



„ყველაფერს საკუთარი ორიგინალური პროდუქტების, იდეებისა და ბაზრის კვლევის შედეგად ვამზადებთ. არასდროს ვირჩევთ რაიმე არსებულ და ხელმისაწვდომ ფორმულას“, – გვიყვება Briogeo-ს დამფუძნებელი ნენსი ტვინი თავის ოფისში, რომელიც მანჰეტენის NoMad-ის უბანში მდებარეობს.

პირადი ტრაგედიითა და ოჯახში, სახლის პირობებში დამზადებული სილამაზის მიქსტურებით შთაგონებული ნენსი ტვინი Wall Street-ზე ყოველდღიური მოხმარების საგნებით ვაჭრობიდან თმის მოვლის სწრაფად მზარდი, ძვირად ღირებული ბრენდის შექმნაზე გადავიდა.

ავტორი: ქლოე სორვინო

ნიუ-ჯერსის გარეუბანში, სახელდასხელო ლაბორატორიაში, ხის ნახშირისა და ზეთის შამპუნი 8 უნციის დამტვევ კონტეინერებში ლივლივებს. 33 წლის ნენსი ტვინის მიერ შექმნილ ამ შამპუნს პიტნის ორცხობილის სუნი აქვს, თავის ქალას ექსფოლიაციას ახდენს და ცხრაჯერ უფრო ძვირი ჯდება, ვიდრე მასობრივი მოხმარების ისეთი შამპუნები, როგორც Head&Shoulders-ია. „ეს ჩვენთვის დიდი ნაბიჯი იყო“, – ამბობს თმის მოვლის კომპანია Briogeo-ს დამფუძნებელი ტვინი.

ბოლო წლებში სულ უფრო მეტი და მეტი სილამაზის პროდუქტი იქმნება დამოუკიდებელ ლაბორატორიებში და საკუთარ ბრენდს ათობით ქალი აფუძნებს, ბლოგერებად ქცეული მაკიაჟის არტისტებით დაწყებული, როგორც ჰუდა კატანი გახლავთ, ისეთი პოპულარული ადამიანებით დამთავრებული, როგორც, მაგალითად, კაილი ჯენერია. მაგრამ, ტვინის თქმით, Goldman Sachs-ში გატარებულმა თორმეტმა წელიწადმა ის ერთგვარი უპირატესობით აღჭურვა – საშუალება მისცა, პროდუქტებისთვის ამბიციური ფასები დაედო, ინგრედიენტები უშუალოდ მოეპოვებინა სათანადო წყაროებისგან, მთელ საწარმოო პროცესზე ფულის დაზოგვის მიზნით, შეკვეთების კომბინირება მოეხდინა და საჭირო პარტნიორებთან კავშირები დაემყარებინა. Briogeo-ს პროდუქტებს დახლებზე სულ რაღაც ოთხი წელი აქვს გატარებული, თუმცა კომპანია არსებობის დღიდანვე მოგებიანია, ისეთ ადგილებში იყიდება, როგორც არის Sephora, Nordstrom-ი, Forever21-ის RileyRose-ი და Birchbox-ისა და Ipsy-ის ტიპის ნიმუშთა სერვისები და, შედეგად, წლიური შემოსავლის სახით \$10 მილიონზე მეტი მოაქვს. „პირველივე დღიდან, – ამბობს ტვინი, – მინდოდა, დავრწმუნებულიყავი, რომ ჩვენი მარუხები იმდენად კარგი იყო, რომ ბრენდში ხელახალი ინვესტიცია შეგვძლებოდა, თუმცა ისე, რომ კომპრომისი არასდროს დაგვჭირვებოდა“.

ტვინი, რომელიც საკუთარი თავის იდენტიფიცირებას აფრიცელ-ამერიკელთან ახდენს, ცდილობს, ყველა ქალის გული მოიგოს. ბევრი ბრენდისაგან განსხვავებით, Briogeo თმის ტექსტურაზე (ტალღოვანი, ხვეული, მშრალი, თხელი) აკეთებს აქცენტს და არა ეთნიკურობაზე. „მასხოს, CVS-ში რომ დავდიოდი, ყველაფერი ძალიან სევრე-გირებული იყო“, – ამბობს ის. ამასთან, Briogeo თავისი ბუნებრივი ინგრედიენტებისგან დამზადებულ ფორმულებს სულფატების (რაც კანის გაღიზიანებასთან არის ასოცირებული), სილიკონების (შესაძლოა, თმის გაშრობა და გათხელება გამოიწვიოს), ფტალატის მუავას (მაღალი კონცენტრაციის პირობებში, შეიძლება, პოტენციურად ტოქსიკური იყოს), პარაბენის (ვეროკავშირში აკრძალულია; ურთიერთმოქმედებს

ესტროგენის რეცეპტორებთან), დიეთანოლამისა (ასევე კანის გამღიზიანებლის) და ხელოვნური საღებავების გარეშე ქმნის. „პირდაპირ მეუბნებოდნენ, სილიკონის გარეშე ვერაფერს იზამო, - ამბობს ტვინი. - იძულებული გავხდი, თავად ჩამეტარებინა კვლევა და ქიმიკოსებისთვის მეთქვა, რა მიქსტურა გამოეყენებინათ უკეთესი შედეგებისთვის“.

მართალია, ე.წ. სუფთა სილამაზე ერთ-ერთი ყველაზე სწრაფად მზარდი სექტორია სილამაზის ინდუსტრიაში, არატოქსიკური თმის ხაზები, ზოგადად, საკმაოდ მწირია და ეს ხაზები კიდევ უფრო მწირია სპეციფიკური ტექსტურის თმისათვის. ამ დეფიციტმა დიდი შესაძლებლობა გააჩინა კვლევითი ფირმა Mintel-ის თანახმად, შავკანიანმა მომხმარებლებმა თითქმის \$500 მილიონის ტოლფასი შამპუნები იყიდეს შარშან და, როგორც Euromonitor-ი გვამცნობს, ყველაზე სწრაფად მზარდ სექტორს წარმოადგენენ აშშ-ის თმის მოვ-

კენ უბიძგა, 2010 წლის ტრაგედია გახლდათ. მას Goldman Sachs-ში სამი წელი გაეტარებინა, როცა დედამისს, ქიმიკოსად ქცეულ ექიმს, რომელსაც, ის-ისაა, დაესრულებინა სახის ბუნებრივი საცხის შექმნა და ის ბაზარზე გასატანად გაემზადებინა, მანქანა დაეჯახა.

დედის გარდაცვალებამ ტვინის ცხოვრება შეცვალა. როგორც თავად ამბობს, გააცნობიერა, რომ Wall Street-ზე მუშაობა „არ იყო ის გზა, რომლითაც უნდა მეველო“.

დედითა და ბებიით შთაგონებული, რომლებმაც მას პროდუქტების შექმნა ბუნებრივი ინგრედიენტებისგან ასწავლეს, ღამეებსა და შაბათ-კვირებს სილამაზის ბიზნესის კვლევას უძღვნებდა. ნიუ-იორკის მცირე ბიზნესის ბიბლიოთეკაში ის გაეცნო ანგარიშებს, რომელთა თანახმად, კანის მოვლა ბუნებრივი ინგრედიენტებისკენ იხრებოდა, მაგრამ მსგავსი, ფაქტობრივად, არაფერი წაუკითხავს თმის შესახებ. არც ერთი კვლევის ანგარიშის ფოკუსი არ ყოფილა ე.წ. სუფთა თმის ბაზრის ის კომპონენტი, რომელიც ფუფუნებაზე ორიენტირებული.

Goldman-ში მუშაობისას, თავისუფალ დროს, ტვინმა წელიწადზე მეტი გაატარა ლაბორატორიისა და ისეთი ქიმიკოსის ძიებაში, რომელიც არატოქსიკური პროდუქტების შექმნას შეძლებდა. კიდევ ერთი წელი ასობით ფორმულის გატესტვას დასჭირდა. ტვინმა თავის სტარტაპს Briogeo დაარქვა, როგორც იტალიური სიტყვის, „სიცოცხლის სიყვარულისა“ და ბერძნული „დედამიწის“ ნაჯვარი. 2013-ისთვის მას უკვე ოთხი ფორმულა ჰქონდა. „ეს ე.წ. სუფთა სილამაზის კომბინირება სპეციფიკური საჭიროების მქონე სპეციფიკური სეგმენტის განსაზღვრასთან, - ამბობს Bluemercury-ს აღმასრულებელი დირექტორი და თანადამფუძნებელი მარლა ბევი. - ის ამას ძალიან, ძალიან ადრე მიხვდა, ჰოდა, ტაში მას იმისათვის, რომ ზუსტად დაინახა, ინდუსტრიას საით ჰქონდა აღებული გეზი“.

ტვინი თავიდანვე გონივრულად მიუდგა საკუთარ რესურსებს: დანაშობებიც გამოიყენა და ინვესტორის ძებნაც დაიწყო. თუმცა, უმეტესწილად, ე.წ. ანგელოზ ინვესტორებს ესაუბრებოდა, რომელთა სპეციალიზაციასაც ტენოლოგია წარმოადგენდა და არა სილამაზის ინდუსტრიის უახლესი „ოქროს ციებ-ცხელება“. საბოლოოდ, 2012-ში, Long Island Angel Network-ის ღონისძიებაზე, ტვინმა ფილიპ პალმედო გაიცნო, რომელსაც მისი პრეზენტაცია მოეწონა, თუმცა გამოტყდა, რომ არაფერი იცოდა თმის მოვლის შესახებ. მომდევნო წლის და-

როგორ ვითარდებით სწორად? ავტორი: უილიამ ბოლდუინი



თმის მოვლაში უამრავი ფულის გაკეთება შესაძლებელი... მხოლოდ სათანადო კომპანია უნდა აირჩიოთ და საქმეში მანამ ჩაერთოთ, სანამ ის ვერ კიდევ პატარაა. Helen of Troy-ს აქციათა ფასები, ბოლო 40 წელიწადში, 226,000%-ითაა გაზრდილი. დღეს რომ დააბანდოთ კაპიტალი, ალბათ არცთუ შთამბეჭდავი შედეგები გექნებათ, ვინაიდან პირადი ჰიგიენის ბრენდები, როგორც წესი, პროდუქტთა მრავალფეროვან ხაზებში იტოვებიან. ამდენად, Helen of Troy-ში, დღეს, ოდეკოლონსა და შამპუნთან ერთად, მიიღებთ აბაზანის ღრუბელსა და ჭურჭლის საშრობს. Clorox-ს Burt's Bees-ი კი აქვს, მაგრამ აქვს მათეთრებლებიც. Hain Celestial-ი ყიდის კბილის პასტასა და ჩაის, Church & Dwight-ის ვიზრატორებსა და კატის ქვიშას. ყველა სოლიდური კომპანიაა, მაგრამ არა მომავლის ვეკოტები.

უილიამ ბოლდუინი Forbes-ის საინვესტიციო სტრატეგიების მესვეტეა.

ლის \$13-მილიარდიან ბაზარზე. Briogeo-ს პროდუქტთა ფასი ოდნავ ჩამოუვარდება თმის მოვლის სხვა პრემიუმ-ბრენდებს, რაც ტვინის სიამაყით ალავსებს. კონკურენტულმა ფასმა ტვინის საშუალება მისცა, საცალო მოვაჭრეები დაერწმუნებინა, რომ მის პროდუქტებს შეეძლო ახალი, რთულად მისაწვდომი მომხმარებლები ექცია სამიზნედ - ისინი, ვისაც სურს მაღალი ხარისხის, არატოქსიკური პროდუქტები იყიდოს, მაგრამ ფუფუნების დიაპაზონის საწყის დონეზე. „მომწონს მისი ფასები, რადგან ამკარად ჩანს, რომ მან დრო დაუთმო საშინაო დავალებას, - ამბობს დანა უაიტი, Paralee Boyd-ის აფრიკელ-ამერიკელი მფლობელი პერსპექტიული დეტროიტული სალონების ქსელისა, რომელშიც წინასწარ ჩაწერა არაა საჭირო და რომელიც ხუჭუჭა და ტექსტურის მქონე თმის მოვლაზე ორიენტირებული. - ფული დასახარჯი გვაქვს“.

მოვლენა, რამაც ტვინის ბიზნესის წამოწყების-



საწყისში პალმედომ, მცირედი წილის სანაცვლოდ, ტვინს \$150,000 მისცა. პალმედო, რომელიც ტვინის ერთადერთი გარეშე სპონსორი იყო, ამბობს, რომ მისი ეს გადაწყვეტილება ძირს უთხრიდა ყველაფერს, რაც ინვესტირების შესახებ ესწავლა, თუმცა ყველაზე წარმატებული გამოდგა. „ამგვარი გადაწყვეტილებები ინტუიციურია, - აღნიშნავს ის. - უბრალოდ, ადამიანის უნდა გავროდეს“.

პირველი ორი შეკვეთა - Urban Outfitters-ისა და ლოს-ანჯელესის ფუსფუსა ბუტიკის, Fred Segal-ისგან - Briogeo-მ იმ ზაფხულს მიიღო, როცა ტვინის, ლას-ვეგასის სავაჭრო შოუ Cosmoprof-ზე დასწრების მიზნით, საქმეებისგან მცირედი პაუზა აეღო. სწორედ იქ შეხვდა Sephora-ს ბაიერებს. 2014 წლის იანვარში ეს ქსელი დათანხმდა, Briogeo საკუთარ ვებგვერდზე განთავსებინა აშშ-სა და კანადაში. მომდევნო კვირას ტვინმა Goldman-ს სამსახურიდან წასვლის შესახებ აცნობა. დღეს Briogeo ყველაზე სწრაფად მზარდი თმის მოვლის ბრენდია Sephora-ს საიტზე. „ის ერთ-ერთ ყველაზე ინოვაციურ და შთამბეჭდავ პროდუქტებს გვთავაზობს, რაც კი თმის მოვლის სფეროში გვინახავს“, - ამბობს Sephora-ს ვაჭრობის დირექტორი არტემის პატრიკი.

შეფუთვის შესარჩევად ტვინი Sephora-ს ობიექტებში სტუმრობდა და ბოთლებს ატრიალებდა,

საბოლოო მოსაზრება

„საქმეს მარტივად და სუფთად მიუდევით. საუკეთესო ცხოვრება ხომ სწორედ სიმარტივესა და სისუფთავს მოაქვს!“ —**თინი ქარლი**

მწარმოებლის ვინაობა რომ ენახა. ინგრედიენტების მოსაგროვებლად მომხმარებლებს პირადად ურეკავდა და ეკითხებოდა, თუ იყო შესაძლებელი პირდაპირ მათთან ჰქონოდა საქმე. ჯერ კიდევ ფართო მოხმარების საგნებისა და ლოგისტიკის ბიზნესში, - ამბობს ტვინი, - მწარმოებლებთან უშუალო ურთიერთობა არასდროს არავითარ დისკომფორტს არ მიქმნიდა. ზოგ ჩემს დამუშავებულ მეგობარს კონსულტანტები ჰყავს, ეს რთული საქმე რომ გააკეთონ. ეს კი მარჯუბს ჭამს, ვინაიდან ფასები ზემოთ გეწევა“.

Briogeo დღეს ახლო აღმოსავლეთის, ევროპისა და სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის Sephora-ს მაღაზიებში ფართოვდება. ახალი ხაზი, რომელიც Sephora-შიცაა ხელმისაწვდომი და სხვაგანაც, წარმოგვიდგენს საკვებით მდიდარი ისეთი სუპერხილისგან დამზადებულ შამპუნსა და კონდიციონერს, როგორცია ვაშლი, ხუჭუჭა კომბოსტო და მატისა ექსტრაქტი. ივლისში კომპანიამ დიდი ზომის ბოთლებშიც გამოუშვა შამპუნი და კონდიციონერი, სალონებმა კლიენტების თავის დასაბანად რომ გამოიყენონ. ტვინი ელის, რომ შემოსავალი წელს \$15 მილიონს გაუტოლდება. „Goldman-ის მენტალობა მუდამ კლიენტს აყენებდა პირველ ადგილას, - ამბობს ის. - ურთიერთობები ყველაფერია. სწორედ ამ მიდგომას ვიყენებ აქაც.“ *



მარშის წინასწარმეტყველი



გაბლიერებული

ინდუსტრია ჰენდრიქსისა და კობერის გზას ადგას? არაა აუცილებელი: გასულ წელს საცალო მოვაჭრეებმა \$1.9 მილიარდის ტოლფასი ახალი სიმებიანი ინსტრუმენტები და მათთან დაკავშირებული აპარატურა იყიდეს, რაც 996-იანი ზრდაა 2016-ის შემდეგ. სკოტსდეილში (არიზონა) დაფუძნებული Fender-ის ალმასრულებელი დირექტორი, **ენდი მუნი** ამბობს, რომ მისი სახელგანთქმული კომპანია (რომლის შემოსავლები \$500 მილიონს შეადგენს) მზარდად იზიდავს ახალბედა გიტარისტებს.

რატომ ხართ გიტარის მომავლისადმი ოპტიმისტურად განწყობილი?

ცოცხალი და ჩანერლი მუსიკისადმი სამომხმარებლო ინტერესი ყველა დროის პიკურ ნიშნულზეა. ხალხი [ითქმის 200 მილიონი] ფულს იხდის ციფრულ სტრიმინგ-სერვისებში, ხოლო LiveNation-ის ანგარიშის თანახმად, გასულ წელს 82 მილიონი ადამიანი ესწრებოდა კონცერტებს, რაც 21%-იანი ზრდაა, რაც შეეხება Fender-ს, ჩვენ ციფრული არხების მეშვეობით პროვაიდერებისა და მარკეტოლოგების ფუნქციებს ვითავსებთ. ჩვენი ონლაინთამაშის საგარეოლად დავაშინაურეთ.

გაყიდვები მზარდად ვებზე გადავა?

გარდაუვალია, რომ უფრო მაღალი პროცენტი ვებზე მოვიდეს, თუმცა მაინც უფრო ნაკლებად, ვიდრე სხვა ინდუსტრიებში, იმიტომ რომ გიტარისტებს სურთ, ხელში დაჭირონ გიტარა, ნახონ, როგორი ულერალობა აქვს, გამაღიერებელში შეაერთონ.

რას იტყვით დამწყობთ მიზანში ამოღებაზე?

დაახლოებით ორი წლის წინ უამრავი კვლევა ჩავატარეთ გიტარის ახალი მყიდველების შესახებ. აღმოვაჩინეთ, რომ ჩვენ მიერ გაყიდული გიტარების 45%-ის პატრონი სრულიად დამწყები გიტარისტები ხდებიან. ეს გაცილებით დიდი რიცხვია, ვიდრე გელოდით. დამწყებთა ოთხმოცდაათი პროცენტი პირველ ერთ წელიწადში, პირველ სამ თვეში თუ არა, ინსტრუმენტს თავს ანებებს, დარჩენილი 10% კი მთელი ცხოვრება ინსტრუმენტის ერთგული რჩება.

მარშის წინასწარმეტყველი - ამოთხი: ჯიმო აბრაინარი



მეოცნება კალიფორნიის

მაშინ როცა ამერიკული სავაჭრო ცენტრები ხელოვნური სუნთქვის აპარატზე არიან მიერთებულნი, რიკ კარუზო - უძრავი ქონების მილიარდერი ლოს-ანჯელესიდან - შოპინგის უოლტ დისნიდ გვევლინება. **The Grove**-ისა და სხვა სავაჭრო ჯადოქრობების უკან მდგომი დეველოპერი დღეს კიდევ უფრო შეუპოვრად მისდევს თავის წარმატებულ ბიზნესმოდელს: ის წარსულს განსაკუთრებულ ყურადღებას უთმობს, პარალელურად კი ელ-ვაჭრობის გაკვეთილებს ითავისებს.

ავტორი: სამანთა შარფი



The Grove-ის გახსნობად, სჯობს, ღოს-ანჯელესის ცენტრში მდებარე ამ 575,000 კვადრატული ფუტის სავაჭრო ტიტანის მეპატრონეს, რიკ კარუზოს მივცეთ საშუალება, მისი მეზობელი, საკულტო Farmers Market-ი დაგათვალიერებინოთ. ის ყასაბის დახლთან მიგიყვანთ, სადაც დაახლოებით 80 წლის წინ კარუზოს მამა იატაკს ხვეტდა. შემდეგ პიცის სტენდისკენ გაიშვერს ხელს, პატის დ'ამორმა რომ დააფუძნა, რომელმაც 1939-ში ღოს-ანჯელესის პირველი ღვებელი გამოაცხო. „მის მუხლებზე გავიზარდე“, - ამბობს კარუზო. რეალური ცხოვრებიდან რეალური ცხოვრებიდან ზოლიან შავ-წითელ ყელსაბამსა და კლასიკურ კოსტიუმში კონხად გამოწყობილი, ქაოსში გზას იკვლავს, თუმცა ხშირად ჩერდება და გამყიდველებს ეკითხება: „აბა, როგორ მიდის საქმე?“

იმავე კითხვით მიმართავს კარუზო თავის მოიჯარეებსაც, რომლებმაც უძრავი ქონების ეს 59 წლის დეველოპერი Forbes 400-ში 179-ე ადგილას გაიყვანეს. თუ Farmers Market-ი უხეშად რეალისტური და ავთენტიკური სტილისაა, The Grove-ი ხელოვნური გრანდიოზულობის განსახიერებას წარმოადგენს, სადაც ყოველ დეტალს მნიშვნელობა ენიჭება. სპილენძის ნაგვის ყუთების თავსახურები ლაპლაპებს; ბავშვს თუ ძირს ნაყინი დაუვარდება, მყისვე დაცვის თანამშრომელი გაჩნდება ცოცხითა და აქანდაზით; ტემპერატურა 30 გრადუსზე თუ არ ავა, თანამშრომელ კაცებს აუცილებლად ყელსაბამები უნდა ეკეთოთ; კარუზო უაღრესად დიდ ყურადღებას აქცევს ხეების განლაგებასაც, რომლებიც მის შენობებში ბოლომდე გაზრდილი სახით მიჰქვთ. ეს აქტიური კათოლიკე შობის დაგეგმვას ერთი წლით ადრე იწყებს და სანტა კლაუსების საკუთარი ბიზნესიც იმიტომ წამოიწყო, რომ არსებული სააგენტოები მის ჩრდილოეთ პოლუსის მაღალ სტანდარტებს ვერ აკმაყოფილებდნენ.

და მთელი ამ წლების შემდეგ კარუზოს არც ის გაკვეთილები დავიწყებია, Farmers Market-ის მიდამოებში გაზრდილმა ბიჭმა რომ ისწავლა. „თუ მომხმარებელს რაღაც უნიკალურს და აქტუალურს შესთავაზებ, თანაც ისეთ ატმოსფეროში, რომელიც ხალხს აჯადოებს, ეს ნიშნავს, რომ საქმე კარგად წავიგა, - ამბობს ის. - საცალო ვაჭრობას იმიტომ უდგას ცუდი დღეები, რომ ყოველდღიური მოხმარების საგნად იქცა. არაა აუცილებელი, მაღალტექნოლოგიური იყო,

მთავარია, გესმოდეს, რა სურთ შენს მომხმარებლებს“.

რიცხვები იმას მიუთითებს, რომ კარუზოს ეს გაკვეთილი კარგად აქვს ნასწავლი. The Grove-ის 58-მა მაღაზიამ და რესტორანმა შარშან 20 მილიონ სტუმარს უმასპინძლა, რაც ჩინეთის დიდი კედლის ან Disneyland-ის სტუმართა რიცხვს აღემატება. მისი \$2,200-ის ტოლფასი გაყიდვები კვადრატულ მეტრზე მას მხოლოდ მაიამის Bal Harbour Shops-ის უკან აყენებს აშშ-ში. ამერიკული სავაჭრო ცენტრების ვაკანტურობის საშუალო მაჩვენებელი 11%-ია (მუდმივ კლიენტთა გამოკლებით), მაგრამ, კარუზოს თქმით, The Grove-ში მომლოდინეთა სია სამი წლით ადრე დგება. ინდუსტრია, მეტწილად, უფასოდ აძლევს სივრცეს გლამურულ მუდმივ ბინადრებს, აი, კარუზო კი უფასოდ არაფერს იძლევა და გაყიდვებიდან პროცენტსაც იღებს.

„მეტს იხდი, მაგრამ მეტს იღებ“, - ამბობს როკო ბაზილიკო, რომელიც Ray-Ban-ის ვაჭრობის განყოფილების ხელმძღვანელია ჩრდილო ამერიკაში. მისი თქმით, ბრენდის პაქაწინა მაღაზია Grove-ში კვადრატულ ფუტზე ყველაზე მაღალ გაყიდვებზეა პასუხისმგებელი აშშ-ის მის ნებისმიერ სხვა მაღაზიასთან შედარებით. The Grove-ში მდებარე Dominique Ansel-ის საცხობი (კრუასანისებრი დონატით განთქმული), გაცილებით უფრო სარფიანია, ვიდრე მისი ორიგინალი, ნიუიორკული ვერსია, ხოლო კინოთეატრი, რომელსაც კარუზო ოპერირებს, გაყიდული ადგილების მიხედვით, ამერიკაში ათ ყველაზე პროდუქტიულ კინოთეატრს შორისაა.

The Grove-მა და მისმა ცხრა გაგირავებულმა სავაჭრო ცენტრმა ამ რეგიონში კარუზო \$4 მილიარდის პატრონად აქცია. ის იმედოვნებს, რომ მისი ოთხი შვილი, რომელთა ასაკი 18-დან 28-მდე მერყეობს, ერთ დღესაც, მის იმპერიას დაეპატრონება. შვილები მას ფარული სიმბოლიკით თავის უძრავ ქონებებში ჰყავს წარმოდგენილი, მაგალითად, საოჯახო სააღდგომო კვერცხების სახით, რომელსაც რიგითი მყიდველი ვერაფერს მიუხვდება, თუმცა თავად კარუზოსთვის ეს სიამაყის საგანია.

თუ მთელი ეს წარმატება ეწინააღმდეგება ტრადიციული ვაჭრობის პრობლემებს 2018 წელს, ცხადია, ამას მიზეზი ექნება. კარუზო ერთ-ერთია იმ იშვიათ ოპტიმისტ დეველოპერთაგან, ვინც ფსონს იმაზე დებს (ყოველ შემთხვევაში მანამ, სანამ Amazon-ი შეძლებს კართან ადა-

მიანური ურთიერთობები მოგიტანოთ), რომ მაღაზიები კვლავ გააგრძელებენ სარგებლის მოტანას. მართლაც, ის დაჟინებით ამტკიცებს, რომ Amazon-ს მისი ბიზნესისთვის მხოლოდ კარგი მოაქვს. ონლაინმოვაჭრეებს, კარუზოს თქმით, მათი კლიენტების ესმით. მისი საქმე კი ცენტრებში მისული მომხმარებლების გაგებაა.

მართალია, რიკ კარუზო უძრავი ქონების დინასტიის შთამომავალი არ გახლდათ, ის ანტრეპრენიურობისთვის უთუოდ იყო დაბადებული. მამამისი, ჰენკი, რომელიც გასულ წელს 95 წლის ასაკში გარდაიცვალა, ჯერ Farmers Market-ში იატაკს წმენდა, მერე კი Dollar Rent A Car-ი წამოიწყო (კომპანია, გავრცელებული ცნობებით, 1990-ში Chrysler-ს მიჰყიდა - \$80 მილიონად). ჰენკი პირველი იყო, ვინც რიკს (რომელმაც University of Southern California ბიზნესის განხრით დაამთავრა, Pepperdine-ში კი სამართალმცოდნეობაში აიღო დიპლომი) უძრავი ქონების გემო გაასინჯა: სამხრეთ კალიფორნიაში მიწა აყიდვინა და მანქანის გაქირავების ბიზნესისთვის მიაცემინა იჯარით. როცა 1987-ში რიკმა სამსახური დაკარგა (მისი დაქირავებული იურიდიული ფირმა ფინანსურმა კრიზისმა იმსხვერპლა), მისთვის ახალ კარიერაზე გადართვა შედარებით იოლი გამოდგა.

კარუზომ ინდუსტრიულ უძრავ ქონებაში მოსინჯა ძალები, მაგრამ მალევე მოსწყინდა. 1992-ში, ლოს-ანჯელესის ბევრელი-გროუვში, 333 La Cienega-ს მეშვეობით, სავაჭრო საქმიანობა წამოიწყო. იქაურობას აწ უკვე აღარარსებულ Loehmann's-ზე აქირავებდა ოცი წელი, ამჟამად კი ამ მიწას სახეს უცვლის, რათა შერეული გამოყენების პროექტი განახორციელოს, რომლის გახსნაც 2020-ში აქვს დაგეგმილი.

ყოველი ახალი უძრავი ქონებით, რომელთაც კარუზო 1990-იანებში ხსნიდა, ის სავაჭრო ცენტრის კონცეფციას აფართოებდა. The Encino Marketplace-ში, მაგალითად, მწვანე სივრცე და შადრევანი შეიტანა; ვესტლეიკში მდებარე The Promenade-ი კი ისეთი მხივრულ-მოხვეული იყო, სიარულისას ადვილად ხედავდი, საით აგელო გეზი. „დეველოპერები სწორ ან ბრტყელ სივრცეებს აშენებდნენ, რადგან ეს ნაკლებად ძვირი უჯდებოდათ“, - განმარტავს კარუზო, რომელიც საკუთარ თავს დღემდე ცლობათი თეთრ ყვავად მიიჩნევს. კალაბასაში მდებარე Commons-ისთვის მან Hollywood-ის სცენის დიზაინერი



დაიქირავა.

The Grove-ით, რომელიც 2002-ში გაიხსნა, კარუზომ, როგორც იქნა, ცხოვრების ყველა გაკვეთილს მოუყარა თავი. ჩარლსტონითა (სამხრეთი კაროლინა) და სავანათი (ჯორჯია) შთაგონებულმა, ფართო ქუჩები და დაბალი შენობები თავის ახალ, ღია სივრცეში განთავსებულ სავაჭრო ცენტრად აქცია, სადაც Walt Disney-ს ერთ-ერთი გამომგონებლის დიზაინით შექმნილი ოქროსფერ-მწვანე ვაგონს სტუმრები მეოთხედი მილის მანძილზე, ცენტრის ერთი ბოლოდან მეორეში, გადაჰყავს.

The Grove-ის საერთო სივრცე, ჯამში, ერთ აკრს შეადგენს. მეტოქეები კომპანიას გამოყენებული სივრცის გამო დასცინოდნენ, თუმცა ამას წინათ კინოსტუდიამ მასში \$600,000 გადაიხადა, ორი დღე რომ გამოეყენებინა. წლებადღეი ზაფხულის ანაზღაურებადი სარეკლამო აქცია მოიცავდა Amazon-ის გიგანტურ ყუთს, Jeep Wrangler-სა და Jurassic Park-ის უახლეს ეკრანიზაციას. ინდუსტრიის წყაროთა თანახ-

მად, The Grove-ში განთავსებული რეკლამებით კარუზოს წლიური შემოსავალი რვანიშნა ციფრს შეადგენს.

„როგორც კომპანია, ფილოსოფიური თვალსაზრისით, სასტუმრო ბიზნესს წარმოვადგენთ“, - განმარტავს კარუზო. ერთ-ერთი მიზეზი, რატომაც მყიდველები სავაჭრო ცენტრებიდან გადიან, ცარიელი კუჭები და სავსე ხელებია, ჰოდა, The Grove-ს 25 კონსიერჟი ჰყავს, სადილის წინასწარ დაჯავშნა და ნაყიდი ნივთების მყიდველთა მანქანებამდე მიტანა რომ იყოს შესაძლებელი. კარუზოს მტკიცებით, სტუმრები ცენტრში საშუალოდ სამ საათს ატარებენ, მაშინ როცა ინდუსტრიის ნორმა 90 წუთია, ხოლო მათი 93% რაღაცას აუცილებლად ყიდულობს.

სავაჭრო ცენტრთა სკეპტიკოსების თქმით, მსგავსი ზიზილ-პიპილები მოგების მარჯუბს ამცირებს. მაგრამ ყველაზე დიდი კონკურენცია კარუზოსთვის ახლავს იწყება. გასულ წელს, \$1-მილიარდიანი რემონტის შემდეგ, Westfield-ი კვლავ გაიხსნა სენჩერი-სიტიში. ეს უძრავი ქონება, რომელსაც The Grove-ამდე ხუთიოდე მილი აშორებს, მომხმარებელს ღია სივრცეში მდებარე დიზაინერულ სავაჭრო ცენტრებსა და მოსასვენებელ სივრცეებს სთავაზობს, აქვს კონსიერჟის სერვისები სტილისტებისა და კოსტიუმის დიზაინერებისთვის და ღია სივრცე კონცერტებისა და კინოჩვენებებისთვის. „საცალო მოვაჭრეებს სწორედ კარუზოს მიერ გაკეთებუ-

ლისკენ აქვთ აღებული გეზი“, - ამბობს Principal Global Investors-ის უძრავი ქონების ინვესტიციათა მმართველი დირექტორი და ლოს-ანჯელესის ბინადარი ინდი კარლეკარი.

სამუშაოებში კარუზო PALI-

SADES VILLAGE-ი გახსნა - დაახლოებით \$200-მილიონიანი სავაჭრო ცენტრი ლოს-ანჯელესის დასავლეთში, მდიდრულ უბან პასიფიკ-პალისეიდსში. როცა 7 წლის სოფი ჰერონმა გაიგო, რომ ახლომდებარე Baskin-Robbins-ი იხურებოდა, მის გადასარჩენად, ადგილობრივ ბავშვებთან ერთად, პეტიცია წამოიწყო. ბავშვების მოძრაობა წარუმატებელი გამოდგა, მაგრამ როცა სოფის პეტიციამ და ვიდეომ კარუზომდეც მიაღწია, უკვე იცოდა, რაც უნდა გაკეთებინა: სექტემბერში, Palisades Village-ში, გოგონას სახლიდან სულ რამდენიმე წუთის სავალზე, Mc-Connell's Fine Ice Creams-მა - 70 წლის ბრენდმა მეზობელი სანტა-ბარბარადან - თავისი მეექვსე ობიექტი გახსნა.

სწორედ ესაა, კარუზოს აზრით, საცალო ვაჭრობის მომავალი. კარგი მოვაჭრეები - და საცალო ვაჭრობის კარგი დეველოპერები, ზოგადად - კომუნას ემსახურებიან. „ამიტომაც, რომ Amazon-მა ამდენს მიაღწია წიგნის ბიზნესში, - განმარტავს კარუზო. - შერჩევას იმ მონაცემების საფუძველზე ახდენენ, რომლებიც შესაბამისი უბნიდან აქვთ მოპოვებული“.

ყველა კომუნა როდი ხვდება კარუზოს გაშლილი ხელებით. ამას წინათ იძულებული გახდა, სან-დიეგოსთან ახლო, კარლსბადში, 200-აკრიან შერეული გამოყენების პროექტთან დაკავშირებულ გეგმებზე უარი ეთქვა: მის შეთავაზებას მცხოვრებლებმა უარით უპასუხეს გარემოზე მავნე ზეგავლენის მიზეზით. სანაყინის მიუხედავად, პალისეიდის ბინადრებმა კიდევ უფრო ხარჯიანი შეღავათი მოითხოვეს: მიწისქვეშა სივრცეში ავტოსადგომის დამატებითი სართული, 1,100 კვადრატული ფუტის ცენტრი კომუნისათვის და საცხოვრებელი ქუჩის წინ მდებარე მაღაზიათა დიზაინის შეცვლა ისე, რომ სახლის მფლობელებს (რომელთაც \$5.7 მილიონი გადაე-



ხადათ) დავეიწყებინათ, სავაჭრო ცენტრს რომ უყურებდნენ.

Palisades Village-ში კარუბოს 48 მაღალი ხარისხის მაღაზია და რესტორანი აქვს რვა ძვირფას გასაქირავებელ ბინასთან ერთად. მოვაჭრეთა 40% ის ფირმებია, რომლებსაც ფესვები ელ-ვაჭრობაში აქვთ; მართლაც, ექვს მათგანს აქამდე ფიზიკური მაღაზია არასდროს ჰქონია. ცენტრალური კუთხე Amazon Books-ს მასპინძლობს. „პალსეიდის მთელი პროექტი, მისი სავაჭრო უღუფა, თავისუფლად შეგვიძლია, The Grove-ის Nordstrom-ში დავატიოთ“, - ამბობს კარუბო.

კარუბოს პირველი დიდი ნაბიჯი საცხოვრებელი სივრცის მშენებლობაში 2012 წელს შედგა - 87-ბინიანი გლამურული ნაგებობით. შემდეგ, 2016-ში, პირველი საოფისე შენობა გახსნა, ახლა კი თავის პირველ სასტუმროზე, Rosewood Miramar Beach Montecito-ზე, მუშაობს - ხუთვარსკვლავიან კურორტზე, რომელიც ჯავშნების გაკეთებას 2019-ის იანვრისთვის დაიწყო. ყოველ ოთხშაბათს კარუბო თავის ბრენტვუდის მამულს ტოვებს და კალიფორნიის სანაპიროზე მიფრინავს, ეს ახალი სასტუმრო რომ მოინახულოს. Rosewood Hotels & Resorts-თან თანამშრომლობის შედეგად, სასტუმრო 161 ოთახს გააერთიანებს, რომელთა ფასი, გახსნის ღამეს, \$695-დან დაიწყება, თუმცა აქაც კი კარუბო კომუნის იდეას ეყრდნობა. ბევრი ძვირფასი კურორტისგან განსხვავებით, მისი კამპუსი საზოგადოებისთვის ღია იქნება - ადგილობრივებს კინოღამეებსა და სანაპიროზე გამართულ ბარბექიუმზე დაპატიჟებს და საშუალებას მისცემს, გვინებ პელტროუს ბრენდ Goop-ის მეორე მაღაზიას ეწვიონ.

თავის საყვარელ ორძრავიან შვეულმფრენ-ში, Sikorsky S-76-ში მოკალათებული კარუბო ნამდვილ ექსკურსიამძღოლად იქცევა და ნისლის მეცნიერებაზე საუბრობს, ვენის-ბინის, ზუმა-ბინის, გეტი-ვილასა და მალიბუს ისტორიას კი მერმეველობის ისტორიად იხსენიებს. მალიბუს სანაპიროზე სახლი აქვს და Invictus-ი - 215 ფუტის იახტა. ამ უკანასკნელის სახელი, რომელიც კარუბოს შვილებმა შეარჩიეს, უილიამ ერნესტ ჰენლის 1875 წლის პოემიდან იღებს სათავეს: „ჩემი ბედის ბატონი თავად ვარ. თავად ვარ ჩემი სულის კაპიტანი“...

როცა უძრავ ქონებაზე არ არის კონცენტრირებული, თავისი ალმა მატერის ერთგული

რჩება. მაისში USC-ის ნდობით აღჭურვილ პირთა საბჭოს თავმჯდომარე გახდა. და ლამის ოცდაათ წელზე გაჭიმულ გამოძიებას უძღვება, რომელიც ერთი გინეკოლოგის სექსუალურ უსაქციელობას უკავშირდება, სკოლა კი მტკიცებულებათა მოგროვება-განკარგვის საქმით არის დაკავებული. ეს მას უფრო ცნობადს გახდის, თუმცა თავადაც და მისი ცოლი ტინაც, საცურაო კოსტიუმების ყოფილი მოდელი, კალიფორნიის მასშტაბით, უკვე საკმაოდ პოპულარობით სარგებლობენ ცნობილი ხალხის „ექსპერტებში“.

ამგვარმა საჯარო პროფილმა კარუბოს მშვენიერი საშუალება მისცა, 2022-სთვის ლოს-ანჯელესის მერობის კანდიდატად წარდგეს. მართალია, საკუთარი განზრახვების შესახებ საჯარო განცხადებები ჯერ არ გაუკეთებია, აღიარებს, რომ ამ საკითხს სერიოზულად განიხილავს. მის უძრავ ქონებაზე როცა მიდგება საქმე, არ არსებობს მისთვის არც შედმეტად მცირე დეტალი და არც შედმეტად დიდი ხარჯი, ასე რომ, რთული სათქმელია, როგორ იმუშავებს ეს ფილოსოფია ქალაქის მერიაში, საკრამენტოს ან ვაშინგტონს (კოლუმბიის ოლქი) სულ რომ თავი დაგანებოთ (თუ პოლიტიკოსად ქცეული უძრავი ქონების დეველოპერის სცენარი გეცნობათ, ნუ გაუმხელთ კარუბოს. ნებისმიერი მინიშნება, რომ საერთოდ რამე საერთო შეიძლება, ჰქონდეს დონალდ ტრამპთან, გარდა იმისა, რომ ორივენი 2018 წელს მცხოვრები ამერიკელები არიან, მას სრულიად ალაშოთებს).

სტერეოტიპში მოქცევისადმი ლამის ზიზღით განმსჭვალული, უფრო მემარჯვენე განწყობების მქონე კარუბო დემოკრატიას უჭერს მხარს, მათ რიცხვში, კალიფორნიის გუბერნატორ ჯერი ბრაუნს. 2016-ში კარუბომ \$244,600 შესწირა New Day for America-ს - ჯონ კასინის მხარდამჭერ სუპერ-PAC-ს (პოლიტიკური ბრძოლის კომიტეტს). კამპანიის დროს მან იხუმრა კიდევ, ტრამპს The Grove-ში შესვლა ეკრძალებათ (ასე არ ყოფილა). და, მართალია, პრეზიდენტი იქ, შესაძლოა, სულაც არ იყოს არასასურველი სტუმარი, კარუბო ნამდვილად უკრძალავს The Grove-ში მისვლას მოკრივე მანი პაკიას იმ ანტი-გვი კომენტარების გამო, რომლებიც ამ უძრავ ქონებაში დაგეგმილ სატელევიზიო გამოსვლამდე რამდენიმე დღით ადრე გააკეთა.

დღეს, კარუბოს თქმით, The Grove-ში ყველას მიესალმებიან. ბოლო-ბოლო, ეს ბიზნესისთვის არის კარგი.

სიღარიბე VS ჭარბვალიანობა

„სამი რამ იყო მიზეზი, რის გამოც მოხდა გაღარიბება მოსახლეობის. ერთ-ერთი და მთავარი გახლდათ სწორედ ეს, რომ ისინი იღებდნენ კრედიტებს“.

- ბიძინა ივანიშვილი.



საქართველოს ექსპრემიერ-მინისტრმა, ბიძინა ივანიშვილმა, საპრეზიდენტო არჩევნების პირველ ტურამდე მოსახლეობის გაღარიბების მთავარ მიზეზად სუბსიდიური და ჭარბვალიანობა დაასახელა. არჩევნების მეორე ტურამდე კი ბიძინა

ივანიშვილის „ფონდმა ქართუმ“, მთელი საქართველოს მასშტაბით, 2000 ლარამდე ვადაგადაცილებული სესხების პორტფელის შექმნა დააანონსა. მთავრობის განცხადებით, ეს ნაბიჯი ჭარბვალიანობის შემცირებისთვის გადაიდგა.

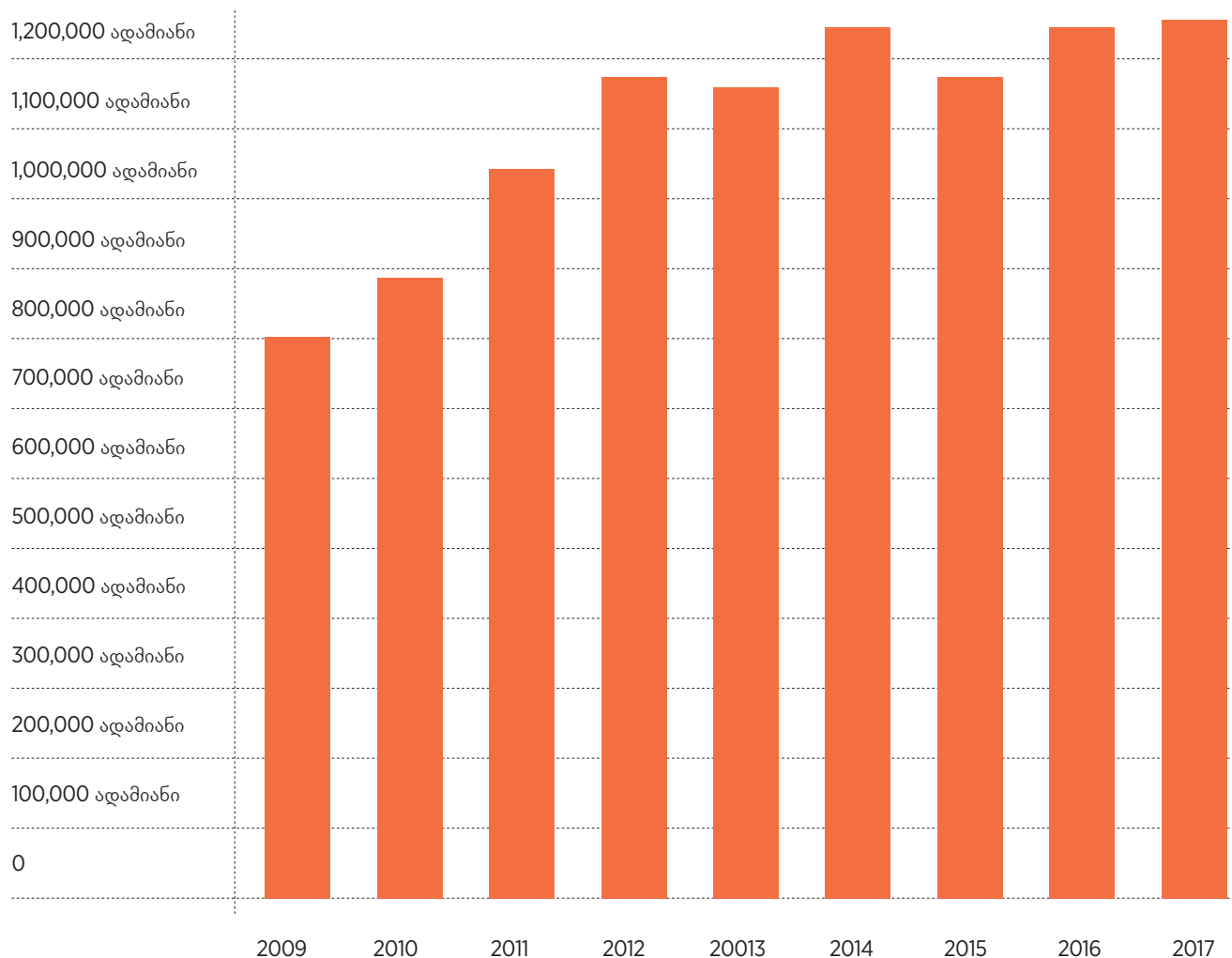
2019 წლიდან საქართველოს საფინანსო ბაზარზე ახალი რეგულაციებია დაგეგმილი. კერძოდ კი ფიზიკური პირების დაკრედიტების წესის ცვლილება მკვეთრ ჩარჩოებში მოაქცევს საფინანსო სექტორს, რის შედეგადაც მნიშვნელოვნად შეიცვლება ის პროცედურები, რომლებითაც დაკრედიტება ხდება. გადახდისუნარიანობის სიღრმისეუ-

ლი ანალიზის გარეშე სესხების გაცემა შეჩერდება.

დაგეგმილი ცვლილება ქვეყანაში ჭარბვალიანობის შემცირებას ისახავს მიზნად. სწორედ ასეთ სესხებს მიაწერს მმართველი პარტიის თავმჯდომარე მოსახლეობის გაღარიბებას. თუმცა ჩნდება კითხვა, სესხის აღებამდე იყო მოქალაქე ღარიბი, თუ ის სესხმა აქცია ასეთად? რომელია პირველადი - სესხი თუ სიღარიბე?

ერთიანი მეთოდოლოგია, რომლითაც ჭარბვალიანობის შეფასება შესაძლებელია, არ არსებობს. მნიშვნელოვანი კრიტერიუმი, რაც მისი მასშტაბის შესახებ შეგვიქმნის წარმოდგენას,

მოსახლეობა, ვისაც შემოსავალი აქვს. 2009-2017 წლები



წყარო: შემოსავლების სამსახური

არის საბანკო სექტორში უმოქმედო სესხების წილი. ამ კრიტერიუმის მიხედვით, საქართველოს ევროპისა და რეგიონის ქვეყნებს შორის ერთ-ერთი დაბალი მაჩვენებელი აქვს, რაც IMF-ის მონაცემებით მთლიანი საბანკო სესხების 2.7%-ს შეადგენს. შედარებისთვის არაერთ ევროპულ ქვეყანას ამაზე რამდენჯერმე დიდი ვადაგადაცემა აქვს (დანია - 4.2%, ირლანდია - 9%, იტალია - 9.8%, რუსეთი - 10%, პორტუგალია - 11%).

საქართველოს ეროვნული ბანკის 2017 წლის ანგარიშის მიხედვით, საფინანსო სისტემიდან ერთმა მილიონმა ადამიანმა ისე აიღო სესხი, რომ მათ სახელზე ოფიციალურად არც ერთი თეთრის შემოსავალი არ აღინიშნებოდა.

ამავე ანგარიშში მითითებულია, რომ ვადაგადაცელების მაჩვენებელი ყველაზე მაღალი მიკროსესხების პორტფელშია. სებ-ის კალკულაციით, 400 ლარამდე მოცულობით გაცემულ სესხებ-

ში 45% ვადაგადაცელებული იყო.

200 ლარი ორი თვის ვადით, წლიურ 43%-ად, 250 ლარი სამი თვის ვადით წლიურ 46%-ად - ეს არის ის ტიპური მიკროსესხები, რომლებსაც დღეს ქართული საფინანსო სექტორი გასცემს.

ოფიციალური მონაცემებით, სესხების ვადაგადაცელების მაჩვენებელი ყველაზე მაღალია იმ ტიპის კრედიტებში, რომლებსაც უმეტესწილად ყველაზე დაბალშემოსავლიანი მოქალაქეები

იღებენ.

ეროვნული ბანკის მონაცემებით, ფიზიკური პირებისთვის გაცემული სესხის მოცულობის მიხედვით ვადაგადაცელების მაჩვენებლები ასეთია:



მთავრობის პასუხი ყველაზე მცირე ზომის - 400 ლარამდე მოცულობის სესხებში არსებულ მაღალ ვადაგადაცელებზე არის ის, რომ მსესხებლის შემოსავლებისა და ქონების დეტალური გადამოწმების გარეშე, პრაქტიკულად აიკრძალოს თანხის გაცემა. ამავდროულად, დადგინდეს მაქსიმალური ჯერი, რაც კონკრეტული შემოსავლის მქონე ადამიანმა ვალის მომსახურებისთვის ყოველთვიურად შეიძლება გადაიხადოს.

არსებობს რეალური ალბათობა, რომ ამ ნაბიჯმა მოსახლეობის საკმაოდ ფართო ფენას ლეგალურ სასესხო ბაზართან წვდომა შეუძვიროს. რთულია წინასწარ პროგნოზირება, გააუმჯობესებს თუ არა ეს გადაწყვეტილება მოსახლეობის იმ ნაწილის მდგომარეობას, რომელიც არასახარბიელო სოციალური ფონიდან გამომდინარე, ფინანსური რესურსების დეფიციტს გამოუძღვებით განიცდის.

ფინანსთა სამინისტროს შემოსავლების სამსახურის მონაცემებით, 2017 წლის განმავლობაში საქართველოს 230,000-მა მოქალაქემ ოფიციალური სახელფასო შემოსავლის სახით წელიწადში 1200 ლარზე ნაკლები თანხა აიღო. ეს, ერთ თვეზე კალკულაციით, თვეში 100 ლარზე ნაკლებია. მთლიანობაში 537,000-ს აღემატება მათი რაოდენობა, ვისი დეკლარირებული შემოსავალიც თვეში 400 ლარზე ნაკლებია.

მოსახლეობის ამ ნაწილისთვის თვიდან თვემდე, საკუთარი თავისა და ოჯახის რჩენა რთულ ამოცანას წარმოადგენს. მას შემდეგ, რაც საქართველოს ეროვნული ბანკი კომერციულ ბანკებსა და მთელ საფინანსო სექტორს თამაშის ახალ წესებს დაუდგენს, არსებობს ალბათობა, რომ მოსახლეობის ამ ნაწილს გადაეკეტოს წვდომა იმასთან, რაც მათ სეზონურ და მცირე შემოსავალს გარკვეულწილად აბალანსებდა.

თავად ამ ვალეების ზომაც იმას მი-

ანიშნებს, რომ ეს თანხა უფრო მეტად მოკლევადიანი ლიკვიდობის პრობლემის დაფარვისთვის გამოიყენება. 200 ლარი 3 თვის ვადით ან 350 ლარი 6 თვის ვადით არის კრედიტის ის მოცულობა, რაც ათასობით ადამიანს მოულოდნელი ან გადაუდებელი ხარჯების დასაფარავად ესაჭიროება და ეს დანაშოვიც არ გააჩნია.

ეკონომიკაში არაფორმალური სექტორის წილი ყველაზე მაღალი საქართველოს რეგიონებშია, აქ თითქმის ერთ მილიონამდე მოქალაქე სოფლის მეურნეობაშია თვითდასაქმებული. არამდგრადი შემოსავლების გამო, ნაღდი ფულის დეფიციტი მათთვის უფრო მწვავედ დგას.

იმის გამო, რომ ამ ადამიანებს მნიშვნელოვანი სტაბილური შემოსავალი არ გააჩნიათ, მათ სახელზე გაცემული სესხები შედარებით რისკიანია, რის გამოც ამ კრედიტების საპროცენტო განაკვეთი მაღალია.

მაღალი რისკი ერთ-ერთი მიზეზია, რის გამოც საკრედიტო ბაზრის ამ ნაწილში ვადაგადაცელების პროცენტულად მაღალი მაჩვენებელია. ამ ადამიანებმა საკუთარი შემოსავლების სიმცირის ან სხვა ბარიერების გამო, აღებული ვალეების მომსახურება ვერ შეძლეს, ან რაც კიდევ უფრო მძიმეა, არსებული ვალეების მომსახურებისთვის ახალი ვალეების სპირალში ჩაერთვნენ, შედეგად მათი ეკონომიკური მდგომარეობა გაუარესდა.

არსებული ვადაგადაცელება სხვა მხრივაც პრობლემას წარმოადგენს: იმის გამო, რომ ვალეების ავტომატური აღსრულება არ მოხდეს, ასობით ადამიანი ფორმალურ სექტორში დასაქმებას თავს არიდებს.

ვალეებით თუ ვალეების გარეშე, ფაქტია, რომ საქართველოს მოსახლეობის მნიშვნელოვანი ნაწილი ღარიბია. ჭარბვალიანობის პრობლემა ამ სიღარიბის მხოლოდ ერთ-ერთი ნაწილია.

ისმის კითხვა - დღევანდელ ქართულ რეალობაში არსებულ საჯარო დისკუსიაში, არის თუ არა „ჭარბვალიანობის“ ცნება ახლებურად შეფუთული სიღარიბე და რა შედეგის მოტანა შეუძლია არა სიღარიბესთან, არამედ „ჭარბვალიანობასთან“ ბრძოლას?

თუ ჭარბვალიანობა სიღარიბის შედეგია, ბუნდოვანია, რას მოიტანს არა მიზეზთან, არამედ მის შედეგთან ბრძოლა. ან რა მოჰყვება იმას, რომ მოსახლეობის ყველაზე დაბალშემოსავლიანი ნაწილი ახალი რეგულაციების შედეგად, ერთ დღეს აღმოაჩენს, რომ სესხის აღება აღარ შეუძლია?

ხელისუფლებისთვის პოლიტიკურად ხელსაყრელია საკითხის ამგვარად დასმა, რომ იმ ნაბიჯების მეშვეობით, რის გადადგმასაც თავად გეგმავენ, ხალხი არ აიღებს ისეთ სესხებს, რომელთა შემწეობითაც ისინი „თავს დაიღუპავენ“. თუმცა, ამ რეგულაციის ზუსტი სოციალურ-ეკონომიკური ეფექტი არ არის წარმოდგენილი.

ეროვნული ბანკი აღიარებს, რომ ამ საბანკო რეგულაციას მოკლევადიან პერიოდში ეკონომიკაზე უარყოფითი გავლენა ექნება. აქვე სები აღნიშნავს, რომ გრძელვადიან პერსპექტივაში მისი შედეგი პოზიტიურია.

საფინანსო სექტორის სიჯანსაღის შეფასების მთავარი კრიტერიუმით, ვადაგადაცილებული სესხების სიმცირით საქართველო ევროპის მასშტაბით ერთ-ერთი მოწინავეთაგანია.

ბაზრის სიჯანსაღეზე კიდევ ერთი ინდიკატორიც მეტყველებს, ეს ეგრეთ წოდებული „საპროცენტო სპრედი“ა. მისი დათვლისთვის ბანკების მიერ გაცემული სესხების საშუალო საპროცენტო განაკვეთს უნდა გამოვაკლოთ ბანკებში არსებული დეპოზიტების საპროცენტო სარგებელი.

განაკვეთების სპრედი აჩვენებს, რომ ბანკები მათი საოპერაციო საქმიანობიდან უფრო მეტ პროცენტს იტოვებდნენ წარსულში, ვიდრე ახლა.

რაც უფრო დიდია სხვაობა სესხებისა და ანაბრების განაკვეთებს შორის, ეს ნიშნავს, რომ კომერციული ბანკი, საკუთარი მოგებისთვის, საოპერაციო საქმიანობისა თუ საკრედიტო რისკის დასაზღვევად მით უფრო მეტ ფულს იტოვებს. რაც ნაკლებია ანაბრებსა და კრედიტებს შორის სპრედი, მით მცირეა ის თანხა, რასაც ბანკი საკუთარი საოპერაციო საქმიანობისთვის იტოვებს.

საპროცენტო სპრედის ზრდა/შემცირება ასევე მიანიშნებს საბანკო სფეროს ზოგად მოლოდინზე. თუ გაურკვეველობის მდგომარეობა მზარდია, საფინანსო სექტორში ბუფერის როლის შესასრულებლად, სპრედის მოცულობა იზრდება, რისკების შემცირებასთან ერთად კი სპრედიც მცირდება.

საქართველოს ეროვნული ბანკის მონაცემებით, 2017 წლის მეოთხე კვარტალის მდგომარეობით, სესხებსა და ანაბრებს შორის საშუალო საპროცენტო სხვაობა მხოლოდ 5.1%-ია. 2011 წელს სპრედი ამაზე მაღალი იყო და 7.2%-ს შეადგენდა. ანუ წარსულში ბანკები საოპერაციო საქმიანობისა და მოგების მისაღებად უფრო მეტ ფულს იტოვებდნენ, ვიდრე დღეს.

ეს კი მიანიშნებს იმაზე, რომ ეროვნული ბანკისგან განსხვავებით, საბანკო სექტორი ფიზიკური პირების ვადაგადაცილებულ მიკროსესხებს ფუნდამენტურ რისკად არ აღიქვამს.

ამის მიუხედავად, სახელმწიფო მხარს უჭერს იმ ცვლილების მიღებას, რაც ქვეყანაში ეკონომიკურ ზრდას შეამცირებს. კერძო ბიზნესის განცხადებით, ასეთი რეგულაცია „საფრთხეს შეუქმნის ქვეყანაში სტაბილური ბიზნესგარემოს ფორმირების პროცესს და შეამცირებს ეკონომიკურ ზრდას, რაც თანაბრად აისახება ქვეყნის თითოეულ მოქალაქეზე“.

ეკონომიკური ზრდის შენელება ახალი სამუშაო ადგილების შექმნის პროცესს შეამცირებს, რაც თავის მხრივ ქვეყანაში სიღარიბის აღმოფხვრას

შეანელებს.

მეორე მხრივ, საფინანსო სექტორის მიმართ პოლიტიკოსთა კრიტიციზმი მხოლოდ ჭარბვალიანობას არ უკავშირდება. თანამდებობის პირები საპროცენტო განაკვეთების სიძვირეზეც აპელირებენ და მიუთითებენ, რომ საქართველოში ბიზნესს განვითარებაში განსაკუთრებით მცირად ღირებულ სესხები უქმნიან პრობლემებს.

თუმცა სინამდვილეში საქართველოში სესხი ბევრად იაფია, ვიდრე რეგიონის სხვა ქვეყნებში. ეს კი იმის გათვალისწინებით, რომ დღეის მდგომარეობით ქვეყანაში გამკაცრებული მონეტარული პოლიტიკის განაკვეთი მოქმედებს, რაც ლარის სესხებზე 7%-ზე დაბალი საპროცენტო განაკვეთის არსებობას თითქმის შეუძლებელს ხდის. მსოფლიო ბანკის მონაცემებით, საქართველოში ეროვნულ ვალუტაში **სესხის საშუალო ღირებულება 11.5%-ია, სომხეთში - 14.4%, უკრაინაში - 16.4%, აზერბაიჯანში - 16.5%, ხოლო ბელორუსში - 9.7%.**

ქვეყნის რისკი საკრედიტო რისკის ერთ-ერთი უმთავრესი ნაწილია და ის მეტწილად განსაზღვრავს კიდევ ქვეყანაში საპროცენტო განაკვეთებს. იმას, თუ როგორია რისკი, მიუკერძოებელი საერთაშორისო სარეიტინგო სააგენტოები Moody's, Fitch-ი და S&P ობიექტურ კრიტერიუმთა ერთობლიობაზე დაყრდნობით განსაზღვრავენ. Fitch-ის შეფასების სკალით საქართველოს ქულა არის BB-, ეს ქულა, მართალია, უღარიბესი განვითარებადი ქვეყნების მარჯვენებელზე მაღალია, თუმცა ის მაინც Junk-ს, ანუ სპეკულაციურ კატეგორიას მიეკუთვნება. საკრედიტო რეიტინგის გაუმჯობესება კი სწორედ მაღალი ეკონომიკური ზრდით, ქვეყანაში პოლიტიკური სტაბილურობის დამკვიდრებითა და სიღარიბის შემცირებით არის შესაძლებელი. ამ შემთხვევაში საქართველოში განაკვეთების ღირებულებაც ევროპულ მაჩვენებლებს დაუახლოვდება. **F**

ქართული ღვინის ინდუსტრია

საქართველო მეღვინეობის სამშობლოა, თუმცა ღვინის ინდუსტრიული წარმოება ქვეყანაში მხოლოდ XIX საუკუნის მეორე ნახევარში დაიწყო. დარგის ცნობილი პიონერები ივანე მუხრანბატონი და ალექსანდრე ჭავჭავაძე იყვნენ.

ავტორი: ემილ ავდალიანი



ალექსანდრე ჭავჭავაძე

მეცხრამეტე საუკუნის საქართველოში ღვინის კეთება ინოვაცია არ ყოფილა, ღვინის წარმოება - რაშიც, რა თქმა უნდა, ინდუსტრიული წარმოება იგულისხმება - დიას, გახლდათ. „სიახლე“ რამდენიმე გამოჩენილი ქართველის სახელთან იყო დაკავშირებული. მათ შორის ყველაზე ცნობილი ადამიანები ივანე ბაგრატიონი და ალექსანდ-

რე ჭავჭავაძე იყვნენ.

ივანე მუხრანბატონამდე ამ საქმიანობით ალექსანდრე ჭავჭავაძე დაკავდა: მას ვაზის ახალი ჯიშები შემოჰქონდა წინანდალში, მუკუზანსა და ნაფარეულში. 1835 წელს, 20 წლის ვადით, ჭავჭავაძემ ბანკიდან 1 მილიონი მანეთი ისესხა მამულების გასაუმჯობესებლად. მაგალითად, მოაწყო არყის სახდელები, თბილისში ღვინის სარდაფები გახსნა. ალექსანდრე ჭავჭავაძე აწარმოებდა მოლაპარაკებას ალავერდის სპილენძის ქარხანასთან 6,000 ფუთი სპილენძის შეძენის თაობაზე არყის სახდელი ქარხნისათვის.

წინანდალსა და მის შემოგარენში თავადი ჭავჭავაძის ვენახები 90 ჰექტარზე იყო გაშენებული. ყოველ ვენახთან ცალკე მომცრო მარანი და მეზვრეებისათვის სახლი იყო აშენებული. მის მეურნეობაში წყლის 15 წისქვილი და აგურის ქარხანაც მუშაობდა. ქართული ვაზის ჯიშებიდან - რქაწითელი, საფერავი, მწვანე, ხიხვი - სანაქებო ღვინოს ამზადებდა. 6,000 მანეთად ღირებულ მოსავალს იღებდა და მეურნეობის გაფართოებასა და განვითარებისათვის დიდ თანხებს აბანდებდა.

ალექსანდრესა და მისი მეუღლის გარდაცვალების შემდეგ, **1846-1847 წლებში**, წინანდლის მამულს მათი შვილები - ჯერ ნინო, შემდეგ კი დავითი მართავდნენ. 1854 წლის 4 ივლისს შამილის რაზმებმა წინანდლის სასახლე დაარბიეს. შემდგომში დავით ჭავჭავაძეც ცდილობდა წინანდლის მამულის განვითარებას, ბანკიდან სესხიც აიღო, თუმცა იგი ვერ აღმოჩნდა მამამისივით წარმატებული მეურნე, ვალები დაედო. წინანდლის მამული რუსეთის მთავრობას გადაეცა, ხოლო ჭავჭავაძეების საგვარეულო მიწები გაიყიდა.

ივანე მუხრანბატონი საკმაოდ შეძლებული იყო. მას ეკუთვნოდა 1854-1854 წლებში გოლოვინის (დღევანდელი რუსთაველის) გამზირზე, ლესია უკრაინკას ქუჩის კუთხეში აშენებული

დიდი სახლი. ცნობილია, რომ ფრანგ ვაჭარს, ჟან ფაგეს, ამ სახლის პირველ სართულზე დიდი მაღაზია გაეხსნა, ხოლო მოგვიანებით სასტუმროც მოეწყო.

ივანე მუხრანბატონის სიმდიდრეზე მეტყველებდა ისიც, რომ მაშინდელ თბილისში ეს შენობა ყველასთვის კარგად იყო ცნობილი. მასში განთავსებული იყო თბილისის თავად-აზნაურთა საკრებულოც. ჟ. ფაგეს შემდეგ, ივანე მუხრანბატონის სახლში გაიხსნა სასტუმრო „მუხრანი“. აღსანიშნავია, რომ 1863 წელს იქ ბინა დაიდო ილია ჭავჭავაძის მიერ დაარსებული პირველი ქართული ჟურნალის, „საქართველოს მოამბის“ რედაქციამ.

1880-იან წლებში შენობა გადააკეთეს და საგრძნობლად გაადიდეს. როგორც ბევრ სხვა შემთხვევაში, პირველ სართულზე ისევ მაღაზიები იყო განთავსებული, ხოლო სასტუმრო „მუხრანი“ ფუნქციონირებას განაგრძობდა.

1895 წელს ივანე მუხრანბატონის გარდაცვალების შემდეგ მისმა შვილმა კონსტანტინემ მამის ქონება სწრაფად გაანიავა. მაგალითად, საუბარია იმაზე, რომ ცნობილია მეწარმემ, ალექსანდრე მანთაშევმა ივანე მუხრანბატონის სახლი შეისყიდა. ყველა მცდელობა, რომ შენობა სათავადაზნაურო ბანკს დარჩენოდა, წარუმატებელი გამოდგა. სასტუმრო „მუხრანმა“ გაგრძელა არსებობა, თუმცა 1912 წელს მას „უნივერსალი“ ეწოდა, 1921 წელს კი ნაგებობა დაიწვა და დაინგრა.

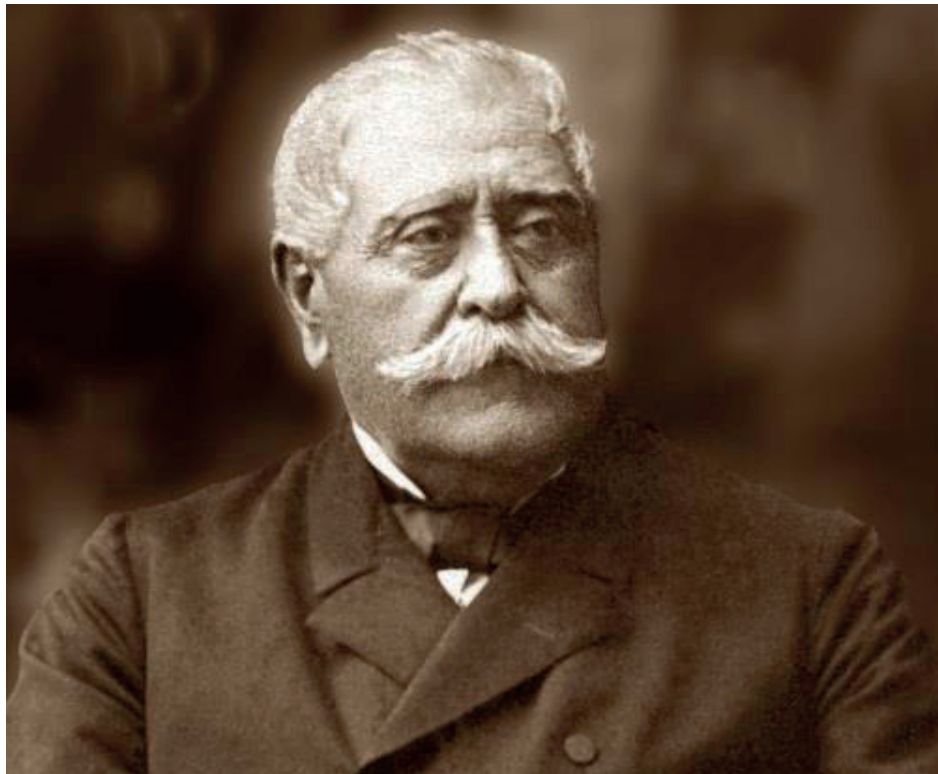
თუმცა ივანე მუხრანბატონი საქართველოს ისტორიაში შევიდა როგორც ცნობილი ინოვაციური, უმაღლესი სტანდარტების ღვინის მწარმოებელი.

მუხრანბატონთა შტო ბაგრატიონების სამეფო დინასტიიდან მომდინარეობდა. 1512 წელს ქართლის მეფე დავითმა თავის ძმას, უფლისწულ ბაგრატს, საჩუქრად უბოძა ქსნისა და არაგვის ხეობაში მდებარე მუხრანის მამული. ბაგრატის შთამომავლებმა თავიანთი წვლილი შეიტანეს საქართველოს პოლიტიკურ, ეკონომიკურ თუ კულტურულ სფეროებში.

ივანე მუხრანბატონი დაიბადა 1812 წლის 7 თებერვალს გამოჩენილი გენერლის, კონსტანტინე მუხრანბატონის ოჯახში. ახალგაზრდა ივანემ არჩევანი სამხედრო კარიერაზე შეაჩერა და 1850 წელს გენერალ-მაიორის წოდება მიიღო.

ქართლურ, მუხრანულ ღვინოს ჯერ საქართველოში, შემდეგ კი მთელ მსოფლიოში სახელი სწორედ ივანე მუხრანბატონმა გაუთქვა. როგორც ცნობილია, მუხრანბატონი 25 ათას „დესიატინა“ მიწას ფლობდა. მას ერთ-ერთი პირველი ადგილი ეკავა რაციონალიზატორ მემამულეთა შორის და მეურნეობის საბაზრო ეკონომიკაზე მორგების საქმეში დიდ წარმატებასაც მიაღწია.

1863 წელს ივანე მუხრანბატონი თავის კომპანიას ქმნის. თითქმის მაშინვე მისმა ღვინოებმა თბილისში სოფლის მეურ-



ივანე მუხრანბატონი

ნეობის გამოფენაზე დიდი აღიარება ჰპოვა. ღვინის ქარხანამ სრულად ფუნქციონირება 1876 წელს 12 სახეობის ღვინის წარმოებით დაიწყო. 1844 წელს ყოველწლიურმა შემოსავალმა 244,700 მანეთი შეადგინა. ბრუნვამ უმაღლეს მარვენებელს 1896 წელს მიაღწია და 300,000 მანეთი შეადგინა.

სოფლის მეურნეობით იგი განსაკუთრებით 1875 წელს საფრანგეთში მოგზაურობის შემდეგ დაინტერესდა. აქ მან მოიარა ბორდოსა და შამპანის რეგიონები, სადაც ღვინის წარმოება მაღალ დონეზე იყო აყვანილი და სამშობლოში დაბრუნებულმა გადაწყვიტა, წინაპრების დატოვებულ მუხრანის მამულში საუკეთესო ქართული ღვინო დაეყენებინა.

1876 წელს მუხრანბატონმა საფრანგეთიდან მეღვინეობის სპეციალისტები მოიწვია. მან შესანიშნავი ვენახები გააშენა, დაიხმარა ცნობილი ქართველი მეღვინე ზაქარია ჯორჯაძე და მუხრანში ააგო დაახლოებით 1.2 მლნ ლიტრის ტევადობის ქარხანა, სადაც ღვინოს ევროპული წესით აყენებდა.

მუხრანბატონის პირველი ღვინო 1878 წელს ჩამოიხსნა, სწორედ ამ ისტორიულ თარიღს უკავშირდება „შატო მუხრანის“ რესტორნის სახელი „სამეფო მარანი 1878“.

1882 წელს ივანე მუხრანბატონის ღვინომ მოსკოვის გამოფენაზე უმაღლესი ჯილდო – სახელმწიფო გერბი მოიპოვა, ხოლო იმავე წელს ოდესის სასოფლო-სამეურნეო გამოფენაზე ოქროს მედალი მიიღო. მუხრანულმა ღვინოებმა დიდი მოწონება დაიმსახურეს 1884 წელს იალტაში სოფლის მეურნეობის გამოფენაზე, განსაკუთრებული აღიარება მოიპოვა 1884 წელს წარმოებულმა „მუხრანი 5“-მა. F

საშობაო დღესასწაულის შესახებ



შობა არა მხოლოდ სიხარულის, არამედ შეფასების დროცაა.

- უინსტონ ჩერჩილი



შობა მხიარულებას, რელიგიური მხიარულება და სინათლისა და სიშვედიის შინაგანი გეიმი.

- პაპი ფრანცისკე



შობა არა დრო, არამედ სულიერი მდგომარეობაა. შობის ნამდვილი სული მშვიდობის, სიკეთისა და წყალობის გაღების სურვილია.

- კელვინ კულიჯი



იქნებ შობა, - ფიქრობდა ბრინჩი, - მაღაზიდან არ მოდის?

- დოქტორ სიუზი



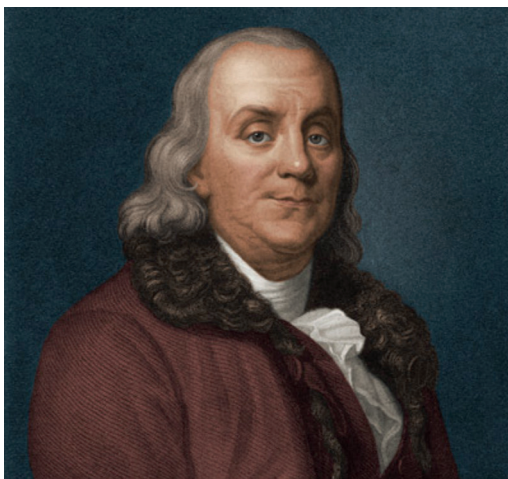
წლის ყველაზე მხიარული დრო შობის დილა და სკოლის დამამთავრებელი დღეა.

- ელის კუპერი



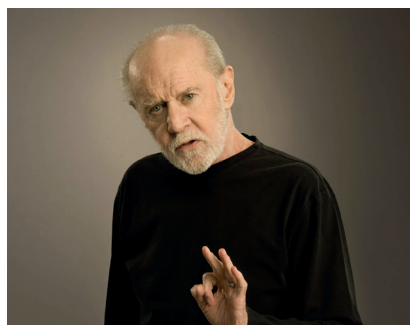
შობა სულის მატონიზირებელია. ის გვიბძგებს, ვიფიქროთ სხვებზე საკუთარი თავის ნაცვლად. ის გაცემისკენ მიმართავს ჩვენს ფიქრებს.

- ბ. ჩ. ფორბსი



მშვიდი სინდისი მუდმივი შობაა.

- ბენჯამინ ფრანკლინი



იქნებ სანტა ასეთი მხიარული იმიტომბა, რომ ყველა იმ გოგოს მისამართი იცის, ვინც ცუდად იქცევა?

- ჯორჯ კარლინი



შობა მშვენიერი დროა, ვიფიქროთ იმათზე, ვინც გვიყვარს.

- მოლიერი